



Balıkesir Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt: 19 - Sayı: 36 - 1, Aralık 2016

Balıkesir University
The Journal of Social Sciences Institute

Volume: 19 - Number: 36 - 1, December 2016



ISSN: 1301-5265

BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ
Aralık 2016 Cilt: 19 Sayı: 36-1
İİBF
10. Yıl Özel Sayısı

SAHİBİ / Owner

Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü adına
Balıkesir Üniversitesi Rektörü
Prof. Dr. Kerim ÖZDEMİR

MİSAFİR EDİTÖR / Guest Editors

Prof. Dr. Şakir SAKARYA

Yazı İşleri / Editor in Chief

Yrd. Doç. Dr. Bayram ŞAHİN

Sekreteryası / Secretary

İbrahim Halil KAZOĞLU
Ozan KALAYCIOĞLU

YAZIŞMA ADRESİ / Correspondence Address

Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Balıkesir Üniversitesi Rektörlüğü,
Çağış Yerleşkesi 10145 BALIKESİR
<http://sbe.balikesir.edu.tr/dergi>
Tel / telephone: 0 266 612 14 00 / 1401
Belgegeçer / Fax: 0 266 612 13 07
EImek / E-mail: sbederji@balikesir.edu.tr

DANIŞMA KURULU / Advisory Board

Prof. Dr. Hüseyin AKAY (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Yılmaz ARI (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Cevdet AVCIKURT (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet BAŞTÜRK (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan BATMAN (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Tamer BOLAT (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Şenol ÇELİK (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmet ÇETİN (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Hakan ÇETİNTAŞ (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Elif ÇİMEN (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Feryal ÇUBUKÇU (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali DUYMAZ (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Metin EKİCİ (Ege Üniversitesi)
Prof. Dr. Necdet HACIOĞLU (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Bahattin KAHRAMAN (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdoğan KOÇ (Bandırma 17 Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Abdullah KÖSE (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet NARLI (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Öcal OĞUZ (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Fevzi OKUMUŞ (University of Central Florida)
Prof. Dr. Gökhan ORHAN (Bandırma 17 Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ (Bandırma 17 Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. E. Murat ÖZGÜR (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Şakir SAKARYA (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Nevin SAYLAN (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Oya Aytemiz SEYME (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Abdullah SOYKAN (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Kenan Ziya TAŞ (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Bedriye TUNÇŞİPER (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Fahri ÇAKI (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Zübeyde Güneş YAĞCI (Balıkesir Üniversitesi)

BALIKESİR UNIVERSITY
THE JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES INSTITUTE
December 2016 Volume: 19 Issue: 36-1
Faculty of Economics and Administrative Sciences
10th Year Special Issue

YAYIN KURULU / Editorial Board

Doç. Dr. Halil İbrahim ŞAHİN (Balıkesir Üniversitesi)

Yrd. Doç. Dr. Bayram ŞAHİN (Balıkesir Üniversitesi)

Yrd. Doç. Dr. Alper UZUN (Balıkesir Üniversitesi)

Prof. Dr. Ertan ÖRGEN (Balıkesir Üniversitesi)

Prof. Dr. Salim ÇONOĞLU (Balıkesir Üniversitesi)

Doç. Dr. Yusuf AYMAN KUY (Balıkesir Üniversitesi)

Doç. Dr. Dilek İNAN (Balıkesir Üniversitesi)

Doç. Dr. M. Cem KIRANKABEŞ (Balıkesir Üniversitesi)

Doç. Dr. Ahmet KÖÇ (Balıkesir Üniversitesi)

Doç. Dr. Erdoğan TEZCİ (Balıkesir Üniversitesi)

SOBED KURUMSAL

Balıkesir Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, yılda iki kez yayımlanan hakemli bir dergidir.

DERGİMİZİN TARANDIĞI ULUSLARAR

ULAKBİM

Ebscohost

Index Copernicus

Akademik Kaynak İndeksi (ResearchBib)

Türk Eğitim İndeksi

Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS Index)

Akademik Türk Dergileri İndeksi (Akademik Dizin)

Akademik Araştırmalar İndeksi (Acar Index)

CORPORATE IDENTITY

Balıkesir University

The Journal of Social Sciences Institute is a scientific referee journal which is published twice a year.

ABSTRACTED AND INDEXED IN FOLLOWING INDEXES

ULAKBİM

Ebscohost

Index Copernicus

Academic Resource Index (ResearchBib)

Türk Eğitim İndeksi

Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS Index)

Akademik Türk Dergileri İndeksi (Akademik Dizin)

Akademik Araştırmalar İndeksi (Acar Index)

BASKI HAZIRLIK: Detay Yayıncılık, Adakale Sokak No: 14/1-5 Kızılay-Ankara 312.434 0949, e-posta: detayyay@gmail.com

BASKI/ÇİLT: Bizim Büro Matbaacılık ve Basımevi, 1. Sanayi Caddesi Sedef Sokak No: 6/1 İskitler-Ankara

Tel: (0312) 229 9928, Sertifika No: 26649



BU SAYIDA GÖREV ALAN HAKEMLER*

Prof. Dr. Hüseyin AKAY (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Umut AVCI (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Cevdet AVCIKURT (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan BATMAN (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmail BEKÇİ (Nevşehir Hacı Bektaş-ı Veli Üniversitesi)
Prof. Dr. Kahraman ÇATI (Düzce Üniversitesi)
Prof. Dr. Tamer BOLAT (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Ayşehan ÇAKICI (Mersin Üniversitesi)
Prof. Dr. Hakan ÇETİNTAŞ (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR (Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa MİYNAT (Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Bedriye TUNÇŞİPER (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TEPECİ (Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Şakir SAKARYA (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Alpaslan SEREL (Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman UYAR (Alaaddin Keykubat Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Emin AKKILIÇ (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Metin AKTAŞ (Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Burhan AYDEMİR (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Yusuf AYMANKUY (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Lütfi ATAY (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Doç. Dr. Övünç BARDAKOĞLU (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Doç. Dr. Mine BİNİŞ (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Düriye BOZOK (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Yüksel DEMİRKAYA (Marmara Üniversitesi)
Doç. Dr. Oktay EMİR (Anadolu Üniversitesi)
Doç. Dr. İbrahim GİRİTLİOĞLU (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA (Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Oğuzhan İLBAN (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. M. Cem KIRANKABEŞ (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. Niyazi KURNAZ (Dumlupınar Üniversitesi)

REFEREES OF THIS ISSUE*

Doç. Dr. Doğan KUTUKIZ (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Doç. Dr. İlhan KÜÇÜKKAPLAN (Pamukkale Üniversitesi)
Doç. Dr. İbrahim Sani MERT (Hasan Kalyoncu Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Akif ÖNCÜ (Düzce Üniversitesi)
Doç. Dr. Sevinç Güler ÖZÇALIK (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Doç. Dr. Emrah ÖZKUL (Kocaeli Üniversitesi)
Doç. Dr. Sadettin PAKSOY (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Doç. Dr. Kamil UNUR (Mersin Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. O. Kürşat ACAR (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Yılmaz AKGÜNDÜZ (Mersin Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Şimal Yakut AYMANKUY (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Sinan AYTEKİN (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Çağatay BAŞARIR (Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. İbrahim Murat BİCİL (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Mesut BOZKURT (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Sami BUHUR (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Demokan DEMİREL (Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Mahmut ERDOĞAN (Gümüşhane Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Demet GÖNEN (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Tahsin GÜLER (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Suat KARA (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Sebahattin KARAMAN (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ş. Okan MERCAN (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Şerif ÖNER (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Hakan ÖZÇELİK (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Halil İbrahim ÖZMEN (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Özkan ŞAHİN (Düzce Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Seda ŞAHİN (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Banu YILDIZ (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Aysun YILMAZTÜRK (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Selda YÖRÜK (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Özcan ZORLU (Afyon Kocatepe Üniversitesi)

* Öncelikle unvan daha sonra alfabetik sıralamaya göre düzenlenmiştir.

İÇİNDEKİLER

Turistlerin Hizmet Kalitesi Algılarının Davranışsal Niyetler Üzerindeki Etkisi	3
Mehmet Emin AKKILIÇ İlbey VAROL	
Hisse Senetlerinin Varantlara Dayanak Varlık Oluşunun Hisse Senedi Getirileri Üzerindeki Etkisi: Olay Çalışması Yöntemi İle BIST'te Bir Uygulama	21
Melek AKSU Şakir SAKARYA	
Dış Politika ve Turizm İlişkisi Bağlamında Türkiye'nin Asya Ülkeleri ile Yaptığı Turizm Anlaşmalarının Değerlendirilmesi	39
Burhan AYDEMİR İrfan YAŞAR	
Gazi Hüsrev Bey Vakfına Ait Olan Çifte Hamam'ın Müfredat Defterinin Çözümlemesi	61
İsmail BEKÇİ Ali APALI Özlem Nilüfer KARATAŞ ARACI	
Hizmetkar Liderlik ve Psikolojik Güçlendirme İlişkisi: Örgüt Kültürünün Düzenleyici Etkisi	75
Tamer BOLAT Oya İnci BOLAT Murad YÜKSEL	
Vekâlet Kuramı Bakış Açısıyla Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma ve Nepotizm İlişkisi	105
Tamer BOLAT Oya SEYMEN Oya İnci BOLAT Murad YÜKSEL Yahya KATI Oğuzhan KİNTER	

CONTENTS

The Effects of Service Quality Perceptions of Tourists on Behavioral Intentions.....	3
Mehmet Emin AKKILIÇ İlbey VAROL	
Impact of First-Time Warrant Issuance on Underlying Stock Returns: An Analysis with Event Study on BIST	21
Melek AKSU Şakir SAKARYA	
Impact of First-Time Warrant Issuance on Underlying Stock Returns: An Analysis with Event Study on BIST	39
Burhan AYDEMİR İrfan YAŞAR	
Analysies of “Çifte Hamam” Inventory Belonged to The Gazi Hüsrev Bey Foundation.....	61
İsmail BEKÇİ Ali APALI Özlem Nilüfer KARATAŞ ARACI	
The Relationship between Servant Leadership and Psychological Empowerment: Moderating Effect of Organizational Culture.....	75
Tamer BOLAT Oya İnci BOLAT Murad YÜKSEL	
The Relationship between Institutionalism and Nepotism in Family Businesses through Agency Theory Perspective	105
Tamer BOLAT Oya SEYMEN Oya İnci BOLAT Murad YÜKSEL Yahya KATI Oğuzhan KİNTER	

İÇİNDEKİLER

Türkiye’de 2000 Yılından Sonra Mali Disiplini Sağlamaya Yönelik Alınan Önlemler	133
Sami BUHUR	
Otel İşletmeleri Yöneticilerinin Kriz Dönemlerinde Uyguladıkları Stratejiler Üzerine Bir Araştırma	149
Cemali BUZLUKÇU Cevdet AVCIKURT	
Antik Çağ’dan Sanayi Devrimi’ne Batı Dünyasında Engellilik Tarihi	167
Başak Işıl ÇETİN	
Türkiye’de İmalat Sanayi İhracatı Ekonomik Büyüme İlişkisinde Aramalı İthalatı ve Sermaye Malı İthalatının Rolü	185
Hakan ÇETİNTAŞ İbrahim Murat BİCİL	
Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına Göre Raporlamanın Finansal Oranlara Etkilerinin Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma	203
Doğuş EKTİK Hasan SEZGİN Sevda A. COŞKUN Yasemin KARATAŞ	
Tarımın Finansmanında; Tarımsal İşletmelerin, Organize Tarım Kredi Kaynaklarından Kredi Kullanımları ile Sosyo- Ekonomik Yapıları Arasındaki İlişki: Edirne Bölgesi Örneği.....	235
Hüseyin ERDAŞ Yasemin ORAMAN	
Değişim ve Strateji Yönetimine İlişkin Yeni Bir Önerme: Dikkat Odaklı Yaklaşım	257
Şükran GÖKCE Mustafa Atilla ARICIOĞLU Ebru DEMİREL Beyza ERER	

CONTENTS

The Precautions Taken to Provide Fiscal Discipline in Turkey Post-2000. 133

Sami BUHUR

A Study of Strategies of the Hotel Managers Performed During Crisis.... 149

Cemali BUZLUKÇU

Cevdet AVCIKURT

Disability History from Ancient Age to the Industrial Revolution in the Western World 167

Başak Işıl ÇETİN

The Role of Intermediary and Capital Goods Imports in The Relationship Between Manufacturing Exports and Economic Growth in Turkey..... 185

Hakan ÇETİNTAŞ

İbrahim Murat BİCİL

A Research on Evaluation of Impact on Financial Ratios in Reporting According to International Financial Reporting Standards 203

Doğuş EKTİK

Hasan SEZGİN

Sevda A. COŞKUN

Yasemin KARATAŞ

Relation Between Socio – Economics Constitutions of Farming Enterprises and Their Use of Credit from Organized Agricultural Credit Resources in the Finance of Agriculture: The Sample of Edirne Region... 235

Hüseyin ERDAŞ

Yasemin ORAMAN

A New Proposal for the Management of Change and Strategy: Attention Based View..... 257

Şükran GÖKCE

Mustafa Atilla ARICIOĞLU

Ebru DEMİREL

Beyza ERER

İÇİNDEKİLER

- Üniversite Öğrencilerinin Rekreatif Eğilimleri ve Katılım Engelleri:
Sındırgı Meslek Yüksekokulu Öğrencilerine Yönelik Araştırma 279**
Melike GÜL
- Türkiye’de Mali Disiplin Göstergelerinin Maastricht Kriterleri Açısından
Değerlendirilmesi (2000-2015) 307**
Osman GÜLDEN
Mustafa MİYNAT
- Bir Finansal Yatırım Aracının Oyun Teoremi ile Seçimi..... 331**
Sevinç GÜLER ÖZÇALIK
Sevde CENGİZ
Aysun BAŞ
- 2000’li Yıllar Türkiye’sinde Siyaset- Bürokrasi İlişkilerinin Kamu
Yönetimi Reformları Üzerinden Okunması 347**
Tahsin GÜLER
- Sağlık Çalışanlarının Turistik Ürün Tercihinde Sosyal Medyanın
Rolü: Sakarya Örneği 383**
Salim İBİŞ
Orhan BATMAN
- Yiyecek İçecek İşletmelerinde Yöneticilerin Liderlik Davranış Tarzlarının
Çalışanların Örgütsel Bağlılıklarına Etkisi: Edremit Körfezi Örneği..... 399**
M. Oğuzhan İLBAN
Muammer BEZİRGAN
Ali KAPLAN
- 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Kapsamında Bağımsız Dış Denetim
Açısından İç Denetimin Başarısını Etkileyen Denetim Türleri 419**
Suat KARA
Zafer ANADOLU

CONTENTS

Recreational Trend Analysis of University Students and Participation Barriers: An Investigation for Sındırgı Vocational School.....	279
Melike GÜL	
An Assessment in the Framework of the Maastricht Criteria with Indicators of Fiscal Discipline in Turkey (2000-2015).....	307
Osman GÜLDEN Mustafa MİYNAT	
Choosing a Financial Investment Instrument with Game Theory Process.....	331
Sevinç GÜLER ÖZÇALIK Sevde CENGİZ Aysun BAŞ	
Public Administration Reform through Reading of Politics - Bureaucracy Relations, in Turkey 2000s.....	347
Tahsin GÜLER	
The Role of Social Media in the Choice of Tourist Products of Health Workers: The Case of Sakarya.....	383
Salim İBİŞ Orhan BATMAN	
Determine the Effect Leaders' Behaviours on Their Staff's Loyalty in the Food and Beverage Establishments: The Case of Edremit Gulf	399
M. Oğuzhan İLBAN Muammer BEZİRGAN Ali KAPLAN	
Types of Audit Affecting the Success of the Internal Audit with respect to Independent External Audit under 6102 Announcement the New Turkish Commercial Code	419
Suat KARA Zafer ANADOLU	

İÇİNDEKİLER

Hemşirelik Mesleğinin Seçiminde Kriterlerin Önem Düzeylerinin Belirlenmesi: Balıkesir Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu Örneği	445
Özlem KUVAT Gamze AYTEKİN	
Diğer Kapsamlı Gelir, Unsurları ve Muhasebeleştirilmesi.....	465
Mustafa OĞUZ Hüseyin AKAY	
Bölgesel Kalkınma Stratejilerinin Oluşturulmasında Fütz (SWOT) Analizi Kullanımı: Sındırgı İlçe Örneği	501
H. İbrahim ÖZMEN Fatma ÖZMEN	
Çalışma Yeri Tercihinde İşletmelerin İş Etiği Uygulamalarının Önem Derecesi: Ortaöğretim Düzeyinde Turizm Eğitimi Alan Öğrenciler Üzerinde Bir Araştırma	525
Eray POLAT Serkan Çalışkan Ömer L.MET	
Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının İşletmelerin Finansal Performansına Etkisi: Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden TOPSIS ve MOORA Yöntemleri ile Bir Uygulama	545
Şakir SAKARYA Melek AKSU	
Turistik Destinasyonlarda Taşıma Kapasitesi: Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı Örneği	565
Yasin SOYLU Ferah ÖZKÖK	

CONTENTS

Level Selection Criteria Determining The Importance of Nursing Profession of: Balıkesir University School of Health Case	445
Özlem KUVAT Gamze AYTEKİN	
Other Comprehensive Income, Its Items and Accounting For Them	465
Mustafa OĞUZ Hüseyin AKAY	
Using of SWOT Analysis to Create Regional Development Strategy: Sındırgı County Sample	501
H. İbrahim ÖZMEN Fatma ÖZMEN	
The Effects of Business' Ethical Applications on Work Place Preference: A Field Research on Secondary Level Students of Tourism Education	525
Eray POLAT Serkan Çalışkan Ömer L.MET	
Impact of Corporate Governance Ratings on Financial Performance: An Analysis with Multi Criteria Decision Making Methods-TOPSIS and MOORA	545
Şakir SAKARYA Melek AKSU	
Carrying Capacity of Tourist Destinations: Canakkale Wars Gallipoli Historical Area Case	565
Yasin SOYLU Ferah ÖZKÖK	

İÇİNDEKİLER

- Otel İşletmelerinde Yöneticilerin Çalışanlara Karşı Etik Tutumları..... 583**
Bayram ŞAHİN
Burçin SÖNMEZ
Hülya ERASLAN
- Küreselleşmeye Karşı Ulus Devlet: Milli Kimliğin Geleceği Üzerine
Bir Değerlendirme 605**
Sinem ŞAHNAGİL
- Türkiye’de Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Sınır
Testi Yaklaşımıyla Analizi: 1960-2012 Dönemi..... 625**
Bedriye TUNÇSİPER
- 1990 Sonrasında Gelişen Ekonomilere (E7) Yönelik Doğrudan Yabancı
Yatırımlar ve İktisadi Kalkınma Hızı Üzerindeki Etkileri 647**
Bedriye TUNÇSİPER
Ömer Faruk BİÇEN
- Girişimciliğin Motivasyonel Faktörlerinin Cinsiyet Açısından
İncelenmesi: Mikro İşletmelerde Bir Saha Araştırması 663**
Nurcan TURAN
Ayşe HEPKUL
- 6360 Sayılı Büyükşehir Belediye Yasası’nın Büyükşehir ve İlçe
Belediyelerinin Mali Durumuna Etkisi: Balıkesir İli Örneği 687**
Arman Zafer YALÇIN
Musa GÖK
- Türkiye’de Yenilenebilir Enerji Projelerinin Finansman Yöntemleri 725**
Hasan Hüseyin YILDIRIM
- Türkiye’de Yenilenebilir Enerji Projelerinin Finansman Yöntemleri 747**
Kemal YILDIZ
Hamit AKÇAY

CONTENTS

The Ethical Attitudes of the Managers at Hotel Businesses Towards the Employees.....	583
Bayram ŞAHİN Burçin SÖNMEZ Hülya ERASLAN	
Nation State Against Globalization: An Assessment on the Future of the National Identity.....	605
Sinem ŞAHNAGİL	
The Analysis of Electricity Consumption and Economic Growth Relationship in Turkey with Bounds Testing Method: 1960-2012 Period..	625
Bedriye TUNÇSİPER	
Foreign Direct Investment to The Emerging Economies (E7) and The Effects on Economic Development Rate After 1990.....	647
Bedriye TUNÇSİPER Ömer Faruk BİÇEN	
An Analysis of Gender-Based Differences of Entrepreneurship's Motivational Factors: A Field Study for Micro-Scale Enterprises.....	663
Nurcan TURAN Ayşe HEPKUL	
Metropolitan Municipality Law 6360 Announcement of Financial Position and the Effect of the District Municipality: Balıkesir Example ...	687
Arman Zafer YALÇIN Musa GÖK	
Financing Methods of Renewable Energy Projects in Turkey.....	725
Hasan Hüseyin YILDIRIM	
Payment Rate of Severance Pay and Reasons for Non-payment of Severance Pay in Turkey.....	747
Kemal YILDIZ Hamit AKÇAY	

İÇİNDEKİLER

Türkiye’de Kadın Yoksulluğu, Nedenleri ve Mücadele Yöntemleri 769
Aysun YILMAZTÜRK

CONTENTS

Women's Poverty ins Turkey, Causes and Combat Methods	769
Aysun YILMAZTÜRK	

EDİTÖRDEN

Merhaba,

Balıkesir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 26 Mayıs 2006 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan 10408 sayılı kararla kurulmuş ve 21.07.2006 tarihinde İktisat ve İşletme Bölümleri açılarak eğitim-öğretime başlamıştır. İlk olarak şehir merkezindeki geçici bir binada faaliyete başlayan fakültemiz 2012-2013 Akademik Yılı Bahar Yarıyılından itibaren Çağış Kampüsündeki 13.000 m²lik yeni binasına taşınmış ve bu binada faaliyetlerini sürdürmektedir. Fakültemiz ilk olarak 2008-2009 eğitim-öğretim yılında İşletme ve İktisat bölümlerinin normal öğretimi ile; 2009-2010 öğretim yılından itibaren de ikinci öğretimleri ile eğitim-öğretime başlamıştır.

2014-2015 Eğitim-Öğretim yılından itibaren de Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü ile Maliye Bölümlerinde normal ve ikinci öğretime başlanmıştır. Ayrıca Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı'nın 08.08.2011 tarihli Yükseköğretim Yürütme Kurulu Kararı ile Ekonometri, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümlerinin; 29.11.2013 tarihli Yükseköğretim Yürütme Kurulu Kararı ile de Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümünün açılması uygun görülmüştür.

2008-2009 eğitim-öğretim yılında 60 öğrenci ile öğretime başlayan fakültemiz bugün itibariyle İşletme, İktisat, Maliye ve Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümlerinde 2000 öğrencisi ile Türk Yükseköğretimine hizmet etmektedir.

Yukarıda kısaca tarihçesi sunulan Balıkesir Üniversitesi İİBF 10 yıl içinde önemli bir gelişme göstermiştir. Bu bağlamda kurumların tarihlerinde 5. Yıl, 10. Yıl gibi bazı dönüm noktaları vardır. Bu noktadan hareketle İİBF'nin 10. Yıl anısına Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi'nin Aralık 2016 sayısına ek İİBF 10. Yıl özel sayısı yayınlamaya karar verdik.

Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İİBF 10. Yıl özel sayısında İşletme, İktisat, Maliye, Kamu Yönetimi, Turizm alanlarında yayınlanan çalışmalar 15 farklı üniversite bünyesinde görev alan akademisyen ve çeşitli kurum çalışanlarından oluşan 76 yazarın bireysel veya ortaklaşa oluşturdukları çalışmalardır. Ayrıca bu sayıda yer alan çalışmalar 24 farklı üniversitede görevli 62 hakemin görüş ve değerlendirmeleri ile gözden geçirilmiş ve yayınlanmasına karar verilmiştir.

Fakültemizin kuruluşundan bu günlere gelmesinde emeği geçen Dekanlarımız Sayın Prof. Dr. Bedriye TUNÇSİPER'e, Sayın Prof. Dr. Kerim ÖZDEMİR'e, vekaleten katkı veren sayın Prof. Dr. Bedri YÜKSEL ve sayın Prof. Dr. Oktay ARSLAN'a ve sayın Prof. Dr. Abdullah YILMAZ'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca bu özel sayının oluşmasında gerek yazı göndererek gerekse hakemlik sürecinde görev alan başta fakültemizin değerli öğretim elemanları olmak üzere çok değerli bilim insanlarına vermiş oldukları bu destekler için teşekkür ederim. Yine bu sayının oluşmasında çok büyük emeği olan Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdür Yardımcısı Sayın Yrd. Doç. Dr. Bayram ŞAHİN'e, kapak tasarımını ve sekreteryaya görevini üstlenen İbrahim Halil KAZOĞLU ve Ozan KALAYCIOĞLU'na, ve derginin basımı noktasında başta sayın rektörümüz Prof. Dr. Kerim ÖZDEMİR'e ve enstitü yönetimine ne kadar teşekkür etsem azdır.

Balıkesir Üniversitesi İİBF'nin bu 10. Yıl Özel sayısının bundan sonraki on yıllara öncülük etmesi temennisiyle ve nice on yıllarda görüşmek dileğiyle,
Saygılarımla,

Prof. Dr. Şakir SAKARYA
İİBF Dekan V.
Özel Sayı Editörü

TURİSTLERİN HİZMET KALİTESİ ALGILARININ DAVRANIŞSAL NİYETLER ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

The Effects of Service Quality Perceptions of Tourists on Behavioral Intentions

Gönderim Tarihi: 14.10.2016

Kabul Tarihi: 23.11.2016

Mehmet Emin AKKILIÇ*
İlbey VAROL**

ÖZ: Bu çalışmanın amacı, algılanan hizmet kalitesinin turistlerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisini tespit etmektir. Belirlenen amaca ulaşmak için algılanan hizmet kalitesi ile davranışsal niyetler değişkenleri kullanılarak bir model geliştirilmiştir. Veriler, Edremit Körfezi bölgesini ziyaret eden yerli turistlerden anket yöntemi ile elde edilmiştir. Toplam 439 kişiyle kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak yüz yüze görüşülmüştür. Araştırmanın modeline ilişkin hipotezleri test etmek için regresyon analizinden yararlanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, turist algısını oluşturan; algılanan hizmet kalitesinin davranışsal niyet üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmanın bulguları incelendiğinde algılanan hizmet kalitesi değişkeninin beş boyutundan; fiziki imkanlar ve heveslilik boyutlarının davranışsal niyet üzerindeki etkisi anlamsız, diğer üç boyutunun (güvenilirlik, yeterlilik, empati) davranışsal niyet üzerindeki etkilerinin pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Hizmet Kalitesi, Davranışsal Niyetler, Edremit Körfezi.

ABSTRACT: The goal of this study is to measure the effect of service quality perceptions of tourists on tourists' behavioral intentions. The data were collected by using survey method on domestic tourists who visited the Gulf of Edremit. During the research, 439 people who were determined with convenience sampling method were interviewed. According to the result of the research it was revealed that perceived service quality, as tourist perceptions, have positive effects on behavioral intention. When the findings of research are evaluated, it could be seen that physical opportunities and keenness dimensions of perceived service quality variable have statistically non-significant effect on behavioral intention. On the other hand, the remaining three dimensions (reliability, sufficiency, empathy) have significant and positive effects on behavioral intentions.

Keywords: Perceived Service Quality, Behavioral Intentions, Gulf of Edremit.

* Doç.Dr., Balıkesir Üniversitesi/Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu/Uluslararası Ticaret Bölümü, eakkilic@balikesir.edu.tr

** Bilim Uzmanı, Balıkesir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı, İlbey.vr1@gmail.com

GİRİŞ

İşletmeler her geçen daha fazla rekabet ortamı içerisine girmektedirler. Rekabet ortamında hem daha çok firma hem de üründe büyük farklılıklar görülmektedir. Rekabetin giderek şiddetlendiği böyle bir durumda işletmeler değişik stratejilere başvurumaktadırlar. Günümüzdeki işletmelerin arz anlamında yaptıkları doğru işlerin yeterli olamayacağı, pazar açısından da algılananların pozitif olması zorunlu hale gelmiştir. Başka bir ifadeyle uygulanan stratejilerin doğru ve önemli olması kadar hedef pazar tarafından da doğru algılanması bir o kadar önemli hale gelmiştir. Tüketicilerin verecekleri kararlar, onların zihinlerinde oluşan algıya göre şekillenmektedir. Söz konusu algı tüketicinin zihninde satın alma sürecinin her aşamasında (öncesinde ve sonrasında) oluşturulabilir. Bu araştırmanın amacı turistik tüketicilerin beyinlerinde satın alma sürecinde oluşan hizmet kalitesi algısının yeniden satın alma ve başkasına önerme niyetlerine etkisinin belirlenmesi şeklinde belirlenmiştir. Araştırmada, algılanan hizmet kalitesi beş boyutta ele alınmış ve araştırmanın temel problemi ve konusu, Edremit Körfezi bölgesinde faaliyette olan üç, dört ve beş yıldızlı otel işletmelerindeki turistlerin algılanan hizmet kalitesi algılarının davranışsal niyet üzerindeki etkisinin ne olduğu şeklinde belirlenmiştir.

Hizmet kavramı literatürde birçok yazar tarafından tanımlanmış bir kavramdır. 1970'lerden itibaren yaşanan ekonomik değişimlerle birlikte hizmet kavramı da bilimsel ve pratik uygulama alanında pazarlama literatüründeki yerini yavaş yavaş almaya başlamıştır. Hizmetler yüksek oranda soyut oldukları için üretildikleri yerde üreticileri tarafından doğrudan tüketiciye ulaştırılırlar. Eş zamanlı olarak satın alınır ve tüketilirler. Herhangi bir fiziki ürün gibi depolanamaz, saklanamazlar. Hizmetin kalitesi nerede, ne zaman, nasıl ve kim tarafından verildiğine göre değişiklik göstermektedir. Standardı büyük ölçüde yoktur (Mucuk, 2007).

Bu çalışmada algılanan hizmet kalitesi beş boyut olarak incelenmektedir. Algılanan hizmet kalitesi somut/fiziksel kanıtlar, güvenilirlik, heveslilik, yeterlilik ve empati gibi beş alt boyuta sahiptir (Parasuraman vd.,1988).

Niyet, bir davranışın gerçekleştirilmesi için belirlenmiş olasılık olarak tanımlanmaktadır (Başaran, 2014; Oliver, 1997). Davranışsal niyet, tatmin sürecinin bir sonucudur (Çetintaş, 2014).

LİTERATÜR TARAMASI

Algılanan Hizmet Kalitesi

Hoffman ve Bateson (1997) hizmet kalitesini “uzun dönemli bir performans değerlendirmesi sonucu ortaya çıkan bir tutum” şeklinde tanımlanmaktadır.

Algılanan hizmet kalitesi, bir hizmete yönelik olarak global bir değerlendirme veya tutum olarak değerlendirilmektedir (Paylan, 2007, 12).

Zeithaml'ın 1998'de yayınlanmış olan çalışmasına göre algılanan hizmet kalitesi, müşteri tarafından algılanan fayda ve adanmışlığın bir değerlendirmesi olarak düşünülmektedir.

- Tüketicilerin hizmet kalitesini değerlendirmesi, fiziksel ürünlerin kalitesini değerlendirmesinden daha zor olabilmektedir.
- Hizmet kalitesine ilişkin tüketici algısı, tüketicinin hizmete yönelik beklentisi ile hizmet performansı arasındaki karşılaştırma sonucu ortaya çıkmaktadır.
- Tüketicinin hizmete ilişkin kalite değerlendirmesi, salt hizmetin sonuçlanması sırasında yapılmaz, bunun yanında hizmetin sunum sürecine göre de yapılabilir (Parasuraman vd., 1998, 41-50).

Blomer vd. (1999) eğlence sektörüne ilişkin olarak yaptıkları araştırmada, davranışsal niyetlerin boyutlarından olan iletişimin hizmet kalitesi boyutlarında heveslilik ve fiziki şartlar tarafından pozitif etkilendiğini dile getirmişlerdir.

Parasuraman ve arkadaşları 1988'de yayınlanan çalışmalarında 97 önerme ve 10 boyuttan meydana gelen kantitatif çalışmalarını aşamalı olarak farklı sektörlerde uyguladıktan sonra 22 önerme ve 5 boyuttan oluşan SERVQUAL ölçeğini belirlemişlerdir (Eleren, 2009). Bu boyutlar; fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empati şeklindedir.

Davranışsal Niyet

Tutum ve davranış arasındaki ilişkiyi analiz edebilmek için geliştirilen nedensel eylem teorisi göre, herhangi bir davranışının öncelikle belirleyicisinin, söz konusu davranışı gerçekleştirmek için oluşturulan niyet olduğu ifade edilmektedir (Fishbein ve Ajzen, 1975; Başaran, 2014).

Smith vd. (1999) davranışsal niyeti ekonomik ve sosyal davranışlar şeklinde ifade etmiştir. Ekonomik yönden davranışsal niyet, yeniden satın alma, daha fazla ücreti ödemeyi kabul etmesi ve işletme sadakati gibi firmaları finansal açıdan etkileyen tüketici davranışlarıdır. Sosyal yönden davranışsal niyet ise şikayet ve sözlü ifade gibi fiili ve muhtemel müşterilerin davranışlarını etkileyen genel tutumlardır (Varinli ve Çakır, 2004).

Davranışsal niyetler, müşterinin mamule veya mamulün son kullanıcıya ulaşmasını sağlayan işletmeye yönelik geribildirimine yönelik tutumlarını içermektedir. Böylece hizmetleri test etme sonrasında müşterinin yaşadığı hizmet tecrübesini kesinlikle diğer insanlara aktarması, aldığı hizmeti diğerlerine tavsiye etmesi, aldığı hizmeti yeniden satın alma niyeti içerisinde bulunması

ve genel olarak memnuniyetini dile getirmesi olumlu yönde davranışsal niyetini göstermektedir. Bundan dolayı müşterinin davranışlarına ilişkin belirlenen bu niyetler, “davranışsal niyet boyutları” şeklinde kaynaklarda dile getirilmektedir (Güven, 2012; Zeithaml vd., 1996).

YÖNTEM

Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, Edremit Körfezi’nde faaliyet gösteren Kültür ve Turizm Bakanlığı’ndan onayla işletme belgeli üç, dört ve beş yıldızlı otel işletmelerinde konaklayan misafirlerin almış oldukları hizmetlere ilişkin algıladıkları kalite ile bu destinasyonu yeniden tercih etmelerine ve diğer potansiyel müşterilere önermelerine etkisini tespit etmektir.

Araştırmanın Modeli Ve Hipotezleri

Araştırmada belirlenen amaca ulaşmak için, algılanan hizmet kalitesi ve davranışsal niyet değişkenlerini kapsayan bir model geliştirilmeye çalışıldı. Araştırmanın modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



Literatürde turistlerin algıladıkları hizmet kalitesinin davranışsal niyeti etkilediğine yönelik bazı bulgular bulunmaktadır. Örneğin, Alexandris ve arkadaşlarının (2002) Yunanistan’daki otel işletmeleri üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada, algılanan hizmet kalitesinin müşteriler arası pozitif sözlü iletişim ve yeniden satın alma niyetleri üzerinde olumlu etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Wakefield ve Blodgett (1996) tarafından gerçekleştirilen bir başka çalışmada da benzer bir sonuç elde edilmiştir. Çalışma üç farklı eğlence hizmeti üzerinde yapılmış ve sonuç olarak hizmet kalitesinin müşteri tatmini üzerinde ve dolaylı olarak hizmet alma süresini (daha fazla kalma) uzatma ve yeniden satın alma davranışı üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Konuyla ilgili bir başka çalışmada ise turistlerin hizmet kalite algıları, memnuniyet düzeyleri ve davranışsal niyetleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın sonucuna göre hem turistlerin hizmet kalite algıları hem de memnuniyet düzeyleri ile davranışsal niyet arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmıştır (Demiray, 2012).

Konu üzerinde gerçekleştirilen önceki araştırma bulgularından hareketle, söz konusu etkinin bu araştırma özelinde sınanmasının literatüre katkı yapacağı düşünülmüştür. Bu nedenle aşağıdaki hipotezler gerçekleştirilmiştir.

H1: Algılanan hizmet kalitesinin fiziki imkânlar boyutunun davranışsal niyet üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

H2: Algılanan hizmet kalitesinin güvenilirlik boyutunun davranışsal niyet üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

H3: Algılanan hizmet kalitesinin heveslilik boyutunun davranışsal niyet üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

H4: Algılanan hizmet kalitesinin yeterlilik boyutunun davranışsal niyet üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

H5: Algılanan hizmet kalitesinin empati boyutunun davranışsal niyet üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın evreni Edremit Körfezi'nde, Kültür ve Turizm Bakanlığından işletme belgeli üç, dört ve beş yıldızlı otel işletmelerinde konaklayan yerli misafirlerdir. Araştırmada yerli misafirlerin algıladıkları hizmet kalitesi ve bunlardan etkilendiğini düşündüğümüz davranışsal niyeti ölçmek amacıyla veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi uygulanmıştır. Yüz yüze görüşülerek anketi dolduran misafirler otelde konaklıyor olması bir kriter olarak kabul edilmiştir. Edremit Körfezi'nde 22 tane işletme belgeli üç, dört ve beş yıldızlı 22 otel faaliyette bulunmaktadır. Edremit Körfezi kapsamındaki ilçeler Edremit, Ayvalık, Burhaniye, , Gömeç, Havran ve Ayvacık'tır.

Algılanan hizmet kalitesi ölçeği fiziki imkanlar, güvenilirlik, heveslilik, yeterlilik ve empati olmak üzere 5 boyut ve 27 ifadeden oluşmaktadır. Algılanan hizmet kalitesi ölçeğindeki boyut ve ifadeler Kılıç ve Eleren, (2010) ile Parasuraman vd. (1985) çalışmalarından alınmıştır. Anketteki davranışsal niyet ölçeği tek boyut ve 6 ifadeden ibarettir. Davranışsal niyet ölçeğinin ifadeleri Yang ve Peterson (2004)' a ait çalışmadan alınmıştır.

Araştırmada gereksinim duyulan verileri elde etmek için araştırma kapsamında yer alan otel işletmeleri ziyaret edilmiş ve müşterilerle yüz yüze görüşülerek anket yöntemi uygulanmıştır. Veri toplama süresi, 2014 yılının haziran-kasım arasındaki ayları kapsamaktadır. Bu süre içerisinde 439 tane anket elde edilmiştir. Modeldeki değişkenler arasındaki etki düzeylerinin tespiti için çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Analizler için SPSS paket programı ve doğrulayıcı faktör analizi için ise AMOS yapısal eşitlik programından faydalanılmıştır.

BULGULAR

Demografik Bulgular

Araştırmaya dahil edilen yerli müşterilerin % 46,2'i erkek iken, % 53,8'i kadından oluşmaktadır. Ankete katılanların en çoğu %39 gibi bir oranla 25-34 yaş grubundandır. % 27,8'i 45 -54 yaş, %14,6'sı 35 – 44 yaş, %9,1'i 55 – 64 ve %7,3'ü 18 – 24 yaş grubu aralığındadır. Katılımcıların %39,4'ü lisans/önlisans mezunu, % 22,1'i ise lise mezunudur. Katılımcıların % 13,9 ise ilkokul mezunudur. Cevaplayıcıların % 42,1'i evli iken % 57,9'u bekârdır. Edremit körfezini ziyaret eden müşterilerin % 5'i sağlık amacını güderken, % 73,1'i ise tatil - eğlence amacını gütmektedir. İş amaçlı bu bölgeye gelen misafirlerin oranı ise % 8,2 olarak tespit edildi. Misafirlerin bu bölgede kalma süreleri incelendiğinde % 43,3 gibi en yüksek oranla 1- 3 gün arasında kaldıkları, % 15'i 4 - 6 gün ve %21,9'u ise 7- 13 gün arasında bu sıralanmıştır. Körfez bölgesinde 14 gün ve üzerinde konaklayan misafirlerin oranı %18,9 olarak tespit edildi. Misafirlerin % 74,7'si daha önce de ziyaret ettiklerini ifade ederken, % 25,3'ü ilk defa ziyaret ettiklerini ifade etmişlerdir.

Modeldeki Değişkenlere Yönelik Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

Bu araştırmada kullanılan ölçeğin geçerliliğinin tespitinde doğrulayıcı faktör analizi ve AVE değerleri kullanılmıştır. Ölçeğin güvenilirliğinin tespitinde ise Composite Reliability (CR) ve Cronbach'ın alfa (α) katsayıları dikkate alınmıştır.

Algılanan Hizmet Kalitesi Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi

Yapılan bu araştırmada faktör analizi için gerekli olan KMO örneklem yeterlilik katsayısı 0,81 ve ana kitle korelasyon matrisinin birim matris olmadığını gösteren Bartlett testinin p değeri ise 0,001 'dir. Analizler sonucunda hizmet kalitesi önermeleri olarak belirlenen 27 önermenin 1 tanesinin ölçekten çıkarılmıştır. Açıklayıcı faktör analizinde önemli olan bir diğer husus ise toplam açıklanan varyanstır. Bu araştırmada elde edilen toplam varyans değeri % 69,411'dir.

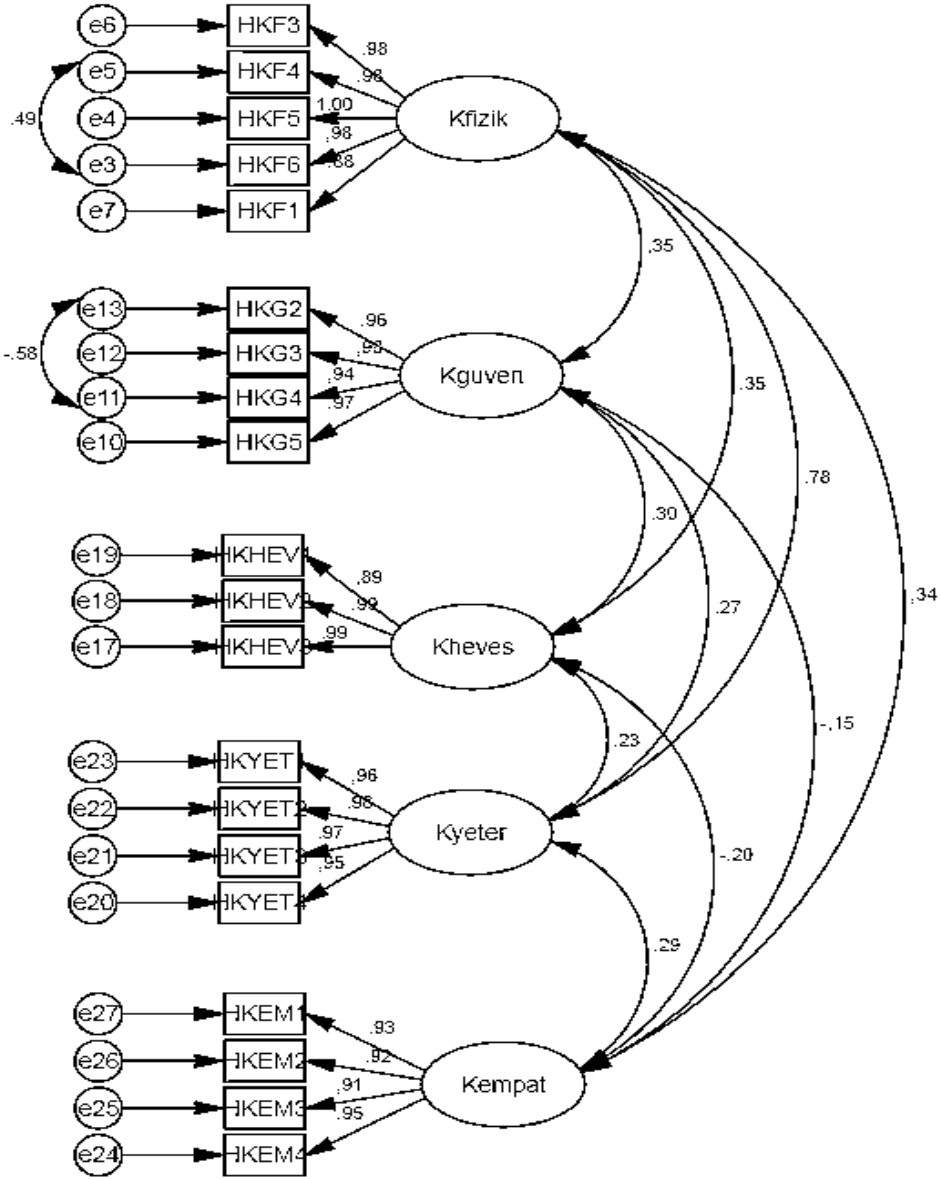
Tablo 1. Algılanan Hizmet Kalitesi Ölçeği Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)

Ölçeğe İlişkin Boyutlar	Faktör Yükleri	Özdeğer	Açık. Var. (%)
Fiziki İmkânlar			
Edremit Körfezinde yangın, güvenlik ve sağlık gibi alanlarda alınan önlemler yeterlidir.	0,832	6,789	26,112
Edremit Körfezinde otel odalarının donanımları ihtiyaçları karşılayacak düzeydedir.	0,654		
Edremit Körfezindeki otellerin aydınlatma ve havalandırma sistemleri yeterlidir.	0,702		
Edremit Körfezinde çocuk ve yetişkinler için spor, eğlence ve animasyon imkânları yeterlidir.	0,851		
Edremit Körfezinde yeterli otopark, telefon, hediyelik eşya, market vb. imkânlar bulunmaktadır.	0,888		
Edremit Körfezindeki otellerin iç mekânları ferah ve geniştir.	0,872		
Edremit Körfezindeki otel çalışanları görünüşleri düzgün, temiz ve bakımlıdır.	0,462		
Edremit Körfezinde sağlık ve kür merkezleri donanım ve personel olarak yeterlidir.	0,674		
Güvenilirlik			
Edremit Körfezindeki otel işletmeleri reklamlarda verdikleri taahhütleri yerine getirmektedir.	0,811	2,705	10,404
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde servis yapan personelin yiyecek - içecek içerikleri hakkındaki bilgi düzeyleri yeterlidir.	0,828		
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinin verdikleri hizmetler, kuruluş ve çalışma amaçlarıyla tutarlılık göstermektedir.	0,837		
Edremit Körfezindeki çamaşırhane ve kuru temizleme hizmetleri yeterli düzeydedir.	0,711		
Edremit Körfezindeki otel işletmelerinin günlük oda temizliği, çarşaf değişimi vb. gibi hizmetleri yeterlidir.	0,768		
Heveslilik			
Edremit Körfezindeki otellerde oda tahsislerinde müşteri tercihleri dikkate alınmaktadır.	0,889	4,710	18,114
Edremit Körfezindeki otellere giriş - çıkış işlemlerindeki hız ve performans düzeyi yeterlidir.	0,887		
Edremit Körfezinde turistlere tatil boyunca değer verildiği ve özen gösterildiği duygusu hissettirilmiştir.	0,895		
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinin çalışanları nazik, saygılı, güler yüzlü ve samimidirler	0,907		
Edremit Körfezindeki otellerde odalar söz verilen sürede hazırlanmaktadır.	0,897		

Tablo 1. Algılanan Hizmet Kalitesi Ölçeği Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)
(devamı)

Yeterlilik			
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde menü hazırlanırken müşterilerin milliyet ve yöre vb. özellikleri dikkate alınmaktadır.	0,815	1,575	6,058
Edremit Körfezindeki turizm çalışanlarının davranışları tutarlıdır.	0,694		
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde yiyecek ve içeceklerdeki kalite ve yeterlilik beklediğim düzeydedir.	0,817		
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde yiyecek ve içecek hizmetlerinde hijyen ve temizlik kurallarına dikkat yeterli düzeydedir.	0,610		
Empati			
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde çalışanların müşterilerle iletişim kurabilme düzeyleri yeterlidir.	0,873	2,268	8,723
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde müşteri dilek ve şikâyetlerine duyarlılık yeterli düzeydedir.	0,827		
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde çalışan personelin kendilerini müşteri yerine koyarak tutum sergilediklerini düşünüyorum.	0,809		
Edremit Körfezindeki turizm işletmelerinde yiyecek ve içecek menüleri kültürel ve damak tadına uygun hazırlanmaktadır.	0,834		

Şekil 2. Algılanan Hizmet Kalitesi Ölçeğinin Boyutlarına İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi



Kfizik: Fiziki İmkan Boyutu, **Kguven:** Güvenilirlik boyutu, **Kheves:** Heveslilik boyutu
Kyeter: Yeterlilik boyutu, **Kempat:** empati boyutu

Bu araştırmada, doğrulayıcı faktör analiziyle, fiziki imkan boyutundan fiziki imkan2, fiziki imkan7 ve fiziki imkan8 soruları, güvenilirlik boyutundan güvenilirlik6 sorusu, heveslilik boyutundan, heveslilik4 ve heveslilik5 soruları

faktör yapılarını bozduklarından algılanan hizmet kalitesi ölçeğinden çıkarılması kararlaştırılmıştır. Kurulan DFA modeline yönelik model uyum değerleri irdelendiğinde, değerlerin tümü kabul edilebilir (CMIN/DF; RMSEA; GFI) ve mükemmel uyum (CFI; NFI) gösterdikleri belirlenmiştir. Modele ilişkin model uyum değerleri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Model Uyum Değerleri

Uyum Ölçütü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Model Değerleri
CMIN/DF (X^2/df)	$0 \leq X^2/df \leq 2$	$0 \leq X^2/df \leq 3$ veya 5^*	3,656
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,078
SRMR	$0 \leq SRMR < 0,05$	$0,05 \leq SRMR < 0,10$	0,030
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI < 0,95$	0,964
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1$	$0,95 \leq CFI < 0,97$	0,973
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI < 0,95$	0,891

Kaynak: Scherbelleh-Engel ve Moosbrugger (2003), *Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk (2012).

Algılanan hizmet kalitesi ölçeğine İlişkin Korelasyon ve Güvenilirlik Katsayıları

Açıklayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi ve AVE değerleri birlikte değerlendirildiğinde ölçeğin yapı ve yakınsak geçerliliklerinin kabul edilebilir değerlerde olduğu (0,50’den büyük olması) görülmektedir (Hair vd., 2014). Bundan başka, boyutlara ilişkin Cronbach’ın alfa katsayıları ölçeğin güvenilir olduğunu da göstermektedir. Ayrıca, CR (composite reliability) değerlerinin 0,70’den büyük olması ölçeklerin güvenilirliğine ilişkin önemli ip uçları vermektedir. Boyutlara ait korelasyon, standart sapma ve ortalama değerleri de Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3. Ölçekteki Boyutlara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler, Korelasyon Ve Güvenilirlik Katsayıları

BOYUTLAR	1	2	3	4	Ortalama	S.S.	Cronbach’ın alfa (α) katsayısı	AVE	CR
(1)FİZİKİ İMKÂN					3,41	1,296	0,990	0,923	0,984
(2)GÜVENİLİRLİK	0,397**				3,68	0,815	0,982	0,933	0,982
(3)HEVESLİLİK	0,347**	0,300**			4,03	0,933	0,987	0,914	0,970
(4)YETERLİLİK	0,777**	0,294**	0,228**		3,24	1,033	0,982	0,932	0,982
(5)EMPATİ	0,336**	-0,134**	-0,196**	0,287**	3,24	0,703	0,962	0,867	0,963

**Korelasyon anlamlılık düzeyi 0.01

AVE: Average Variance Extracted (Ortalama Açıklama Varyansı)

CR: Composite Reliability (Bileşik güvenilirlik)

Davranışsal Niyet Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi

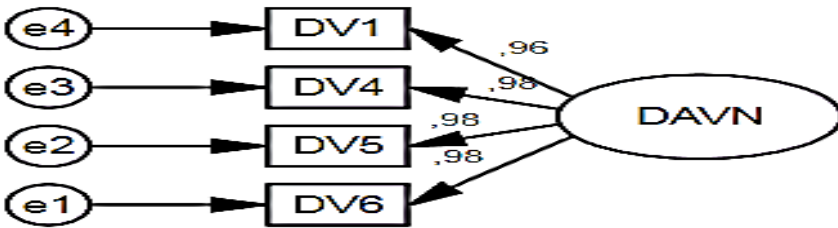
Bu araştırmanın anket formunda yer alan 6 davranışsal niyet önermeleri, farklı literatürlerde yer alan uygulamalar dikkate alınarak (Yang ve Peterson, 2004) açıklayıcı faktör analizine tabi tutuldu. Araştırmada, KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) örneklem yeterlilik katsayısı 0,87 ve ana kitle korelasyon matrisinin birim matris olmadığını gösteren Bartlett küresellik testinin p değeri ise 0,001 olarak belirlendi. Analizler sonunda davranışsal niyet önermeleri şeklinde ortaya konulan 6 önermenin tümü ölçekte kalmış ve ölçek tek boyut olarak ele alınmıştır.

Açıklayıcı faktör analizinde önemli olana bir diğer husus ise toplam açıklanan varyanstır. Faktör analiziyle elde edilen toplam açıklanan varyans değeri % 94,416'dır. Değerler Tablo 4 'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Davranışsal Niyet Ölçeği Açıklayıcı Faktör Analizi

Ölçeğe İlişkin Boyutlar	Faktör Yükleri	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)
Edremit Körfezi hakkında benden bilgi isteyen birine, Edremit Körfezini tavsiye ederim.	,941	5,665	94,416
Eğer bu bölgeye tekrar gelirim, yeniden Edremit Körfezinde kalırım.	,931		
Gelecekte Edremit Körfezini yeniden ziyaret edebilirim.	,919		
Çevremdekilere Edremit Körfezi hakkında olumlu şeyler söylerim	,957		
Edremit Körfezinde tekrar kalmaya yönelik güçlü isteğim var.	,964		
Arkadaşlarım ve ailemi Edremit Körfezinde kalmaları konusunda teşvik etmeyi düşünüyorum.	,953		

Şekil 3. Boyutlara İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi



DAVN: Davranışsal Niyet

Araştırmada yapılan faktör analiziyle, Davranışsal2 ve Davranışsal3 soruları faktör yapılarını bozdukları için davranışsal niyet ölçeği dışında tutulmuştur. DFA modeline ait model uyum değerleri irdelendiğinde, değerlerin tümü kabul edilebilir (CMIN/DF; RMSEA; GFI) ve mükemmel uyum (CFI; NFI) gösterdikleri tespit edilmiştir. Modele ait model uyum değerleri Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. Model Uyum Değerleri

Uyum Ölçütü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Model Değerleri
CMIN/DF (X^2/df)	$0 \leq X^2/df \leq 2$	$0 \leq X^2/df \leq 3$ veya 5^*	1,975
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,04
SRMR	$0 \leq SRMR < 0,05$	$0,05 \leq SRMR < 0,10$	0,003
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI < 0,95$	0,999
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1$	$0,95 \leq CFI < 0,97$	0,999
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI < 0,95$	0,995

Kaynak: Scherbelleh-Engel ve Moosbrugger (2003), *Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk (2012)

Açıklayıcı faktör analizi ile doğrulayıcı faktör analizi irdelendiğinde ölçeğin yapı ve yakınsak geçerliliklerinin olduğu ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra , değişkene ait Cronbach'ın alfa katsayısı ölçeğin güvenilir olduğu tespit edilmiştir. Analize ilişkin değerler Tablo 6'da verilmiştir

Tablo 6. Ölçekteki Boyutlara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler, Korelasyon Ve Güvenilirlik Katsayıları

Değişken	Ortalama	Std. Sapma	Cronbach'ın alfa (α) katsayısı
Davranışsal niyet	3,4915	1,2759	0,986

Hipotezlerin Test Edilmesi

Hipotezlerin test edilmesinde regresyon analizi kullanıldı ve algılanan hizmet kalitesinin davranışsal niyet üzerindeki etkisi test edildi.

Algılanan Hizmet Kalitesinin Davranışsal Niyet Üzerindeki Etkisi

Algılanan hizmet kalitesi ölçeğinde bulunan fiziki imkanlar, güvenilirlik, heveslilik, yeterlilik ve empati boyutları ile davranışsal niyet arasındaki etkisini tespiti için regresyon analizi yapıldı. Analize ilişkin değerler Tablo 7'de görülmektedir.

Tablo 7. Algılanan Hizmet Kalitesinin Davranışsal Niyet Üzerindeki Etkisi

Bağımsız Değişkenin boyutları	B	t	Anlam.	Tolerans	VIF
Fiziki imkanlar	0,089	1,164	0,245	0,306	3,265
Güvenilirlik	0,314	6,434	0,001*	0,756	1,323
Heveslilik	-0,028	-0,576	0,565	0,761	1,314
Yeterlilik	0,144	2,132	0,034**	0,394	2,540
Empati	0,152	3,050	0,002*	0,722	1,385
$R^2 = 0,222$ $F = 24,653$ $p = 0,001$					

*Anlamlılık Düzeyi<0,05, **Anlamlılık Düzeyi<0,001, ***Anlamlılık Düzeyi<0,10

Yapılan analizlerle ortaya çıkan değerler irdelendiğinde, güvenilirlik, yeterlilik ve empati boyutlarının davranışsal niyet üzerinde pozitif yönlü etkili olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Tablo 7'e göre **H2**, **H4** ve **H5** hipotezleri kabul edilmiş ve **H1** ile **H3** hipotezleri ise kabul edilmemiştir. Bunun dışında algılanan hizmet kalitesi boyutlarından hangisinin davranışsal niyet üzerinde daha çok etkili olduğunu belirlemek için β değerini incelemek gerekir. Tablo incelendiğinde davranışsal niyete etki düzeyi en yüksek olan boyut güvenilirliktir ($\beta=0,314$).

Çoklu doğrusallık için ise Tolerance ve VIF değerlerine bakıldığında, bağımsız değişkenler arasında eş doğrusallık olmadığı görülmektedir.

SONUÇ

Dünyanın hemen hemen her ülkesinde ve yerinde olduğu gibi Türkiye'de de turizm her geçen gelişmekte ve bu alanda yaşanan rekabet daha da şiddetli hale gelmektedir. Türkiye'nin sahip olduğu turizm potansiyelini daha etkin ve verimli bir şekilde kullanabilmesi için pazar odaklı stratejilerini geliştirmek zorundadır. Pazarın gereksinimlerine göre hizmetlerde kaliteye önem vermesi ve kalitenin doğru algılanması sağlamalıdır. Şiddetli rekabet ortamında bir tarafta işletmeciler ve yöneticiler daha fazla turist çekmeye çalışırken, diğer tarafta ise turistik tüketiciler tercihlerini hangi destinasyona yapacaklarına karar vermeye çalışmaktadır. Turistik tüketiciler destinasyonları ve işletmeleri nasıl algıladıkları, destinasyon sorumluları ve firma sorumluları bakımından önemlidir. Bu araştırmada turistik tüketicilerin Edremit Körfezi'nde algıladıkları hizmet kalitesinin bu turizm yerini yeniden tercih etmelerine ve diğer potansiyel müşterilere önermelerine etkisini belirlenmesi amaçlanmıştır. Bunun için ilgili literatür çalışması yapılmış, araştırmanın amacına uygun model geliştirilmiştir. Geliştirilen modelde iki farklı değişken mevcuttur.

Algılanan hizmet kalitesi değişkeni beş boyutlu olarak ele alınmıştır. Algılanan hizmet kalitesi ölçeği Kılıç ve Eleren'in (2009) yılındaki çalışmasından beş boyutlu olarak modele dahil edilmiştir. Araştırmada kapsamında yapılan literatür taraması ve yararlanılan ölçekler dikkate alınarak algılanan hizmet kalitesi değişkeninin beş boyutu fiziki imkanlar, güvenilirlik, heveslilik, yeterlilik ve empati olarak belirlenmiştir.

Araştırmanın anket uygulamasının yaz sezonunu (mayıs-haziran-temmuz-ağustos-eylül) aylarını içeren süreçte gerçekleştirilmesi araştırmaya katılan turistlerin %73,1'inin bölgeye tatil ve eğlence amacıyla gelmiş olmasını açıklamaktadır. Literatürdeki diğer çalışmalarda bölgeye yaz sezonu dışında gelen turistlerin seyahat amaçları sağlık ve kültür olarak görülmektedir. Araştırmaya katılanların %74,7'sini bu bölgede daha önce tatil yapmış turistler oluşturmak-

tadır. Bu durum turistlerin bu bölgeyi tekrar tercih etme konusunda istekli olduklarını göstermektedir. Ankete katılan turistlerin %39,4'ü lisans/ön lisans mezunu oldukları görülmektedir. Cevaplayıcıların %57,9'u evli ve %42,1'i ise bekar olduğu belirlenmiştir.

Yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucunda algılanan hizmet kalitesi ölçeğinin güvenilirlik boyutundan bir soru faktör yükü düşük olduğu için ölçekten çıkarılmıştır. Algılanan hizmet kalitesi ölçeğine uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda fiziki imkanlar boyutundan 3, güvenilirlik boyutundan 1, heveslilik boyutundan 2 soru çıkarılmıştır. Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisini ölçmek için regresyon analizinden faydalanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular şu şekilde özetlemek mümkündür:

Algılanan hizmet kalitesinin fiziki imkanlar boyutunun davranışsal niyeti pozitif yönde etkileyeceğinin varsayıldığı hipotez 1 reddedilmiştir. Bu sonuç turistlerin Edremit Körfezinde sunulan hizmeti, fiziki imkanlar çerçevesinde kaliteli bulmadığını göstermektedir. Fiziki imkanlar boyutunun anlamsız ve etki katsayısının çok düşük olarak tespit edilmesi bu bölgenin ve bu bölgedeki işletmelerin fiziki yapılarının, temizliklerinin, donanımlarının ve konforlarının turistler açısından yeterli olmadığını göstermektedir.

Algılanan hizmet kalitesinin güvenilirlik boyutunun davranışsal niyeti pozitif yönde etkileyeceğine ilişkin hipotez 2 kabul edilmiştir. Bu da misafirlerin Edremit Körfezinde sunulan hizmeti, güvenilirlik çerçevesinde kaliteli ve beklenen düzeyde bulduğunu göstermektedir. Buradan hareketle, turistlerin bölgedeki işletmeleri ve işletmelerde çalışanları güvenilir buldukları söylenebilir. Bulgulara göre algılanan hizmet kalitesinin güvenilirlik boyutu turistlerin davranışsal niyetine en fazla etki eden hizmet kalitesi boyutudur. Güvenilirlik boyutunun davranışsal niyete etkisi pozitif ve anlamlıdır.

Algılanan hizmet kalitesinin heveslilik boyutunun davranışsal niyeti pozitif yönde etkileyeceğine ilişkin hipotez 3 reddedilmiştir. Bu sonuç, turistlerin Edremit Körfezinde sunulan hizmeti ve hizmeti sunan personeli heveslilik çerçevesinde kaliteli ve beklenen düzeyde bulmadığını göstermektedir. Bu durum işletmelerin ve yerel yönetimlerin turistlerin beklentilerini karşılayacak düzeyde hizmet sunmadıklarını göstermektedir. Özellikle fiziki imkanlar açısından yetersiz işletmelerde personelin motivasyonunda düşme olması beklenen bir durumdur. Hipotez 1'in reddedilmiş olması da bu görüşü desteklemektedir.

Algılanan hizmet kalitesinin yeterlilik boyutunun davranışsal niyeti pozitif yönde etkileyeceğine ilişkin hipotez 4 kabul edilmiştir. Bu sonuç, turistlerin Edremit Körfezinde sunulan hizmeti ve hizmeti sunan personeli yeterlilik çer-

çevesinde kaliteli ve beklenen düzeyde bulunduğunu göstermektedir. Bu durum, işletmelerin sundukları hizmetin ve personelin yeterliliğinin turistleri beklentilerini büyük oranda karşıladığını göstermektedir.

Algılanan hizmet kalitesinin empati boyutunun davranışsal niyeti pozitif yönde etkileyeceğine ilişkin hipotez 5 kabul edilmiştir. Bu sonuç, turistlerin Edremit Körfezinde sunulan hizmeti ve hizmeti sunan personeli empati çerçevesinde kaliteli ve beklenen düzeyde bulunduğunu göstermektedir. Bu durum, bölgedeki işletme sahipleri ve çalışanlarının turistlerin dilek ve şikayetlerine karşı duyarlı olduklarını ve kendilerini turistlerin yerine koyabildiklerini göstermektedir.

Elde edilen bulgular sektör temsilcileri açısından değerlendirildiğinde fiziki imkanlar ve personel açısından kaliteye (heveslilik) önem verilmesi gerektiği sonucuna varılmaktadır. Bu iki hizmet kalitesi boyutuna verilecek önem bölgenin imajı açısından da olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Bu araştırmada sadece yerli misafirler kapsama dahil edilmiş, ancak bundan sonra yapılacak olan araştırmalarda farklı dillerde anket formları hazırlanarak daha farklı turiste ulaşmaları önerilir. Böylelikle çalışmanın geçerliliği ve kapsam genişliği artmış olacaktır. Anketin yapıldığı sezon aralığı daha uzun süre tutularak sağlık ve kültür turizmi gibi farklı amaçlarla gelen misafirleri araştırmaya dahil etmek mümkün olabilecektir.

KAYNAKÇA

- Alexandris, K., Dimitriadis, N. ve Markata, D. (2002). Can Perceptions of Service Quality Predict Behavioral Intentions? An Exploratory Study in the Hotel Sector in Greece, *Managing Service Quality*, 12 (4) 224-23.
- Başaran, Ü. (2014). Algılanan Müşteri Değeri Bileşenlerinin Davranışsal Niyetler Üzerindeki Etkisi. Yayınlanmış Doktora Tezi, Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Çetintaş, H. (2014). Termal Turizm İşletmelerinde Hedonik Ve Faydacı Tüketim Eğiliminin Davranışsal Niyetler Üzerine Etkisinin Belirlenmesi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2012) Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik Spss Ve Lisrel Uygulamaları, Pegem Akademi Yayınları, Ankara.
- Demiray, E. (2012). Aktif Spor Turistlerinin Güdusel Yönelimleri, Hizmet Kalitesi Algıları, Memnuniyet Düzeyleri Ve Davranışsal Niyetleri Arasındaki İlişki. Yayınlanmış Doktora Tezi, Ege Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Eleren, A. (2009). Müşteri Beklentilerine Dayalı Bir Hizmet Kalitesi Ölçüm Modeli: Termal Otel İşletmeciliğinde Bir Uygulama, *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 211-236.
- Fishbein, M. ve Ajzen, İ. (1975). Belief, Attitude, Intention, and Behavior. An Introduction to Theory and Research, *Marketing Theory*, 7(4), 427.
- Güven, Ö. E. (2012). Davranışsal Niyeti Etkileyen Hizmet Kalitesi Boyutları Açısından Tolerans Bölgelerinin Karşılaştırılması: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. Yayınlanan Doktora Tezi Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2014). *"Multivariate Data Analysis"*, Seventh Edition, Pearson Education Limited
- Hoffman, K. Douglas ve John E Bateson (1997), *Essential Of Service Marketing*, The Dryden Press, Usa.
- Kılıç, B. ve Eleren, A. (2009). Turizm Sektöründe Hizmet Kalitesi Ölçümü Üzerine Bir Literatür Araştırması. *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 1 (1), 91-118.
- Kılıç, B. Ve Eleren, A. (2010). Termal Otel İşletmelerinde Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (3), 119-142.

- Lin, J.S.C., Hsieh, P.L. (2005).The Influence Of Technology Readiness On Satisfaction And Behavioral Intentions Toward Self-Service Technologies. *Computers In Human Behavior*, 23 (3), 1597-1615.
- Mucuk, İ. (2006). Pazarlama İlkeleri, 16. Basım, Türkmen Kitabevi. İstanbul.
- Oliver, Richard L. (1997); *Satisfaction: A Behavioral Perspective On The Consumer*, Second Edition, M.E. Sharpe, Inc., New York.
- Parasuraman A., Zeithaml V. A. ve Berry L. L., (1988) "Servqual: A Multiple-Item Scale For Measuring Customer Perceptions Of Service Quality", *Journal Of Retailing*, Spring, 12-40
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., Ve Berry, L. L. (1985). A Conceptual Model Of Service Quality And Its Implications For Future Research. *Journal Of Marketing*, 49 (4), 41-50.
- Paylan, A. M (2007) Algılanan Hizmet Kalitesi, Müşteri Değeri Ve Müşteri Tatmininin Davranışsal Niyetler Üzerine Etkisi (Karayolu Ulaşım Sektöründe Bir Araştırma). Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Scherbelleh-Engel K. Ve Moosbrugger H. (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures, *Methods of Psychological Research Online*, 8 (2), 23-74.
- Smith, A. K., Bolton, R. N. Ve Wagner, J. (1999). A Small Model Of Customer Satisfaction With Service Encounters Involving Failure And Recovery, *Journal Of Marketing Research*, 31 (3), 356-372.
- Varinli, İ. ve Çakır, A. (2004). "Hizmet Kalitesi, Değer, Hasta Tatmini Ve Davranışsal Niyetler Arasındaki İlişki - Kayseri'de Poliklinik Hastalarına Yönelik Bir Araştırma". *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17 (2), 33 – 52.
- Wakefield, K. L.Ve Blodgett, J. G. (1996). The effect of the Servicescape on Customers Behavioral Intentions in Leisure Service Settings, *The Journal of Services Marketing*, 10 (6), 45-61
- Yang, Z. ve Peterson, R.T. (2004). Customer Perceived Value, Satisfaction, And Loyalty: The Role Of Switching Costs. *Psychology And Marketing*, 21 (10), 799–822.
- Zeithaml, V. A. (1998). "Consumer Perceptions Of Price, Quality And Value:A Means –End Model And Synthesis Of Evidence", *Journal Of Services Marketing* 10 (6), 45-61.
- Zeithaml, Valarie Ve Mary Bitner, (1996), *Services Marketing*, 1.Baskı, McGraw- Hill, New York.

HİSSE SENETLERİNİN VARANTLARA DAYANAK VARLIK OLUŞUNUN HİSSE SENEDİ GETİRİLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: OLAY ÇALIŞMASI YÖNTEMİ İLE BIST'TE BİR UYGULAMA

Impact of First-Time Warrant Issuance on
Underlying Stock Returns: An Analysis with Event
Study on BIST

Gönderim Tarihi: 31.10.2016

Kabul Tarihi: 05.12.2016

Melek AKSU*
Şakir SAKARYA**

ÖZ: İlk kez hisse senetlerine dayalı yatırım kuruluşu varantlarının ihraç edilmesinin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmada olay çalışmasından yararlanılmıştır. Şirketlerin hisse senetlerine dayalı yatırım kuruluşu varantlarının ilk kez ihraç edilmesi ile hisse senetlerinin fiyatlarında bir düşüş gözlenmiş ve hisse senetlerinin varantlara dayanak olduğu tarihler etrafında negatif kümülatif anormal getiri tespit edilmiştir. Bu durum, piyasanın etkin olmadığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Yatırım Kuruluşu Varantı, Fiyat Etkisi, Varant İhracı, Olay Çalışması.

ABSTRACT: This paper examines the impact of first-time issuance of covered warrants on prices of underlying stocks listed on BIST. Event study methodology is used to analyze price impact of underlying stocks around the first-time issuance dates of covered warrants. A negative price impact of first-time issuance of warrants on underlying stocks' prices and a significant negative cumulative abnormal returns around the first-time warrant issuing dates are investigated. These results mean that the market is inefficient.

Keywords: Covered Warrants, Price Impacts, Introduction of Warrants, Event Study.

*Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Muhasebe ve Finansman, melekgecer1990@gmail.com

**Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Muhasebe ve Finansman, sakirsakarya@gmail.com

GİRİŞ

Ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınma hedeflerinde finansal gelişmenin önemi giderek artmaktadır. Finansal gelişmenin sağlanabilmesi için öncelikle finansal ürün ve hizmet çeşitliliğinin artırılması gerekmektedir. Türkiye’de 2010 yılında finansal ürün çeşitliliğinin artırılması amacıyla varantlar ihraç edilmiştir.

Varantlar, türevler ya da hibridler olarak nitelendirilen ve değerini başka bir varlıktan alan finansal araçlardır. Varantların dayanak varlıkları arasında tek bir hisse senedi olabileceği gibi bir hisse senedi sepeti, endeks, döviz, emtia ya da vadeli sözleşmeler de olabilmektedir. Varantlar yatırımcısına önceden belirlenen bir tarihte veya belirli bir tarihe kadar belirlenen bir fiyattan dayanak varlığı alma veya satma hakkı vermektedir fakat yatırımcıyı alma ya da satma yükümlülüğü altında bırakmamaktadır (Yip ve Lai, 2009: 108). Varantlar menkul kıymetleştirilmiş opsiyon özellikleri taşıyan türev ürünler olarak da tanımlanabilmektedir (Kayci, 2011: 38). Varantlarda gerçekte alınıp satılan bir ürün yoktur. Aslında alınıp satılan, alma hakkı ve satma hakkı gibi sözleşmelerdir (Bizim Menkul Değerler, 2016).

Varantların dünyadaki gelişimi incelendiğinde ilk varantın 1911’de Amerika’da “American Lights and Energy Company” tarafından ihraç edildiği görülmektedir. Avrupa ve Asya şirketleri de varantları finansman aracı olarak kullanmıştır. Varantlar hala gelişmekte olan sermaye piyasalarında popülaritesini korumaktadır (Zhang, 2008: 125; Yip ve Hooy, 2012: 288). Yapılandırılmış ürünlerin gelişim seyrinin varantların gelişimi hakkında bir sinyal niteliği taşıyabileceği düşünülerek borsaların yapılandırılmış ürün işlem hacmine Tablo 1’de yer verilmektedir. Tablo 1’de görüldüğü üzere yapılandırılmış ürün işlem hacminde Asya-Pasifik ülkelerinin borsaları toplamda Amerika ve Avrupa-Afrika-Ortadoğu grubundaki borsalardan öndedir.

Finansal piyasalarda çok sayıda varant çeşidi işlem görmektedir. Temelde varantlar ihraççılarına göre ortaklık varantları (equity warrants) ve yatırım kuruluşu varantları (covered warrants) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Zhang, 2008: 125). Ortaklık varantları borsaya kote olmuş şirketler tarafından kendi hisselerine dayalı olarak doğrudan ihraç edilebilen varantlar (Sakarya, 2014: 46) iken yatırım kuruluşu varantları finansal kuruluşlar tarafından çeşitli varlıklara dayalı olarak ihraç edilebilmektedir (Khelifa ve Abbassi, 2009: 2).

Tablo 1: Dünya Borsalarında Yapılandırılmış Ürünler Toplam İşlem Hacmi (milyon \$)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Amerika	1.397	1.119	646	452	395	227
Asya - Pasifik	901.613	880.676	475.266	443.797	473.388	871.981
Avrupa - Afrika - Orta Doğu	223.931	262.685	168.985	184.279	185.884	187.816
<i>Borsa İstanbul</i>	360	2.782	3.018	2.524	2.649	2.628
Genel Toplam	1.126.941	1.144.480	644.897	628.528	659.666	1.060.024

*Dünya Borsalar Federasyonu verilerinden derlenmiştir. Amerika Grubunda Meksika Borsası ve TMX Grubu; Asya-Pasifik Grubunda Avustralya, Hong Kong, Malezya, Kore, Tayland ve Tayvan Borsaları, Avrupa-Afrika-Ortadoğu Grubu'nda Atina, Budapeşte, Alman, Johannesburg, Londra, Oslo, SIX İsveç, Tel-Aviv, Viyana Borsaları, Euronext, NASDAQ ve **Borsa İstanbul** yer almaktadır.

Yatırım kuruluşu varantları yatırımcılara dayanak varlıklarının sağladığı farklı risk/getiri fırsatları sunmaktadır. Yatırımcılar, yatırım kuruluşu varantlarında dayanak varlığın üzerinde kaldıraçlı pozisyona sahiptir (Lindholm, 2009: 38). Kaldıraç özelliğinden dolayı dayanak varlığın fiyatı beklenen yönde hareket ettiğinde varantların getirisi dayanak varlığın getirisinden daha fazla olabilmektedir (HKEX, 2016). Yatırım kuruluşu varantları ile değişik risk ve yatırım profillerine sahip yatırımcılar finansal piyasalarda geniş yelpazede bir ürün çeşitliliğine ulaşabilmektedir (Akmehmet, 2012: 20). Yatırım kuruluşu varantları hedging (riskten korunma) amacıyla da kullanılabilir (LSE, 2016; Chow, Li ve Liu, 2007: 1825).

Hisse senetlerinin varantlara dayanak varlık oluşunun hisse senedi getirileri (fiyatları) üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, Türkiye'deki varant piyasası incelenmektedir. İkinci bölümde literatürde yer alan çalışmalar özetlenmiş ve üçüncü bölümde uygulama kısmında kullanılan olay çalışması yöntemi açıklanmıştır. Dördüncü bölüm uygulama bölümü olup kullanılan verilere, verilerin elde edildiği kaynaklara, analiz sonuçlarına ve değerlendirmelere yer verilmiştir. Beşinci bölüm sonuç bölümü olup bu bölümde elde edilen bulgular özetlenmiştir.

TÜRKİYE'DE VARANT PİYASASI

Türkiye'de varant ihracı diğer bir ifadeyle yapılandırılmış ürün ihracı 2010 yılında yatırım kuruluşu varantları ile başlamıştır. Bu durum Tablo 1'de de görülmektedir. Tablo 1 incelendiğinde BIST'te yapılandırılmış ürün işlem hacmi bazı yıllarda düşmüş olsa da 2010'dan 2015'e kadar ciddi bir gelişim göstermiştir. Krespin (2010)'e göre varant piyasasının üç temel özelliğinden biri eğitim faaliyetleridir. Varant ihraççıları, diğer aracı kurumlar ve BIST yatırımcılarının eğitimine destek vererek yatırımcıların bilgi düzeylerini ve beraberinde de va-

rantların işlem miktar ve hacimlerini artırabilmektedir. Türkiye’de varant hakkındaki eğitim faaliyetlerinin öngörülebilir bir gelecekte varant işlem hacmini artıracığı beklenmektedir.

Türkiye’de varantlar (ortaklık varantları ve aracı kuruluş varantları) 2009 ve 2013 yıllarında yayımlanan SPK Tebliği ile düzenlenmiştir. 2013 yılında yayımlanan yeni tebliğe göre, aracı kuruluş varantları yatırım kuruluşu varantları olarak yeniden düzenlenmiştir. 2009 ve 2013 yıllarında yayımlanan tebliğlere göre BIST-30 endeksinde yer alan hisse senedi, BIST-30 endeksi kapsamında yer alan birden fazla hisse senedinden oluşan sepet, Borsa tarafından oluşturulmuş hisse senedi endeksleri, SPK’nca uygun görülmesi durumunda konvertibl döviz, kıymetli maden, emtia, geçerliliği uluslararası alanda genel kabul görmüş endeksler ve Hazine Müsteşarlığı tarafından ihraç edilen ve borsada işlem gören devlet iç borçlanma senetleri yatırım kuruluşu varantlarına dayanak olabilmektedir (SPK, 2016).

Türkiye’de gerekli düzenlemelerin yapılmış olmasına karşın ortaklık varantları henüz borsada işlem görmemekte, yatırım kuruluş varantları ise 13.08.2010 tarihinden itibaren BIST’te Kolektif Yatırım Ürünleri ve Yapılandırılmış Ürünler Pazarı’nda işlem görmektedir. Türkiye’de varant ihracında bulunan üç ihraççı kuruluş mevcuttur. Bu ihraççılar İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Deutsche Bank AG ve T. Garanti Bankası A.Ş.’dir. 2010 yılından bu yana BIST 30, S&P 500, Dow Jones Industrial Average, NASDAQ 100, EURO STOXX 50, DAX, FTSE 100 ve Nikkei 225 endekslerine, AKBNK, EKGYO, EREGL, GARAN, HALKB, ISCTR, KCHOL, SAHOL, SISE, TCELL, THYAO, TOASO, TTKOM, TUPRS, VAKBN ve YKBANK hisse senetlerine, brent petrole, USD/TL ve EUR/USD kuruna dayalı yatırım kuruluşu varantları ihraç edilmiştir (İş Varant, Deutsche Bank, Garanti Bankası, 2016).

LİTERATÜR

Yapılandırılmış ürün işlem hacminin giderek artması yapılandırılmış ürün ve türev ürün ihracının hisse senedi piyasasının etkinliği üzerinde ne tür bir etkisi olduğu sorusunu ortaya çıkarmaktadır. Black ve Scholes (1973)’a göre etkin piyasa koşulları geçerlidir (yatırımcılar tüm bilgilere aynı anda ulaşabilmektedir) ve bu koşullar altında türev ürün ihracının dayanak varlık fiyatları üzerinde etkisi bulunmamaktadır. Fakat etkin piyasalar koşulunun gerçekleşmesi uygulamada çok mümkün değildir. Piyasalar etkin olmadığında da türev ürün ihracı dayanak varlık fiyatlarını etkilemektedir (Klinpratoom, 2010: 35).

Yapılandırılmış ürünler içerisinde sayılan yatırım kuruluşu varantlarının ihraç edilmesi ile birlikte hisse senedi fiyatları yükseliş veya düşüş gösterebilmektedir. Yatırımcıların portföylerindeki hisse senetlerinin yerini varantların

almasıyla hisse senedi fiyatları düşebilmektedir. Bu durum varantların hisse senetlerine göre daha ucuz olması nedeniyle gerçekleşebilmektedir. Yatırım kuruluşu varant ihracı, mevcut hissedarlar tarafından dayanak hisse senedinin etkinliğini olumsuz etkileyen bir faktör olarak görülmektedir. Bu nedenle mevcut hissedarlar varant ihracı söz konusu olduğunda ellerindeki hisseleri satma eğilimi göstermekte ve böylece hisse fiyatları düşebilmektedir (Klinpratoom, 2010: 39). Yatırım kuruluşu varantı ihraç eden kurumlar hedging amacıyla varant ihracından bir gün önce dayanak hisse üzerinde uzun pozisyon almaktadır ve bu durum hisse senedinin fiyatını yükseltmektedir (Chuang ve Chuang: 2005). Varant ihraççısının daha fazla yatırımcı çekebilmek için fiyatları bilinçli olarak manipüle etmesi de hisse senedinin fiyatının yükselmesine neden olmaktadır (Chan ve Wei, 2001: 1425).

Literatürde hisse senedine dayalı yatırım kuruluşu varant ihracının hisse senedi fiyatları dolayısıyla hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerinin incelendiği çeşitli çalışmalar yer almaktadır. Çalışmalar üç grupta değerlendirilmektedir. Birinci grup çalışmalarda yatırım kuruluşu varant ihracının hisse senedi fiyatları üzerinde hiçbir etkisi olmadığı tespit edilmiştir (Lindholm, 2009; Yip ve Lai, 2009; Yip ve Hooy, 2012). Lindholm (2009) 2000-2007 yılları arasında NASDAQ OMX Helsinki'de işlem görmekte olan yatırım kuruluşu varantlarının ihracının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisini 11 günlük ($t-5, \dots, t+5$), 21 günlük ($t-10, \dots, t+10$) ve 31 günlük ($t-15, \dots, t+15$) olay pencerelerinde incelemiş ve hiç bir etki tespit edememiştir. Yip ve Lai (2009), 1999-2003 yılları arasında Malezya Borsası'nda işlem görmekte olan hisse senedine dayalı 96 varantı inceleyerek varant ihracının hisse senetleri üzerindeki etkisini varant ihracının 15 gün öncesi ve sonrası periyotta tespit etmeye çalışmışlardır. Yip ve Lai 161 günlük tahmin penceresi kullanmışlardır. Malezya Borsası'nda yapılan diğer bir çalışma Yip ve Hooy (2012)'un çalışmasıdır. Bu çalışmada 2006-Ocak ve 2010-Mayıs arasında Malezya Borsası'nda işlem görmekte olan 50 farklı hisse senedine dayalı 50 varantın ihraç edilmesinin hisse senedi fiyatlarına etkisi incelenmiştir. Yip ve Hooy 11 günlük olay penceresi, 120 günlük tahmin penceresi kullanmıştır.

İkinci grupta değerlendirilen çalışmalarda yatırım kuruluşu varant ihracının ve ihraç duyurusunun hisse senedi fiyatları üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır (Chan ve Wei, 2001; Chen ve Wu, 2001; Chuang ve Chuang, 2005). Chan ve Wei (2001) Hong Kong Borsası'nda varant ihraç duyurusunun 15 gün öncesi ve sonrası dönemde hisse senedi fiyatlarındaki değişiklikleri incelemişler ve varant ihraç duyurusunun yapıldığı tarihe yani olay gününe kadar hisse senetlerinin fiyatlarında artış gözlemişlerdir. Chen ve Wu (2001) 1989-1997 yılları arasında Hong Kong Borsası'nda işletmelerin hisse

senetlerine dayalı varantların ilk kez ihraç edilmesinin hisse senetlerinin fiyatları üzerinde etkisini araştırmışlar ve 31 günlük ($t-15, \dots, t+15$) olay penceresi ve 2 yıllık tahmin penceresi kullanmışlardır. Chuang ve Chuang (2005) Tayvan Borsası'nda yatırım kuruluşu varant ihracının dayanak hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisini 1997-2001 yılları aralığında incelemişlerdir.

Üçüncü grupta yer alan çalışmalar hisse senedi fiyatlarının yatırım kuruluşu varant ihracına negatif tepki verdiğini göstermektedir (Jeddi, 2004; Aitken ve Segara, 2005; Klinpratoom, 2010; Clarke, Gannon ve Vining, 2011; Chan ve Chen, 2012; Rahim, 2012). Jeddi (2004) Toronto Borsası'nda varant ihraç duyurularının ve varant ihraçlarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini 10 günlük ($t-10, \dots, t+10$) olay penceresinde incelemiş ve hem duyuruların hem de ihracın hisse senedi fiyatları üzerinde negatif etkisi olduğunu tespit etmiştir. Jeddi tahmin penceresi olarak olay tarihinden 120 gün öncesi ve 60 gün sonrasını kullanmıştır. Aitken ve Segara (2005) Avustralya Borsası'nda 1991-Ocak ve 2000-Nisan aralığında şirketlerin hisselerine dayalı varantların ilk kez ihraç edildiği tarihin 15 gün öncesi ve 15 gün sonrasını kapsayan bir periyotta hisse senetlerinde negatif anormal getirilerin olacağını tespit etmişlerdir. Klinpratoom (2010) İngiltere'de yatırım kuruluşu varant ihraç duyurularının ve ihraçlarının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisini tespit etmek için 2004-Temmuz ve 2006-Aralık arası dönemi incelemiş ve 21 günlük olay penceresi ve 300 günlük tahmin penceresi kullanmıştır. Avustralya Borsası'nda yapılan diğer bir çalışma 2011 yılında Clarke, Gannon ve Vining tarafından yapılmıştır. Bu çalışma doğrultusunda yatırım kuruluşu varant ihraç duyurularının hisse senedi getirileri üzerinde negatif etkisi olduğu söylenebilmektedir. Chan ve Chen, (2012) Tayvan ve Hong Kong Borsalarında varant ihraç duyurularının hisse senedi fiyatlarını pozitif, varant ihracının ise negatif etkilediğini tespit etmişlerdir. Rahim (2012) Malezya Borsası'nda 1996-Ocak ve 2009-Aralık arası dönemde hibrid menkul kıymetlerin ihracının yapılacağına dair duyuruların 1 gün öncesi ve 1 gün sonrasında negatif anormal getirilerin meydana geldiğini tespit etmiştir.

OLAY ÇALIŞMASI YÖNTEMİ

Olay çalışmaları işletme ve ekonomi disiplinlerinde çok kullanılan bir yöntemdir. Olay çalışması yöntemi kullanılarak yayınlanmış ilk çalışmanın hisse senedi bölünmesinin hisse fiyatına etkisini araştıran Dolley (1933)'ün çalışması olduğu bilinmektedir. Olay çalışmaları modern anlamda kullanılmaya 1968-1969 yıllarında Ray Ball, Philip Brown ve Eugene Fama ile başlamış 1997'de MacKinlay ile gelişmeye devam etmiştir (Konchitchki ve O'Leary, 2011: 100).

Birleşme, satın alma, karlılık, yeni borçlanma aracı veya hisse senedi ihraç duyurularının ve makroekonomik değişikliklerin firma değerine etkisinin

ölçülmesinde olay çalışmasından yararlanılmaktadır (Mazgit, 2013: 230). Bu örnekler doğrultusunda olay çalışması, halka açık şirketlerin piyasa değerini etkileyeceği düşünülen geçmişte gerçekleşmiş bir olayın finansal piyasalar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olup olmadığını analiz etme yöntemidir (MIT, 2016).

Olay çalışması hisse senedi piyasalarının etkin olduğu varsayımına dayanmaktadır (Abdioğlu ve AYTEKİN, 2016: 65). Herhangi bir bilgi tüm yatırımcılara aynı anda ulaşıyor ise ve firmalar hakkındaki bilgiler piyasadaki tüm yatırımcılar tarafından temin edilebiliyorsa piyasanın etkin olduğu söylenebilmektedir. Etkin bir piyasada bilgi her yatırımcıya aynı anda ulaştığı ve fiyatlara aynı anda yansdığı için hiç bir yatırımcı borsadan sürekli olarak normalin üstünde bir getiri sağlayamamaktadır (Atan, Özdemir ve Atan, 2009: 34). Sermaye piyasalarının etkinliğinin test edilmesinde de olay çalışmalarından yararlanılmaktadır (Kothari ve Warner, 2006: 4). Olay çalışmaları ile bir olayın piyasaya ilk duyurulduğu tarih etrafında fazla bir getirinin sağlanıp sağlanmadığı (Kaderli, 2007: 147), yani finansal piyasaların etkin olup olmadığı tespit edilebilmektedir.

Olay çalışması yedi aşamadan oluşmaktadır (Campbell, Lo ve MacKinlay, 1997: 151-152). Bu aşamalar aşağıda sıralanmıştır:

1. Olay tanımlanır.
2. Kriterler seçilir.
3. Normal ve anormal getiriler hesaplanır.
4. Süreç tahmin edilir.
5. Süreç test edilir.
6. Ampirik sonuçlar elde edilir.
7. Sonuçlar değerlendirilir.

Anormal getirinin hesaplanması ve süreç tahmini için çalışmalarda farklı yaklaşımlardan yararlanılmaktadır. Anormal getirilerin hesaplanmasında tarihi ortalama, piyasa endeksi, kontrol portföyü ve piyasa modeli yaklaşımlarından yararlanılmaktadır (Mazgit, 2013: 231).

Olay çalışmasında hisse senedi getirilerine etkisinin incelendiği olayın gerçekleştiği gün "olay zamanı" ($t=0$), henüz olayın etkisinin görülmediği ve olay penceresinde kullanılacak parametrelerin tahmin edilmesinde verilerinden yararlanılan dönem tahmin penceresi ve anormal getirilerin olup olmadığının incelendiği dönem olay penceresi olarak adlandırılmaktadır (Mazgit, 2013: 233). Literatürde olay penceresi ve tahmin penceresinde farklı zaman aralıkları kullanılmaktadır.

Olay çalışmalarında amaç, olayın olduğu tarihten önceki ve sonraki günlerde, Ortalama Anormal Getiri (Average Abnormal Return - AAR) ve Kümülatif Anormal Getiri (Cumulative Abnormal Return - CAR) hesaplanmasıdır. AAR ve CAR hesaplanması üç aşamada gerçekleşmektedir (Sakarya, 2011: 155). Birinci aşamada anormal getiriler hesaplanır. İkinci aşamada, her bir anormal getiri, uygulamaya konu olan şirket sayısına bölünerek, ortalama anormal getiri (AAR) hesaplanır. Ortalama anormal getirinin formülü şu şekildedir:

$$AAR_{it} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N AR_{it} \quad (1)$$

AR_{it} : t zamanında i hisse senedinin anormal getirisi

AR_{it}

NN : örneklemdaki hisse senedi sayısı

Üçüncü aşamada; hesaplanan ortalama anormal getiriler (AAR_t) toplanarak, Kümülatif Anormal Getiriler (CAR) elde edilir.

$$CAR_{it} = \sum_{i=1}^N AAR_{it} \quad (2)$$

UYGULAMA

Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Çalışmanın amacı, işletmelerin hisse senetlerinin varantlara dayanak varlık oluşunun hisse senedi getirilerini ne yönde etkilediğinin “olay çalışması” yöntemiyle analiz edilmesi ve hisse senetlerinin varanta dayanak varlık olmasının aşırı getiriler elde edilmesine imkan sağlayıp sağlamadığının tespit edilmesidir.

Çalışmanın kapsamını hisse senetlerine dayalı varantları BIST Kolektif Yatırım Ürünleri ve Yapılandırılmış Ürünler Pazarı’nda işlem görmekte olan şirketlerin hisse senetleri oluşturmaktadır. Tablo 2’de varanta dayanak varlık olan hisse senetlerinin ilk kez dayanak varlık oldukları tarihler yer almaktadır.

Çalışma kapsamında yer alan hisse senetlerinin kapanış fiyatları BIST DataStore veri tabanından (TOASO ve SISE hariç) alınmıştır. TOASO ve SISE hisselerinin fiyatlarına www.paragaranti.com adresinden ulaşılmıştır. TOASO ve SISE hisselerine dayalı ilk defa varant ihracının yapıldığı tarihler İş Varant’ın Günlük Bülten ve Duyurular sayfasından alınmış, diğer hisse senetlerinin ilk defa dayanak oldukları tarihler ise Merkezi Kayıt Kuruluşu’ndan temin edilmiştir. BIST 100 endeksinin günlük kapanış değerleri Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi’nden elde edilmiştir.

Tablo 2: Varanta Dayanak Olan Hisse Senetlerinin İlk Dayanak Varlık Oldukları Tarihler

Sıra No	Borsa Kodu	Şirket Adı	Olay Tarihi*
1	GARAN	T. Garanti Bankası A.Ş.	13.08.2010
2	ISCTR	Türkiye İş Bankası A.Ş.	20.08.2010
3	KCHOL	Koç Holding A.Ş.	20.08.2010
4	TCELL	Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.	22.02.2011
5	THYAO	Türk Hava Yolları A.O.	22.02.2011
6	YKBNK	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	22.02.2011
7	EKGYO	Emlak Konut Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	06.05.2011
8	AKBNK	Akbank T.A.Ş.	17.06.2011
9	EREGL	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	17.06.2011
10	HALKB	T. Halk Bankası A.Ş.	14.10.2011
11	TUPRS	Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	14.10.2011
12	VAKBN	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.Ş.	23.12.2011
13	SAHOL	Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	04.10.2012
14	TTKOM	Türk Telekomünikasyon A.Ş.	04.10.2012
15	TOASO	TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	16.06.2016
16	SISE	Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.	16.06.2016

*Hisse senetlerinin ilk defa varanta dayanak olduğu tarihi göstermektedir.

Çalışmanın Yöntemi

Varanta dayanak varlık olmanın hisse senedi getirilerini ne yönde etkilediğinin tespit edilebilmesi için “olay çalışması” yönteminden yararlanılmıştır. Bu çalışmada olay günü (t) şirketlerin hisse senetlerine dayalı ilk varantın ihraç edilme tarihidir. Tahmin penceresi olarak 25 gün (t-30,...,t-6) ve olay penceresi olarak 11 gün (t-5,...,t+5) ele alınmıştır.

Anormal getirilerin hesaplanabilmesi için piyasa modeli yaklaşımı benimsenmiştir. Piyasa modelinin aşamaları: **1)** olayın olmaması durumunda (hisse senetlerinin varanta dayanak olmaması) olay penceresinde “normal” getirinin tahmin edilmesi; **2)** olay penceresinde anormal getirinin tahmin edilmesi -anormal getiri gerçek getiriler ile beklenen yani 1. aşamada tahmin edilen normal getirilerin farkıdır; **3)** anormal getirilerin istatistiki olarak sıfırdan farklı olup olmadığı test edilir. Piyasa modeli hisse senedinin getirisi ile pazar portföyünün getirisi arasında doğrusal bir ilişki olduğu varsayımına dayanmaktadır (Yip ve Lai, 2009: 112). Beklenen getiri oranlarının hesaplanabilmesi için kullanılan piyasa modeli Denklem 3’te gösterilmiştir.

$$E(R_{it}) = \alpha_i + \beta_i R_{mt} \quad (3)$$

R_{it}, R_{it} : Hisse senedinin t zamanındaki getirisi

R_{mt} : Pazar endeksinin t zamanındaki getirisi (BIST 100 endeksinin getirisi)

α_i, α_i : Tahmin penceresinde piyasa modelinin kesme noktası

β_i, β_i : Tahmin penceresinde piyasa modelinin eğimi

Bu çalışmada hisse senetlerinin ve BIST 100 endeksinin günlük logaritmik getirileri kullanılmıştır. Logaritmik getiri kullanılmasının nedeni logaritmik getirilerin daha normal dağılmasıdır. Hisse senetlerinin günlük logaritmik getirileri Denklem 4'te gösterildiği gibi hesaplanmıştır.

$$R_{it} = \ln\left(\frac{P_{it}}{P_{i(t-1)}}\right) \quad (4)$$

R_{it}, R_{it} : Hisse senedinin t zamanındaki getirisi

P_{it}, P_{it} : Hisse senedinin t zamanındaki fiyatı

$P_{i(t-1)}$: Hisse senedinin t-1 zamanındaki fiyatı

BIST 100 endeksinin logaritmik getirileri ise Denklem 5'te gösterildiği gibi hesaplanmıştır.

$$R_{mt} = \ln\left(\frac{I_{mt}}{I_{m(t-1)}}\right) \quad (5)$$

R_{mt}, R_{mt} : BIST 100 endeksinin t zamanındaki getirisi

I_{mt}, I_{mt} : t zamanındaki BIST 100 endeks değeri

$I_{m(t-1)}$: t-1 zamanındaki BIST 100 endeks değeri

Anormal getiriler gerçek getirilerle beklenen getiriler arasındaki farktır ve Denklem 6 aracılığıyla hesaplanmıştır.

$$AR_{it} = R_{it} - E(R_{it}) = R_{it} - (\alpha_i + \beta_i R_{mt}) \quad (6)$$

Elde edilen her bir anormal getiri, Denklem 1'de olduğu gibi çalışmanın kapsamını oluşturan şirket sayısına bölünerek, ortalama anormal getiri (AAR) hesaplanmaktadır. Bu çalışmada 16 şirketin hissesine dayalı varant ihracının yapıyor olması nedeniyle ortalama anormal getiriler 16 hisse için hesaplanmıştır. Daha sonra Denklem 2 kullanılarak kümülatif anormal getiriler (CAR) elde edilmiştir.

Olay çalışmasının anormal getiri, ortalama anormal getiri ve kümülatif anormal getiri testleri ile incelenecek hipotezler aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

H_0 : Şirketlerin hisse senetlerinin varanta dayanak varlık olması öncesindeki hisse senedi getirileri ile dayanak varlık olması sonrasında hisse senedi getirileri arasında fark yoktur. (CAR=0)

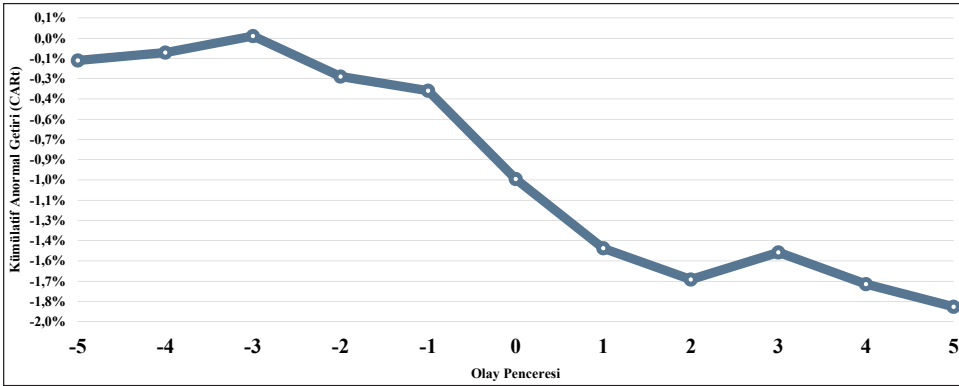
H_1 : Şirketlerin hisse senetlerinin varanta dayanak varlık olması öncesindeki hisse senedi getirileri ile dayanak varlık olması sonrasında hisse senedi getirileri arasında fark vardır. (CAR≠0)

H_0 hipotezinin kabulü halinde piyasa etkin olmaktadır ve hisse senetlerinden anormal getiri elde edilmesi söz konusu değildir. H_1 hipotezinin kabulü halinde ise piyasa etkin değildir ve anormal getiriler söz konusudur (Sakarya, 2011: 155).

Bulgular ve Değerlendirme

Türkiye’de sermaye piyasalarında 16 şirketin hisse senetlerine dayalı olarak ihraç edilmiş varantlar işlem görmektedir. Bu şirketlerin hisse senetlerine dayalı olarak ilk kez varant ihraç edildiği tarihten (olay tarihi) 5 gün önce ve 5 gün sonraki süreçte hisse senedi getirilerinde değişiklik olup olmadığı yani anormal getirilerin elde edilip edilemeyeceği incelenmiştir. Bu amaçla yapılan olay çalışmasından elde edilen anormal getiriler (AR_{it}) ve kümülatif anormal getirilerin (CAR_{it}) sonuçları Tablo 3’te özetlenmiştir. Tablo 3’te hisse senetleri varanta dayanak olan 16 şirketin olay tarihinden 5 gün önce ve 5 gün sonraki süreçte kümülatif ortalama getirilerinin sıfırdan farklılaştığı görülmektedir.

Şekil 1: Kümülatif Anormal Getirilerinin Olay Tarihine Duyarlılığı (t-5,...,t+5)



Tablo 3’te görüldüğü üzere ortalama anormal getiriler 11 günlük olay penceresinde çoğunlukla negatif bir seyir izlemiştir. Şirketlerin hisse senetlerine dayalı ilk varant ihraç edilmeden 5 gün önce (t-5) ortalama anormal getiri -%0,156’dır. Sonrasında ise önce yükselmeye başlamış, iki günlük yükselişten sonra ortalama anormal getiriler tekrar negatif seyrine dönmüştür. Elde edilen sonuçlara göre ilk defa şirketlerin hisse senetlerine dayalı varant ihracının

yapılmasından üç gün önce (t-3) pozitif kümülatif anormal getiri elde edilmektedir fakat istatistiki olarak önemli değildir. Olay tarihinden (t-0) sonraki günlerde önemli negatif kümülatif anormal getiriler (götürüler) tespit edilmiştir. Bu durum Şekil 1’de de görülmektedir.

Tablo 3: Hisse Senetleri İlk Defa Varanta Dayanak Olan Hisse Senetlerinin Günlük Ortalama Anormal Getirileri ve Kümülatif Ortalama Getirileri

Olay Zamanı	GARAN	ISCTR	KCHOL	TCELL	TIHYAO	YKBNK	EKGYO	AKBNK	EREGL	HALKB	TUPRS	VAKBN	SAHOL	TTKOM	TOASO	SISE	AAR	CAR
	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}	AR _{it}
t-5	%2,43	-%2,18	-%0,28	%1,13	-%2,01	-%0,08	-%2,37	%0,14	%0,33	-%1,71	%1,94	%0,95	-%0,59	%0,64	-%0,01	-%0,83	-%0,16	-%0,16
t-4	-%0,82	%0,79	-%0,75	-%0,47	-%0,45	-%0,64	-%2,71	-%0,16	%0,18	-%0,04	-%0,01	-%1,10	%0,59	%2,96	%3,51	-%0,00	%0,06	-%0,10
t-3	-%0,04	%0,82	%1,27	%2,44	-%1,30	-%1,35	-%1,72	-%0,58	-%0,87	%0,73	%1,10	%0,06	%0,55	-%0,54	-%0,90	%2,19	%0,12	%0,02
t-2	%0,22	-%0,90	-%1,77	%1,66	-%0,16	-%1,19	%0,10	%0,26	%2,29	-%1,63	-%1,07	%0,19	-%1,26	%0,53	-%0,47	-%1,36	-%0,28	-%0,27
t-1	-%0,50	%0,71	%3,58	-%1,35	-%3,12	%0,80	%0,75	%1,73	-%0,43	%0,10	-%1,68	%0,36	-%0,76	-%0,11	-%1,11	-%0,55	-%0,10	-%0,37
t-0	-%0,05	%0,22	-%0,75	-%0,55	-%2,91	%0,12	%0,06	%0,36	%2,86	-%0,03	-%2,61	-%0,68	-%0,59	-%1,06	-%0,36	-%3,94	-%0,62	-%0,99
t+1	%0,52	-%1,37	-%0,36	-%0,15	-%3,90	%0,53	%0,35	-%1,55	-%0,63	%0,47	%0,28	-%0,05	-%0,36	%0,86	-%2,69	%0,29	-%0,49	-%1,48
t+2	%0,20	%0,69	%0,41	-%0,08	%0,45	%0,40	%1,23	-%0,13	-%1,39	-%0,43	-%0,09	-%0,60	-%0,79	%0,35	%3,02	%2,27	-%0,22	-%1,69
t+3	-%0,33	-%0,02	-%2,03	-%1,77	-%5,32	-%1,65	-%0,65	-%0,48	%0,28	-%1,37	%3,12	%0,70	%1,47	-%0,01	%0,09	-%0,28	%0,19	-%1,50
t+4	%1,56	-%1,35	%1,01	-%0,17	-%2,90	-%0,17	%0,88	%0,12	-%1,79	-%3,97	%4,19	%0,15	%1,01	-%0,54	-%1,03	-%0,56	-%0,22	-%1,73
t+5	-%0,77	-%0,88	-%0,64	-%1,41	-%2,89	-%1,60	%1,55	%0,37	%0,58	%1,52	-%3,23	%2,55	%0,48	-%0,36	%1,06	%1,12	-%0,16	-%1,89

Tablo 4'te ortalama anormal getiriler ve kümülatif anormal getiriler t istatistikleriyle birlikte verilmiştir. Aşağıdaki formüller yardımıyla t istatistiği hesaplanmıştır (Müller, 2015).

$$t_{AAR_t} = \frac{AAR_t}{S_{AAR_t}} \sqrt{N} \quad (7)$$

$$t_{CAR} = \frac{CAR_i}{S_{CAR}} \quad (8)$$

S_{CAR} tahmin penceresinde elde edilen kümülatif anormal getirilerin standart sapmasını ve S_{AAR_t} tahmin penceresinde elde edilen ortalama anormal getirilerin standart sapmasını ifade etmektedir.

Tablo 4: Ortalama ve Kümülatif Anormal Getiriler ve t-istatistikleri

Gün	AAR	AAR (t-ist)	CAR	CAR (t-ist)
t-5	-%0,156	-1,29	-%0,156	-0,44
t-4	%0,056	-2,07	-%0,101	-0,29
t-3	%0,116	2,89	%0,015	0,04
t-2	-%0,284	-5,71	-%0,269	-0,77
t-1	-%0,100	-3,04	-%0,369	-1,05
t-0	-%0,620	-10,44	-%0,989	-2,81
t+1	-%0,486	-7,67	-%1,475	-4,19
t+2	-%0,219	-3,74	-%1,694	-4,82
t+3	%0,190	5,28	-%1,504	-4,27
t+4	-%0,223	0,82	-%1,727	-4,91
t+5	-%0,159	-5,05	-%1,886	-5,36

Hisse senetlerinin varanta dayanak varlık oldukları tarihin öncesi ve sonrası periyotta hisse senedi fiyatlarının düşmesi varant ihraççısının varant ihracı öncesinde hedging amaçlı dayanak hisse senedi almadığının ya da ihraççının varant aktif olduğunda pozisyonunu hisse senedi opsiyonu ve hisse senedi bileşimiyle hedge ettiğinin işareti olabilmektedir (Aitken ve Segara, 2005: 143). Elde edilen negatif anormal getiriler doğrultusunda hisse senetlerinin varanta dayanak varlık oluşunun hisse senetleri hakkında piyasaya negatif sinyal gönderdiği yorumu yapılabilmektedir.

Hisse senedinin varanta dayanak varlık oluşunun hisse senedinden elde edilecek ortalama kümülatif getiriler üzerinde negatif, tutarlı ve kalıcı bir etkisi gözlenmiştir. Bu nedenle H_0 hipotezi reddedilmektedir. H_0 hipotezinin reddilmesi piyasanın etkin olmadığını göstermektedir. Bir piyasanın etkin olabilmesi için şirketlerle ilgili kamuya açıklanan bilgilerin, o şirketlerin hisse senedi getirilerini etkilememesi, yani açıklanan bilgilerle, o şirketlerin hisse senetlerinden anormal bir getiri elde edilememesi gerekmektedir (Sakarya ve Sezgin, 2015: 21).

SONUÇ

Yatırım kuruluşu varantları Türkiye’de 2010 yılında finansal ürün çeşitliliğini artırmak amacıyla ihraç edilmeye başlanmıştır. Yatırım kuruluşu varantları bir varlığa dayalı olarak çıkarılan yapılandırılmış bir üründür. Yatırım kuruluşu varantlarına dayanak olabilen varlıklar arasında işletmelerin hisse senetleri yer almaktadır. Türkiye sermaye piyasalarında 2016 yılı itibariyle 16 şirketin hisse senetlerine dayalı yatırım kuruluşu varantları ihraç edilmekte ve işlem görmektedir. Bu çalışmada 16 şirketin hisse senetlerinin ilk kez varanta dayanak varlık oldukları tarihten 5 gün önce ve 5 gün sonraki ($t-5, \dots, t+5$) periyotta hisse senetlerinin fiyatlarının ne yönde seyrettiği ve bu tarih etrafında hisse senetlerinden anormal getiri elde edilip edilemeyeceği incelenmiştir. Bu amaçla “olay çalışması” yönteminden yararlanılmış tahmin penceresi ($t-30, \dots, t-6$) olarak 25 gün kullanılmıştır. Çalışmada anormal getiri ve beklenen getiri oranları piyasa modeli aracılığıyla hesaplanmıştır.

Çalışmanın sonucunda şirketlerin hisse senetlerinin ilk kez yatırım kuruluşu varantlarına dayanak oldukları tarihten 3 gün önce istatistiki olarak önemli olmayan kümülatif anormal getiri elde edilebilmektedir. Olay penceresinde çoğunlukla istatistiki olarak önemli negatif anormal getiri gerçekleşmektedir. Varantların ihraç gününde ve ihracından sonraki 5 günde istatistiki olarak önemli negatif kümülatif anormal getiri gerçekleşmektedir. Diğer bir ifadeyle varanta dayanak varlık olmanın hisse senedi fiyatlarını negatif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.

Yapılan analizler sonucunda şirketlerin hisse senetlerinin varanta dayanak varlık olması öncesindeki hisse senedi getirileri ile dayanak varlık olması sonrasındaki hisse senedi getirileri arasında fark vardır hipotezi kabul edilmiştir. Bu hipotezin kabulü ile piyasaların etkin olmadığı tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Abdioğlu, N., ve AYTEKİN, S. (2016). The Role of Monetary Policy Announcements on Turkish Banks' Stock Returns. *Emerging Markets Journal*, 6(1), 62-69.
- Aitken, M., ve SEGARA, R. (2005). Impact of Warrant Introductions on the Behaviour of Underlying Stocks: Australian Evidence. *Accounting and Finance*, 45, 127-144.
- Akmehmet, Ö. M. (2012). *Varantların Teorik Fiyatının Piyasa Fiyatını Açıklama Gücü: Black ve Scholes Opsiyon Fiyatlama Modeli Çerçevesinde İMKB'de Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Atan, M., ÖZDEMİR, Z. A., ve DUMAN ATAN, S. (2009). Hisse Senedi Piyasasında Zayıf Formda Etkinlik: İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(2), 33-48.
- Bizim Menkul Değerler, http://www.bmd.com.tr/page/kategori_detay/95/varantlar.htm. [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Black, F., ve SCHOLES, M. (1973). The Pricing of Options and Corporate Liabilities. *Journal of Political Economy*, 81(3), 637-654.
- Campbell, J. Y., LO, A. W. C., ve MacKinlay, A. C. (1997). *The Econometrics of Financial Markets*. Princeton University Press.
- Chan, C., ve CHEN, G. (2012). The Impact of Warrants Issuance in Taiwan and Hong Kong. *International Research Journal of Finance and Economics*, 86, 161-167. <http://www.wbaonline.co.uk/abstract.asp?id=57054&rev=> [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Chan, Y., ve WEI, K.C.J. (2001). Price and Volume Effects Associated With Derivative Warrant Issuance on the Stock Exchange of Hong Kong. *Journal of Banking and Finance*, 25, 1401-1426.
- Chen, K., ve WU, L. (2001). Introduction and Expiration Effects of Derivative Equity Warrants in Hong Kong. *International Review of Financial Analysis*, 10, 37-52.
- Chow, Y., LI, J., and LIU, M. (2007). Making Hong Kong's Derivative Warrants Market. *China International Conference in Finance*.
- Chuang, C., ve Chuang, S. (2005), The Impacts of Warrants Issuance on the Price and Trading Volumes of the Underlying Stock: The Call Warrants Case of Taiwan Stock Exchange. *Information and Management Sciences*, 16, 17-34.

- Clarke, M., Gannon, G., ve Vinning, R. (2011). The Impact of Warrant Introduction: The Australian Experience. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 14(2), 213-269.
- Deutsche Bank Sermaye Piyasası Aracı Notu. <https://www.xmarkets.db.com/TR> [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Garanti Bankası. <http://www.garantiyatirim.com.tr/Article.aspx?PageID=65>. [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- HKEX, Hong Kong Exchange. https://www.hkex.com.hk/eng/prod/secprod/dwrc/Documents/info_sheet_eng.pdf [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- İş Varant. <http://www.isvarant.com/video-bulten/bulten-ve-duyurular.aspx>, <http://www.isvarant.com> [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Jeddi, M.A. (2004). *The Impact of New Issue of Equity Warrants on the Toronto Stock Exchange Listed Stocks*. Master Thesis, Concordia University, John Molson School of Business, Canada.
- Kaderli, Y. (2007). Yapılan İhracat Bağlantılarının İlgili Firmaların Hisse Senedi Getirileri Üzerindeki Etkisinin Olay Etüdü İle İncelenmesi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'ndaki Bazı Firmalar Üzerine Bir Uygulama. *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 36, 144-154.
- Kayci, İ. (2011). Ödüllü Bir Basel II Uygulaması: Varantlar. Risk Active. Ocak-Şubat.
- Khelifa, Z. B., ve Abbassi, W. (2009). Pricing Warrants Models: An Empirical Study of the Indonesian Market. 5ème Conférence Internationale de Finance. pp. 1-17. *Research Journal of Economics, Business & ICT*. 2015, 10(1).
- Klinpratoom, A. (2010). *An Analysis of the Covered Warrants Market in UK*. Thesis of Doctorate University of Exeter. United Kingdom.
- Konchitchki, Y., ve O'Leary D. E. (2011). Event Study Methodologies in Information Systems Research. *International Journal of Accounting Information Systems*, 12, 99-115.
- Kothari, S.P., ve Warner, J.B. (2006). Econometrics of Event Studies. <http://www.bu.edu/econ/files/2011/01/KothariWarner2.pdf>. [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Krespin, A. (2010). Türkiye'nin Yeni Sermaye Piyasası Aracı: Aracı Kuruluş Varantları. Kurumsal Yatırımcı. Nisan-Haziran.
- Lindholm, T. (2009). The Price, Liquidity and Volatility Effects of Covered Warrant Introductions: Finnish Evidence. Master's Thesis, University of Vaasa Faculty of Business Studies Department of Accounting and Finance, Finland.

- LSE, London Stock Exchange. <http://www.londonstockexchange.com/specialist-issuers/covered-warrants/how-to-issue/covered-warrants-an-in-depth-guide.pdf>. [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Mazgit, İ. (2013). Endeks Kapsamında Olmanın Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: BIST Temettü 25 Endeksi Üzerine Bir Uygulama. *Sosyo Ekonomi*, 226-264.
- MIT, <http://web.mit.edu/doncram/www/eventstudy.html> [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Müller, S. (2015).). <http://www.eventstudytools.com/significance-tests> [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Rahim, N.A. (2012). *A Study on the Market Reaction to Hybrid Securities Announcements*. PhD Thesis, University of Stirling, Stirling Management School, United Kingdom.
- Sakarya, Ş. (2011). İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Şirketlerin Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu Ve Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Olay Çalışması (Event Study) Yöntemi İle Analizi. *Zonguldak Karaelmas University Journal of Social Sciences*, 7(13), 147-162.
- Sakarya, Ş. (2014). *Türkiye’de Varantlar ve Fiyatlaması*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Sakarya, Ş., ve Sezgin, H. (2015). Sendikasyon Kredisi Kullanımının Bankaların Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: Olay Çalışması Yöntemiyle BİST’de Bir Uygulama. *Bankacılar Dergisi*, 26(92), 5-25.
- SPK, Sermaye Piyasası Kurumu. <http://www.spk.gov.tr/duyurugoster.aspx?aid=20130910&subid=1&ct=c>. [Erişim Tarihi: 29.10.2016]
- Yip, Y. ve Hooy, C.W. (2012). Call Warrant Listing and the Behavior of its Underlying Spot Market: Some Evidence from Bursa Malaysia. *Journal of Asia-Pacific Business*, 13, 287-298.
- Yip, Y.Y., ve Lai, M.M. (2009). Impact of Warrant Listings on its Underlying Stocks: The Malaysian Evidence. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 13(3), 107-121.
- Zhang, H. (2008). Practical Meaning of Developing Warrant in China Security Market. *International Journal of Business and Management*, 3(9), 125-131.

DIŞ POLİTİKA VE TURİZM İLİŞKİSİ BAĞLAMINDA TÜRKİYE’NİN ASYA ÜLKELERİ İLE YAPTIĞI TURİZM ANLAŞMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Foreign Policy and Tourism in the Context
of Relationship Turkey Has Made with Asian
Countries Evaluation of Tourism Agreement

Gönderim Tarihi: 01.11.2016

Kabul Tarihi: 02.12.2016

Burhan AYDEMİR*

İrfan YAŞAR**

ÖZ: Çalışmanın amacı, dış politika ve turizm ilişkisini ortaya koyarken, Türkiye’nin Avrasya, bazı Güney ve Orta Asya ve Uzak Doğu Ülkeleri ile yapmış olduğu turizm işbirliği anlaşmalarını değerlendirmektir. Araştırmada, dış politika ve turizm ilişkisi dikkate alınarak Türkiye’nin Asya’daki Türk Cumhuriyetleri ve diğer Asya ülkeleriyle yaptığı turizm anlaşmaları ele alınmıştır. Araştırmanın evreni Türkiye’nin turizm anlaşması imzaladığı Asya’daki ülkelerdir. Nitel bir araştırma olan çalışmada veriler, doküman inceleme tekniği ile elde edilmiştir. Klasik dış politika araçları olarak adlandırılan diplomasi ve propaganda, ekonomik araçlar (abluka, ambargo, boykot), askeri araçlar (silahlanma ve savaş-hard power) yanında evrensel insani değerler ve uluslararası alanda yapılan ikili ve çok taraflı anlaşmalar da (soft power) dış politika araçları içinde önemli bir yere sahiptir. Turizm de dünyanın her tarafındaki toplumlardan insanları bir araya getirerek, birbirlerinin kültürlerini, geleneklerini öğrenmelerini ve karşılıklı hoşgörüyü tesis etmelerini sağlayan bir barış elçisi ve önemli bir dış politika aracı olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkelerin uluslararası arenada dünya kamuoyunu etkileyebilecek ulusal ve yerel imajlar oluşturma, toplumsal ön yargıları terk etme, kültürel değerlerini tanıtmaya ve uluslararası uzlaşmayı hedef edinme turizme yeni bir misyon kazandırmıştır.

Çalışma ile Türkiye’nin, bölgesinde ve dünyanın diğer ülkelerinde etkisini arttırmak için geleneksel dış politika araçlarına ek olarak turizm gücünü de kullandığı sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dış Politika, Turizm, Turizm Anlaşmaları, Asya Ülkeleri.

*Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, burhanaydemir@yahoo.com

** Öğr. Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi/Ardeşen Meslek Yüksekokulu/Turizm, Seyahat ve Eğlence Hizmetleri, Bölümü, irfan.yasar@erdogan.edu.tr

ABSTRACT: The aim of this study is revealing the foreign policy and tourism relations, Turkey's Eurasian, some South and Central Asia and the Far East Countries that have done is to assess the tourism cooperation agreement. In the study, foreign policy and taking into account the tourism association is tourism agreements between Turkey and the Turkish Republics in Asia and other Asian countries were discussed. The area of study are Asian countries that signed the tourism agreement of Turkey. This study was a theoretic research which was obtained by document analysis technique. Called traditional foreign policy tools of diplomacy and propaganda, economic instruments (blockades, embargoes, boycotts), military vehicles (armament and battle-hard power) as well as universal human values and the bilateral and multilateral agreements made in the international arena in (soft power) foreign policy It has an important role in the tools. Tourism also brings together people from communities all over the world, their cultures, traditions as a peace envoy and an important foreign policy tool that allows them to learn the mutual tolerances. Countries around the world creating international, national and local images can influence public opinion, to abandon social prejudices, promote cultural values and tourism has brought a new international consensus and missions. At the end of the study Turkey has increased its influence also in the world's other countries concluded that use the traditional instruments of foreign policy, in addition to the power of tourism has been reached.

Keywords: Foreign Policy, Tourism, Tourism Agreements, Asian Countries.

GİRİŞ

Bir devletin sınırları dışındaki ülkelerle ilişkilerini düzenleyen uygulamalar dış politika olarak adlandırılmaktadır. Ülkenin bulunduğu coğrafi konum, uluslararası konjonktür, etkin liderler, ülkeler arasındaki ittifaklar, tehditler ülkenin sahip olduğu ekonomik, sosyal ve askeri gücü dış politikayı belirleyen unsurlar olarak kabul edilmektedir. Ayrıca dış ülkelere yapılan yardımlar, ekonomik ve sosyo-kültürel entegrasyonlar, ülkeler arasındaki, sosyo-kültürel ilişkiler de dış politika araçları içinde yer almaktadır.

Turizm, farklı coğrafyalarda, farklı kültüre sahip ziyaretçi ve ev sahibi halklar arasında bir iletişim kurarak barış ve kardeşliğin müttefiği olmuştur. Çünkü hiç kimse misafirini düşman olarak görmez. Hatta onu en iyi şekilde karşılayıp güven içinde mutlu olmasını sağlar. İnsanlar turizm sayesinde farklı kültürleri tanır ve birbirlerine karşı hoşgörülü olmayı öğrenirler. Turizm, tüm Dünya'da barışın tesis edilmesine katkı sağlayabilir, çünkü barış devamlılığı olan bir yol ve süreçtir. Bu yolda ilerlemeye turizm, insan hakları, eşitlik, adalet, özgürlük, demokrasi, hukukun üstünlüğü, yoksullukla mücadele gibi bir çok ekonomik ve sosyal alan da katkı sağlayabilir. Ancak unutmamak gerekir ki,

güvenlik, siyasi istikrar ve ekonomik gelişme olmadan turizm tek başına barışı tesis edemez (De Villiers, 2014).

Bir ülkenin uluslararası ilişkilerde elde ettiği başarı ve sahip olduğu iyi bir imaj, o ülkenin dış politikada kullandığı araçlarla da yakından ilgilidir. Klasik dış politika araçlarından sayılan diplomasi, propaganda, iktisadi yardım ve yaptırımlar ve hiç istenmese de savaşlar yanında milletlerarası ikili ve çok taraflı turizm işbirliği anlaşmaları da devletlerin dış politikasına yön veren ve katkı sağlayan önemli dış politika araçları içinde yer almaktadır. Bu doğrultuda ülkelerin varlığının devamını, halkın birlik ve refahını sağlamak için iç ve dış politikayı olumlu bir şekilde yönlendirmek zorunda olan hükümetlerin, bu hedeflerine ulaşmak için kullandığı araçlardan biri de turizmdir. Dolayısıyla turizm hem bir dış politika aracı hem de ülkelerin dış ticaret dengesine olumlu katkılar sağlayan ekonomik bir olaydır.

Turizm; içinde bulunduğumuz yıllarda Türk dış politikasının önemli araçlarından birisi haline gelmiştir. Turizm; “yumuşak güç” olarak adlandırılan bir dış politika aracı olarak değerlendirilmektedir. Tarih, kültürel değerler, toplumsal özellikler, eğitim, gelenekler vb. kullanılarak karşı devletin dış politika tercihlerini etkileme, “yumuşak güç” olarak tanımlanmaktadır (Akbaş ve Tuna, 2012). Türkiye 1964 yılından itibaren günümüze kadar bir çok ülke ile ikili veya çok taraflı turizm alanında işbirliği anlaşmaları yapmıştır. Bu çalışmada Türkiye'nin Asya ülkeleri ile yaptığı turizm anlaşmaları; dış politika – turizm ilişkisi bağlamında ele alınmıştır. Bu çalışma; 05 - 07 Mayıs 2016 tarihleri arasında Konya Selçuk Üniversitesi tarafından düzenlenen (EITOC- 2016) (II. Avrasya Uluslararası Turizm Kongresi: Güncel Konular, Eğilimler ve Göstergeler) Kongreye sunulan iki tebliğin devamı niteliğindedir. “Türkiye'nin Afrika Ülkeleri ile Yaptığı Turizm Anlaşmalarının Değerlendirilmesi” ve “Dış Politika Turizm İlişkisi Bağlamında Türkiye'nin Avrupa ve Balkan Ülkeleri ile Yaptığı Turizm Anlaşmalarının Değerlendirilmesi” Kongreye sunulan iki tebliğdir.

LİTERATÜR TARAMASI

Uluslararası İlişkiler, Dış Politika ve Diplomasi

Uluslararası politika, uluslararası ilişkiler ve dış politika kavramları konusunda yapılan araştırmalarda bu üç kavramın zaman zaman aynı anlamlarda kullanıldığı görülmektedir. Bunun nedeni de aralarında net bir anlam farklılığının bulunmamasından ileri geldiği görüşüdür. Bununla beraber *dış politika, uluslararası politika* kapsamında yer alırken *uluslararası ilişkiler*, daha geniş bir kavram olarak her ikisini de kapsamaktadır (Arı, 2008). *Diplomasi* ise dış politika, uluslararası politika ve uluslararası ilişkilerin yürütülme biçimine ilişkin

kaidelerin tümü olarak tanımlanabilmektedir (Kürkçüoğlu, 1980). Buradan hareketle;

Dış politika, uluslararası siyasal sorunlara bir devletin amaçları, hedefleri ve davranışları açısından bakan, bir devletin uluslararası sisteme veya diğer devletlere karşı tutumunu ortaya koyan bir kavramdır. Örnek olarak Türkiye'nin Orta Doğu veya Balkanlar Politikası, ABD'nin Irak veya Afganistan politikası, Rusya'nın Orta Asya veya Kırım politikası, söz konusu ülke ya da bölgeye ilişkin dış politikalarıdır. (Arı, 2008).

Uluslararası İlişkiler; devletler arasındaki siyasal, ekonomik, ticari, mali, askeri, kültürel, toplumsal vb. tüm ilişkileri içine alması ve uluslararası siyasal ilişkileri inceleyen uluslararası politikadan daha kapsamlı olmasından dolayı daha geniş bir anlam ve içeriğe sahiptir. Uluslararası ilişkiler kavramının içine savaştan insani yardıma, uluslararası ticaret ve yatırım ilişkilerinden turizm ve olimpiyat oyunları dolayısıyla girilen tüm faaliyetler ve karşılıklı etkileşimler girmektedir. Bu ilişkilerin siyasal boyutu bir anlamda uluslararası politikanın kapsamına girmekle beraber, günümüzde pek çok bilim insanı ilişkilerin siyasal boyutunu inceleyen uluslararası politika kavramı ile uluslararası ilişkiler kavramını birbirlerinin yerine kullanabilmektedirler (Arı, 2008).

Dış politika ve diplomaside kullanılan politika araçları; diplomasi, propoganda, iktisadi yardım ve yaptırımlar, milletlerarası anlaşmalar ve savaş olarak beş kısımda gruplandırılabilir:

Devletin karar vericileri, kendi halkı adına, ulusun çıkarlarını korumak ve ilerletmek için dış politika izlerler. Dış politika, politik sistemin amaçları doğrultusunda, jeopolitik çevresine adaptasyonu veya politik çevresi üzerinde uyguladığı kontrol önlemleri olarak da ele alınabilmektedir (İşyar, 2009).

Arı'ya (2008) göre dış politika; uluslararası siyasi sorunları, bir devletin ya da devletlerin amaçları, hedefleri ve davranışları açısından değerlendirir ve bir devletin uluslararası sisteme veya diğer devletlere karşı tutumunu inceler. Ekonomik ilişkilerin dış politikadaki ağırlığı; ilgili ülkenin dünyadaki yeri, tarihsel gelişimi, ekonomisinin yapısı, dış ekonomik gelişmelere bağımlılığı ve siyasi rejimi gibi birçok faktöre bağlıdır. Uluslararası ilişkilerde çok çeşitli dış politika araçları vardır. Bir ülke ile ticari ilişkiler, hibe şeklinde dış yardımlar, dış borç verme, tek taraflı yardımlar, siyaseten destekleme, askeri yardımlar, eğitim yardımları, iktisadi işbirliği politikaları (serbest ticaret bölgesi, tercihli ticaret anlaşmaları, gümrük birliği, vb), ambargo, dini ve dilsel ilişkiler, sportif, kültürel ve turistik ilişkiler bunlar arasında sayılabilir. Milli para ile alışveriş, vize uygulamama, pasaportsuz geçiş, uzun süre diğer ülkede kalma imkanı vb. uygulamalar ülkeler arasındaki ilişkileri güçlendirmektedir.

Yardım'a (2012) göre diploması; uluslararası ilişkilerin en önemli araçlarından biridir. Diploması; seçilmiş yürütme organınca kararlaştırılan dış politikanın; dışişleri, dış temsilcilikler ve diğer teşkilatlarca yürütülme sürecidir. Diploması; başta ülkelerin siyasi ve ekonomik yapısı, yönetim tarzı, tarihi, coğrafyası, kültürü, dini ve dilsel ilişkileri olmak üzere çeşitli faktörlerden etkilenerek farklı şekillerde yürütülebilmektedir.

Dış İşleri Bakanlığı kaynaklarında kamu diplomasisi için şu ifadeler yer verilmiştir: Kamu diplomasisi, Türk dış politikasının ve yumuşak güç kapasitesinin en önemli araçlarından biri olarak Türkiye'nin uluslararası kamuoyunda görünürlüğünü ve etkinliğini arttırmayı hedeflemektedir. Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü, Türkiye'nin doğru ve etkin bir şekilde tanınması ve bilinmesi için kamu kurumları ile sivil örgütlenmeler arasında koordinasyonu sağlamakla görevlidir. Türkiye'nin dünyanın farklı kesimleri nezdinde doğru bir şekilde tanınması, orta ve uzun vadeli sistematik çalışmaları zorunlu kılmaktadır. Türkiye'nin tanıtımında ve algı yönetiminde merkezi bir öneme sahip olan ve diploması, dış yardımlar, bilim ve teknoloji, ekonomi, yükseköğretim, turizm, kültür, sanat ve medya gibi geniş bir alana yayılan kamu diplomasisi faaliyetleri, Türkiye'nin yeni potansiyellerinin dünya kamuoyunda tanınmasını sağlar. Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü bu farklı faaliyet kalemlerinin koordinasyonunu sağlayarak Türkiye'nin stratejik iletişim ve etkin tanıtımına katkıda bulunur (Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü, 2016).

Türkiye'nin Genel Dış Politikası ve Asya Politikaları

Dış İşleri Bakanlığı Türkiye'nin bölgesindeki konumunu ve dış politikasını genel hatlarıyla aşağıda gibi değerlendirmektedir: "Türkiye, bugün giderek artan olanak ve yetenekleriyle bölgesinde genişleyen bir barış ve refah çemberi kurmayı hedefleyen, istikrar ve güvenlik üreten, refahın, beşeri ilerlemenin ve kalıcı istikrarın önünü açacak bir düzenin kurulması yolunda ciddi çabalar harcayan, öncü bir ülkedir. Birbirini tamamlayan çok sayıdaki siyasi, ekonomik, insani ve kültürel ögenin seferber edilmesiyle yürütülen Türk dış politikasının ilgi alanı da küresel ölçektir ve her biri son derece önemli olan çok sayıda konuyla ilgilenmektedir" (mfa.gov.tr).

"Türk dış politikasının giderek genişleyen ufukları, ülkemizin küresel ölçekteki tüm gelişmeleri izlemesini ve artan imkanları ölçüsünde sorunların çözümüne katkıda bulunmasını gerektirmektedir. Ülkemizin küresel rekabette ön plana çıkabilmesi de yakın coğrafyaların ötesinde varlık göstermesine bağlıdır" (mfa.gov.tr).

"Ülkemiz komşuları ve mücavir bölge ülkeleriyle ilişkileri geliştirip, yeni coğrafyalara açılıp, ayrıca uluslararası örgüt ve platformlardaki profilini

yükseltirken, mevcut stratejik ilişkilerini derinleştirmeyi ve dış politikamız açısından önem taşıyan tüm aktörlerle diyalogu geliştirmeyi hedeflemektedir” (mfa.gov.tr).

“Küresel gelişmeler doğrultusunda, geçmişte uzak coğrafyalar olarak nitelenen bölgelerde ülkemiz için yeni ortaklar ve iş çevrelerimiz için yeni pazarlar ile yatırım olanaklarının tespitine ve buna uygun siyasi ilişkiler ağının tesis edilmesine yönelik faaliyetler ilgili tüm kurum ve kuruluşların katkısıyla sürdürülecektir” (mfa.gov.tr)

Asya çok büyük bir coğrafyayı kapsadığından Dış İşleri Bakanlığı Asya Ülkeleri ile ilişkileri Güney Kafkasya (Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan), Güney Asya (Afganistan, Bengladeş, Hindistan, Pakistan), Orta Asya (Kazakistan, Kırgızistan, Moğolistan, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan), Asya- Pasifik (Çin, Güney Kore, Endonezya, Malezya, Filipinler, Tayland) ayrı ayrı ele almaktadır: Her bölgede uygulanacak politikada için şu ifadeler yer almaktadır: “Doğu ve Batı, Kuzey ve Güney arasında geçiş bölgesi olan Güney Kafkasya, Avrasya’nın önemli enerji ve ulaştırma koridorlarının kesiştiği noktada yer almaktadır. Türkiye’nin Güney Kafkasya bölgesi ile köklü tarihi ve kültürel bağları mevcuttur. Bu bağlamda, Güney Kafkasya bölgesinin istikrar, barış ve refahı Türkiye için özel önem taşımaktadır”. “Orta Asya Cumhuriyetlerinin bağımsızlıklarını kazanmaları, Türk dış politikasına yeni bir boyut eklemiştir. Türkiye’nin; ortak dil, tarih ve kültürel bağlarının bulunduğu bu ülkelerle ilişkileri ve işbirliği birçok alanda ortak yarar temelinde hızla gelişmiştir”.

“Güney Asya bölgesi, dünya gündeminin odağındaki durumu, yüzölçümü, kültürel derinliği, ekonomik potansiyeli, dünya nüfusunun yaklaşık dörtte birini barındıran insan kaynakları ve uluslararası sistemin evrimi bakımından önemi birlikte değerlendirildiğinde eşsiz bir niteliktedir ve küresel stratejik denklemde giderek ağırlık kazanmaktadır. Bölge, dünyanın jeostratejik ve jeoekonomik sıklet merkezlerinden biri haline gelmektedir. Güney Asya ülkelerindeki dinamik gelişmeler ve küresel merkezler arasındaki konumu, bölgeye daha bugünden itibaren dünyanın geleceği için kritik önemde bir rol biçmektedir.

Türkiye, Güney Asya ülkeleriyle her zaman güçlü tarihi ve kültürel ilişkilere sahip olmuştur. Türkiye, dostluk ilişkilerinin hakim olduğu bu ülkelerle ilişkilerini ve işbirliğini her alanda daha da geliştirme yönünde güçlü siyasi iradeye sahiptir. Türkiye’nin halklarıyla köklü dostluk bağlarının bulunduğu bu ülkelerle ilişkileri ve işbirliğinin gelişmesi bölgesel barış, istikrar ve işbirliğine de önemli katkı sağlamaktadır”. “Asya-Pasifik bölgesi, son 20 yıldır gerçekleştirdiği kayda değer değişimle dünyanın jeopolitik merkezine oturmayı başarmıştır. Bu değişim, küresel ölçekte güç dengelerini de yeniden biçimlendirmektedir. Küresel düzlemde 21. yüzyılın belirleyici temasının “Asya’nın

Yükselişi" olacağı açıkça görülmektedir. Temelde ekonomik dinamiklerle başlayan bu dönüşümün siyasi, askeri ve kültürel alanlarda da tamamlayıcı unsurlarının belirginleşmeye başladığı gözlemlenmektedir" (mfa.gov.tr).

Turizm ve Dış Politika

Turizm; özellikle ikinci dünya savaşı sonrasında tüm dünyada hızla gelişen bir sektördür. Dünyanın birçok ülkesi özellikle gelişmekte olan ülkeler döviz geliri elde etmek için dış turizme önem vermektedir. Turizmin çeşitli tanımları yapılmıştır. Usta'ya göre turizm (2014); kişilerin sürekli yaşadıkları yer ve çevre dışına çeşitli amaçlarla yaptıkları, en az 24 saat veya bir gecelemeden oluşan, ticari amaç güdülmeyen geçici seyahat ve konaklamaların ortaya çıkardığı ekonomik ve sosyal nitelikli tüketim olayı ve ilişkilerin bütünüdür.

Turizm, dünyadaki birçok insanı etkileyen evrensel, dinamik, kültürel ve sosyal yönü olan bir sektördür. Turizm, farklı kültüre sahip ülkelerden insanları bir araya getirdiği için uluslararası barışa da hizmet etmektedir. Turizm sektörü; sosyo-ekonomik ve kültürel gelişmeyi hızlandırması, hizmet sektörünün yan kollarında üretim ile ülke genelinde istihdamı artırması, yabancı sermaye girişi ve döviz girdisi sağlamasıyla iktisadi kalkınmada önemli bir unsurdur.

Turizm toplumları bir araya getirmekte, böylelikle kişilerin birbirlerini tanımaları ve birbirileri hakkındaki önyargıların ortadan kalkmasına yol açmaktadır.

Ülkeler arasındaki turist akımı karşılıklı ekonomik ilişkileri olumlu etkilediği gibi diğer yandan uluslararası uyuma ve barışa katkı sağlamaktadır. Uluslararası turizmin artması ancak uluslararası barış ve dostluğun artması ile gerçekleşeceğinden, uluslararası turizmde pazar payını artırmak isteyen devletler aynı zamanda uluslararası barışa da katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla istikrarlı bir uluslararası politika da turizm sektörü gibi uzun vadeli planlama ve yatırım gerektiren sektörler için oldukça önemlidir (Özen, 2013).

Turizm ve dış politika birbirini karşılıklı olarak etkilemektedir. Bunlar;

- Devletin yönetim sisteminin ekonomi politikası ve turizm politikası üzerinde etkileri,
- Politik seyahat ve toplantıların turizme olan etkileri,
- Politik olayların turizm üzerindeki olumlu veya olumsuz etkileri,
- Uluslararası politikaların turizme olan etkileri, olarak ele alınabilir (Usta, 2014).

Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Sayın Ahmet Davutoğlu tarafından 25 Kasım 2015 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisine sunulan 64. Hükümet Programında turizmle ilgili olarak şu ifadeler yer almıştır. "AK Parti hükümetleri olarak turizme sadece turist sayısı ve gelir odaklı bakmadık. Etkili bir turizm

politikasının, ekonominin yanı sıra dış politika ve kültür alışverişi sayesinde oluşturulacak pek çok kazanım sağlayacağına bilinciyle hareket ediyoruz”.....(basbakanlik.gov.tr, 2016). Başbakan Sayın Davutoğlu tarafından yapılan konuşmada, turizmin ekonomik faydalar yanında bir dış politika aracı olarak kullanılacağı da açıkça belirtilmiştir.

Uluslararası turizm talebine etki eden faktörleri; ekonomik faktörler, sosyal faktörler, politik ve yasal faktörler, psikolojik faktörler ve diğer faktörler olarak belirlemek mümkündür.

Uluslararası Turizm Anlaşmaları

Uluslararası hukukun kaynaklarından ve dış politika araçlarından biri olan milletlerarası anlaşmalar; milletlerarası hukuk kişileri arasında milletlerarası alanda hak ve borç doğurmak, bunları değiştirmek veya sona erdirmek niyeti ile meydana gelen irade uyuşmasıdır. Bu tanıma göre anlaşmanın milletlerarası hukuk kişileri arasında yapılmış olması, taraflar arasında milletlerarası alanda hukuki sonuç doğurmaya yönelik olması ve tarafların irade uyuşmasının bulunması gerekir (iu.edu.tr, 2016).

Uluslararası anlaşmalar; iki veya daha fazla devlet tarafından akdedilmiş olan ve Türkiye’de Cumhurbaşkanının onayıyla Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe konulan ve Türk normlar hiyerarşisinde kural olarak kanun değerinde bulunan bağlayıcı hukuk kurallarıdır. Türkiye’de usulüne uygun olarak onaylanmış ve yürürlüğe konulmuş uluslararası anlaşmalar kanun değerindedir. Yani bunlar da kanunlar gibi bağlayıcıdır. Usulüne göre yürürlüğe konulmuş anlaşmaları mahkemeler ve idari makamlar aynı bir kanun gibi uygulamak zorundadırlar. O nedenle Türkiye’de onaylanmış ve yürürlüğe konulmuş anlaşmalar da Türk hukukunun bir kaynağıdır (Gözler, 2007).

Türkiye’de uluslararası anlaşma akdetme ve imzalama yetkisi Cumhurbaşkanı, Başbakan, Dışişleri Bakanına aittir. Bunların dışında Bakanlar Kurulunca yetkilendirilen kişiler de Türkiye adına milletlerarası anlaşma yapma yetkisine sahiptirler. Yapılan anlaşmanın bağlayıcılık kazanması için “onaylanması ve yayımlanması” gerekir. Anlaşmaları onaylama ve yayımlama yetkisi ise, Cumhurbaşkanıya verilmiştir (Anayasa, m.104) (anayasa.gen.tr, 2016).

Milletlerarası anlaşmalarla ilgili hüküm, Anayasa’nın 90. Maddesinde düzenlenmiştir.

MADDE 90. – Türkiye Cumhuriyeti adına yabancı devletlerle ve milletlerarası kuruluşlarla yapılacak anlaşmaların onaylanması, Türkiye Büyük Millet Meclisinin onaylamayı bir kanunla uygun bulmasına bağlıdır. Türkiye Cumhuriyeti Hükümetleri çeşitli ülkelerle birçok konuda anlaşma imzalamaktadır. Bu anlaşmalardan bir tanesi de turizm anlaşmalarıdır. İkili turizm anlaşma-

larının temel amacı, turizm konusunda karşılıklı olarak ilişkileri ve işbirliğini geliştirmek ve ülkemize gelecek turist sayısının artmasını sağlamaktır. Anlaşma imzalanan ülkeler incelendiğinde bazı ülkelerden ülkemize gelen turist sayısının arttığı görülmektedir.

Türkiye 1960'lı yıllarda uluslararası iktisadi işbirlikleri ve anlaşmaları çerçevesinde ilk turizm işbirliği anlaşmasını, 1964 yılının ekim ayında Bulgaristan'la Sofya'da yaptı. Bu anlaşmayı 1965 yılında Yugoslavya, 1966 yılında ise Ürdün ve Irak ile yapılan anlaşmalar izledi. 1968 yılında da Mısır ve Lübnan ile ikili işbirliği çerçevesi çizildi. 1964 yılından 1980 yılına kadar yukarıda sayılanların dışında Balkan ülkeleri, Yunanistan, Cezayir ve Almanya olmak üzere dört anlaşma daha gerçekleştirildi (tursab.org.tr, 2016a).

Ülkemizin dış politikası ve menfaatleri doğrultusunda altmış biri (61) ikili, üçü (3) çok taraflı ve biri (1) üçlü olmak üzere toplam altmış beş (65) adet Turizm İşbirliği Anlaşması, toplam 16 adet Turizm İşbirliği Mutabakat Zaptı ve akdedilen Anlaşmalar çerçevesinde 30 ülke ile Turizm Karma Komisyon Toplantısı Protokolü imzalanmıştır. Anlaşma ve Protokollerin yanı sıra Almanya ile 14.Dönem Turizm İş Konseyi, Yunanistan ile VII. Turizm Forumu, Suriye ile IV. Bölgesel Turizm Toplantısı düzenlenmiştir. (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2016a).

Türkiye'nin uluslararası alanda diğer ülkelerle yapmış olduğu "Turizm İşbirliği Anlaşmaları" nda, 1963'te Roma'da toplanan Birleşmiş Milletler Turizm ve Uluslararası Seyahat Konferansı tavsiye kararları, 1 Ağustos 1975 tarihinde Helsinki'de imzalanan Avrupa İşbirliği ve Güvenlik Konferansı Nihai Belgesi Hükümleri içinde yer verilen turizmle ilgili kararlar, Ekim 1980'de Dünya Turizm Örgütü tarafından kabul edilmiş Manila Deklarasyonu, 1982 Acapulco Deklarasyonu, 1989 Hague Turizm Deklarasyonu ve 3-4 Kasım 1994 Osaka Turizm Bildirisi'nin ruhuna uygun olarak aşağıdaki hususlar anlaşma metinlerinde ortak olarak yer almıştır:

- Turizm alanında işbirliği anlaşması yapılan ülkeler arasında, eşitlik temeline ve karşılıklı yarar esasına dayalı olarak turizm alanındaki işbirliğini daha da geliştirmenin arzulandığına vurgu yapılmıştır,
- Turizmin, ekonomik kalkınmanın bir faktörü olduğu kadar milletlerarası bağları daha da geliştiren bir araç olduğu benimsenmiştir,
- Turizm işbirliği anlaşması yapılan ülkelerle karşılıklı olarak turizmi teşvik etmek ve geliştirmek için gerekli önlemlerin alınması,
- Taraflar karşılıklı olarak turistik faaliyetleri geliştirme çabalarını yürütürken, diğer ülkelerden de turist çekebilmek için gerek kamu turizm örgütleri, gerekse özel sektör turizm işletmelerinin ortak çalışma yürütmesi,

- Taraf ülkeler arasında turizmi geliştirmek amacıyla Ortak Turizm Komisyonlarının kurulması ve bu ortak komisyonların turizm alanında gerekli kararları alarak bu kararları uygulamaları,
- Turizm Karma Komisyonları her yıl değişimli olarak taraflardan birinin ülkesinde toplanacağı,
- Turizm politika ve planlaması konusunda bilgi alış-verişi ve işbirliğinin başlatılması.
- Taraflar arasında turizm enformasyon akışı ile ilgili iletişimi geliştirecek, bu amaçla resmi turizm web siteleri üzerinden turizm bilgi değişimini ilerletme konusunda çaba göstereceklerdir,
- Taraflara, turizm uzmanı yetiştirme, turizm enformasyonu ve turizm yayınlarını da içeren bilgi alış-verişinde bulunma, iç ve dış turizm pazarına yönelik pazarlama faaliyetlerini ortak yürütmek için öncülük yapılması,
- Turizm sektörünün ihtiyaç duyduğu kalifiye personelin eğitimi için ortak turizm mesleki eğitim müfredat programları ve kurslarının düzenlenmesi,
- Taraflar, turizm alanında mesleki eğitime yönelik know-how değişimi ve öğretmenlerin eğitimi için ortak projelerin finansman yollarını araştıracaklardır,
- Taraflar, ilgili kuruluşları ve başlıca üniversiteleri arasında turizm eğitimi alanındaki işbirliğini teşvik edeceklerdir,
- Seyahat işletmelerinin karşılıklı olarak turizm anlaşmasına taraf ülkelere tur programlarının düzenlenmesi ve anlaşmaya taraf olan ülke vatandaşlarının karşılıklı olarak seyahat etmeleri için teşvik edilmesi,
- Taraflar, her iki ülkenin turizm olanaklarının daha iyi tanıtılması amacıyla turizm alanında uzmanlaşmış personel, gazeteci, radyo ve televizyon çalışanlarının karşılıklı olarak ziyaretlerini teşvik edeceklerdir,
- Taraflar, kendi milli hava yolları vasıtasıyla uluslararası turizm pazarlarına yönelik ortak paket turları düzenlemeleri,
- Taraflar, zamanı geldiğinde uluslararası turizm pazarlarını seçerek saptayacak ve karşılıklı olarak birbirlerini destekleyeceklerdir,
- Taraflar, turizm pazarlarını geliştirmek için daha fazla çaba gösterecekler ve bu amaçla kendi bağlı ortaklıklarını kurarak her iki taraftaki turizm kaynaklarının geliştirilmesi ve değerlendirilmesine ilişkin anlaşma taraf hükümetlerce desteklenecektir.

- Her iki ülkenin turizminin gelişmesi için üçüncü ülkeler tarafından yatırım yapmaları yönünde destek ve kolaylıkların sağlanması,
- Anlaşmaya taraf ülkeler karşılıklı olarak ve kendi mevzuatları gereğince birbirlerinin vatandaşlarına gerekli turistik vizeleri verecek ve seyahat formalitelerini kolaylaştıracaklardır,
- Taraf ülkeler, turizmin geliştirilmesi için turistik reklam faaliyetlerini karşılıklılık esasına göre teşvik edecekler ve bu amaçla, turizmle ilgili faaliyetleri düzenleyen her türlü yararlı bilgi alış verişinde bulunacaklardır,
- Taraflar çevre sağlığını, çeşitli turistik merkezlerin inşaatını, kadroların yetiştirilmesini, dış turizm alanında ortak şirketlerin kurulmasını ve turizme ilişkin diğer sorunları göz önünde tutarak, turizm altyapısının geliştirilmesi için bilgi alış verişinin yapılmasına katkıda bulunacaklardır,
- Taraflar, turist trafiğinin iki yönlü olarak artırılması amacıyla kendi seyahat kuruluşları arasında dinamik işbirliğini teşvik edeceklerdir,
- Taraflar, ülkelerindeki mevcut turizm yatırım olanaklarını karşılıklı olarak araştırmak amacıyla sürekli bilgi akışı sağlayacaklar ve yetkili makamları ile ilgili kuruluşları aracılığıyla bu bilgileri turizm endüstrisi temsilcilerine duyuracaklardır,
- Taraflar, turizm planlaması, yatırımları, turistik tesis restorasyonu, işletmesi ve ortak şirketler kurulması konularında edindikleri deneyimlerden birbirlerini yararlandırmaya ve bu konularda ortak projeler düzenlemeye çaba sarf edeceklerdir,
- Taraflar, uluslararası nitelikteki turistik toplantı, fuar ve festivallerde işbirliği ve dayanışma içinde olmaya özen göstereceklerdir,
- Taraflar, turizm alanında spor faaliyetleri, müzik ve tiyatro festivalleri, sergiler, sempozyumlar ve kongrelere katılacak grupların değişimi ile organize ve bireysel turizmi teşvik edeceklerdir,
- Taraflar, karşılıklı olarak birbirlerinin ülkesinde resmi turizm temsilciliği açabilecektir,
- Taraflar, her iki ülke halklarının birbirlerini tarihi, kültürel ve turistik değerleri konusunda aydınlatmak ve yabancı turistlere her türlü insan hakları ve hukuki haklar bağlamında hizmet etmeyi kabul etme ve gerekli bilgi, belge, yasa ve düzenlemelerin değişimi konularında her türlü çabayı göstereceklerdir,
- Taraflar, yeni bir turizm projesi olan "İpek Yolu" projesini geliştirmek için ortak faaliyetlerde bulunacaklardır,

- Taraflar, mevcut protokolün gerçekleştirilmesine ilişkin faaliyetlerin koordinasyonu için projeler ve öneriler üzerinde çalışacaklar, turizm alanında gerçekleştirilen işbirliğinin somut sonuçları hakkında birbirlerini bilgilendirecekler ve düzenli aralıklarla ve karşılıklı olarak bu alandaki son veri ve istatistiklere ilişkin bilgi değişiminde bulunacaklardır,
- Taraflar, turizm alanında şu konuları içeren hususlarda bilgi değişiminde bulunacaklardır:
- Turizm kaynakları hakkındaki deneyimlerinin yanı sıra turizmin bütün çeşitlerinin geliştirilmesi, yönetimi ve tanıtılması üzerine teknik bilgi,
- Otel ya da diğer konaklama işletmeleri yönetimi,
- Turizm gelişim projeleri ve
- Kendi ülkelerinin turizm, doğal ve kültürel kaynakların korunma ve muhafazası ile ilgili kanun ve yönetmelikler konusunda bilgi alış verişini sağlayacaklardır,
- Taraflar, sürdürülebilir bir turizm gelişiminin sağlanması amacıyla, turizm amaçlı kullanılan doğal, tarihi ve kültürel değerlerin korunması konularında iki ülke arasında deneyim ve bilgi değişiminde bulunacaklardır,
- Turizm alanında işbirliği anlaşmaları ulusal turizm idarecilerince yürütülür,
- Turizm anlaşmaları, gerekli yasal işlemlerin tamamlandığına ilişkin tarafların birbirlerine yapacakları son bildirim tarihinden itibaren yürürlüğe girecektir,
- Anlaşmanın uygulanmasını sağlamak üzere tarafların kendi yasaları uyarınca gerekli işlemlerin tamamlandığı hakkında birbirlerine bildirimde bulunur bulunmaz anlaşma yürürlüğe girecek ve beş yıl süre ile yürürlükte kalacaktır,
- Anlaşmanın yürürlük süresinin sona ermesinden altı ay önce taraflardan biri diğerine, anlaşmayı sona erdirmek niyetini yazılı olarak bildirmediğiçe, anlaşma iki yıllık süre için kendiliğinden uzamış olacaktır.

Türkiye'nin Asya Ülkeleri ile Yaptığı Turizm Anlaşmaları ve Gelen Turist Sayısı

Türkiye'nin 19 farklı Asya ülkesi ile yaptığı 31 farklı turizm işbirliği anlaşmasının tarihi, T.C. Resmi Gazete'de yayınlanma tarihi ve Resmi Gazete Sayısı Tab-

lo 1'de yer almıştır. 19 ülkenin 7'sinin Türkiye ile dil, tarih ve kültür bağıllığı olan ülkelerden oluştuğu ve 3'ünün de sınır komşusu olduğu görülmektedir. Bazı ülkelerle birden fazla anlaşma yapılmıştır. Dikkat çeken bir diğer nokta da Asya ülkelerinden olan Bengledeş, Endonezya, Malezya, Singapur, Tayland ve Belarus (Beyaz Rusya) ile turizm işbirliği anlaşmasının yapılmamış olmasıdır.

Tabloya göre 5 anlaşma ile en çok turizm işbirliği anlaşması yapılan Asya Ülkesinin de Guangdong eyaleti ile birlikte Çin Halk Cumhuriyeti'nin olduğu görülmektedir. Tabloda yer almayan ancak T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Dış İlişkiler ve AB Koordinasyon Dairesi Başkanlığı bünyesinde yer alan, "imzalanmış ikili ve çok taraflı belgeler" sayfası incelendiğinde bahsi geçen Çin Halk Cumhuriyeti ile imzalanan Turizm İşbirliği Anlaşmalarını takiben yapılan turizm karma komisyon toplantıları da dikkate alındığında, Çin Halk Cumhuriyeti ile turizm alanında yoğun bir işbirliğine girildiği muhakkaktır (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2016b).

Bu durum, Çin'in uluslararası turizmde kaydettiği başarıya bakıldığında ne kadar isabetli olduğunu ortaya koymaktadır. Şöyle ki, Dünya Turizm Örgütü 2015 geçici istatistik verilerine göre, Dünya'da en çok ziyaret edilen ülkeler içinde Çin; 56.9 milyon ziyaretçi ile Fransa, ABD ve İspanya'nın ardından 4. Sırada, Dünya turizm gelirlerinde 114.1 milyar Dolar gelirle ABD'nin ardından 2. Sırada ve aynı yıl Dünya'da 292.2 milyar Dolarla en çok turizm harcaması yapan ülkeler içinde Çin 1. Sırada iken, Çin'i 112.9 milyar Dolarla ABD, 77.5 milyar Dolarla Almanya, 63.3 milyar Dolarla İngiltere ve 38.4 milyar Dolarlık turizm harcamasıyla 5. Sırada yer alan Fransa takip etmektedir. Yine 2015 yılı geçici rakamlarına göre Dünya'da en çok turizme katılan ülke vatandaşları (en az bir geceleme yapan ve günübirlikçi dahil) 127.9 milyon kişi ile Çin ve 2. Sırada aynı kategoride 73.5 milyon kişi ile ABD'dir (unwto.org, 2016).

Tablo 1'de eski adı Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) olan Rusya Federasyonu ile Türkiye'nin 28.07.1986 ve 24.03.1995 tarihlerinde olmak üzere iki defa turizm alanında işbirliği anlaşması imzalamasının da isabetli olduğu söylenebilir. Zira yine 2015 yılında Dünya'da en çok ziyaret edilen ülkeler içinde Türkiye 39.5 milyon ziyaretçi ile 6. Sırada yer alırken, Rusya Federasyonu 31.3 milyon ziyaretçi ile 10. Sırada yer almaktadır. Yukarıdaki sonuçlar da göstermektedir ki uluslararası turizmde Rusya Federasyonu hem iyi bir pazar hem de gelişmekte olan bir destinasyondur. Ancak burada dikkati çeken nokta, 2015'te Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ülkeler sıralamasında Almanya 5.580.792 ziyaretçi ile 1. sırada iken, 3.649.003 ziyaretçi ile 2015 Kasım ayı uçak krizi neticesinde, 2014 yılına göre yüzde -18,53 düşüş gösteren Rusya Federasyonu 2. sırada ve 2.512.139 ziyaretçi ile İngiltere 3. sırada yer almıştır

(tursab.org.tr, 2016a). Dolayısıyla Türkiye'nin Rusya Federasyonu ile turizm alanında işbirliği ve iletişimini artırması özellikle Türkiye turizmi ve dış politika çıkarları için çok büyük bir önem taşımaktadır.

Tablo 1. Türkiye İle Turizm İşbirliği Anlaşması Yapan Bazı Asya Ülkeleri, Anlaşma Tarihleri, Resmi Gazete Tarih ve Sayısı

Sıra No	Ülkeler	Anlaşma Tarihi	Resmi Gazete Tarihi	Resmi Gazete Sayısı
1	SSCB Hükümeti	28.7.1986	2.10.1986	19239
2	Pakistan	18.2.1989	29.7.1989	20236
3	Çin Halk Cumhuriyeti	9.5.1991	3.7.1991	20918
4	Azerbaycan	16.3.1991	29.9.1991	21006
5	Azerbaycan	1.11.1992	23.1.1993	21474
6	Kırgızistan	7.10.1992	15.4.1993	21553
7	Moldova	12.6.1993	6.10.1993	21720
8	Gürcistan	13.1.1994	27.4.1994	21917
9	Rusya Federasyonu	24.3.1995	3.6.1995	22302
10	Filipinler	9.3.1995	24.7.1995	22353
11	Moğolistan	12.9.1995	12.4.1996	22609
12	Çin Halk Cumhuriyeti	11-16.5.1996	29.6.1996	22681
13	Tataristan	15.4.1997	15.6.1997	23020
14	Özbekistan	18.11.1997	28.12.1997	23214
15	Türkmenistan	28.12.1997	2.3.1998	23274
16	Kazakistan	15.6.1998	20.12.1998	23559
17	Pakistan	11.12.1998	11.2.1999	23608
18	Çin Halk Cumhuriyeti	11.7.1999	25.11.1999	23887
19	Çin Halk Cumhuriyeti	14.12.2001	1.4.2002	24713
20	Hindistan	31.1.1995	11.9.2003	25226
21	Pakistan	23.2.2006	14.2.2006	26376
22	Çin Guangdong Eyaleti	12.6.2006	11.3.2007	26459
24	Tacikistan	19.1.2006	23.3.2007	26471
25	Hindistan	23.11.2006	23.6.2007	26561
26	Ukrayna	13.3.2007	8.8.2007	26607
27	Vietnam Sosyalist C.	25.8.2004	10.8.2008	26752
28	Güney Kore	4.10.2006	16.2.2011	27848
29	Kazakistan	22.10.2009	15.3.2013	28588
30	İran	27.4.2004	9.7.2014	29055
31	Kırgızistan	10.4.2013	12.12.2014	29203

Kaynak: Resmi Gazete, 2016

Tablo 2'de, anlaşma yapılan Asya Ülkelerinden 2013 – 2015 yılları arasında Türkiye'ye yapılan ziyaretler yer almaktadır. Tablo 2'ye göre 2013-2015 yıllarında Türkiye ile turizm işbirliği anlaşması yapan Asya ülkelerinden Türkiye'yi ziyarete gelenlerin milliyetlerine göre dağılımı incelendiğinde, Bu dönemde Türkiye ve Rusya Federasyonu arasındaki krize rağmen (krizin Kasım 2015'te baş göstermesi sebebiyle) Türkiye'ye en çok turist Rusya Federasyonu'ndan gelmiştir. Bu yıllar arasında Rusya Federasyonu'ndan ülkemize gelen turist sayısındaki artış hızı yüzde 4,9 oranı ile 2013'e göre 2014 yılında gerçekleşirken, kriz sebebiyle 2014'e göre 2015'te turist sayısında yüzde -18,53 düşüş yaşanmıştır. Tabloya göre bahse konu ülkelerden Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ikinci ülke Gürcistan olarak gözükmese de Gürcistan'dan ülkemize gelenlerin çoğu turistik amaçlar dışında ya da günübirlikçi olarak Türkiye'ye giriş yaptığı için turizm açısından sağlıklı bir değerlendirme yapılamayacağı bir gerçektir. Ancak en çok turist gönderen ülkeler içinde üçüncü sırada yer alan İran turizm işbirliği anlaşması yapılan ülkeler içinde Türkiye için iyi bir pazar olduğunu kanıtlamış durumdadır. Bu açıdan üç ve dördüncü sırayı paylaşan Ukrayna ve Azerbaycan incelendiğinde ise Azerbaycan'la olan dil, tarih ve kültür birliğine karşın gelen ziyaretçi sayısının düşük olduğu görülmektedir. Ukrayna ise son yıllarda gerek Türkiye ile yakın politik ilişkiler içine girmesi gerekse gelecek yıllarda Rusya ile arasındaki sorunlar çözüldüğünde, Türkiye için umut vaat eden bir turizm pazarı görünümü sunmaktadır. Turizm işbirliği anlaşması yapılan Türki Cumhuriyetleri ve adları geçen diğer Asya ülkelerinden Türkiye'yi ziyaret edenlerin sayısı ise 2015 yılı dikkate alındığında ülke bazında 423.744 ziyaretçi ile 31.917 ziyaretçi arasında değiştiği görülmektedir. Bu sonuçlar yapılan turizm işbirliği anlaşmalarına rağmen ülkelerin kendi iç dinamiklikleri sebebiyle karşılıklı olarak turizmin gelişmesine yansımadığını göstermektedir.

Türkiye ile Çin Halk Cumhuriyeti arasında çok yoğun bir şekilde turizm alanında işbirliği anlaşmaları ve protokoller imzalanmasına rağmen tablo 2'ye göre Çin'li turistlerin Türkiye'yi en çok ziyaret ettiği yıl, 313.714 kişi ile 2015 yılı olmuş, keza 2013-2015 yılları arasında Çin'li turist artış hızı en fazla yüzde 57,05 ile 2014'e göre yine 2015 yılında gerçekleşmiştir. Ancak burada sevindirici bir nokta Türkiye'ye yönelik Çin'li turist sayısının her geçen yıl hatırı sayılır bir artış trendinde olduğudur. Dünya Turizm Örgütü Bölgesel tanımlamasında, Asya-Pasifik Bölgesi'nin turistler tarafından önümüzdeki yıllarda en çok tercih edilecek ve turizmde trendi yükselen bir bölge olduğu kabul edildiğinde, bu bölgede yer alan Çin'in de çok önemli bir turistik pazar ve destinasyon olduğu uluslararası turizm verilerinden anlaşılmaktadır. Dolayısıyla Türkiye ile Çin arasında yeni ekonomik ve turizm işbirliği faaliyetlerinin başlatılmasının her yönüyle Türkiye için kazançlı olacağı aşikardır.

Tablo 2. 2013-2015 Yıllarında Türkiye İle Turizm İşbirliği Anlaşması Yapan Asya Ülkelerinden Türkiye'yi Ziyarete Gelenlerin Milliyetlerine Göre Dağılımı

MİLLİYET	YILLAR			MİLLİYET PAYI (%)			% DEĞİŞİM ORANI	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
RUSYA FED.		4 479 049	3 649 003	12,23	11,16	10,07	4,91	-18,53
AZERBAIJAN		657 684	602 488	1,81	1,79	1,66	4,27	-8,39
GÜRCİSTAN		1 755 289	1 911 832	5,07	4,76	5,27	-0,80	8,92
KAZAKİSTAN		437.971	423 744	1,22	1,19	1,17	2,86	-3,25
KIRGIZİSTAN		81941	88 369	0,19	0,22	0,24	26,25	7,84
MOLDOVA CUM.		132338	149 800	0,32	0,36	0,41	18,25	13,20
ÖZBEKİSTAN		143354	143 331	0,37	0,39	0,40	10,88	-0,02
TÜRKMENİSTAN		180395	174 330	0,43	0,49	0,48	21,31	-3,36
UKRAYNA		657051	706 551	2,17	1,78	1,95	-13,11	7,53
TACİKİSTAN		34 678	31 917	0,08	0,09	0,09	27,61	-7,96
G. KORE		248 910	228 694	0,54	0,68	0,63	33,08	-8,12
ÇİN HALK CUM.		199746	313 704	0,40	0,54	0,87	43,83	57,05
FİLİPİNLER		69229	83 515	0,17	0,19	0,23	15,90	20,64
HİNDİSTAN		119503	131 869	0,27	0,32	0,36	25,77	10,35
İRAN		1 590 664	1 700 385	3,43	4,32	4,69	32,91	6,90
PAKİSTAN		48 420	59 700	0,10	0,13	0,16	41,70	23,30
MOĞOLİSTAN*								
TATARİSTAN*								
VİETNAM*								
TOPLAM	10 045 097	10 836 222	10 399 232				18,47	-9,59

*Verilere ulaşılamamıştır.

Kaynak: (tursab.org.tr, 2016b; Yatırım İşletmeler Genel Müdürlüğü, 2016).

Tüm Asya ülkelerinden 2013-2015 yıllarında ülkemize gelen toplam ziyaretçi sayısı incelendiğinde özellikle 2015 yılı itibariyle Türkiye'ye gelen toplam ziyaretçi sayısının 39.5 milyon, Asya ülkelerinden gelen toplam ziyaretçi sayısı 6.160.925, Rusya Federasyonu'nun da içinde yer aldığı Bağımsız Devletler Topluluğu'ndan (BDT) 8.134.242 ziyaretçi olmak üzere toplamda 14.295.167 ziyaretçiye ulaşılmıştır (tursab.org.tr, 2016a). Bu da göstermektedir ki, 2015 yılında Türkiye'yi ziyaret eden toplam turistlerin yüzde 36,19'u Asya ülkele-

rinden gelmiştir. Bağımsız Devletler Topluluğu'ndan gelen ziyaretçi oranının toplam Asya ülkelerinden gelenler içinde yüzde 56,9 gibi yüksek bir orana sahip olduğu da görülmektedir.

Buradan çıkan sonuç, son yıllarda uluslararası turizm hareketlerinin seyri de dikkate alındığında, Türkiye'nin 2015 yılı itibarıyla yüzde 36,19'luk bir pazar payının olduğu Asya kıtasında, henüz ulaşılmayan ve ihmal edilmiş bulunan Asya-Pasifik Bölgesine yoğun bir pazarlama faaliyetine girişmesinin akıllıca olacaktır. Keza 2015 Rusya ile Türkiye arasındaki kriz, Suriye iç savaşı ve küresel-bölgesel terörün en fazla olumsuz etkilediği sektörlerden biri de turizmdir.

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Uluslararası ilişkiler kapsamında yer alan uluslararası politika ve dış politika kavramları, ülkelerin varlıklarını sürdürme ve kendi halklarının refah ve mutluluğunun yanında dış dünya ile ilişkilerini düzenli tutma, uluslararası kamuoyunda iyi bir imaj uyandırma, hatta başka uluslara, gücü nispetinde sosyal ve ekonomik yardımlarda bulunma gibi bir misyonu olan kavramlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Turizmin farklı ulusları ve kültürleri birbirine yaklaştırması, birbirlerini anlaması ve aralarında ilişki kurarak karşılıklı hoşgörü ve saygıyı tesis etmesi, onun barışçıl rolünü ortaya koymaktadır. Uluslararası dış politika; turizmin bu özelliğinden faydalanarak, turizmi devletlerin uluslararası ilişkilerde kullanabileceği yumuşak güç unsurları arasına koymaktadır.

Devletlerin dış politika amaçlarını gerçekleştirmede kullanılan araçlar içinde yer alan turizm alanında işbirliği anlaşmaları incelendiğinde hepsinin ortak noktasının; turizmin Dünya'daki tüm uluslara sosyal, ekonomik ve kültürel alanlarda katkı sağladığı, farklı halklar ve farklı inançlar arasında diyalog oluşturduğu, doğayı ve insanlığın ortak mirası olan tarihi ve sanatsal değerleri koruma anlayışı ve bu değerleri sahiplenme farkındalığını ortaya koyan önemli bir olgu olduğudur.

Araştırma ile Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Asya coğrafyasında yer alan ülkeler arasında yapılan ikili turizm anlaşmaları incelenmiştir. Araştırma, doküman incelemesi ile yapılan nitel bir çalışmadır. Anlaşma imzalanan ülkelerin bir kısmı tarihi ve kültürel bağlarımızın olduğu Türk Cumhuriyetleridir. İkili turizm anlaşmalarının resmi gazetede yayımlanan metinleri incelenmiş ve anlaşmalarda yer alan maddeler araştırma verileri olarak kullanılmıştır.

Türkiye'nin yaptığı turizm anlaşmalarının metinleri incelendiğinde hepsinin benzer nitelikli anlaşmalar olduğu görülür. Genel olarak tüm anlaşmalarda

taraflar; turizm ürünlerinin geliştirilmesi ve pazarlanması amacı ile bilgi ve deneyim paylaşımında bulunmayı, ülkelerindeki turizm sektörü temsilcileri için çalışma grupları oluşturmayı, eğitimler ve seminerler organize ederek ve birbirleriyle karşılıklı uzman değişiminde bulunarak teknik bilgi alışverişini gerçekleştirmeyi arzu etmektedir. Ayrıca; turizm ve yatırım planlaması, turizm alanlarının geliştirilmesi, turizm projelerinin faaliyete geçirilmesi gibi konularda bilgi alışverişinde bulunma dile getirilmektedir. Bunun yanında, ülkelerinde turizm sektöründe istihdam edilen insan kaynaklarının geliştirilmesi, turizm eğitimi müfredatı ile turizmle ilgili çalışmalar ve araştırmaların yapılması konularında işbirliği içerisinde olmaları beyan edilmektedir. Turizm uzmanları, gazeteciler ve medya temsilcileri için tanıtım gezileri düzenlenerek turizm pazarlaması konusunda işbirliği yapılacağı, her iki ülkenin birbirlerine olan turistlik taleplerini arttırmak için gerekli kolaylıkları sağlayacakları ve anlaşma hedeflerinin gerçekleşmesini takip etmek için karma komisyonlar oluşturulacağı da anlaşmalarda yer alan diğer hususlardır. Anlaşmalar 5 yıllık olup taraflar itiraz etmediği sürece sürekliliği devam edecektir.

Turistik talebi; ekonomik, sosyal, kültürel, dini vb. faktörler etkilemektedir. Ancak talebin gerçekleşmesinde; yeterli düzeyde gelir ile birlikte turistik destinasyonun uzaklığı ve yakınlığı çok önemli rol oynamaktadır. Türkiye'nin turizm işbirliği anlaşması imzaladığı Asya ülkelerinin bir kısmı coğrafi olarak çok uzaktadır. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca yayınlanan Türkiye'ye gelen turistlerin yer aldığı istatistiklerde turizm anlaşması imzaladığımız Moğolistan, Tataristan ve Vietnam gibi ülkelere yer verilmemiştir. Muhtemelen bu ülkelerden gelen turistler oldukça az sayıdadır. Bu ülkeler yanında Asya ülkelerinden olan Bangladeş, Endonezya, Malezya, Singapur, Tayland ve Belarus (Beyaz Rusya) ile turizm işbirliği anlaşmasının yapılmamış olması düşündürücüdür. Pakistan ile anlaşma imzalanırken Bangladeş ile imzalanmamıştır.

Türkiye'nin bazı Asya ülkeleri ile yapmış olduğu turizm işbirliği anlaşmaları ve etkilerinin incelendiği çalışmada, anlaşma yapılan ülkeler arasında turistik hareketlerin boyutu açısından Rusya Federasyonu Türk turizm pazarı için önemli bir potansiyel olarak önemini sürdürmektedir. Ancak Asya-Pasifik ülkelerinin turizm pazarı açısından geleceğin yıldızları olacağını da akıldan çıkarmamak gerekir.

Asya ülkeleri ile yapılan turizm işbirliği anlaşmaları içinde en çok anlaşma yapılan Çin Halk Cumhuriyeti olduğu halde 2015 yılı itibari ile Türkiye'yi ziyarete gelen Asya ülkeleri içinde en az ziyaretçi gönderen ülkelerden biri de Çin Halk Cumhuriyeti'dir. Buradan şu sonuç da çıkarılabilir; turizm işbirliği anlaşması yapılan bazı Asya ülkelerinden Türkiye'ye beklenenin çok altında turist gelmektedir, ancak bu sonuç anlaşma yapılan ülkelerin iç dinamiklik-

leriyle de ilgili olabilir. Örneğin, Pakistan ve Hindistan'dan neden Türkiye'ye turist gelmez? Oysa Türkiye ve Pakistan'ın dostlukları Türkiye Cumhuriyeti öncesine kadar gitmektedir. Pakistan ve Hindistan'daki ekonomik, dini ve zaman zaman küresel terör sorunları söz konusu ülkelerin turizme katılımlarını engelleyebilmektedir, ancak Pakistan aynı zamanda dünyanın en yoksul ülkelerinden biridir. Diğer yandan Çin Halk Cumhuriyeti ile çok yoğun turizm işbirliği çalışmaları yapılmış olabilir, ancak Türkiye Çin Halk Cumhuriyeti'nde ciddi bir pazarlama faaliyeti yürütmüş mü veya Çin'liler Türk mutfağını ne oranda tanıyorlar, Çin'li turistlerin turistik talep analizleri geniş bir perspektifle yapıldı mı? Soruları akla gelmektedir.

Uluslararası turizmde Avrupa'ya rakip olan ve hızlı bir gelişme trendine giren Asya-Pasifik Bölgesi, Türkiye için el değmemiş bir turizm pazarı ve dünyadaki mevcut turizm pazarlarının alternatifi durumundadır. Türkiye'nin uluslararası turizm pazarlama faaliyetlerini Asya'da başta Türk Cumhuriyetlerinin de içinde bulunduğu Bağımsız Devletler Topluluğu ve Çin Halk Cumhuriyeti olmak üzere, diğer bazı Uzak Doğu ülkelerinde yoğunlaştırması uygundur.

Ne kadar çok turizm işbirliği anlaşması yapılırsa yapılsın toplumların refah seviyeleri yükselmedikçe ve güvenlik sağlanmadıkça turizmin gelişmesi de beklenemez. Ülke gelirin yüksek veya az olması ve gidilecek ülkenin uzaklığı veya yakınlığı turistik talebi önemli ölçüde etkilemektedir. Ancak Rusya krizi ile yaşanan tecrübe göstermiştir ki ülkeler arasında yaşanan politik olumlu veya olumsuz gelişmeler, ekonomik ve turistik ilişkiler dahil tüm ilişkileri etkilemekte ve çok önemli sonuçlara yol açmaktadır.

Türkiye ile diğer ülkeler arasında yapılan turizm işbirliği anlaşmalarının amacı direkt turizm geliri elde etmek mi, yoksa turizm işbirliği anlaşmaları ile ilişkileri sıcak tutarak ve uzun vadede karşılıklı olarak politik, sosyal, ekonomik ve kültürel faydalar elde etmek mi, diye sorulabilir. Anlaşma yapılan ülkeler ve o ülkelerden Türkiye'ye gelen turist sayılarına bakıldığında turizm anlaşmalarının turistik ilişkilerin geliştirilmesinin yanında başka dış politika amaçlarını gerçekleştirmek için de kullanıldığı görülmektedir. Asya'daki ülkelerle imzalanan turizm ve diğer konulardaki anlaşmaların, uzun vadeli dış politika stratejisi çerçevesinde ekonomik, politik, kültürel, dini, vb. sebeplerle imzalandığı anlaşılmaktadır. 64. Hükümetin açıkladığı turizm politikası da, sadece turistik ilişkiler değil onun yanında dış politika aracı olarak kullanılacağı yönündedir.

Türkiye'nin bulunduğu coğrafyada bir güç olarak yer alması için; yakın ve uzak mesafedeki ülkelerle, özellikle tarihi ve kültürel ilişki içinde olduğu tüm ülkelerle iyi ilişki içinde olması, var olan ilişkilerin daha da iyileştirilmesi Türkiye'nin uzun vadeli dış politikası açısından da son derece önemlidir.

KAYNAKÇA

- Akbaş, Z. ve Tuna, H. (2012). Bir Dış Politika Aracı Olarak Yumuşak Gücün Turizm Sektörüne Etkisi: Türkiye Örneği Üzerinden Bir Değerlendirme, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 49/571, 5-17.
- Anayasa.gen.tr (2016), 30 Mart 2016 tarihinde <http://www.anayasa.gen.tr/and-lasma-bilgi.htm> adresinden erişildi.
- Arı, T. ,(2008). *Uluslararası İlişkiler ve Dış Politika*. Marmara Kitap Merkezi.
- Basbakanlik.gov.tr, (t.y)04Nisan2016tarihindehttp://www.basbakanlik.gov.tr/docs/.../64.hukümet_programi.pdf adresinden erişilmiştir.
- De Villiers, D, (2014). *Cornerstones for a Better World: Peace, Tourism and Sustainable Development*, International Handbook On Tourism and Peace Centre For Peace Research and Peace Education of the Klagenfurt University /Austria in Cooperation with the World Tourism Organization (UNWTO). Copyright 2014 by Drava Verlag/Zalozba Drava, 388.
- Gözler, K. (2007). *Hukuka Giriş*. Ekin Kitap Evi.
- İşyar, Ö. G. (2009). *Karşılaştırmalı Dış Politikalar, Yöntemler, Modeller, Örnekler ve Karşılaştırmalı Türk Dış Politikası*. Dora Yayıncılık, 868.
- İu.edu.tr (2016), 30 Mart 2016 tarihinde oubs.iu.edu.tr/doc/1328.pdf adresinden erişildi.
- Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü, (2016), <http://kdk.gov.tr/faaliyetler/vizyon-misyon>, 28 Şubat 2016 tarihinde (T.C. Başbakanlık Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü) adresinden erişildi.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı, (2016a), 30 Mart 2016 tarihinde http://teftis.kultur-turizm.gov.tr/turizm_ismbirliigi_anlasmalari adresinden erişildi.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı, (2016b), 03 Ekim 2016 tarihinde <http://disiliskiler.kultur.gov.tr/TR,22118/izmalanan-ikili-ve-cok-tarafli-belgeler.html> adresinden erişildi.
- Kürkçüoğlu, Ö. (1980). Dış Politika Nedir? Türkiye'deki Dünü ve Bugünü. *Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi*, 35 / 1, 309-335.
- Özen, K. T. (2013). *Turizm-Dış Politika İlişkisi; Türkiye Örneği*, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Resmi Gazete, (2016), Muhtelif Sayılar – Türkiye'nin Uluslararası Turizm Anlaşmaları, 28 Şubat 2016 tarihinde www.resmigazete.gov.tr adresinden erişildi.

- Tourism Organization (UNWTO), (2016), 6 Ekim 2016 tarihinde <http://mkt.unwto.org/> (Highlights 2016 Edition) adresinden erişildi.
- Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (Türsab), (2016a), 20 Mart 2016 tarihinde http://www.tursab.org.tr/tr/seyahat-acentalari/dunden-bugune-seyahat-acentalari_501.html adresinden erişildi.
- Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (Türsab), (2016b) 06 Ekim 2016 tarihinde <http://www.tursab.org.tr/tr/turizm-verileri/istatistikler/milliyetlerine-gore-gelen-yabanci-ziyaretci> adresinden erişildi.
- Usta, Ö. (2014). Turizm, Genel ve Yapısal Yaklaşım. Detay Yayıncılık.
- Yardım, T., (2012) Diploması, 22 Haziran 2016 tarihinde <http://www.enfal.de/sosyalbilimler/d/036.html>, adresinden erişildi.
- Yatırım İşletmeler Genel Müdürlüğü, (2016) 10 Nisan 2016 tarihinde <http://www.ktbyatirimisletmeler.gov.tr/TR,9854/sinir-giris-cikis-istatistikleri.html>, adresinden erişildi.

GAZİ HÜSREV BEY VAKFINA AİT OLAN ÇİFTE HAMAM'IN MÜFREDAT DEFTERİNİN ÇÖZÜMLEMESİ¹

Analyses of “Çifte Hamam” Inventory Belonged
to The Gazi Hüsrev Bey Foundation

Gönderim Tarihi: 02.11.2016

Kabul Tarihi: 28.11.2016

İsmail BEKÇİ*

Ali APALI**

Özlem Nilüfer KARATAŞ ARACI***

ÖZ: Osmanlı Devleti, yapmış olduğu seferler sonrasında topraklarına dahil ettiği bölgelerde ilk olarak halkın ortak faydalandığı varlıkları tespit edip bunların tamir, bakım ve onarımının yapılmasına öncelik vermiştir. Tamir, bakım ve onarım süreci sonrasında ise devlet topraklarına dahil olan bölgelerde, başta Hanedan mensupları olmak üzere Sadrazamlar, Vezirler, Sancak Beyleri veya ileri gelen hayırseverler halkın menfaatine olan vakıf müesseselerini inşa ettirmişlerdir.

Osmanlı döneminde vakıflar, kendi içlerinde yerel olmasına rağmen devletin izni ile kurulan ve devlet tarafından denetlenen yapılardır. Bu haliyle, vakıfların parasal işlemlerinin takibi için muhasebe kayıtlarının tutuluyor olması gerekmektedir. Dolayısıyla ilgili dönemde faaliyet gösteren vakıfların denetimleri de büyük oranda günümüzde olduğu gibi muhasebe kayıtlarına bağlı olarak gerçekleştirilmiştir. Yıllar içinde çeşitli sebeplerle tamir ve bakımları yapılarak oluşan masrafların kaydedildiği yani muhasebe kayıtlarının tutulduğu vakıflardan biri olan Saraybosna'da ki Gazi Hüsrev Bey musakkafatına ait müfredat defterlerine, Başbakanlık Osmanlı Arşivleri Genel Müdürlüğü'nden ulaşılmıştır. Başbakanlık Osmanlı arşiv belgelerinin taranması sonucunda elde edilen 16663 gömlek nolu müfredat defterinin, Gazi Hüsrev Bey musakkafatında bulunan “Çifte Hamam”a ait tamir, bakım ve onarım kayıtlarına sahip olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle Osmanlı Devleti'nde vakıfların tamir, bakım ve onarımlarının bürokratik sürecinin nasıl olduğu, bu süreç içerisinde muhasebe müfredat defterlerinin öneminin ne olduğu sorularının cevabının aranması çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Dolayısıyla, Gazi Hüsrev Bey Vakfına ait olan Çifte Hamam'ın müfredat defterinin çözümlemesinin yapılarak elde edilen sonuçların literatüre kazandırılması çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

¹ Bu çalışma II. Türk Kültürü Araştırmaları Sempozyumu'nda sunulmuş ve özet metin olarak yayınlanmıştır

* Prof. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş - 1 Veli Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Anabilim Dalı/Muhasebe-Finansman, ismailbekci@nevsehir.edu.tr

** Yrd. Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi/Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu/Muhasebe Finansman, aliapali@mehmetakif.edu.tr

*** Yrd. Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi/Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu/Konaklama İşletmeciliği Bölümü, onkaraci@mehmetakif.edu.tr

Anahtar Kelimeler: Gazi Hüsrev Bey Vakfı, Çifte Hamam, Tamir Bakım ve Onarım Müfredat Defteri.

ABSTRACT: Ottoman Empire gave first priority to find entities allocated to common use of public, and their maintenances and repairs in regions where they conquered in consequence of wars. Following the period of the maintenance and repair, primarily Ottoman dynasty, grand viziers, viziers, sanjak-beys, reputable beneficent people established charitable foundations in those regions.

In the Ottoman era, even though the foundations were local in itself, they were legal entities which could be established by state's permission, and audited by the state. Therefore, it necessitated to keep accounting records for tracking monetary proceedings of the foundations. Accordingly, the audits of the foundations, operated in the related term, were carried out substantially based on the accounting records as it is now. Thus, some of the inventories belongs to Gazi Hüsrev Bey Foundation -located in Sarajevo, Bosnia-Herzegovina- which kept the accounting records, and the expenses arose out of repairs and maintenances were reached from the Prime Ministry, Directorate of Ottoman Archives. As a result of the research on the Ottoman archival records, the inventory with 16663 registration number was found that it shows expense items of the maintenance and the repair of "Çifte Hamam" one of the entities of the Gazi Hüsrev Bey Foundation. Thus, the questions of how bureaucratic procedure and process of maintenance, repair of the foundations, and how important the inventories were in Ottomans are the main topics of this study. Therefore, the aim of this study is to give results obtained from the analysis of the inventory, and the accounting records of "Çifte Hamam" belonged to the Gazi Hüsrev Bey Foundation.

Keywords: Gazi Husrev Bey Foundation, Çifte Hamam, Maintenance and Repair Inventory.

GİRİŞ

Balkanların Osmanlı Devleti topraklarına katılması sonrası, sarayda iyi bir eğitim alan ve aynı zamanda II. Beyazıt'ın da torunu olan Gazi Hüsrev Bey, Sancak Beyi olarak Bosna'ya atanmasının ardından Osmanlı Devlet gelenekleri gereği Bosna Sancağı başta olmak üzere birçok yerde camiler, hanlar, hamamlar ve çeşmeler gibi vakıf binaları yaptırmış ve bunların ileri dönemlerdeki ihtiyaçları için de bazı kaynakları tahsis etmiştir. Ancak diğer vakıf binaları gibi Gazi Hüsrev Bey'in inşa ettirdiği vakıf binaları da zamanla yıpranmıştır. Dolayısıyla insanlığa uzun yıllar hizmet eden bu vakıf binaları başta rüzgar, sel, yangın gibi doğal afetler olmak üzere bir çok sebepten dolayı tamir, onarım ve bakımının yapılması zorunlu hale gelmiştir.

Saraybosna'da bulunan Gazi Hüsrev Bey musakkafatından olan çifte hamam'a ait 16663 gömlek nolu evkaf dairesi müfredat defterinden tamir sürecinde kullanılan, kereste malzemeleri başta olmak üzere temel inşaat malzemeleri, müteferrik inşaat malzemeleri ve işçilik giderlerine ait giderler ile bunların

toplamaına dair bilgiler elde edilmiştir. Bu bilgilerin detaylı olarak incelenmesinden önce vakıfların kurulması ve vakıfların tamir bakım ve onarımların süreçlerinin neler olduğuna dair bilgiler vermek faydalı olacaktır.

OSMANLI DEVLETİ'NDE VAKIFLAR VE VAKIFLARIN KURULUM SÜRECİ

Vakıf, bir malın - menkul veya gayrimenkul - mülkiyetinin özel mülkiyetten çıkarılarak, kamu menfaatine sunulmak üzere sosyal ve iktisadi bir amaca bağlanmasıdır. Bu varlıklar satılamaz, bağışlanamaz, miras olarak bırakılamaz ve dışarıdan müdahale edilemez nitelikte olup devletin koruması altında, vakfın kuruluş amacına hizmet etmek üzere vakfa sürekli gelir getirir durumdadır. Vakıf kurumu, Osmanlı Devleti'nin sosyal yapısı ve ekonomisinin temel taşlarından biri olarak geniş bir uygulama alanı bulmuştur (Özdeğer, 2007: 169). Vakıflar, ıstılah olarak 8. asır ortalarından 19. asır sonlarına kadar ki evrede İslam ülkelerinin iktisadi ve sosyal hayatında önemli rol oynayan dini-sosyal bir müessese olarak kabul edilmektedir (Beşirli, 2010: 33). Bu bağlamda Osmanlı Devleti'nin, toplumun sosyal ve kültürel ihtiyaçlarını vakıflar yoluyla karşıladıkları bilinmektedir. Dolayısıyla vakıf kurumları, içinden çıktıkları toplumun ihtiyaçlarının ve duygularının bir ifadesi olarak doğmuşlardır (Alkan, 2008: 4).

Osmanlı Devleti'nin büyüyüp, genişlemesinde vakıfların rolü büyük önem arz etmektedir. Devlet, şehirlerin kurulmasında, planlanmasında ve sosyalleşmesinde çok az para harcamış, bugün modern devletin ya da ilgili resmi kurumların yapmak zorunda olduğu birçok sosyal müessese, eğitim kurumu ve sağlık işleri bireylerin kurdukları vakıflar yoluyla işlevlerini sürdürmüştür. Bu yolla devletin sosyal ve ekonomik yükünü kurdukları vakıflar aracılığıyla bireyler üstlenmiş, devlet de dönemin genel uygulamalarına uygun olarak güvenlik ve adalet işlerine daha fazla kaynak ayırabilmiştir. Bireyler, kurdukları vakıflar sayesinde dünyevi işleri yürütürken, uhrevi hayatlarını kazanmanın yollarını da aramışlardır (Beşirli, 2010: 35).

Sosyal yaşamın bu denli içinde olan vakıf müesseselerinin kurulması belirli kıstasları gerektirmektedir. Vakıf yaptırmaya istekli olanların izlemesi gereken süreci şu örnekle anlatmak mümkündür; *“Örneğin, bu kişi bir medrese yaptırmayı istemiş olsun. Bu düşüncedeki bir kişi, şehrin mimarbaşı ve ustalarının izin ve yardımlarıyla, sahibi olduğu ya da kiraladığı mülk üzerinde gerekli müştemilatı ihtiva eden bir bina inşa ettirirdi. Sonra bu medresenin her türlü masrafını karşılayacak ve lüzumu halinde bakım ve onarımlarına yetecek miktarda gelir getiren vakıf kaynaklarını tespit ederdi. Müteakiben “meclis-i şer’i şerif” adı da verilen mahkemeye gelerek kadı veya naib, kâtipler ve diğer görevliler huzurunda, vakıf yapmak istediğini ve bir*

kişiyi de mütevellî atadığını ifade ederdi¹. Arkasından, yaptırdığı medresenin fiziki özelliklerini belirterek medrese görevlileri ile talebelere ne kadar yevmiye verileceğini beyan ederdi. Ayrıca medreseye hangi yerleri vakfettiğini, gelirlerinin ne kadar olduğunu, nerelere harcama yapılacağını ve nasıl idare edileceğini anlattıktan sonra vakfiyesinin tescil edilmesini isterdi. Tescil edilen vakfiyenin bir sureti vakfa, bir sureti "sicil-i mahfuz"a (mahkeme siciline) ve bir sureti de "evkaf defteri"ne işlenmek üzere "asitan-e-i saadet"e (İstanbul'a) gönderilirdi" (Hızlı, 1993: 221-222). Bu şekilde ciddi bir süreç ve inançla kurulan vakıflar, Osmanlı Devleti'nin topraklarının genişlemesi ile daha da yaygınlaşmış ve kurulum sonrasında iyice bölgeselleşmiş ve kendi kendine yeterli olmanın yollarını aramıştır. Söz konusu vakıflar, bazen kendisine bağlı olan kaynaklarla kendisine gelir sağlarken bazen de yine hayırseverlerin katkıları ile amaçlarına ulaşmaya çalışmışlardır.

Vakıfların gelir kalemleri faaliyetlerine göre gider kalemlerine oranla daha az çeşitlilik göstermektedir. Vakıf gelirlerinin yapılan hizmetler ve belirlenen görevliler için sarf edilme zorunluluğu bulunmaktadır. Vakıfların harcamaları ise vakıfların fiilen yaptıkları hizmetlerin ve çalışmaların neler olduğunun göstergesidir. Vakıfların en büyük gider kalemini tamir, bakım ve düzenleme harcamaları oluşturmaktadır. Dolayısıyla vakıfların en büyük gider kalemini müessesat-ı hayriye diye tabir edilen cami, mescid, medrese, çeşme gibi yapılar ile bu hayır eserlerine gelir temin etmek için yaptırılan ticaret ve zenaat mekânlarının tamir ve bakımlarına harcanan paralar oluşturmaktadır (Kabaçık, 2013: 1127-1133).

OSMANLI DEVLETİ'NDE VAKIFLARIN TAMİR BAKIM VE ONARIMI

Vakıf, Selçuklu ve Osmanlı medeniyetinin vazgeçilmez kurumlarından biridir. Temelini İslam hukuku ve Türk geleneğinden alan vakıflar, birçok sosyal, kültürel, eğitim, sağlık vb. alanda hizmetler gerçekleştirmiştir (Beşirli, 2010: 43).

Selçuklular ve Osmanlı'da oldukça yaygın olarak kullanılan ve Türk-İslam geleneği ile inşa edilen ve yüzyıllar boyunca sosyal, kültürel, sağlık ve bölgesine göre ihtiyaç duyulan faaliyet konularında hizmet veren vakıflar zamanla çeşitli sebeplerden dolayı zarar görüp, tamir, bakım ve onarım ihtiyacı duymuşlardır. Vakıf yapılarının tamir-bakım ve onarım ihtiyaçlarının doğmasına neden olan belli başlı sebepler şu şekilde sıralanabilir. Birincisi; doğal bir süreç olarak zamanın ve kullanımın etkisiyle doğal olarak yıpranma sonucu vakıf yapısı tamire ihtiyaç duyabilmektedir. İkincisi; yangın, deprem, şiddetli rüzgâr, yıldırım düşmesi gibi doğa olayları ve afetler sonucunda vakıf yapılarının

¹Osmanlı'da vakıf görevlileri, Padişah beratı ile atanmaktaydı. Kişi, boş bulunan bir göreve talip olabileceği gibi, kazanın kadısı da merkeze bir inha yazarak bir adaya göreve uygun olduğunu belirtip, tavsiye edebilirdi (Beşirli, 2010: 36).

onarım ihtiyacı duymasıdır². Üçüncü ise; insan eliyle meydana gelen tahribat sonucunda onarım ihtiyacının doğması şeklindedir (Akar, 2010: 96)

Osmanlı Devleti'nde hangi sebepten olursa olsun vakıfların tamir, bakım ve onarımı için izlenmesi gereken teknik yol şu şekildedir; *“Tamire ciddi şekilde ihtiyaç duyulan yapının mütevellisi, bazen müderris ve “sair mürtzika”sı mahkemeye gelerek, binalarının “müşahede olunmasını” talep ederdi. Mahkeme bunun üzerine; naib ve diğer bir görevlinin yanı sıra “hassa mi’marlar” ve “ehl-i hibre üstadlar”, “ehl-i vuküf kimesneler”³ ile bina işlerinden anlayan “bi-garaz müslümanlardan oluşan bir heyete görev vermekteydi. Bu heyet, tamir göreceği yapıya gelerek, binanın hangi yerlerinin onarımına muhtaç olduğunu, ne tür malzemelerin kullanılacağını, malzeme miktarı ve fiyatlarını, ne kadar usta, neccar, ırgat vs. ile yapılacağını, bunların toplam ücretlerini ve tamiratın genel yekununu içeren bir rapor hazırlayarak mahkemenin görüşüne sunardı. Bu rapor doğrultusunda mahkeme, asitane-i saadet den de onay alarak tamire izin vermekteydi (Hızlı, 1993: 229). İnceleme, keşif ve tahmin işi bittikten sonra belgenin son bölümünde, mahkeme tarafından bu işle görevlendirilen kişi ile mi-marbaşı, ellerindeki keşif raporuyla birlikte tekrar mahkemeye gelirlerdi. Mahkemede şahitler huzurunda keşif olayının rapordaki şekilde vuku bulduğunu haber verirler ve beyan ederlerdi. Bunun üzerine kadı, heyetin hazırladığı bilirkişi raporuna dayanarak hükmünü verirdi. Bu hüküm çoğu zaman, mütevellinin, onarımına muhtaç yapıları, keşif raporunda belirlendiği şekliyle ve tutarıyla, vakıf gelirleriyle tamir ettirmesine izin verilmesi mealinde olurdu. (Başol ve Çam, 2010: 11). Keşif ve muayeneleri bilirkişiler (ehl-i vukuf) ile konuyla irtibatı olan birçok kişi tarafından yapılan vakıf eserlerinin tamirleri, yine çok sayıda şahidin takip ettiği bir oturumda kayıtlara geçilerek resmen tescil edilmekteydi. Tamir belgeleri zapta geçilirken vakıf eserleri tek tek ele alınarak harcama kalemleri gösterilmekteydi. İstanbul’dan onay çıkıp tamirata başlanan binanın onarımı bitince, tekrar bilirkişilerce kontrol edilmekte ve daha önce keşif defterinde sözü edilen hususlara riayet edilip edilmediği dikkatle incelenmekteydi. Bu son kontrole birlikte, binaların kullanıma hazır hale gelip gelmediği ve onarımı usulüne uygun gerçekleşip gerçekleşmediği mahkemeye rapor edilmekteydi (Hızlı, 1993: 229).*

16663 NOLU MÜFREDAT DEFTERİNİN İNCELENMESİ

Başbakanlık Osmanlı Arşivlerinde Osmanlı Devleti'nde gerçekleşen gerek hizmet binaları, gerekse idari binaların tamir-bakım onarımlarına ait çok sayıda belge ve defter bulunmaktadır. Bunların bir kısmı yasal veya teknik konular ile ilgili olan yazışma belgeleri iken, bazıları da muhasebe belge ve defterleridir. Özellikle muhasebe ile ilgili belge ve defterlerde tamir-bakım ve onarım ile

² Şiddetli rüzgar genellikle kurşun üst örtülerinin hasar görmesine neden olurken, yıldırım düşmesi minareleri yıkmaktadır. Yapıların birbirine yakınlığı ve ahşap yapım malzemesinin yoğun olarak kullanımı, yapıların yangınlarda büyük hasar görmesine sebep olmaktadır. (Akar, 2010: 96)

³ Kimesne: Kimse.

ilgili keşif bedelleri, tahmini maliyet bedelleri ya da tamirat sonrasında malzeme giderlerinden işçilik giderlerine kadar çok çeşitli bilgilerin yer almaktadır. Çalışmaya konu olan belge de bu doğrultuda Osmanlı Arşivlerinde bulunan 16663 nolu defterdir. Bu defter 15 Ca 1275 (H.) (21 Aralık 1858 M.) tarihinde çifte hamama ait olan tüm tamir bakım ve onarım bilgilerini bünyesinde barındırmaktadır.

Osmanlı Devleti'ne ait vakıf binalarının keşif ve tamir belgeleri, belirtilen usul, üslup ve özellikler çerçevesinde kaleme alınır ve şer'îye sicili defterine yazılırdı. Bununla birlikte bu belgelerin yazılış amaçları incelendiğinde genel olarak şu üç tür belge öne çıkmaktaydı: Bunlardan ilki, bir vakıf mütevellisinin sorumlu olduğu vakıf yapılarını normal bir yolla keşif ve tamir ettirebilmesi için mahkemeye başvurması sonucu ortaya çıkardı. İkincisi, bir müteveli, vakıf binalarını tamir ettirdikten sonra yapılan onarımı belgelemek ve keşif muamelesine uygun iş yapılıp yapılmadığını onaylatmak amacıyla kadıya başvurması ve keşif heyeti istemesiyle oluşurdu. Üçüncüsü ise, vakıfa ait bir yapıdaki onarım işleminin gereğine göre yerine getirilmediği, yenileme sırasında usulsüzlükler yapıldığı, keşif tahmin bedelinden çok düşük veya yüksek meblağlarda tamirat gerçekleştirildiği, mütevellinin onarım izni almış olmasına rağmen bunu yerine getirmediği vb. iddialarla üçüncü kişilerin mahkemeye gelerek durumu haber vermeleri ve şikâyet sonucu kaleme alınırdı. Yazılış amaçlarındaki bu küçük farklılıklara rağmen keşif ve tamir belgeleri esas olarak genelde aynı özellikleri ve bilgi türlerini ihtiva ederdi (Başol ve Çam, 2010: 11-12).

Osmanlı Devleti vakıflarında kullanılan çeşitli müfredat defterleri bulunmaktadır. Bunlardan bazılarını ambar ve kiler defteri, tahsil edilemeyen alacakların kaydedildiği bakâyâ-i mukâta'ât ve tamir bakım onarım işlerinin harcamalarının takip edildiği meremmât defterleridir. Bazı büyük vakıflarda meremmât defterlerini tutmakla sorumlu olan bir kişinin istihdam edildiği ve bu kişiye "kâtib-i meremmât" denildiği bilinmektedir. Aslında düzenli ve olağan tamirat masrafları büyük meblağlara ulaşmayan çoğu vakfın ayrı bir meremmat defteri düzenlenmediği de görülmektedir. Bu gibi vakıflarda ancak büyük bir tamirat işi yürütüleceği zaman ayrı bir meremmât defteri tutulmuştur. Olağan tamirat gideri ise rüznakçe defterlerinde takip edilmiş ve daha sonra kayıtlar özetlenerek muhasebe defterine geçirilmiştir. Meremmat defterleri, hangi tamirat işlerinin nasıl yapıldığı, vakıf bütçelerinden tamirat masrafının nasıl karşılandığı büyük ölçekli tamirat işlerinin üstlenimi ve bütçe harcaması gerektiren önemli ve olağandışı işlerin nasıl yapıldığı belgelenmektedir. (Orbay, 2005: 41).

Meremmât defteri olarak kabul edilebilecek olan Başbakanlık Osmanlı Arşivlerinden elde edilen 16663 gömlek nolu defter, Gazi Hüsrev Bey musak-

kafatından olan Çifte Hamam'ın muhasebe defteri mahiyetinde olup defter, birçok belgede olduğu gibi açıklama kaydı ile başlamaktadır. Bu açılış kaydı “*Saraybosna’da kain ashab-ı hayrattan merhum Gazi Hüsrev Bey’in vakfı müsakka-fatından olarak çifte hamamın muhtac-ı tamir olan mahalleri ber-muceb-i irade-i seniyye icra-yı tamiratına sarf olunan kereste bahalarıyla neccarat ve amele ücretlerini mübeyyin hamam-ı mezkurun bervech-i zir müfredat defteridir*” şeklindedir. Defter, açılış kaydında bahsedildiği gibi kereste fiyatları, marangoz (doğramacı) ve işçi ücretlerinin müfredat defteridir. Çifte hamamın tamir bakım ve onarımına ait defterin açılış kaydı esas alınarak kereste bedelleri, işçi ücretleri, temel inşaat malzemeleri (kereste bedelleri harici), müteferrik inşaat malzemeleri olmak üzere dörtlü bir ayrımla incelemek yerinde olacaktır.

Tablo 1: Çifte Hamam'ın Tamirinde Kullanılan Kereste Bedelleri

Malzeme Cinsi	Birim Toplamı	Birim Fiyatı	Toplam Fiyat ¹
Şendire	1326 Adet	8 Para	265 Kuruş, 8 Para
Yapı Direk Boyunduruk	296 Adet	2 Kuruş, 12 Para	680 Kuruş, 24 Para
Kebir Direk	21 Adet	5 Kuruş	115 Kuruş, 20 Para
Ok Ağaç	68 Adet	2 Kuruş, 10 Para	153 Kuruş
Bargir Direk	44 Adet	40 Para	44 Kuruş
Bargir Meşe Direk	57 Adet	48 Para	68 Kuruş, 16 Para
Baskı	61 Adet	25 Para	38 Kuruş, 5 Para
Sagır Bıçkı Tahta	817 Adet	26 Para	531 Kuruş, 2 Para
Kebir Bıçkı Tahta	346 Adet	60 Para	519 Kuruş
Podniçe	10 Adet	4 Kuruş	40 Kuruş

Çifte Hamam'ın tamir-bakım ve onarımında kullanılan keresteler defterde dokuz kalem olarak gösterilmiştir. Bu kerestelerin bir kısmı omurgayı oluşturan cinsten iken bir kısmı tahta şeklinde kullanılmıştır. Kereste olarak kayıtlara alınan giderlerin birim fiyatları, kullanılan miktarları ve toplam tutarları sırasıyla verilmiş olup tamamı adet olarak kayıtlara geçmiştir.

Çifte hamamın tamiratında kullanılan keresteler içerisinde en fazla 1326 adet olarak kullanılan “şendire” malzemesi iken, en az kullanılan malzeme ise, “podniçe” olarak isimlendirilen tahta malzemesi olmuştur. Anlaşılabacağı gibi muhasebe müfredat defterleri yazıldığı dönemlere ait malzemelerin fiyatlarına ait bilgileri de geleceğe taşımaktadır. Bu yönü ile de incelenen müfredat defterinde, tamiratın yapıldığı dönemde en yüksek birim fiyatlı malzemenin “kebir direk” olarak geçen muhtemel odur ki bina omurgasında kullanılan büyük yekpare kereste malzemesidir. Toplam tutarlarda ise en fazla maliyetine katılan malzemenin “boyunduruk direği” olarak geçen malzeme olduğu

görülmektedir. Müfredat defteri kayıtlarında bazı hesap hatalarının varlığından söz etmek yerinde olacaktır. Örneğin, “yapı direk boyunduruk” isimli malzemenin toplam hanesinde “680 kuruş, 24 para” olarak gösterilmesine rağmen, aslında “680 kuruş, 32 para” olması gerekmektedir. Aynı şekilde bir sonraki malzeme kalemi olan “kebir direk”in de toplam hanesinde “115 kuruş, 20 para” olan tutarın aslında “110 kuruş” olması gerekmektedir.

Tablo 2: Çifte Hamam’ın Tamirinde Kullanılan İşçilik Giderleri

Malzeme Cinsi	Birim Toplamı	Birim Fiyatı	Toplam Fiyat
Mezkur Kazan Tamiratının Üstadiyesi	-	-	60 Kuruş
Neccaran (Marangoz, Doğramacı)	536 Yevmiye	9,5 Kuruş	5092 Kuruş
Amele	166 Yevmiye	5 Kuruş	830 Kuruş

Müfredat defterinde işçi ücretleri, üç kalem halinde sunulmuştur. Bunlardan ilki, “mezkur kazan tamiratının üstadiyesi 60 kuruş” şeklinde gösterilmiş olup, kazanı tamir eden ustaya verilen toplam tutar deftere bu şekilde yansıtılmıştır. Diğer yandan tamirat için kullanılan kereste malzemelerinin işçilik gideri olarak, “neccaran yevmiye 536 beher maaş fiyatı 9,5 kuruş baha 5092 kuruş” kaydına rastlanılmış olup, neccaran yani marangoz ve doğramacılar çalıştıkları 536 gün karşılığı olarak günlüğü 9,5 kuruştan toplam 5092 kuruş verilen ücretler yer almıştır. Devam eden kısımda ise bütün bu tamir işlerinde çalışan işçiler için “amele yevmiye 166 beher maaş fiyatı 5 kuruş baha 830 kuruş” şeklinde kayıt düşülmüştür. Yani, 166 gün çalışan vasıfsız işçiler için günlük 5 kuruştan toplam 830 kuruş işçilik ücreti ödenmiştir. Burada dikkat çeken unsurlardan birincisi; bütün müfredat defteri içinde en fazla ücret, neccaran’a verilen ücretten oluşmuş iken ikinci dikkat çeken unsur ise, yaklaşık olarak neccaranın, ameleye göre iki kat yevmiye almasıdır. Bu durum, çalışanların yaptıkları işe ve uzmanlıklarına göre farklı ücret aldığı göstermektedir.

Tablo 3: Çifte Hamam’ın Tamirinde Kullanılan Temel İnşaat Malzemeleri (Kereste Hariç)

Malzeme Cinsi	Birim	Birim Fiyatı (Beher)	Toplam Fiyat
Kireç	50 Haml	10 Kuruş	500 Kuruş
Karataş	165 Haml	45 Para	185 Kuruş, 25 Para
Kum	38 Haml	47 Para	44 Kuruş, 26 Para
Kerpiç	2000 Adet	100 Kuruş (Bin Fiyatı)	200 Kuruş
Taş (Hamam Fırını için)	15 Adet	100 Kuruş	1500 Kuruş
Kamezi Toprak (Horasani için)	20 Haml	2 Para	40 Para
Kesme Taştan kiriş	1 Adet	-	15 Kuruş
Tuğla	200 Adet	15 Para	75 Kuruş

Temel inşaat malzemeleri (kereste hariç) binaların tamir, bakım ve onarımının yapılmasında en fazla kullanılan malzemeler olarak kabul edilmiştir. Bu malzemeler dönemine göre taş, toprak, kum, kireç, kerpiç, tuğla ve horasani⁴ olarak adlandırılan özel bir harçtır. Çifte hamamda kullanılan bu malzemeler, “haml” adı verilen bir çeşit yük ölçüsü ile ölçülandırılmıştır. Çifte hamam'ın tamiratında temel inşaat malzemelerinden 2000 adetle en fazla kerpiç kullanılmıştır. Birim fiyatı bakımından en değerli ve en maliyetli olan malzeme ise 1500 kuruş ile hamam fırını için kullanılan taş dikkat çekmektedir.

Tablo 4: Çifte Hamam'ın Tamirinde Kullanılan Müteferrik İnşaat Malzemeleri

Malzeme Cinsi	Birim	Birim Fiyatı	Toplam Fiyat
Kerh İşi Perde	187 Adet	29 Para	135 Kuruş, 23 Para
Ketan Çul	331 Kıyye	21 Para	173 Kuruş, 31 Para
Dokuma Çivisi	8350 Adet	33 Kuruş/Bin Adet	275 Kuruş 26 Para
Mesamir-i mütenevvia-1 mevzûne (bir tür çivi)	28 Kıyye	4 Kuruş	112 Kuruş
Demir	31 Kıyye	4,5 Kuruş	139 Kuruş 20 Para
Pencere (Demir Parmaklık Tamiri)	(8) 53 Adet (Kıyye)	1 Kuruş	53 Kuruş
Cedid Gaz (Kazan Tamirâtı İçin)	5 dirhem 90 Beher için Kıyye	30 Kuruş	156 Kuruş, 30 Para
Kara Lahvum (Kaynak Malzemesi)	18 Kıyye	6 Kurul	190 Kuruş
Tüy Keçe (Horasan İçin)	31 Kıyye	110 Para	85 Kuruş, 10 Para
Çerçeve İlhakiyye Cam Pencere	11 Adet	43 Kuruş, 30 Para	481 Kuruş, 10 Para
Kandil (Kubbelerin Demirlerine)	100	3 Kuruş	300 Kuruş
Demirden Soba	1	-	195 Kuruş
Hamam Kapısına İmal Olunan Çuhadan Perde	-	-	149 Kuruş
Fırça	9	3 Kuruş	27 Kuruş
Demirden Kazma Kürek	2	5 Kuruş, 2 para	10 Kuruş, 4 Para

Müteferrik inşaat malzemeleri ayırımında, müteferrik kelimesi her ne kadar günümüzde belgesi temin edilemeyen işlemlerin niteliğini işaret etse de, Osmanlı dönemi inşaat giderlerinde çeşitlilik gösteren kalemler için kullanımı uygun görülmüştür. “Çeşitli ve diğer” kelimelerini kapsayıcı olarak kullanılan müteferrik, inşaat malzemeleri içerisinde sayı bakımından en fazla kullanılan “dokuma çivisi” adlı malzeme ile birlikte kullanılmıştır. Bu malzemedan 8350 adet kullanılmıştır. Diğer yandan demirden sobanın en maliyetli ürün olduğu

⁴ Tuğla tozu ve kirecin karışımından oluşturulan harç horasani olarak bilinirdi. Bu malzeme, Selçuklu ve Osmanlı çağında yapı bina, inşa ve onarımlarında yaygın olarak kullanılırdı (Başol ve Çam, 2010: 15).

da müteferrik inşaat malzemeleri tablosundan anlaşılmaktadır. Ayrıca tabloda hesaplamaların kontrolü sağlandığında tablonun iki yerinde işlem hatası yapıldığı tespit edilmiştir. Bunlardan birincisi, kara lahyum (kaynak malzemesi) “109 akçe” olarak gösterilen tutarın aslında “108 akçe” olması gerekmektedir. Diğer yandan “dokuma çivisi” olarak gösterilen malzemenin toplam bedeli “275 kuruş 26 para” olarak hesaplanmasına rağmen aslında “275 kuruş 22 para” olarak gösterilmesi gerekmektedir.

Müfredat defterinde çifte hamamın tamiratının bütün maliyet kalemleri toplanmış ve içeriğindeki hatalara rağmen 13.400 kuruşluk tutarın “yekün” hanesine işlendiği görülmüştür. Ancak, bütün defter kalemlerindeki hatalar birleştirildiğinde aslında bu yekünü 6 kuruş 8 para eksiği ile 13393 kuruş ve 34 para olarak yazmak daha doğru olacaktır. Bu durum, defterlerin yeterince denetlenmediğini ortaya koymaktadır.

Çifte hamama ait olan müfredat defterinin bütün gider yerlerinin gösterilmesinin ardından oluşturulan kapanış yazısı defterde şu şekilde geçmektedir; *Vakf-ı şerif-i mezkurun hayrat ve müsakafatından imaret ve müsafahata ve hangah ve son cemaatleriyle muvakkithane ve han-ı cedid-i sagir ve müstecir odaların inşasıyla çifte hamamın muhtac-ı tamir olan mahallerin tamir ve termim etmek üzere mukaddema bermuceb-i nizam-ı ali keşf ve münakasası bi'l-icra ba-mazbata canib-i nezaret-i evkaf-ı hümayun arz ve inha olunduğunun üzerine bi'l-müsaade ol-babda şeref-talluk buyurulan irade-i kât'a-yı mülûkane mucubince fi 15 Ca sene [12]75 tarihiyle şeref-varid olan emr-name-i nezaret-penahilerinde ebniye-i mezkurun hin-i mübaşeretinden hitamina kadar sarf olunacak eşyanın fiyatıyla amele ücretini ve mahalli rayicini mübeyyin müfredat defterinin tanzim ve irsaliyle vakf-ı mezkurun derdest-i ru'yet olunan muhasebesine idhali hususu emr u ferman buyurulmuş ve tıpk-ı emr u irade-i seniyyelerine imtisalen müteahhidleri maarifeti ve lazım gelenlerin nezaret ve imzasıyla çifte hamamın tamiratından maada saire-i ebniye-i mezkure inşa ve hitama reşide olunduğundan münakasası vechl ebedelat-ı inşaie mebalîği dahi müteahhidleri yedine kamilen bi'l-ita ve ru'yet olunmuş olun yetmiş dört senesi muhasebesine mahsuben defteri tanzim ve muhasebeye merbuten evkaf-ı hümayun hazine-i celilesine takdim kılınmış idüğü ve bu kere dahi hamam-ı mezkur irade-i seniyye-i mezkur vechle müteahhidi tarafından tamirata icra ve hitama reşide olunduğundan münakasası vechle bedel-i tamiriyesi olan bermuceb-i bala on üç bin dört yüz kuruş bala-yı defterde gösterilen kereste bahalarıyla neccaran ve amele ücretlerine sarf kılınmış olduğundan meblağ-ı mezbur canib-i vakıftan müteahhidi tarafına tamamen ita olunmakla vakf-ı mezkurun ru'yet olunan yetmiş beş senesi muhasebesine mahsubuyla iş bu müfredat defter[i] bi't-terkim ve muhasebe-i mezkureye merbuten canib-i nezaret-i evkaf-ı hümayuna takdim kılındı". Yani; 1275 yılında vakfın imaret, hangâh, han ve bazı odalar ile çifte hamamın inşa ve tamiri için gerekli izinler alındıktan sonra aynı*

yıl içinde kullanılacak malzemelerin ve gerekli olan işgücüne dair tespitler sonrasında çifte hamamın tamiri yapılmış ve hicri 1274 senesinde muhasebe kayıtları yapılmıştır. Bahsedilen tamirat için keresteler, marangozluk ve amele giderleri için toplam 13.400 kuruş harcanmıştır. Yapılan bu giderler de 1275 senesi muhasebesine mahsuben müfredat defterinde gösterilmiş ve evkafı hümayün nezaretine takdim edilmiştir.

Sonrasında ise defteri hazırlayanın “Esseyid El-hac Mehmed Nureddin” olduğuna dair isim yazılmış ve belgenin yan tarafı da belgenin suret olduğuna dair vakıftan sorumlu olan kadı Ağâh Yusuf Ömer mührü ile mühürlenmiştir. Ayrıca kayıt tarihi “Kayd-şud fi 5 C sene [12]87 numara 14” ve numarası ile döneminin vakıflardan sorumlu teşkilatı olan evkaf-ı hümayun nezaretine sunulmuştur.

SONUÇ

Osmanlı Devleti bütün bölgelerde izlediği genel politika üzerine Balkan topraklarının fethedilmesinin ardından, öncelikle bölgede bulunan başta ibadethaneler olmak üzere bütün yaşam alanlarını tespit etmiş ve gerekli tamir, bakım ve onarımları yaptırarak bölge halkının hizmetine sunmuştur. Bunun yanı sıra Osmanlı Devleti, yalnızca mevcut olanlarla yetinmeyip devam eden zamanlarda da özellikle devlet adamları eliyle birçok vakıf müessesesini bölgeye kazandırmıştır. Bu anlamda Osmanlı Devleti, başta Saraybosna olmak üzere Balkanların bir çok bölgesinde çeşitli vakıf müesseseleri inşa ettiren devlet adamlarından biri de Gazi Hüsrev Bey olmuştur. Gazi Hüsrev Bey vakıfları olarak anılan külliyeler günümüze kadar hizmet vermiş ve günümüzde de vermeye devam etmektedirler. Ancak bu vakıflar zamanla, doğal ve beşeri sebeplerden dolayı zarar görmüş ve bunların tamir, bakım ve onarımlarının yapılması zorunlu hale gelmiştir.

Osmanlı devletinde vakıfların tamir, bakım ve onarımları rastgele yapılamamaktaydı. Bunun için tahmini maliyet hesaplaması gibi teknik zorunlulukların yanında, kadının izni gibi yasal süreçlerin takip edilmesi de gerekiyordu. Bütün bu süreç tamamlandıktan sonra vakıfların tamir bakım ve onarımları yapılıp, bütün gider kalemleri de tek tek meremmât defteri diye adlandırılan muhasebe müfredat defterlerinde takip ediliyordu.

Vakıfların müfredat defterleri dönem içerisinde denetim başta olmak üzere birçok konuda aydınlatıcı olurken, günümüz çalışmalarında da tamir bakım ve onarımın yapıldığı dönemdeki inşaat malzemelerinin fiyatları ve işçi ücretleri hakkında bilgi aktarmaktadır. Ayrıca bu defterler, muhasebe kayıtlarının tutulma düzeni veya yöntemi hakkında da çeşitli bilgileri günümüze taşımaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın konusu olan Gazi Hüsrev Bey Vakfiyesine ait

çifte hamamın hicri 1275 tarihli tamir, bakım ve onarım defterinin çözümlenmesi yapılmış ve bahsi geçen dönemin inşaat malzeme ve işçi bedelleri ile ilgili bilgilere ulaşılmıştır. Bu bilgiler ışığında bazı tespitler yapılmıştır. Kayıtların en dikkat çekici unsuru toplam 13400 kuruş olan yekünün 5982 kuruşunun işçilik olarak amele ve ustalara ödenmesidir. Bu da emek yoğun bir tamir sürecinin yaşandığının en büyük kanıtıdır. Bunun yanında malzemeler arasında özellikle ağaç ürünlerinden oldukça fazla faydalandığının da tespiti yapılmıştır. Ayrıca fırın taşı olarak imal edilen bir nevi özel olan taşların da en maliyetli malzeme olduğu ve çivi türü malzemelerin de doğal olarak en fazla kullanılan malzeme olduğu bilgisine ulaşılmıştır.

Genel olarak, Gazi hüsrev Bey musakkafatından olan Çifte Hamam'a ait müfredat defterinde tamir bakım ve onarım da kullanılan hem malzeme gider kalemlerinin birim fiyatı, miktarı ve toplam tutarları açısından tek tek kayıt altına alınırken işçilik giderleri amele ve ustalar olarak toplam şeklinde gösterilmiştir. Ayrıca defterde bu işlemler yapılırken bazı kalemlerde hatalı işlemler yapılmasına rağmen nihayetinde yeküne kavuşturularak, defter evkaf nezaretine gönderilmiştir.

KAYNAKÇA

- Akar, T. (2010). Tanzimat Öncesinde Vakıf Kurumu ve Yapıların Korunması. *Vakıflar Dergisi*, C.36.
- Alkan, M. (2008). Kınık Vakıfları-Bir Tasnif ve Tasvir Denemesi. *Turkish Studies*, 3(4). 1-18.
- Başbakanlık Osmanlı Arşivleri, 16663 Gömlek Nolu Ev.D. Defter.
- Başol, S. ve Çam, M., (2010). Keşif ve Tamir Belgelerinin Osmanlı İktisat Tarihi Araştırmaları Açısından Önemi (Konya Şer'iye Sicillerinden Örnekler). *Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi (OTAM)*. 1-27.
- Beşirli, M. (2010). Vakıf Kurumunun Önemi ve Tokat'ta Hamza Bey Evkafı Üzerine Bazı Bilgiler. *History Studies*, 2(1). 32-44.
- Hızlı, M. (1993). Osmanlı Vakıf Eserlerinin İnşa, Tamir ve Restorasyonları. *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 5(5), 219-232 Erişim Linki: <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/uluifd/article/download/5000018231/5000018521>.
- Kabacık, M. (2013). 177 Numaralı Halep Şer'iye Siciline (Evkaf Muhasebe Defterine) Göre XIX. Yüzyıl Başlarında Halep Vakıflarının Gelir ve Giderleri. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 6(14). S. 63-86.
- Orbay, K. (2005). Vakıfların Bazı Arşiv Kaynakları (Vakfiyeler, Şer'iyye Sicilleri, Mühimmeler, Tahrir Defterleri ve Vakıf Muhasebe Defterleri). *Vakıflar Dergisi*, XXIX, S.27-42.
- Özdeğer, M. (2007). Vize Kazası Vakıfları-XV. Yüzyıl Arşiv Kaynaklarına Göre. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 22(1), 165-187.

HİZMETKAR LİDERLİK VE PSİKOLOJİK GÜÇLENDİRME İLİŞKİSİ: ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜN DÜZENLEYİCİ ETKİSİ

The Relationship Between Servant Leadership and Psychological Empowerment: Moderating Effect of Organizational Culture

Gönderim Tarihi: 01.11.2016

Kabul Tarihi: 13.12.2016

Tamer BOLAT*
Oya İnci BOLAT**
Murad YÜKSEL***

ÖZ: Bu çalışmanın temel amacı, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını ve bu ilişkide örgüt kültürünün düzenleyici etkisini belirlemektir. Çalışmanın örneklemini Eskişehir’de faaliyet gösteren bir mobilya fabrikası ile Balıkesir’de faaliyet gösteren borik-asit fabrikasıdır. Veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Bu kapsamda beş yüz yirmi altı anket analizlerde kullanılmıştır. Araştırma sonuçları, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Bu sonuca göre hizmetkar liderlik tarzını benimseyen yöneticilerin takipçileri, kendilerini psikolojik olarak daha fazla güçlendirilmiş hissetmektedirler. Ayrıca örgüt kültürü alt boyutlarından klan kültürünün hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişki üzerinde düzenleyici etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu çalışmanın en önemli kısıtı, çalışmanın sonuçlarının, araştırmanın sadece bir mobilya fabrikası ile bir borik-asit fabrikasında yapılması nedeniyle imalat sektörüne yönelik genellenememesidir.

Anahtar Kelimeler: Hizmetkar Liderlik, Psikolojik Güçlendirme, Klan Kültürü, Adhokrasi Kültürü, Hiyerarşi Kültürü, Pazar Kültürü.

ABSTRACT: The main purpose of this study is to investigate whether there is a significant relationship between servant leadership and psychological empowerment and to determine the moderating effect of organizational culture on this relationship. The sample of the study is a furniture factory in Eskişehir and an acid-boric factory in Balıkesir. The data were collected by using questionnaires. In this frame, five hundred and twenty six questionnaires were analyzed. The results of the study showed that there was a significant relationship between servant leadership and psychological empowerment. According to this result, followers

* Prof.Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, tbolat@balikesir.edu.tr

** Doç.Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, oyainci@balikesir.edu.tr

*** Dr., Milli Savunma Bakanlığı, gulmurcin@yahoo.com

of managers who adopts servant leadership style, feel more psychologically empowered. Besides, it is found that clan culture, which is a sub dimension of organizational culture, has a moderating effect on relationship between servant leadership and psychological empowerment. The most important limitation of the study that the results of the study cannot be generalized in manufacturing sector, as the survey was administered in only a furniture factory and an acid-boric factory.

Keywords: Servant Leadership, Psychological Empowerment, Clan Culture, Adhocracy Culture, Hierarchy Culture, Market Culture.

GİRİŞ

Örgütlerin ve işletmelerin giderek daha fazla rekabetçi olabilmeleri için sürdürdükleri mücadelenin başından beri liderlik her zaman tartışılan önemli konulardan biri olmuştur (Keskes, 2014: 27). Örgütsel başarı için en önemli faktörlerden biri olarak kabul edilen liderlik (Kovjanic vd. 2012: 1031) kavramı ve etkili liderlik tarzları hakkında araştırmacılar çok çeşitli kuramlar geliştirmiş ve sınınamışlardır (Vigoda-Gadot ve Dryzin-Amit, 2006: 3; Chung vd. 2010: 3). Özellikle değişen ve gelişen dünyada etik değerlere verilen önemin artması, bilgi toplumunda insan odaklı yönetimin gerekli hale gelmesi, ihtiyaç duyulan liderlik tarzlarını da etkilemiştir (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 2). Bu düşünceler altında geliştirilen liderlik tarzlarından biri de astlarına hizmet etmeye odaklanan, hizmetkar liderlik yaklaşımıdır (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 249; Zhou ve Miao, 2014: 381). Hizmetkar liderlik insan odaklı bir liderlik yaklaşımıdır ve insanlara değer vermenin, takipçilerini dinlemenin ve onları güçlendirmenin önemini vurgulamaktadır (Cerit, 2010: 303). Rekabet gücünü koruyabilmek ve sürdürülebilirliğini sağlamak için günümüz örgütlerinin mutlaka işgörenlerini yüksek kalitede çalıştıracak, onları teşvik edecek uygulamaları benimsemesi gerekmektedir (Fernet vd. 2015: 11). Bu açıdan hizmetkar liderliğin özellikleri arasında yer alan güçlendirme kavramının (Dennis ve Bocarnea, 2005: 604; Chen vd. 2013: 420) önemli bir unsur olduğu düşünülmektedir. Hizmetkar liderlik açısından güçlendirme; işgörenlerin görevlerini yerine getirirken sorumluluk almalarını sağlamak, içsel motivasyonlarını ve kişisel yeteneklerini geliştirmek için onları cesaretlendirmektir (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 10). Yönetim yazınında araştırılan önemli kavramlardan biri de örgüt kültürü kavramıdır (Alvesson, 2002: 1). Yapılan çalışmalarda (Tarmorina, 2008: 87) örgüt kültürü ile liderlik tarzlarının birbirinden bağımsız olmadığı, aksine birbiri ile bütünleşmiş ve iç içe geçmiş olduğu görülmektedir (Schein, 2004: 11; Zehir vd. 2011: 1461; Giritli vd. 2013: 228; Yıldırım ve Birinci, 2013: 72). Bu kapsamda, hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme arasın-

daki ilişki ve örgüt kültürünün bu ilişkideki düzenleyici etkisi çalışmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır.

İlgili yazın incelendiğinde, liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda (Spreitzer vd. 1997: 1-27; Avolio vd. 2004: 951-968; Houghton ve Yoho, 2005: 65-83; Martin ve Bush, 2006: 419-438; Zhang ve Bartol, 2010: 107-128) genellikle dönüşümsel liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkinin incelendiği (Allameh vd. 2012: 224; Lan ve Chong, 2015: 185) anlaşılmakta ve hizmetkar liderlik kavramının son zamanlarda sistematik ve nicel olarak yapılan çalışmalarda sınırlı bir yer teşkil ettiği (Taylor vd. 2007: 415), hizmetkar liderlik ile ilgili alan araştırmalarının hala yetersiz olduğu görülmektedir (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 2). Nitekim, şimdiye kadar yapılan hizmetkar liderlik çalışmaları çoğunlukla hizmetkar liderlik kavramının diğer liderlik tarzları ile kıyaslanması ve belirli özelliklerinin tanımlanması üzerine odaklanmıştır (Stone vd. 2004: 358). Konuya ilişkin yapılan yazınsal taramada, hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme ilişkisini inceleyen sınırlı sayıda çalışmaya ulaşılmıştır (Asag-Gau ve Van Dierendonck, 2011: 463-483; Van Winkle vd. 2014: 70-82; Krog ve Govender, 2015: 1-12). Bu açıdan çalışmamızın yazındaki bu boşluğu dolduracağı ve yazına katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Ayrıca, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme ilişkisinde örgüt kültürünün etkisini araştıran bir çalışmaya da rastlanmamıştır. Dolayısıyla çalışmanın bu yönden öncü bir çalışma olacağı düşünülmektedir.

HİZMETKAR LİDERLİK KAVRAMI

Hizmetkar liderlik kavramı örgütsel bağlamda ilk defa Greenleaf (1970) tarafından kullanılmıştır (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 250; Balay vd. 2014: 2030). Greenleaf (1977'den aktaran Ruíz vd. 2010: 47)'a göre hizmetkar liderler toplumun iyiliği için hareket ederler. Bu açıdan hizmetkar liderler, takipçilerinin sadece kendi çıkarlarını korumak amacıyla hareket etmelerini değil, aynı zamanda grup ve örgütsel hedeflerle ilgilenmelerini de sağlar. Hizmetkar liderlik özde astlarına/takipçilerine hizmet etmeye odaklanmaktır (Zhou ve Miao, 2014: 381). Bireyin kendi menfaatinin ötesine geçmesi, hizmetkar liderliğin özünü oluşturmaktadır. Bu durum diğer liderlik kuramlarında da bahsedilmiş olmasına rağmen, asla hizmetkar liderlik kuramında olduğu gibi merkezi bir konuma getirilmemiştir. Bu açıdan diğer liderlik tarzları ile hizmetkar liderlik arasındaki en büyük fark, liderin örgütsel hedeflerden ziyade takipçileri ile gerçekten ilgilenmesidir. Dolayısıyla, diğer liderlik tarzları ile kıyaslandığında hizmetkar liderliğin daha etik ve insan odaklı bir liderlik tarzı olduğu kabul edilmektedir (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 249-250). Ancak hizmetkar liderliği açıklarken özellikle altının çizilmesi gereken husus,

astlarına hizmet etme kavramının takipçilerine köle olma anlamına gelmediği; mesleki ve manevi gelişmesi için takipçilerinin ihtiyaçlarına hizmet etme isteğini ifade ettiği (Ruiz vd. 2010: 47). Bu açıdan bakıldığında, hizmetkar liderlik; işgörenlerin görev etkinliği, topluma hizmet, öz motivasyon ve gelecekteki liderlik gibi potansiyel yeteneklerini elinden geldiğince geliştirmeye odaklanır (Liden vd. 2008: 162). Hizmetkar liderlik, bir ya da iki boyutla açıklanması zor olan, çok çeşitli davranışları kapsayan bir kavramdır (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 250). Bu bağlamda, yazında, hizmetkar liderliğin özellikleri konusunda farklı sınıflandırmaların yapıldığı görülmektedir (Laub, 2000: 25; Patterson, 2003: 7; Spears, 2010: 27; Rubio-Sanchez vd. 2013: 22). Örneğin Spears (2010: 27), hizmetkar liderliğin, *dinleme, empati, iyileştirme, farkındalık, ikna, kavramsallaştırma, öngörü, kahyalık, bağlılık ve topluluk oluşturma*, olmak üzere on temel özelliğinin olduğunu belirtmiştir. Laub (2000: 25) ise hizmetkar liderliği, her biri üç kategori içeren altı grupta inceleyen (*kişisel gelişim, insanlara değer verme, güvenilirlik sergileme, topluluk oluşturma, liderlik sağlama ve liderliği paylaşma*) kavramsal bir model geliştirmiştir. Russell ve Stone (2002: 146), hizmetkar liderliğin, *vizyon, dürüstlük, bütünlük, güven, hizmet, rol model olma, öncü olma, başkalarını takdir etme ve güçlendirme* olmak üzere dokuz özelliğinin olduğunu ileri sürmüştür. Patterson (2003: 7) ise, hizmetkar liderliğin özellikleri arasında *adanmışlık, tevazu, özgecilik, vizyon, güven, güçlendirme ve hizmet* özelliklerini işaret etmiştir. Bu özellikler yazarlar arasında farklılık göstermesine rağmen, bu liderlik tarzının çekirdek özellikleri hakkında fikir birliği bulunmaktadır (Rubio-Sanchez vd. 2013: 22). Bunlar aşağıda açıklanmaktadır:

Güçlendirme, hizmetkar lider için güçlendirme, kişisel gelişimi teşvik etmeyi, gücü takipçileriyle paylaşmayı ve onların sorumluluk almalarını sağlamayı, etkili dinlemeyi, insanlara önemli olduklarını hissettirmeyi, takım çalışmasına önem vermeyi ve sevgi ve eşitliğe değer vermeyi kapsar (Dennis ve Bocarnea, 2005: 604; Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 251; Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 10). **Sorumluluk (hesap verebilirlik)**, takipçileri, kendi yaptıkları işlere karşı sorumlu tutmakla ilgilidir (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 11). Hem örgüt hem de çalışanlar için faydalı olan bu özellik, insanların kendilerinden ne beklendiğini bilmelerini sağlar ve liderin, takipçilerine güvenini göstermesi ve bireyin hedeflerine ulaşmak için hareket edebileceği sınırları ortaya koyması açısından önemlidir (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). **Geri-de durma**, hizmetkar liderliğin, ilk olarak takipçilerine öncelik vermesi (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252) ve kendisini geri planda tutması ile ilgili özelliği olup; liderin takipçilerine yeterli desteği ve önceliği verip, hedeflere başarıyla ulaştıklarında kendisini bilinçli olarak geriye çekmesini ifade eder (Liden vd. 2008: 162; Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 10). Hizmetkar liderlik açısından geride durma özelliğinin, en fazla otantiklik, güçlendirme, tevazu

ve sorumlu yöneticilik gibi özelliklerle yakından ilişkili olduğu düşünülmektedir (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). **Alçakgönüllülük**, bireyin kendi başarılarını ve yeteneklerini, olduğundan daha aşağıda gösterme durumunu ifade eder (Dennis ve Bocarnea, 2005: 602; Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). Bu özellik ayrıca, bireyin hata yapabileceğini ve yanılmaz olmadığını kabul etmeye de odaklanır (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). Bu özellikleriyle hizmetkar liderler, eleştiriye açık, hatalarını kabul ederek onlardan ders alabilen, güçlü ve zayıf yanlarının farkında olan kişilerdir (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 11). **Otantiklik**, bireyin içsel düşünce ve fikirleri ile tutarlı bir şekilde kendisi olma durumunu ifade eder (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). Başka bir ifadeyle, kişinin gerçek kimliğini, zayıflıklarını ve duygularını gösterebilmesidir (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 11). **Cesaret**, güç veya tehlikeli bir durum karşısında kişinin kendinde bulunduğu güvendir (TDK, 2005: 361). Örgütsel açıdan bakıldığında bu özellik, hizmetkar liderin risk alabilmesini, geleneksel çalışma davranışlarına meydan okumasını ve sorunlara yeni bakış açılarıyla yaklaşabilmesini belirtir (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). **Kişilerarası kabullenme**, liderin herhangi bir saldırıyla, tartışmayla ya da hatalarla yüz yüze geldiğinde, takipçisini affedebilme yeteneği ile ilgilidir (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). Bu bağlamda, hizmetkar liderler için, takipçilerinin kabul edilmişlik duygusunu yaşadığı, hata yapmakta özgür olduklarını ve reddedilmeyeceklerini bildikleri bir güven ortamı yaratmak önemlidir. Bundan dolayı bu özellik, empati kurabilme sayesinde daha kaliteli kişilerarası ilişkiler kurmayı kolaylaştırır (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). **Sorumlu yöneticilik**, hizmetkar liderin, bir uşak gibi, takipçilerinin ihtiyaçlarına hizmet etmeye bağlanmasıdır (Spears, 2010: 29). Bu özellik, sosyal sorumluluk, sadakat ve takım çalışması ile yakından ilişkili bir özelliktir (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252). Sorumlu yöneticilikte önemli olan, başkalarının çıkarlarını kendininkilerden önce tutmak, herkesin iyiliğini düşünmek ve takipçilerinin gelişimi için çalışmaktır (Sanı vd. 2013: 65). **Hizmet**, başkalarına karşı sorumluluk misyonunu içerir. Hizmetkar liderliğin merkezini hizmet etmek oluşturur. Başka bir ifadeyle, hizmetkar liderlikte hizmet etmek her şeydir (Dennis ve Bocarnea, 2005: 604). Hizmet özelliği, liderin kendisini feda etmesi gerekse bile ilk önce takipçilerine hizmet etmeye yönelik içten gelen bir arzu ile dolu olmasıdır (Liden vd. 2008: 162). **Güven**, hizmetkar liderin, başka bir takım üyesine itimat etmesi ya da bel bağlamasıdır (Dennis ve Bocarnea, 2005: 603). Güvenin eksik olması halinde örgüt içerisinde korku egemen olur ve verimliliği kısıtlar (Russell ve Stone, 2002: 148). **Vizyon**, hizmetkar liderin, sahip olduğu vizyondan ortak bir vizyon oluşturmasıdır. Paylaşılan vizyon takipçileri güçlendirir ve ihtiyaçlarına hizmet eder (Dennis ve Bocarnea, 2005: 603). **İkna**, hizmetkar liderin, örgüt içerisinde karar verirken statüsünden kay-

naklanan otoritesinden ziyade ikna etmeye güvenmesidir. Hizmetkar liderler, takipçilerini itaat etmeleri için zorlamak yerine, onları ikna ederek kazanmaya çalışırlar. Bu özellik, geleneksel otokratik liderlik ile hizmetkar liderlik arasındaki en belirgin farklardan biridir (Spears, 2010: 28).

PSİKOLOJİK GÜÇLENDİRME KAVRAMI

Güçlendirme kavramı araştırmacılar tarafından ilk defa 1980'li yıllarda ortaya atılmasına rağmen, yönetim ve organizasyon otoriteleri ve akademisyenlerce 1990'lı yıllarda göz önüne alınmıştır (Allameh vd. 2012: 225). Bireylerin ve örgütlerin yararına dokunan çıktılarını potansiyel olarak etkilediği için araştırmacılar işgören güçlendirmesi konusuna daima önem vermişlerdir (Allahyari vd. 2011: 1549). Bu bağlamda yapılan araştırmalarda, personel güçlendirmesi yönetsel ve örgütsel etkililiğin temel unsurlarından biri olarak kabul edilmiş ve bu etkililiğin de güç ve kontrolün paylaşılması ile arttığı vurgulanmıştır (Ergeneli vd. 2007: 41). Güçlendirme kavramı üzerinde yapılan ilk çalışmalarda daha ziyade, karar verme yetkisinin dağıtılmasına yönelik bir dizi yönetim uygulamaları ve alt seviyedeki işgörenlerin bilgi ve kaynaklara daha fazla erişebilmesi üzerine odaklanılmıştır (Spreitzer, 1995: 1443; Spreitzer vd. 1997: 3). Son zamanlarda araştırmacılar güçlendirme kavramına farklı bakış açıları getirmiş ve güçlendirmenin yapısal ve psikolojik yönü üzerine yapılan çalışmalar önem kazanmıştır (Spreitzer, 1995: 1443; Quiñones vd. 2013: 128; Lin ve Rababah, 2014: 944). Güçlendirmeye ilişkin bu yaklaşımlar birbirinden farklıymış gibi görünse de, aslında güçlendirme kavramının kapsamlı bir resmini sunmaktadır (Menon, 2001: 157). *Yapısal güçlendirme*, örgütte, bilgiye, kaynağa, desteğe ve fırsatlara ulaşabilme olanağını ifade etmektedir (O'Brien, 2010: 6). Bu açıdan, kökleri iş özellikleri modeline dayanan yapısal güçlendirme yaklaşımı, yetki ve sorumluluğun üst yönetimden en alt kademedeki işgörelere geçmesi üzerine odaklanmaktadır (Meng vd. 2016: 104). Başka bir ifadeyle, yapısal ya da örgütsel güçlendirme, örgütün karakteristik özelliklerinin güçlendirmeyi belirlediği (Tolay vd. 2012: 449), iş yerinde işgören güçlendirmesi için uygun ortamın olup olmadığı (Chang vd. 2010a: 428), örgüt içerisindeki sosyal yapılarda ve tüm hiyerarşik kademeler içerisinde güç paylaşımının nasıl teşvik edildiği üzerinde durmaktadır (Lin ve Rababah, 2014: 944). Kökeni *katılımcı yönetim*, *işgören katılımı* ve Bandura (1977)'nin *öz yeterlilik* kuramlarına dayanan *psikolojik güçlendirme* (Houghton ve Yoho, 2005: 66; Martin ve Bush, 2006: 420; Meng vd. 2016: 105) ise iş çevresi tarafından şekillenen ve bireylerin iş rolündeki aktif yönlerini yansıtan bir dizi güdüleyici algı olarak tanımlanmaktadır (Wang ve Lee 2009: 273). Bu açıdan güçlendirme, yönetimin işgörelere yönelik yaptığı bir şey değil; işgörenlerin örgüt içindeki rolleri hakkında sahip oldukları bir zihin yapısı ve "psikolojik güçlendirme" olarak adlandırılan içsel motivasyonun bir şeklidir (Barton ve Barton, 2011: 203).

İşgörenlerin kendi görevleri ve örgütsel rolleri hakkındaki psikolojik algıları ya da tutumları olarak da ifade edilen psikolojik güçlendirme (Chang vd. 2010a: 428), *anlam*, *yetkinlik*, *özerklik* ve *etki* olmak üzere dört algısal boyuttan oluşmaktadır (Spreitzer, 1995: 1443). *Anlam*, bir bireyin sahip olduğu değerler, inançlar ve gösterdiği davranışlar ile görev rolünün gereklilikleri arasındaki uyumu ifade eder (Spreitzer, 1995: 1443; Spreitzer, 1996: 484; Bitmiş ve Ergeneli, 2011: 1145; Allahyari vd. 2011: 1550; Quiñones vd. 2013: 128). Bu uyum arttıkça, birey için işin taşıdığı anlam da artar (Çöl, 2008: 37). *Yetkinlik*, bireyin kendisine verilen görevleri, ustaca ve başarılı bir şekilde yerine getirebileceğine yönelik kendi yeteneklerine olan inancını anlatır (Spreitzer, 1996: 484; Bitmiş ve Ergeneli, 2011: 1145; Hill vd. 2014: 774; Messaoud, 2014: 24; Meng vd. 2016: 105). Kişisel ustalık ya da çaba-performans beklentisi kavramları ile benzerlik gösteren yetkinlik boyutu (Spreitzer, 1995: 1443; Allahyari vd. 2011: 1550), bireyin sahip olduğu öz yeterlilik duygusunu yansıtmaktadır (Avolio vd. 2004: 953; Quiñones vd. 2013: 129). Yetkinlik algısı yüksek olan bireyler işinin ustası olduğunu düşünürler ve çaba gösterirlerse başarılı olacaklarına inanırlar (Sigler ve Pearson, 2000: 29). *Özerklik*, bireyin verilen görevi yerine getirmek için kullanılacak yöntemler, zaman, mekan, gösterilecek çaba, planlama ve standartlar konusunda, sahip olduğu inisiyatif kullanabilme algısını ifade eder (Spreitzer, 1995: 1443; Sigler ve Pearson, 2000: 29; Avolio vd. 2004: 953; Allahyari vd. 2011: 1550; Bitmiş ve Ergeneli, 2011: 1145; Messaoud, 2014: 24; Hill vd. 2014: 774; Meng vd. 2016: 105). İşgörenlerin, görevlerine yönelik kararları kendileri verdikleri sürece ortaya çıkan sonuçlardan da sorumlu olacaklarını bilmeleridir (Quiñones vd. 2013: 128-129). *Etki*, bireyin, stratejik veya yönetim ile ilgili kararlar ya da örgüt çıktıları üzerinde ne ölçüde etkili olduğuna ilişkin algısıdır (Spreitzer, 1996: 484; Allahyari vd. 2011: 1550; Bitmiş ve Ergeneli, 2011: 1145; Hill vd. 2014: 774; Messaoud, 2014: 24; Meng vd. 2016: 105). Özerklik bireyin sadece kendi işi üzerindeki sahip olduğu inisiyatif ve kontrol duygusu ile ilgiliyken, etki tüm örgütsel sonuçlar üzerindeki kontrol duygusunu ifade etmektedir (Çöl, 2008: 37-38). Anlam, yetkinlik, özerklik ve etki boyutları birleşerek bireysel psikolojik güçlendirmenin genel yapısını oluşturmaktadır (Hill vd. 2014: 774). Bu boyutlar birbirinden bağımsız olarak yaşansa bile, hepsinin ortak etkisi psikolojik güçlendirme duygusuna neden olmaktadır (Quiñones vd. 2013: 129).

ÖRGÜT KÜLTÜRÜ KAVRAMI

Kültürün yüzlerce tanımı olmasına rağmen hemen hemen hepsi kültürün, paylaşılan değerler, inançlar ve uygulamalar seti olduğunu, ifade etmektedir (Van Oudenhoven, 2001: 90). Hofstede (1993: 89)'e göre kültür, bir gruba üye olan insanları diğer gruplardan ayıran düşüncelerin toplu olarak programlan-

masıdır. Ortak programlama ulusal ve örgütsel düzeyde görülebilir. Ulusal kültürler, üyelerini başka uluslardan ayırırken, örgüt kültürü ise üyelerini başka örgütlerden ayırır (Van Oudenhoven, 2001: 90). Yazında kurum kültürü, kurumsal kültür ya da şirket kültürü gibi farklı şekillerde ifade edilen örgüt kültürü kavramı akademik yazına ilk defa Pettigrew (1979)'in "Örgütsel Kültür Üzerine Çalışmalar" adlı çalışmasıyla girmiştir (Hofstede vd. 1990: 286). Kavramın tanımlanması konusunda tam bir uzlaşma bulunmamaktadır (O'Reilly vd. 1991: 487; Jones vd. 2005: 363). Örgüt kültürü kavramının tanımlanması, genellikle araştırmacıların çalışma alanlarına göre farklılıklar göstermekle beraber, yapılan tanımlarda kavramın soyut ya da somut yönüne vurgu yapıldığı görülmektedir. Örneğin Richard vd. (2009: 819), Dwyer vd. (2003: 1011) ya da Daft (2010: 336) gibi araştırmacılar örgüt kültürünün duygu ve inanç gibi soyut unsurları üzerine odaklanırken; Frost vd. (1985'den aktaran Alvesson, 2002: 1) ve Pettigrew (1979: 574) gibi araştırmacılar daha çok örgüt içindeki doğrudan gözlemlenebilen somut unsurlar (törenler, hikâyeler, kıyafet, dil vb.) üzerine odaklanmışlardır (Ataman, 2001: 518). Bu tanımlardaki farklılaşmanın dışında, kavramın açıklanmasında da araştırmacılar arasında farklılıklarının olduğu görülmektedir. Örneğin Schein (2004) örgüt kültürünü liderlikle açıklarken; Deal ve Kennedy (1982) kullanılan risk miktarına odaklanmış; Harrison (1972) ise örgütteki resmileşme ve merkezileşmenin boyutu ile ilgilenmiştir (Pfister, 2009: 34). Bu çerçevede kavramın tanımlanması konusunda bazı fikir ayrılıkları (Jones vd. 2005: 363; O'Reilly vd. 1991: 487) olmasına rağmen örgüt kültürünün, bireyin örgütsel yapıya uyması bakımından önemli bir unsur olduğunun araştırmacılar tarafından genel kabul gördüğü söylenebilir (O'Reilly vd. 1991: 487).

Örgüt kültürünün sınıflandırılmasına ilişkin yazında pek çok sınıflandırma şekli bulunmaktadır. Cameron ve Quinn (2006: 31-46) tarafından geliştirilen "Rekabetçi Değerler Modeli", yönetim ve örgüt yazınında en çok bilinen (Gregory vd. 2009: 673; Zehir vd. 2011: 1464) ve genel kabul gören modeller arasında yer almaktadır (Dwyer vd. 2003: 1011). Rekabetçi Değerler Modeli, örgütsel yapı ile ilgili temel yaklaşımları, yaşam döngüsünün gelişim aşamalarını, örgütsel kaliteyi, etkililik kuramlarını, liderlik rollerini, insan kaynaklarının rolünü ve yönetim becerilerini belirlemek açısından kullanışlı bir model olarak kabul edilmektedir (Cameron ve Quinn, 2006: 31). Bu değişkenler aynı zamanda hizmetkar liderlik ve güçlendirme üzerinde etkili olan değişkenler arasında yer almaktadır (Allahyari vd. 2011: 1550). Bu nedenle, bu çalışmada, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkileri inceleyebilmek için Cameron ve Quinn'in Rekabetçi Değerler Modelinden yararlanılmıştır. *Rekabetçi Değerler Modeli*, örgüt kültürü tipleri arasındaki farklılıkları, yapısal ve odaklanma olmak üzere iki boyut üzerinden kavramsallaştırmaktadır. Yapısal bo-

yut bir ucunda “esneklik”, diğer ucunda ise “kontrol/istikrar” olan bir eksen-den oluşmaktadır. Odaklanma boyutu ise bir ucunda “içsel odaklanma” diğer ucunda ise “dışsal odaklanma” olan bir eksen-den meydana gelmektedir. Bu iki eksenin kesişmesi ile ortaya çıkan dört örgüt kültürü tipi, Rekabetçi Değerler Modelini oluşturmaktadır (Dastmalchian vd. 2000: 390; Cameron ve Quinn, 2006: 35; Gregory vd. 2009: 673). Bu dört örgüt kültürü tipi; *klan*, *adhokrasi*, *hiyerarşi* ve *pazar kültürü* olarak ifade edilmekte ve Şekil 1’de görülmektedir (Cameron ve Quinn, 2006: 35).

Klan Kültürü: Bu kültür tipi içe odaklıdır ve resmi olmayan yönetimin üzerinde durur (Dwyer vd. 2003: 1011). İnsanların birbirleriyle birçok şeyi paylaştığı, bağlılığın yüksek olduğu, geniş bir aileye benzeyen, liderlerin ya da yöneticilerin akıl hocası ya da ebeveyn olarak kabul edildiği bir ortam söz konusudur. Bu kültür tipinin baskın olduğu örgütlerde, insan kaynaklarını geliştirmenin uzun dönem faydaları üzerinde durulur ve işgörenlerin moraline büyük önem verilir. Başarı, müşteriler ve insanlarla ilgilenmede hassasiyet olarak tanımlanır. Bu kültür tipinde, takım çalışması, fikir birliği ve katılım örgütün temel unsurları arasında yer alır (Dastmalchian vd. 2000: 390; Dwyer vd. 2003: 1011) ve bağlılık ve iş tatmini, finansal hedeflerden daha önemlidir (Dosoglu-Guner, 2001: 74; Stoica vd. 2004: 254). Klan tipi örgüt kültüründe, ortak bir amaca yönelik ekip ruhu o kadar güçlü ve sistemin işgörenlerin katkılarını uzun dönemde değerlendirmesi o kadar adildir ki, bireyler doğal olarak bu ortak amaca hizmet etmekten kendilerini alamazlar (Ouchi, 1987’den aktaran Erdem, 2007: 66).

Adhokrasi Kültürü: Girişimcilik ve yaratıcılıkla karakterize edilen, yenilikçiliğe, kârlılığa ve büyümeye vurgu yapan örgüt kültürü tipidir (Dosoglu-Guner, 2001: 74). Örgütsel statü ve pozisyonların önemsenmediği ya da geçici olarak düşünüldüğü bu örgüt kültüründe ileri derecede organik bir yapı söz konusudur (Erdem, 2007: 66). Örgütü bir arada tutan şey, tecrübe ve yeniliktir. Örgütün uzun dönemde üzerinde durduğu şey, büyümek ve yeni kaynaklar edinmektir. Bu örgütlerde başarının anlamı, benzersiz ürün ve hizmetler geliştirmektir. Ürün ya da hizmette lider olmak önemlidir. Adhokrasi kültüründe, bireysel inisiyatif, risk alma ve özgürlük teşvik edilir. Özetle bu örgüt kültürü tipinin merkezinde, girişimcilik, yaratıcılık ve uyum sağlama yeteneği vardır (Dastmalchian vd. 2000: 390; Dwyer vd. 2003: 1011; Stoica vd. 2004: 253; Jones vd. 2005: 364).

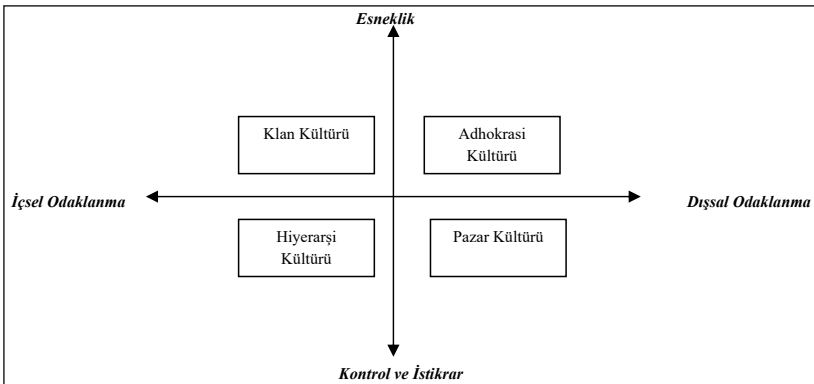
Hiyerarşi Kültürü: Hiyerarşi kültürünün baskın olduğu örgütlerde, içsel odaklılık ve biçimsel kurallar ile politikaları yakından takip eden mekanik örgüt yapısı hakimdir (Dwyer vd. 2003: 1011). İş yeri planlı ve çok resmi bir yerdir, düzen ve kurallar önemlidir. İş tanımları, prosedürler ve talimatlar gibi me-

kanizmalar aracılığıyla hangi işin nasıl yapılacağı belirlenir (Erdem, 2007: 66). Hiyerarşi kültürü, bürokratik yapıları, emirleri, kuralları ve tekdüzeliliği temsil eder (Dosoglu-Guner, 2001: 74). Bu örgüt kültürü tipinde, açık olarak belirlenmiş hedeflere ulaşmak için takip ve kontrole büyük önem verilir (Stoica vd. 2004: 254). Örgütün başarısı, etkinlik ve verimlilik temeline dayanır (Dwyer vd. 2003: 1011). Bu noktada, açıkça tanımlanmış hedeflere ulaşma ve düşük maliyet önemli bir başarı kriteridir (Dwyer vd. 2003: 1011; Öcal ve Ağca, 2010: 167). Öte yandan bu yapı, yabancılaşmaya, bağımsız hareket edebilme duygusunun azalmasına ve amaç duygusunun yok olmasına neden olur (Erdem, 2007: 66).

Pazar Kültürü: Pazar kültürü, biçimsel örgüt yapısını ve dışsal odaklılığı içerir (Dwyer vd. 2003: 1011). Bu kültürün baskın olduğu örgütlerde işgörenler, rekabetçi ve hedef odaklıdır ve kendi kişisel çıkarlarının peşinden koşarlar. Örgütte işleyen piyasa mekanizması, çalışanların ortak amaçlara yaptıkları katkıyı ölçer ve herkes kişisel olarak yaptığı katkının karşılığını alır (Erdem, 2007: 66). Bunun yanı sıra liderler azimli, üretici ve yarışmacıdır. Örgütü bir arada tutan şey, kazanmaya verilen önemdir. Örgütün uzun dönemde üzerinde durduğu şey, rekabetçi eylemler ve ölçülebilir amaç ve hedefleri gerçekleştirmektir. Başarı, pazar payı ve pazara nüfuz etme ile ifade edilir (Dastmalchian vd. 2000: 390).

Yukarıda açıklanan dört kültür tipine bakılarak örgütün, motivasyon, liderlik ve etkinlik konularında sahip olduğu özellikler hakkında fikir yürütmek mümkündür (Dwyer vd. 2003: 1011). Yapılan çalışmalarda, bazı örgütlerin bu dört örgüt kültürünün bir karışımına sahip olabileceği ifade edilmiş (Deshpandé ve Farley, 2004: 5); buna karşılık bazı değerlerin diğerlerinden daha baskın olabileceği belirtilmiştir (Jones vd. 2005: 364).

Şekil 1. Rekabetçi Değerler Modeli



Kaynak: Cameron ve Quinn, 2006: 35.

HİZMETKAR LİDERLİK, ÖRGÜT KÜLTÜRÜ VE PSİKOLOJİK GÜÇLENDİRME İLİŞKİSİ VE ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİ

Çalışmamızda, hizmetkar liderlik, örgüt kültürü ve psikolojik güçlendirme ilişkisini açıklamada Shamir, vd. (1993: 577-594) tarafından karizmatik liderliğin motivasyonel etkilerini açıklamak için geliştirdikleri benlik temelli kuramından yararlanılmıştır. Benlik Kuramı, benlik kavramını davranışın en önemli belirleyicisi sayar. Bu kurama göre insan, benlik kavramına uygun biçimde davranır. Benlik kavramı, kişinin kendini bildiği andan itibaren, çevresi ile etkileşimi yoluyla oluşur ve gelişir (Arseven, 1986: 17; Aslan, 1992: 7; Hiçdurmaz ve Öz, 2011: 69) ve birey çevresini, bu oluşan benlik kavramına uydurarak algılar; benlik kavramına uygun yaşantıları benliğe sembolize eder, uygun düşmeyenleri ya yadsır ya da benlik kavramına uyacak biçimde değiştirir (Rogers, 1959'dan aktaran Kuzgun Meyvacioğlu, 1983: 1). Benlik kavramı, kişinin yalnızca ona özgü yetenekleri, gereksinimleri, ilgileri, değerleri, tutumları ve diğer kişilik özellikleri hakkındaki kendine ilişkin bilişidir (Kuzgun Meyvacioğlu, 1983: 1; Gander ve Gardiner, 1993'den aktaran Şekercioğlu ve Güzeller, 2012: 216). Bilişsel yaklaşıma göre davranışı belirleyen temel etken, bilişsel süreçlerdir; bu süreçler izlenebilir ve değiştirilebilir ve istenilen davranış değişikliği ancak bilişsel yapılardaki değişimle olabilir (Hiçdurmaz ve Öz, 2011: 70). Dolayısıyla benlik ile ilgili bilişler değiştirildiğinde, davranışlar da değiştirilebilir. Shamir vd. (1993: 577-594) tarafından geliştirilen benlik temelli kuram, bunun nasıl gerçekleşeceğine ilişkin fikir verebilir. Kuram dört ana unsurdan oluşan bir süreçten oluşmaktadır: lider davranışları, bu davranışların takipçilerin benlik kavramları üzerinde yarattığı etkiler, takipçiler üzerindeki daha ileri etkiler ve motivasyonel süreçler.

Motivasyonel süreçler (öz tutarlılık, öz saygı ve öz değeri koruma ve artırma, umudu koruma, öz anlatım gibi), lider davranışlarını (ideolojik açıklamalar, kolektif kimliğe vurgu yapma, geçmişi referans gösterme, takipçilerin değerini ve yeterliliklerini vurgulama, kolektif yeterlilik üzerinde durma, takipçilerin kendilerine güvenmesini sağlaması gibi davranışlar) yarattığı etkiler ile benlik kavramına (öz saygıda, öz değerde, öz yeterlilikte, kolektif öz yeterlilikte, lider ile özdeşleşmede, sosyal özdeşleşmede, değerleri içselleştirmede artış), benlik kavramında meydana gelen gelişimler de takipçiler üzerindeki daha ileri etkilere (lidere ve misyona kişisel bağlılık, kendini feda etme davranışı, örgütsel vatandaşlık davranışı, görev anlamlılığı) bağlamaktadır (Shamir vd. 1993: 581). Ayrıca bu süreçte, örgütsel koşulların ve takipçilerin özelliklerinin de etkileri bulunmaktadır.

Hizmetkar Liderlik ve Psikolojik Güçlendirme İlişkisi

Hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme ilişkisi Shamir vd. (1993: 577-594)'nin kuramı çerçevesinde ele alındığında, hizmetkar liderlik, kuramın “lider davranışları” unsurunu; “psikolojik güçlendirme” ise bilişsel bir durum olması ve kişinin kendini bu konuda nasıl gördüğü ile ilgili olduğu için “benlik kavramı” unsurunu oluşturmaktadır. Hizmetkar liderler, takipçilerinin gelişmeleri için onlara fırsatlar yaratma (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 250); onların yeteneklerini geliştirme, öz motivasyonlarını artırma (Liden vd., 2008: 162); takipçilerini sorumluluk alma konusunda cesaretlendirme, kendilerine güvenmelerini isteme (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 251; Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 10); takipçileri görevlerinde başarılı olduğunda kendisini geri planda tutma, onları ön plana çıkarma (Van Dierendonck ve Nuijten, 2011: 252) ve vizyon ve yön belirleme ancak hedefe nasıl ulaşılacağı konusunda kararı takipçilerine bırakma (Russell ve Stone, 2002: 152) gibi davranışları ile yarattığı motivasyonel etkilerle, takipçilerin güçlendirme boyutunda, anlam, yetkinlik, özerklik ve etki boyutunda benlik kavramlarını geliştirirler. Bu konuda yapılan araştırmalar, bu ilişkiyi destekler niteliktedir. Van Winkle vd. (2014: 76) tarafından ABD’de küçük ölçekli işletmelerde yapılan çalışmada, hizmetkar liderlik ile güçlendirme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmıştır. Benzer şekilde Krog ve Govender (2015: 8-9) tarafından Güney Afrika’da filo yönetim endüstrisinde orta ölçekli işletmelerde yapılan çalışmada da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Bu açıklamalardan hareketle, aşağıdaki hipotez geliştirilebilir:

H1: Hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki vardır.

Hizmetkar Liderlik ve Psikolojik Güçlendirme İlişkisi Üzerinde Örgüt Kültürünün Etkisi

Kültür ile benlik kavramı ilişkisine bakıldığında, benlik kavramının büyük ölçüde kültürün ürünü olduğu, benlik kavramının içinde bulunan toplumsal ortamdan soyutlanamayacağı ve kişiye benliği kazandıran şeyin, örgütlenmiş bir topluluk ya da toplumsal grup olduğu (Şekercioğlu ve Güzeller, 2012: 219), kısacası kültürün benlik kavramını şekillendirdiği söylenebilir (Myers, 2015: 51). Bu noktada, örgüt kültürü, Shamir vd. (1993: 581) tarafından geliştirilen kuramda yer alan örgütsel koşullardan biri olarak düşünülebilir. Bu kapsamda, örgüt kültürü, lider davranışının motivasyonel süreçler üzerindeki etkisini artırıcı ya da azaltıcı yönde etkisiyle, takipçilerin güçlendirme boyutunda benlik kavramlarını olumlu ya da olumsuz yönde geliştirir.

Bu açıklamalardan hareketle, örgüt üyelerinin birbirleriyle birçok şeyi paylaştığı, bağlılığın yüksek olduğu, geniş bir aileye benzeyen, liderlerin ya da yö-

neticilerin akıl hocası ya da ebeveyn olarak kabul edildiği, işgörenleri geliştirmenin önemli görüldüğü, işgörenlerin moraline büyük önem verildiği, takım çalışması, fikir birliği ve katılımın örgütün temel unsurları arasında yer aldığı klan kültürü (Dastmalchian vd. 2000: 390; Dwyer vd. 2003: 1011), hizmetkar lider davranışlarının güçlendirme boyutunda (anlam, yeterlilik, özerklik, etki) benlik kavramını olumlu yönde geliştirmesine katkı sağlayan motivasyonel etkileri artırıcı yönde bir ortam sunacaktır. Bu açıklamalardan hareketle, aşağıdaki hipotez geliştirilebilir:

H2: Klan kültürünün, hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkide düzenleyici etkisi vardır.

Örgüt kültürünün merkezinde, girişimciliğin, yaratıcılığın ve uyum sağlama yeteneğinin yer aldığı, örgütsel statü ve pozisyonların önemsenmediği ya da geçici olarak düşünüldüğü (Erdem, 2007: 66), bireysel inisiyatif, risk alma ve özgürlüğün teşvik edildiği (Dastmalchian vd. 2000: 390; Dwyer vd. 2003: 1011; Stoica vd. 2004: 253; Jones vd. 2005: 364) adhokrasi kültürü hizmetkar liderlik davranışlarının güçlendirme boyutunda benlik kavramları üzerindeki motivasyonel etkilerini artırıcı yönde ortam sağlayacaktır. Dolayısıyla aşağıdaki hipotez geliştirilebilir:

H3: Adhokrasi kültürünün, hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkide düzenleyici etkisi vardır.

Planlı ve çok resmi bir yer olan, düzen ve kuralların önemli olduğu, iş tanımları, prosedürler ve talimatlar gibi mekanizmalar aracılığıyla hangi işin nasıl yapılacağı belirlendiği (Erdem, 2007: 66) hiyerarşi kültüründe, belirlenmiş hedeflere ulaşmak için takip ve kontrole büyük önem verilir (Stoica vd. 2004: 254). Ortaya çıkan yapı, motivasyonel açıdan, yabancılaşmaya, bağımsız hareket edebilme duygusunda azalmaya ve amaç duygusunun yok olmasına neden olur (Erdem, 2007: 66). Dolayısıyla hiyerarşi kültürünün, hizmetkar liderlik ve güçlendirme ilişkisi üzerinde olumsuz yönde bir etki yaratacağı söylenebilir. Buradan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilebilir:

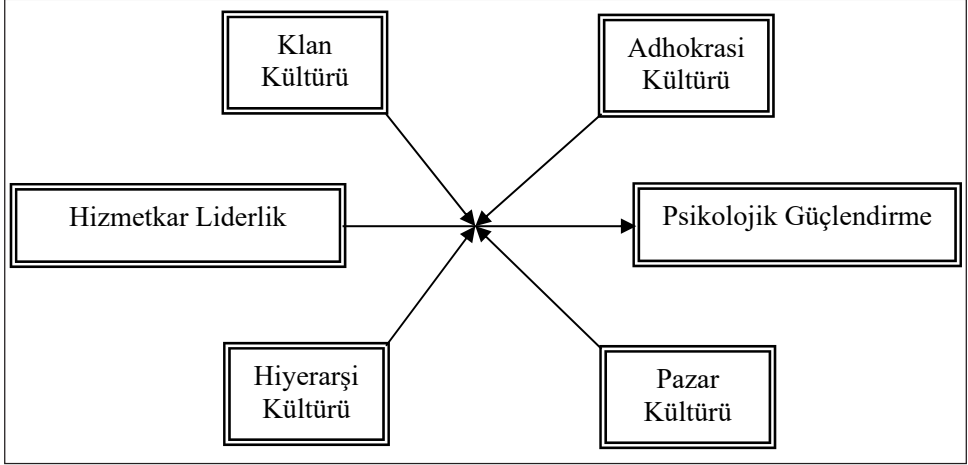
H4: Hiyerarşi kültürünün, hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkide düzenleyici etkisi vardır.

İşgörenlerin rekabetçi ve hedef odaklı olduğu, herkesin ortak amaçlara yaptıkları katkıların ölçüldüğü ve yaptıkları katkının karşılığını kişisel olarak aldığı pazar kültürü, işgörenleri rekabetçi kıldığı ve başarıya yönelttiği için (Dastmalchian vd. 2000: 390; Erdem, 2007: 66), hizmetkar liderliğin motivasyonel etkilerini artırıcı yönde etkide bulunacağı düşünülebilir. Bu açıklamalardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilebilir:

H5: Pazar kültürünün, hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme arasındaki düzenleyici etkisi vardır.

Çalışmaya ilişkin simgesel model Şekil 2’de görülmektedir.

Şekil 2. Simgesel Model



YÖNTEM

Evren ve Örneklem

Çalışma ile ilgili veriler kolayda örnekleme yöntemiyle Eskişehir’de bulunan bir mobilya fabrikası ile Balıkesir’de bulunan borik-asit fabrikasından elde edilmiştir. Bu kapsamda 875 anket, anketörler aracılığı ile dağıtılmış ve anketleri doldurmaları için kendilerine iki günlük süre verilmiştir. Gönüllülük esasına göre yapılan çalışmamızda 569 anket geri dönmüştür. Anket formlarının geri dönme oranı %65’dir. Geri dönen 569 anket incelendiğinde 43 ankette eksik bölümlerin olduğu tespit edilmiş ve analizlere dahil edilmemiştir. Bu durumda analize dahil edilen anket sayısı 526’dır. Örneklemi oluşturan işgörenlerden mobilya fabrikasında görev yapan işgörenler, kesim, sevkiyat, montajlama, kalıphane ve pres bölümlerinde çalışırken; asit-borik fabrikasında görev yapan işgörenler, boraks, iç hizmetler, torbalama, güvenlik, stok sevkiyat, buhar enerji ve borik asit bölümlerinde çalışmaktadırlar. Örneklemi oluşturan 526 işgörenin yaş ortalaması 36.7; çalışma sürelerinin ortalaması ise 8.6 yıldır. Erkek işgörenlerin oranı %83, kadın işgörenlerin oranı %17; evlilerin oranı %75.3, bekârların oranı ise %24.7; lise mezunlarının oranı %40.3, meslek lisesi mezunlarının oranı %20.7, ön lisan mezunlarının oranı %7.4, lisans mezunlarının oranı %18.3, lisan üstü mezunlarının oranı %13.3’dür.

Veri Toplama Araçları ve Teknikleri

Örgüt Kültürü Ölçeği: Çalışmaya katılan deneklerin kültürel yapılarını ölçmek için Cameron ve Quinn (2006: 26-28) tarafından geliştirilen Rekabetçi Değerler Modelinden faydalanılmıştır. Ölçek, klan kültürü, adhokrazi kültürü, hiyerarşi kültürü ve pazar kültürü olmak üzere dört alt boyuttan oluşmaktadır. *Klan kültürü* için güvenilirlik katsayısı (Cronbach's Alpha) 0.830 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade "İşletmem çok özel bir yerdir. Geniş bir aile gibidir. Çalışanlar birbirleri ile birçok şeyi paylaşmaya isteklidirler", şeklindedir. *Adhokrazi kültürü* için güvenilirlik katsayısı 0.799 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade "İşletmem oldukça dinamik ve girişimci bir yerdir. Çalışanlar gözü kapalı risk almaya isteklidirler", şeklindedir. *Hiyerarşi kültürü* için güvenilirlik katsayısı 0.750 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade "İşletmem çok kontrollü ve yapılandırılmış bir yerdir. Biçimsel kurallar genellikle çalışanların ne yapacağını belirler", şeklindedir. *Pazar kültürü* için güvenilirlik katsayısı 0.719 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade "İşletmem büyük ölçüde sonuç odaklıdır. İşlerin yapılmasına odaklanılmıştır. Çalışanlar çok rekabetçi ve başarı odaklıdır", şeklindedir. "Bu işletmede lider, genellikle toleransı düşük, agresif, sonuç odaklı olarak tarif edilebilir", ifadesi güvenilirlik katsayısını düşürdüğü için analizlerden çıkarılmıştır.

Hizmetkar Liderlik Ölçeği: Yöneticilerin hizmetkar liderlik tarzını ölçmek için, Ehrhart (2004: 93) tarafından geliştirilen 14 maddeli ölçekten yararlanılmıştır. Söz konusu ölçek tek boyutlu olup güvenilirlik katsayısı (Cronbach's Alpha) 0.958 olarak ölçülmüştür. İfadelere örnekler: "Amirim, bölüm çalışanları ile iyi ilişkiler kurmak için zaman harcar", şeklindedir.

Psikolojik Güçlendirme Ölçeği: Araştırmaya katılan işgörenlerin psikolojik güçlendirme seviyelerini ölçmek için Spreitzer (1995: 1464-1465) tarafından geliştirilen 12 maddeli ölçekten yararlanılmıştır. Söz konusu ölçek dört boyuttan oluşmaktadır (anlam, yetkinlik, özerklik, etki). *Anlam* için güvenilirlik katsayısı (Cronbach's Alpha) 0.788 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade "İşimle ilgili faaliyetler kişisel olarak benim için anlamlıdır", şeklindedir. *Yetkinlik* için güvenilirlik katsayısı 0.753 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade "İşimi yapmak için yeteneklerime güveniyorum", şeklindedir. *Özerklik* için güvenilirlik katsayısı 0.741 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade "İşimi nasıl yapacağımı belirlemede önemli özerkliğe sahibim", şeklindedir. *Etki* boyutunun güvenilirlik katsayısı 0.802 olup, örnek ifade "Çalıştığım departmandaki faaliyetler üzerindeki etkim büyüktür", şeklindedir.

Verilerin Analizi

Çalışmada, doğrulayıcı faktör analizi ile değişkenler arasındaki ilişkileri ölçmek için korelasyon ve hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır.

BULGULAR VE YORUMLAR

Doğrulamalı Faktör Analizi

Ölçme modelini test etmek için doğrulamalı faktör analizi yapılmıştır. Bu kapsamda ölçme modeli, alternatif beş modelle karşılaştırılmıştır (Tablo 1). Ölçme modeli dokuz faktörden oluşmaktadır: örgüt kültürünü ölçmeye yönelik dört faktör (klan kültürü, adhokrasi kültürü, hiyerarşi kültürü ve pazar kültürü), psikolojik güçlendirmeyi ölçmeye yönelik dört faktör (anlam, yetkinlik, özerklik ve etki) ve hizmetkar liderliği ölçmeye yönelik tek faktör. Ölçme modelinin uyum değerleri diğer alternatif modellerle karşılaştırıldığında, en iyi uyum değerine sahiptir: kıkare (X^2) değeri 4282.23, serbestlik derecesi (df) 1081, kıkare serbestlik derecesi oranı (X^2/df) 3.96, kök ortalama kare yaklaşımı hatası (RMSEA) 0.075, karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) 0.98 ve normlanmış uyum indeksi (NFI) 0.97. Kıkare farklılık testine göre ölçme modeli diğer modeller olan Model 2 -değişkenler arasındaki ilişkilerin sıfıra sabitlendiği Yapısal Boş Model ($\Delta X^2 (46) = 11162.4, p < 0.01$)-, Model 3 (A) -kültür boyutlarının tek faktöre, psikolojik güçlendirmenin dört faktöre ve hizmetkar liderliğin tek faktöre yüklendiği Altı Faktörlü Model ($\Delta X^2 (31) = 2595.22, p < 0.01$)-, Model 4 (B) -kültür boyutlarının dört faktöre, psikolojik güçlendirmenin tek faktöre ve hizmetkar liderliğin tek faktöre yüklendiği Altı Faktörlü Model ($\Delta X^2 (31) = 2212.39, p < 0.01$)-, Model 5 -kültür boyutlarının tek faktöre, psikolojik güçlendirmenin tek faktöre ve hizmetkar liderliğin tek faktöre yüklendiği Üç Faktörlü Model ($\Delta X^2 (43) = 3109.14, p < 0.01$)- ve Model 6 -tüm faktörlerin tek faktöre yüklendiği Tek Faktörlü Model ($\Delta X^2 (46) = 8716.30, p < 0.01$)-e göre en iyi uyum değerlerine sahiptir.

Ayrıca çalışmada, araştırmada izlenen yöntemden dolayı ortak yöntem varyansı eğilimi olasılığı bulunmaktadır -kendi kendini değerlendirme yönteminin kullanılması, örgüt kültürü, psikolojik güçlendirme ve hizmetkar liderlik değişkenlerinin aynı ölçekle, aynı zamanda ve aynı kişiler tarafından değerlendirilmesi gibi-. Ortak yöntem varyansı, varyansın ölçeğin ölçmeye çalıştığı yapıdan ziyade, ölçme metoduna göre ortaya çıkma eğilimini ifade eder (Podsakoff vd. 2003: 879). Bu eğilim, hem bağımlı hem de bağımsız değişkenlerin algıya dayalı ölçeklerle aynı kişilerden elde edildiği durumlarda daha fazla ortaya çıkabilmekte (Chang vd. 2010b: 178) ve değişkenler arasındaki gözlenen ilişkileri, gerçekte var olan durumdan daha fazla artıran ya da azaltan hale etkisi, sosyal istenirlik ya da maddelerin tümüne evet ya da hayır deme gibi eğilimler nedeniyle (Podsakoff vd. 2003: 879) Tip 1 ve Tip II şeklinde sistematik ölçme hatalarına neden olabilmektedir (Chang, vd. 2010b: 178). Bu eğilimin olup olmadığını belirleyebilmek için, yazında sıklıkla kullanılan ve Model 6'da görülen Harman'ın tek faktör testi (Podsakoff vd. 2003: 889) yapılmıştır. Tek

faktörlü modelin, ölçme modeli ile karşılaştırıldığında daha kötü uyum değerlerine sahip olduğu görülmektedir ($X^2 = 12998.53$, $df = 1127$, $p < 0.01$, $RMSEA = 0.142$, $CFI = 0.96$, $NFI = 0.95$). Bu değerlere göre, çalışmada ortak yöntem varyansı eğiliminin bulunmadığı söylenebilir.

Tablo 1. Alternatif Ölçme Modellerinin Karşılaştırılması

Modeller	X^2	df	X^2/df	RMSEA	CFI	NFI	X^2_{diff}	df_{diff}
Model 1								
Dokuz faktörlü ölçme modeli	4282.23**	1081	3.96	0.075	0.98	0.97		
Model 2								
Yapısal boş model	15444.64**	1127	13.70	0.156	0.94	0.93	11162.41	46**
Model 3								
Altı faktörlü ölçme modeli (A)	6877.45**	1112	6.18	0.099	0.97	0.96	2595.22	31**
Model 4								
Altı faktörlü ölçme modeli (B)	6494.62**	1112	5.84	0.096	0.97	0.96	2212.39	31**
Model 5								
Üç faktörlü ölçme modeli	7391.37**	1124	6.57	0.103	0.97	0.96	3109.14	43**
Model 6								
Tek faktörlü ölçme modeli	12998.53**	1127	11.53	0.142	0.96	0.95	8716.30	46**

$N = 526$, ** $p < 0.01$.

Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Analizi

Tablo 2, klan kültürü, adhokrasi kültürü, hiyerarşi kültürü, pazar kültürü, hizmetkar liderlik, anlam, yetkinlik, özerklik, etki ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkiler ile bu değişkenlere ilişkin ortalamaları, standart sapmaları ve güvenilirlik değerlerini göstermektedir.

Tablo 2. Değişkenlere İlişkin Ortalamalar, Standart Sapma Değerleri, Güvenilirlik Katsayıları ve Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Ort.	SS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Klan Kültürü	3.060	0.826	(0.830)									
2. Adhokrasi Kültürü	3.033	0.759	0.788**	(0.799)								
3. Hiyerarşi Kültürü	3.354	0.673	0.679**	0.626**	(0.750)							
4. Pazar Kültürü	3.197	0.715	0.545**	0.695**	0.633**	(0.719)						
5. Hizmetkar Liderlik	3.241	0.905	0.566**	0.492**	0.467**	0.342**	(0.958)					
6. Anlam	3.948	0.835	0.265**	0.175**	0.277**	0.138**	0.219**	(0.788)				
7. Yetkinlik	4.054	0.738	0.058	0.063	0.250**	0.089*	0.181**	0.760**	(0.753)			
8. Özerklik	3.549	0.834	0.322**	0.292**	0.255**	0.209**	0.298**	0.441**	0.448**	(0.741)		
9. Etki	3.480	0.926	0.289**	0.242**	0.188**	0.151**	0.331**	0.407**	0.416**	0.612**	(0.802)	
6. Psikolojik Güçlendirme	3.758	0.663	0.265**	0.249**	0.302**	0.186**	0.328**	0.807**	0.803**	0.791**	0.785**	0.881)

$N = 526$. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, Cronbach Alpha değerleri parantez içinde verilmiştir.

Hiyerarşik Regresyon Analizi

Değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemeye dönük hiyerarşik regresyon analizini gerçekleştirilmeden önce ilk olarak, bağımsız değişken, düzenleyici değişkenler ve etkileşim terimi arasında çoklu doğrusallık sorunu (multicollinearity) ortaya çıkabileceği için, bu değişkenler merkezlenmiştir (Cohen ve Cohen, 1983: 323; Aiken ve West, 1991: 35). Daha sonra, hipotezlerin test edilebilmesi için üç aşamalı hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 3). Bu kapsamda, ilk aşamada, bağımsız değişken (hizmetkar liderlik) ile bağımlı değişken (psikolojik güçlendirme) arasındaki sebep sonuç ilişkisi araştırılmıştır (Model 1). Tablodan görüldüğü gibi hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki söz konusudur ($B = 0.221, p < 0.01$). Bu sonuca göre *Hipotez 1* kabul edilmiştir. İkinci aşamada düzenleyici değişken olan klan kültürü, adhokrazi kültürü, hiyerarşi kültürü ve pazar kültürü analize dahil edilmiştir. Tablodan görüldüğü gibi, hizmetkar liderliğin, psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisi anlamlılığını sürdürürken, düzenleyici değişkenler olan klan kültürünün ($B = 0.151, p < 0.01$) (Model 2a); adhokrazi kültürünün ($B = 0.101, p < 0.05$) (Model 2b) ve hiyerarşi kültürünün ($B = 0.188, p < 0.01$) (Model 2c) de psikolojik güçlendirme üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Öte yandan pazar kültürünün psikolojik güçlendirme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı saptanmıştır ($B = 0.078, p > 0.05$) (Model 2d). Üçüncü aşamada, bağımsız değişken (hizmetkar liderlik) ile düzenleyici değişkenlerin (klan kültürü, adhokrazi kültürü, hiyerarşi kültürü, pazar kültürü) çarpılması sonucu elde edilen etkileşim değişkenleri analize dahil edilmiştir. Yapılan analizlerde sadece klan kültürü ve hizmetkar liderlik etkileşiminin psikolojik güçlendirme üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür ($B = 0.126, p < 0.01$). Bu aşamada hizmetkar liderlik ($B = 0.222, p < 0.01$) ve hiyerarşi kültürünün ($B = 0.089, p < 0.05$) psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisinin devam ettiği; ancak etkilerinin azaldığı saptanmıştır (Model 3a). Diğer yandan, adhokrazi kültürü, hiyerarşi kültürü ve pazar kültürü ile hizmetkar liderlik etkileşimlerinin (Model 3b, Model 3c, Model 3d) psikolojik güçlendirme üzerinde anlamlı bir etkisi belirlenmemiştir.

Klan kültürü ve hizmetkar liderlik etkileşiminin psikolojik güçlendirme üzerinde etkisini daha iyi anlayabilmek için, değişkenler arasındaki ilişkiler grafiğe dökülmüştür. Grafik 1'den görüldüğü gibi hizmetkar liderliğin psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisi, klan kültürün yüksek olduğu işletmelerde daha yüksektir. Ayrıca klan kültürünün düzenleyici etkisinin daha iyi anlaşılabilmesi için basit eğim (simple slope) analizi de yapılmıştır (Aiken ve West, 1991: 44).

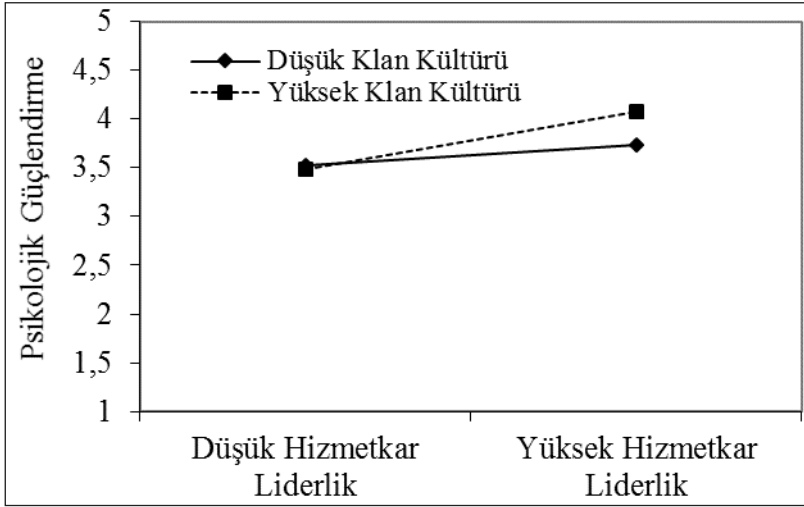
Tablo 3. Örgüt Kültürünün, Hizmetkar Liderlik ve Psikolojik Güçlendirme Üzerindeki Düzenleyici Etkisini Belirlemeye Yönelik Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

		Psikolojik Güçlendirme											
		Model 1a			Model 2a			Model 3a			Model 4a		
		B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B
		Değişkenler			Değişkenler			Değişkenler			Değişkenler		
Model 1													
1.Hizmetkar Liderlik		0.241**											
F		63.264											
R ²		0.108											
Düzeltilmiş R ²		0.106											
Model 2a													
1.Hizmetkar Liderlik		0.192**											
2.Klan Kültürü		0.094*											
F		34.684											
R ²		0.117											
Düzeltilmiş R ²		0.114											
Model 3a													
1.Hizmetkar Liderlik		0.222**											
2.Klan Kültürü		0.089*											
6. KK x HL		0.126**											
F		28.504											
R ²		0.141											
Düzeltilmiş R ²		0.136											
Model 2b													
1.Hizmetkar Liderlik		0.199**											
2.Adhokrasi Kültürü		0.101*											
F		34.904											
R ²		0.118											
Düzeltilmiş R ²		0.114											
Model 3b													
1.Hizmetkar Liderlik		0.205**											
2.Adhokrasi Kültürü		0.096*											
6. AK x HL		0.035											
F		23.570											
R ²		0.119											
Düzeltilmiş R ²		0.114											
Model 2c													
1.Hizmetkar Liderlik		0.175**											
2.Hiyerarşi Kültürü		0.188**											
F		41.185											
R ²		0.136											
Düzeltilmiş R ²		0.133											
Model 3c													
1.Hizmetkar Liderlik		0.180**											
2.Hiyerarşi Kültürü		0.190**											
6. HK x HL		0.075											
F		28.807											
R ²		0.142											
Düzeltilmiş R ²		0.137											
Model 2d													
1.Hizmetkar Liderlik		0.219**											
2.Pazar Kültürü		0.078											
F		33.631											
R ²		0.114											
Düzeltilmiş R ²		0.111											
Model 3d													
1.Hizmetkar Liderlik		0.222**											
2.Pazar Kültürü		0.062											
6. PK x HL		0.062											
F		23.295											
R ²		0.118											
Düzeltilmiş R ²		0.113											

N = 526, *p<0.05, ** p<0.01, standardize edilmemiş katsayılar kullanılmıştır. HL: Hizmetkar Liderlik; KK: Klan Kültürü; AK: Adhokrasi Kültürü; HK: Hiyerarşi Kültürü; PK: Pazar Kültürü

Yapılan analizler, hizmetkar liderliğin psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisinin, yüksek klan kültüründe ($B = 0.326, p < 0.01$), düşük klan kültürüne ($B = 0.118, p < 0.01$) göre daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Bu sonuçlara göre *Hipotez 2* kabul edilmiştir. Adhokrazi kültürü, hiyerarşi kültürü ve pazar kültürü ile hizmetkar liderlik etkileşimlerinin psikolojik güçlendirme üzerindeki anlamlı etkileri saptanamadığı için *Hipotez 3*, *Hipotez 4* ve *Hipotez 5* reddedilmiştir.

Grafik 1. Klan Kültürü ve Hizmetkar Liderlik Etkileşiminin Eğim Grafiği



SONUÇ VE ÖNERİLER

Yazınsal çalışmalar incelendiğinde, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişki kapsamında yapılan sınırlı çalışmada (Spreitzer vd. 1997: 1-27; Avolio vd. 2004: 951-968; Houghton ve Yoho, 2005: 65-83; Martin ve Bush, 2006: 419-438; Zhang ve Bartol, 2010: 107-128), daha ziyade liderlik tarzı olarak dönüşümsel liderliğin (Allameh vd. 2012: 224; Lan ve Chong, 2015: 185) incelendiği görülmekte ve hizmetkar liderlik kavramının son zamanlarda sistematik ve nicel olarak yapılan çalışmalarda sınırlı bir yer teşkil ettiği (Taylor vd. 2007: 415) ve hizmetkar liderlik ile ilgili alan araştırmalarının hala yetersiz olduğu görülmektedir (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 2). Ayrıca gerek hizmetkar liderlik gerek psikolojik güçlendirme gerekse örgüt kültürü ilgili yazında, farklı değişkenlerle araştırma konusu yapılmış olsa da ulaşılabilen kaynakların sınırlılığı da göz önüne alınarak, bu üç değişken arasındaki ilişkiyi bir arada açıklamaya çalışan herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu bağlamda çalışmamız, yazındaki bu boşluğun doldurulması açısından önemlidir.

İlgili yazın incelendiğinde hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda (Asag-Gau ve Van Dierendonck, 2011: 463-483), hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Bu bağlamda çalışmamızın bulguları öncelikle ilgili yazındaki bu bulguları destekler niteliktedir. Daha detaylı bir şekilde ele alındığında, çalışmamızda, hizmetkar liderlik ile psikolojik güçlendirme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre hizmetkar liderlik tarzını benimseyen yöneticilerin takipçileri, kendilerini psikolojik olarak daha fazla güçlendirilmiş hissetmektedirler. Bu bulgu, hizmetkar liderlik ile ilgili kavramsal açıklamalarla örtüşmektedir. Başka bir ifadeyle, takipçilerine hizmet etmek için çabalamayayı (Zhou ve Miao, 2014: 381), onların yeteneklerini, ihtiyaçlarını, arzularını, amaçlarını ve potansiyelini anlamak için onlarla birebir iletişime geçmeyi (Liden vd. 2008: 162) ve takipçileriyle ilgilenmeyi (Stone vd. 2004: 6) benimseyen liderlerin astlarını psikolojik olarak güçlendirmesi, hizmetkar liderlik kavramının kavramsal açıklamaları ile ve Asag-Gau ve Van Dierendonck (2011: 463-483), Van Winkle vd. (2014: 76) ve Krog ve Govender (2015: 8-9)'in araştırma bulguları ile tutarlılık göstermektedir.

Çalışmamızda elde edilen diğer bulgular ise örgüt kültürünün, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişki üzerindeki etkisine yöneliktir. Bu bağlamda, klan kültürü ve klan kültürü ve hizmetkar liderlik etkileşiminin, psikolojik güçlendirme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi, yapılan analizler, hizmetkar liderliğin psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisinin, yüksek klan kültüründe, düşük klan kültürüne göre daha yüksek olduğunu göstermiştir. Klan kültürünün baskın olduğu örgütlerde samimi bir örgüt iklimi vardır. Liderler, danışman hatta ebeveyn olarak düşünülmemekte ve yardımseverlik yoğun olarak yaşanmaktadır (Dastmalchian vd. 2000: 390, Dwyer vd. 2003: 1011; Deshpandé ve Farley, 2004: 5; Reiman ve Oedewald, 2004: 864; Richard vd. 2009: 819; Wiewiora vd. 2013: 1164; Kudelko vd. 2014: 27; Acar vd. 2014: 286-287). Çalışmamızın klan kültürü ve güçlendirme ilişkisiyle ilgili bulguları Sotirofski (2014: 123) ile Ahadi vd. (2011: 10) tarafından akademisyenler üzerinde yapılan çalışmaların bulgularıyla örtüşmektedir. Öte yandan yazında, klan kültürü ve hizmetkar liderlik etkileşiminin güçlendirme üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik görgül bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Örgüt kültürünün diğer boyutları açısından değerlendirildiğinde çalışmamızda, adhokrasi kültürü ve hiyerarşi kültürünün psikolojik güçlendirme üzerinde doğrudan anlamlı ve pozitif bir etkisi saptanmışken, bu değişkenlerin hizmetkar liderlik ile etkileşimlerinin düzenleyici etkisi belirlenmemiştir. Pazar kültürünün ise, psikolojik güçlendirme üzerinde ne doğrudan ne de düzenleyici bir etkisi saptanmıştır. Hiyerarşi kültürünün psikolojik güçlendirme üzerinde negatif bir etkisi

olacağı düşünülürken, pozitif bir etkisinin ortaya çıkması Türkiye’de “belirsizlikten kaçınma düzeyinin yüksekliği”ne bağlanabilir. Hiyerarşi kültürünün belirsizliği azaltması nedeniyle, işgörenlerin örneğin, görev ve sorumlulukları ile yetkilerinin ne olduğu konusunda yaşayabilecekleri rol belirsizliğini ortadan kaldırayabileceği düşünülebilir.

Hizmetkar liderlik ile ilgili alan araştırmalarının hala yetersiz olduğu (Duyan ve Van Dierendonck, 2014: 2) göz önüne alındığında, daha sonra yapılacak çalışmalarda, hizmetkar liderliğin farklı değişkenler üzerindeki etkilerinin test edilmesi yararlı olacaktır. Ayrıca, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme ilişkisinde algılanan örgütsel destek gibi farklı değişkenlerin etkilerinin de incelenmesi, yazına önemli bir katkı sağlayacaktır. Öte yandan, doğu kültürünün özellikleri esas alınarak geliştirilen paternalist liderlik ile psikolojik güçlendirme arasındaki ilişkinin incelenmesinin, konunun anlaşılması açısından önemli olabileceği değerlendirilmektedir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda üzerinde durulması gereken diğer bir nokta, katılımcıların kişisel özelliklerinin de göz önüne alınması yönündedir. Çalışmamızda, hizmetkar liderlik ve psikolojik güçlendirme arasındaki ilişki ve bu ilişkide örgüt kültürünün etkisi istatistiksel olarak incelenmiş olmasına rağmen, psikolojik güçlendirmenin daha iyi anlaşılması için katılımcıların kişilik özelliklerinin de araştırmaya dahil edilmesi, konuya ilişkin başka bir bakış açısını da beraberinde getirebilir.

Her çalışmada olduğu gibi, bu çalışmayla ilgili de sınırlılıklar bulunmaktadır. İlk olarak, bu çalışmadan elde edilen sonuçlar çalışmanın sadece Eskişehir’de bulunan bir mobilya fabrikası ile Balıkesir’de bulunan borik-asit fabrikasında yapılması nedeniyle, çalışmanın yapıldığı imalat sektörüne yönelik bir genelleme yapılmasının söz konusu olamayacağıdır. Gelecekte, Türkiye’nin farklı bölge ve şehirlerinde yapılacak çalışmalarla bu sorunun çözümüne katkı sağlanabileceği düşünülmektedir. Veri toplama yönteminin de çalışmamızla ilgili bir diğer sınırlılık yarattığı değerlendirilmektedir. Çalışmada, kendi kendini değerlendirme yönteminin kullanılması, hizmetkar liderlik, örgüt kültürü ve psikolojik güçlendirme değişkenlerinin aynı ölçekle, aynı zamanda ve aynı kişiler tarafından değerlendirilmesi nedeniyle, ortak yöntem varyansı eğilimi olasılığı bulunmaktadır. Yapılan analizler neticesinde çalışmamızda ortak yöntem varyansı eğiliminin olmadığı söylenmesine rağmen, sonraki çalışmalarda verilerin, çalışanların kendisi dışında, çalışma arkadaşlarından, üstlerinden ve üstlerinden toplanması yoluna gidilmesinin daha uygun olacağı değerlendirilmektedir.

KAYNAKLAR

- Acar, P., Kiyak, M. ve Sine, B. (2014). The Relationship between Organizational Culture and Mobbing: An Application on Construction Companies. *Journal of Workplace Behavioral Health*, 29 (4), 281-298.
- Ahadi, S., Suandi, T., Ismail, M. ve Omar, Z. (2011). Influence of Organizational Culture on Psychological Empowerment of Academicians in Research Universities. *12th International Conference on HRD Research and Practice across Europe: Sustaining Growth through Human Resource Development: 25-27 Mayıs 2011- University of Gloucestershire (1-27) Cheltenham, UK.*
- Aiken, L.S. ve West, S.G. (1991). *Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions*. Newbury Park: Sage.
- Allahyari, R., Mirkamali, S.M. ve Kharazi, K. (2011). Survey of Relationship between the Psychological Empowerment of Employees with Organizational Learning. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 30, 1549-1554.
- Allameh, S.M., Heydari, M. ve Davoodi, S.M.R. (2012). Studying the Relationship between Transformational Leadership and Psychological Empowerment of Teachers in Abade Township. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 31, 224-230.
- Alvesson, M. (2002). *Understanding Organizational Culture*, London: SAGE Publications Ltd.
- Arseven, A. (1986). Benlik Tasarımı (Gelişimi ve Okul Başarısıyla İlişkisi), *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 15-26.
- Asag-Gau, L. ve Van Dierendonck, D. (2011). The Impact of Servant Leadership on Organisational Commitment among the Highly Talented: The Role of Challenging Work Conditions and Psychological Empowerment. *European Journal of International Management*, 5 (5), 463-483.
- Aslan, E. (1992). Benlik Kavramı ve Bireyin Yaşamındaki Etkileri. *M.Ü. Atatürk Eğitim Fakültesi, Eğitim Bilimleri Dergisi*, 4, 7-14.
- Ataman, G. (2001). *İşletme Yönetimi Temel Kavramlar & Yeni Yaklaşımlar*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Avolio, B.J., Zhu, W., Koh, W. ve Bhatia, P. (2004). Transformational Leadership and Organizational Commitment: Mediating Role of Psychological Empowerment and Moderating Role of Structural Distance. *Journal of Organizational Behavior*, 25 (8), 951-968.
- Balay, R., Kaya, A. ve Geçdoğan-Yılmaz, R. (2014). Eğitim Yöneticilerinin Hizmetkâr Liderlik Yeterlikleri ile Farklılıkları Yönetme Becerileri Arasındaki İlişki. *Eğitim Bilimleri Araştırmaları*, 4, 229-249.

- Barton, H. ve Barton, L.C. (2011). Trust and Psychological Empowerment in the Russian Work Context. *Human Resource Management Review*, 21 (3), 201-208.
- Bitmiş, M.G. ve Ergeneli, A. (2011). Contingency Approach to Strategic Management: A Test of the Mediating Effect of Leader Member Exchange on the Relationship between Psychological Empowerment and Job Satisfaction in 21st Century Workplace. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 1143-1153.
- Cameron, K.S., ve Quinn, R.E. (2006). *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework*. San Francisco: John Wiley & Sons.
- Cerit, Y. (2010). The Effects of Servant Leadership on Teachers' Organizational Commitment in Primary Schools in Turkey. *International Journal of Leadership in Education*, 13 (3), 301-317.
- Chang, L.C., Shih, C.H. ve Lin, S.M. (2010a). The Mediating Role of Psychological Empowerment on Job Satisfaction and Organizational Commitment for School Health Nurses: A Cross-Sectional Questionnaire Survey. *International Journal of Nursing Studies*, 47 (4), 427-433.
- Chang, S.-J., Witteloostuijn, A.V. ve Eden, L. (2010b) From the Editors: Common Method Variance in International Business Research, *Journal of International Business Studies*, 41, 178-184.
- Chen, C.Y., Chen, C.H.V. ve Li, C.I. (2013). The Influence of Leader's Spiritual Values of Servant Leadership on Employee Motivational Autonomy and Eudaemonic Well-Being. *Journal of Religion and Health*, 52 (2), 418-438.
- Chung, J.Y., Jung, C.S., Kyle, G.T. ve Petrick, J.F. (2010). Servant Leadership and Procedural Justice in the US National Park Service: The Antecedents of Job Satisfaction. *Journal of Park and Recreation Administration*, 28 (3), 1-15.
- Cohen, J. ve Cohen. P. (1983). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences* (2.ed.). Erlbaum, NJ: Hillsdale.
- Çöl, G. (2008). Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9 (1), 35-46.
- Daft, R.L. (2010). *Understanding the Theory and Design of Organizations* (3.ed.). China: China Translation and Printing Services Limited.
- Dastmalchian, A., Lee, S. ve Ng, I. (2000). The Interplay between Organizational and National Cultures: A Comparison of Organizational Practices in Canada and South Korea Using the Competing Values Framework. *International Journal of Human Resource Management*, 11 (2), 388-412.

- Deal, T. ve Kennedy, A. (1982). *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Dennis, R.S. ve Bocarnea, M. (2005). Development of the Servant Leadership Assessment Instrument. *Leadership & Organization Development Journal*, 26 (8), 600-615.
- Deshpandé, R. ve Farley, J.U. (2004). Organizational Culture, Market Orientation, Innovativeness, and Firm Performance: An International Research Odyssey. *International Journal of Research in Marketing*, 21 (1), 3-22.
- Dosoglu-Guner, B. (2001). Can Organizational Behavior Explain the Export Intention of Firms? The Effects of Organizational Culture and Ownership Type. *International Business Review*, 10 (1), 71-89.
- Duyan, E.C. ve Van Dierendonck, D. (2014). Hizmetkar Liderliği Anlamak: Teoriden Ampirik Araştırmaya Doğru. *Sosyoloji Konferansları*, 49, 1-32.
- Dwyer, S., Richard, O.C. ve Chadwick, K. (2003). Gender Diversity in Management and Firm Performance: The Influence of Growth Orientation and Organizational Culture. *Journal of Business Research*, 56(12), 1009-1019.
- Ehrhart, M.G. (2004). Leadership and Procedural Justice Climate as Antecedents of Unit-Level Organizational Citizenship Behavior. *Personnel Psychology*, 57(1), 61-94.
- Erdem, R. (2007). Örgüt Kültürü Tipleri ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki: Elazığ İl Merkezindeki Hastaneler Üzerinde Bir Çalışma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 63-79.
- Ergeneli, A., Arı, G.S. ve Metin, S. (2007). Psychological Empowerment and its Relationship to Trust in Immediate Managers. *Journal of Business Research*, 60 (1), 41-49.
- Fernet, C., Trépanier, S.G., Austin, S., Gagné, M. ve Forest, J. (2015). Transformational Leadership and Optimal Functioning at Work: On the Mediating Role of Employees' Perceived Job Characteristics and Motivation. *Work & Stress*, 29(1), 11-31.
- Giritli, H., Öney-Yazıcı, E., Topçu-Oraz, G. ve Acar, E. (2013). The Interplay between Leadership and Organizational Culture in the Turkish Construction Sector. *International Journal of Project Management*, 31(2), 228-238.
- Gregory, B.T., Harris, S.G., Armenakis, A.A. ve Shook, C.L. (2009). Organizational Culture and Effectiveness: A Study of Values, Attitudes, and Organizational Outcomes. *Journal of Business Research*, 62(7), 673-679.
- Harrison, R. (1972). Understanding Your Organisation's Character. *Harvard Business Review*, 50, 119-128.

- Hiçdurmaz, D. ve Fatma Ö. (2011). Benliğin Bilişsel Yaklaşımla Güçlendirilmesi, *Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Dergisi*, 18(2), 68-78.
- Hill, N.S., Kang, J.H. ve Seo, M.G. (2014). The Interactive Effect of Leader-Member Exchange and Electronic Communication on Employee Psychological Empowerment and Work Outcomes. *The Leadership Quarterly*, 25(4), 772-783.
- Hofstede G. (1993). Cultural Constraints in Management Theories. *The Academy of Management Perspectives*, 7 (1), 81-94.
- Hofstede, G., Neuijen, B., Ohayv, D.D. ve Sanders, G. (1990). Measuring Organizational Cultures: A Qualitative and Quantitative Study across Twenty Cases. *Administrative Science Quarterly*, 35(2), 286-316.
- Houghton, J.D. ve Yoho, S.K. (2005). Toward A Contingency Model of Leadership and Psychological Empowerment: When Should Self-Leadership be Encouraged?. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 11(4), 65-83.
- Jones, R.A., Jimmieson, N.L. ve Griffiths, A. (2005). The Impact of Organizational Culture and Reshaping Capabilities on Change Implementation Success: The Mediating Role of Readiness for Change. *Journal of Management Studies*, 42(2), 361-386.
- Keskes, I. (2014). Relationship between Leadership Styles and Dimensions of Employee Organizational Commitment: A Critical Review and Discussion of Future Directions. *Intangible Capital*, 10(1), 26-51.
- Kovjanic, S., Schuh, S.C., Jonas, K., Quaquebeke, N.V. ve Dick, R. (2012). How Do Transformational Leaders Foster Positive Employee Outcomes? A Self-Determination-Based Analysis of Employees' Needs as Mediating Links. *Journal of Organizational Behavior*, 33(8), 1031-1052.
- Krog, C.L. ve Govender, K. (2015). The Relationship between Servant Leadership and Employee Empowerment, Commitment, Trust and Innovative Behaviour: A Project Management Perspective, *Journal of Human Resource Management*, 13(1), 1-12.
- Kudelko, J., Juzyk, A. ve Zaremba, L. (2014). Conditions of Management by Values in Mining Companies. *Revista Minelor/Mining Revue*, 20(3), 23-30.
- Kuzgun Meyvacıoğlu, Y. (1983). Benlik ve İdeal Benlik Kavramlarının "Tercih Edilen Meslek" Kavramı İle İlişkisi". *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 16(1), 1-10.

- Lan, X.M. ve Chong, W.Y. (2015). The Mediating Role of Psychological Empowerment between Transformational Leadership and Employee Work Attitudes. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 172, 184-191.
- Laub, J.A. (2000). *Assessing the Servant Organization: Development of the Organizational Leadership Assessment (OLA) Instrument*. Doctoral Dissertation, Florida Atlantic University Boca Raton, Florida.
- Liden, R.C., Wayne, S.J., Zhao, H. ve Henderson, D. (2008). Servant Leadership: Development of A Multidimensional Measure and Multi-Level Assessment. *The Leadership Quarterly*, 19(2), 161-177.
- Lin, H.C. ve Rababah, N. (2014). CEO-TMT Exchange, TMT Personality Composition, and Decision Quality: The Mediating Role of TMT Psychological Empowerment. *The Leadership Quarterly*, 25(5), 943-957.
- Martin, C.A. ve Bush, A.J. (2006). Psychological Climate, Empowerment, Leadership Style, and Customer-Oriented Selling: An Analysis of the Sales Manager-Salesperson Dyad. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(3), 419-438.
- Meng, L., Jin, Y. ve Guo, J. (2016). Mediating and/or Moderating Roles of Psychological Empowerment. *Applied Nursing Research*, 30, 104-110.
- Menon, S. (2001). Employee Empowerment: An Integrative Psychological Approach. *Applied Psychology*, 50(1), 153-180.
- Messaoud, M. (2014). Relationship between Empowerment and the Adoption of Total Quality Management: From the Point of View of Top and Middle Leaders in Al Baraka Bank of Algeria. *Journal of Business and Management*. 16(1), 23-27.
- Myers, D.G. (2015), "Bölüm 2: Sosyal Dünyada Benlik Kavramı", Çev. Gamze Sart (Çev. Edt. Serap Akfırat), Sosyal Psikoloji, 10. basımdan çeviri, Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic.Ltd.Şti., Ankara.
- O'Brien, J.L. (2010). *Structural Empowerment, Psychological Empowerment and burnout in registered staff nurses working in outpatient dialysis centers*. Doctoral Dissertation, Rutgers University-Graduate School, Newark.
- O'Reilly, C.A., Chatman, J. ve Caldwell, D.F. (1991). People and Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person-Organization Fit. *Academy of Management Journal*, 34(3), 487-516.
- Öcal, H. ve Ağca, V. (2010). Teknolojik Değişim Hızına Bağlı Olarak Farklılaşan Endüstri Yapılarının Örgüt Kültürü ve İşletme Performansı Üzerindeki Etkileri. *Ege Akademik Bakış*, 10(1), 157-182.

- Patterson, K.A. (2003). *Servant Leadership: A Theoretical Model*. *School of Leadership Studies*, Regent University.
- Pettigrew, A.M. (1979). On Studying Organizational Cultures. *Administrative Science Quarterly*, 24(4), 570-581.
- Pfister, J. (2009). *Managing Organizational Culture for Effective Internal Control: From Practice to Theory*. Berlin: Physica-Verlag.
- Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B., Lee, J.Y. ve Podsakoff, N.P. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88, 879-903.
- Quiñones, M., Van den Broeck, A. ve De Witte, H. (2013). Do Job Resources Affect Work Engagement via Psychological Empowerment? A Mediation Analysis. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 29(3), 127-134.
- Reiman, T. ve Oedewald, P. (2004). Measuring Maintenance Culture and Maintenance Core Task with Culture-Questionnaire-A Case Study in the Power Industry. *Safety Science*, 42(9), 859-889.
- Richard, O.C., McMillan-Capehart, A., Bhuian, S.N. ve Taylor, E.C. (2009). Antecedents and Consequences of Psychological Contracts: Does Organizational Culture Really Matter?. *Journal of Business Research*, 62(8), 818-825.
- Rubio-Sanchez, A., Bosco, S.M. ve Melchar, D.E. (2013). Servant Leadership and World Values. *Global Studies Journal*, 5(3), 19-33.
- Ruíz, P., Martínez, R. ve Rodrigo, J. (2010). Intra-Organizational Social Capital in Business Organizations. A Theoretical Model with a Focus on Servant Leadership as Antecedent. *Ramon Llull Journal of Applied Ethics*, 1(1), 43-59.
- Russell, R.F. ve Stone, A. G. (2002). A Review of Servant Leadership Attributes: Developing A Practical Model. *Leadership & Organization Development Journal*, 23(3), 145-157.
- Sanı, F.O.Ü., Çaliskan, S.C., Atan, Ö. ve Yozgat, U. (2013). Öğretim Üyelerinin Hizmetkâr Liderlik Davranışları ve Ardılları Üzerine Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 13(1), 63-82.
- Schein, E. H. (2004). *Organizational Culture and Leadership*. (3. Bs.). San Francisco: Jossey-Bass.
- Shamir, B., House, R.J. ve Arthur, M.B. (1993). The Motivational Effects of Charismatic Leadership: A Self-Concept Based Theory. *Organization Science*, 4(4), 577-594.

- Sigler, T.H. ve Pearson, C.M. (2000). Creating an Empowering Culture: Examining the Relationship between Organizational Culture and Perceptions of Empowerment. *Journal of Quality Management*, 5(1), 27-52.
- Sotirofski, K. (2014). Organizational Culture Impact on Psychological Empowerment of Academic Staff. *European Journal of Sustainable Development*, 3(2), 119-124.
- Spears, L.C. (2010). Character and Servant Leadership: Ten Characteristics of Effective, Caring Leaders. *The Journal of Virtues & Leadership*, 1(1), 25-30.
- Spreitzer, G.M. (1995). Psychological Empowerment in the Workplace: Dimensions, Measurement, and Validation. *Academy of Management Journal*, 38(5), 1442-1465.
- Spreitzer, G.M. (1996). Social Structural Characteristics of Psychological Empowerment. *Academy of Management Journal*, 39(2), 483-504.
- Spreitzer, G.M., De Janasz, S.C. ve Quinn, R.E. (1997). Empowered to Lead: The Role of Psychological Empowerment in Leadership. *Ceo Publication T 97-7 (319)*, 1-24.
- Stoica, M., Liao, J. ve Welsch, H. (2004). Organizational Culture and Patterns of Information Processing: The Case of Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(3), 251-266.
- Stone, A.G., Russell, R.F. ve Patterson, K. (2004). Transformational versus Servant Leadership: A Difference in Leader Focus. *Leadership & Organization Development Journal*, 25(4), 349-361.
- Şekercioğlu, G. ve Güzeller, C.O. (2012). Ergenler İçin Benlik Algısı Profili'nin Faktör Yapısının Yeniden Değerlendirilmesi. *Bilig*, 60, 215-236.
- Taormina, R.J. (2008). Interrelating Leadership Behaviors, Organizational Socialization, and Organizational Culture. *Leadership & Organization Development Journal*, 29(1), 85-102.
- Taylor, T., Martin, B.N., Hutchinson, S. ve Jinks, M. (2007). Examination of Leadership Practices of Principals Identified as Servant Leaders. *International Journal of Leadership in Education*, 10(4), 401-419.
- TDK. (2005). *Türkçe Sözlük*. (10. Bs.). Ankara: Akşam Sanat Okulu Matbaası.
- Tolay, E., Sürgevil, O. ve Topoyan, M. (2012). Akademik Çalışma Ortamında Yapısal ve Psikolojik Güçlendirmenin Duygusal Bağlılık ve İş Doyumu Üzerindeki Etkileri, *Ege Akademik Bakış*, 12(4), 449-465.
- Van Dierendonck, D. ve Nuijten, I. (2011). The Servant Leadership Survey: Development and Validation of a Multidimensional Measure. *Journal of Business and Psychology*, 26(3), 249-267.

- Van Oudenhoven, J.P. (2001). Do Organizations Reflect National Cultures? A 10-Nation Study. *International Journal of Intercultural Relations*, 25(1), 89-107.
- Van Winkle, B., Allen, S., DeVore, D. ve Winston, B. (2014). The Relationship between the Servant Leadership Behaviors of Immediate Supervisors and Followers' Perceptions of Being Empowered in the Context of Small Business. *Journal of Leadership Education*, 13(3), 70-82.
- Vigoda-Gadot, E. ve Dryzin-Amit, Y. (2006). Organizational Politics, Leadership and Performance in Modern Public Worksites: A Theoretical Framework. Vigoda-Gadot, E. and Drory, A. (Eds), *Handbook of Organizational Politics* içinde (pp. 3-15). Great Britain: MPG Books Ltd.
- Wang, G. ve Lee, P.D. (2009). Psychological Empowerment and Job Satisfaction: An Analysis of Interactive Effects. *Group & Organization Management*, 34(3), 271-296.
- Wiewiora, A., Trigunarsyah, B., Murphy, G. ve Coffey, V. (2013). Organizational Culture and Willingness to Share Knowledge: A Competing Values Perspective in Australian Context. *International Journal of Project Management*, 31(8), 1163-1174.
- Yıldırım, N. ve Birinci, S. (2013). Impacts of Organizational Culture and Leadership on business Performance: A Case Study on Acquisitions. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 75, 71-82.
- Zehir, C., Ertosun, Ö.G., Zehir, S. ve Müceldili, B. (2011). The Effects of Leadership Styles and Organizational Culture over Firm Performance: Multi-National Companies in İstanbul. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 1460-1474.
- Zhang, X. ve Bartol, K.M. (2010). Linking Empowering Leadership and Employee Creativity: The Influence of Psychological Empowerment, Intrinsic Motivation, and Creative Process Engagement. *Academy of Management Journal*, 53(1), 107-128.
- Zhou, Y. ve Miao, Q. (2014). Servant Leadership and Affective Commitment in the Chinese Public Sector: The Mediating Role of Perceived Organizational Support. *Psychological Reports*, 115(2), 381-395.

VEKÂLET KURAMI BAKIŞ AÇISIYLA AİLE İŞLETMELERİNDE KURUMSALLAŞMA VE NEPOTİZM İLİŞKİSİ

The Relationship between Institutionalism and Nepotism in Family Businesses through Agency Theory Perspective

Gönderim Tarihi: 01.11.2016

Kabul Tarihi: 14.12.2016

Tamer BOLAT*

Oya SEYMEN**

Oya İnci BOLAT***

Murad YÜKSEL****

Yahya KATI*****

Oğuzhan KİNTER*****

ÖZ: Günümüzde aile işletmeleri, gerek dünyada gerek Türkiye’de işletmelerin oransal olarak önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Aile işletmelerinde, özellikle üst yönetim pozisyonlarına yapılan atamalarda nepotizme gidildiği görülmektedir. Bu durum, özellikle görevlendirilen aile üyeleri ve yakınlarının gerekli nitelikleri taşımaması durumunda önemli sorunları beraberinde getirmektedir. Bunun önüne geçmenin yollarından biri, işletme sahipliği ile yönetimini birbirinden ayırmaktır. Kurumsallaşma bunu sağlamanın bir yolu olarak görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyi ile nepotizm arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Bu kapsamda, kurumsallaşma ve nepotizm ölçeklerini kapsayan bir anket formu oluşturulmuştur. Anketler, kolayda örnekleme yöntemi ile 19-30 Eylül 2016 döneminde, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi’ndeki orta ve büyük ölçekli yedi aile işletmesinde uygulanmıştır. Ankete 232 işgören katılmıştır. Araştırma sonuçları, kurumsallaşma ile nepotizm arasında anlamlı ve negatif bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Bu çalışmanın en önemli kısıtı, çalışmanın, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi’ndeki yedi aile işletmesinde yapılmış olmasıdır.

Anahtar Kelimeler: Aile İşletmeleri, Kurumsallaşma, Nepotizm, Vekâlet Kuramı

* Prof.Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, tbolat@balikesir.edu.tr

** Prof.Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, seymenoy@yahoo.com

*** Doç.Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, oyainci@balikesir.edu.tr

**** Dr., Milli Savunma Bakanlığı, gulumurcin@yahoo.com

***** Araş.Gör., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, yahyakati@gmail.com

***** Araş.Gör., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, oguzhankinter@yahoo.com.tr

ABSTRACT: Today, family businesses constitute a significant part of enterprises in the world and in Turkey. In these businesses, nepotism have been seen especially at the appointments to the top management positions. This issue brings with it significant problems, especially if the assigned family members and relatives can not have the required qualifications. One way to overcome this issue is by separating management from ownership. Institutionalization is seen as a way of achieving this. The aim of this study is to determine the relationship between the level of institutionalization and nepotism in family businesses. Within this scope, a questionnaire composing scales of institutionalization and nepotism has been formed. The questionnaires have been applied to seven medium and large scale family businesses in Balıkesir Organised Industrial Zone through convenience sampling technique, between 19-30 September 2016. 232 employees have been participated to the study. The results of the study showed that there was a significant and negatively relationship between institutionalism and nepotism. The most important limitation of the study that the results of the study cannot be generalized, as the survey was administered in only seven family businesses in Balıkesir Organised Industrial Zone.

Keywords: Family Businesses, Institutionalism, Nepotism, Agency Theory.

GİRİŞ

Alan yazında, örgütsel performans ile işletme sahipliği ve işletme kontrolü arasındaki ilişki konusunda bir görüş birliği olmamakla birlikte, sahipliğin ve yönetimin ayrılmasının belirli maliyetler yarattığına ilişkin bir uzlaşıdan söz edilebilir (Chrisman vd. 2004:335). Vekalet Kuramı çerçevesinde ele alınabilen bu ayrım “asıl-vekil ilişkisi” ve bu ilişkinin yarattığı maliyetler de “vekalet maliyetleri”, olarak adlandırılmaktadır (Eisenhardt, 1989:58). Bu maliyetler; firsatların kaçırılması maliyetleri, artık zarar/önlenemeyen kayıplar, izleme-denetleme maliyetleri ile sözleşme ve değerlendirme maliyetleridir (Jensen ve Meckling, 1976:310; Söylemez, 2007:31-35; Bolat vd. 2014:80-82). Ülke ekonomilerinin önemli bir bölümünü oluşturan aile işletmelerinde, sahipliğin ve yönetimin ayrılması, özellikle de sözü edilen vekalet maliyetlerinden dolayı bir sorun teşkil etmekte, işletme sahipleri de bu maliyetlerden kaçınabilmek için, bireyleri yetenek ya da profesyonellik gibi nesnel ölçütlerden ziyade akraba ilişkisine dayanan ve nesnel olmayan bir ölçüğe göre istihdam etmek anlamına gelen nepotizme yönelebilmektedir (Yeung, 2000:57-58). Yazında nepotizmin sakıncalı yanlarının yanısıra, bazı yararlarının da olduğuna ilişkin görüşler de bulunmaktadır. Örneğin, Jaskiewicz ve arkadaşları (2013:122), aile üyelerinin örtük bilgiye sahip olduğunu; aile üyelerinin istihdamının, sosyal mübadele kapsamında bir üstünlük yaratacağını ve bu durumun, işgörenlerin örgüte uzun dönem bağlılık duymasına ve güvene dayalı ilişkiler geliştirilmesine katkı sağlayacağını ileri sürmüşlerdir. Diğer yandan, nepotizmin, aile üyele-

rinin işten kaytarmaları, gerekli yetkinliklere sahip olmamaları ya da işletme kaynaklarını hoyratça kullanmaları gibi olumsuz maliyetlere de yol açtığı görülmektedir (Songini ve Gnan, 2015:751). Gerek bu tür maliyetlerden kurtulmak gerekse büyüyen ve giderek karmaşıklaşan örgüt yapısını etkin bir şekilde yönetebilmek için aile işletmeleri, nepotizmin yerine profesyonelleşmeye yönelmekte ve bu yönetsel yapıyı kontrol edebilmek için de kurumsallaşmaya gitmektedirler.

Çalışmamızın temel amacı, aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyinin nepotizm üzerinde nasıl bir etki yarattığını tespit etmektir. İlgili yazın incelendiğinde, bu ilişkiyi ortaya koyan sınırlı sayıda çalışmanın yapıldığı görülmüştür. Çalışmayla ayrıca yazındaki bu boşluğu doldurmak amaçlanmaktadır.

YAZIN TARAMASI

Aile İşletmesi Kavramı

Birçok ülke ekonomisinin omurgasını ve dünyadaki işletmelerin genel olarak %90'ını oluşturan aile işletmelerinin (Hielb, 2012:49) nasıl oluşturulduğu/kurulduğu ve yönetildiği, 19.yüzyılın başından günümüze kadar birçok bilim insanının dikkatini çekmektedir (Herrera-Echeverri vd. 2016:2018). Aile işletmeleri, dünyada en eski ve en yaygın işletme türü olarak kabul edilmesine (Huang vd. 2015: 122; Herrera-Echeverri vd. 2016:2018) ve üzerinde birçok araştırma yapılmasına (Gedajlovic, vd. 2012:3) rağmen, kavramın net bir tanımı bulunmamaktadır (Shanker ve Astrachan, 1996:107; Chrisman vd. 2003:470). Bu belirsizliği vurgulayan Habbershon ve Williams (1999:5), aile işletmeleri konulu çalışmalarda 44 farklı "aile işletmesi" tanımının yapıldığını tespit etmişlerdir. Handler (1989:257'den aktaran Yazıcıoğlu ve Koç, 2009:498), araştırmacıların tanımlamalarda kullandıkları ölçütlerde tam bir uzlaşma sağlayamadıklarından dolayı bu farklılıkların oluştuğunu belirtmiştir. İlgili yazında, aile işletmelerinin tanımına yönelik yapılan çalışmaların genellikle *mülkiyet, yönetim, veraset, işletme büyüklüğü* ve *iş ortamı* üzerine odaklandığı görülmektedir (Chrisman vd. 2003:470). *Mülkiyet açısından* yapılan tanımlara bakıldığında; Poutziouris (2001:277)'un, aile işletmelerinin, bir ailenin sahip olduğu veya ailenin tümü ya da bir kısmı tarafından yönetilen işletmeler olduğunu; Tagiuri ve Davis (1996:199), iki ya da daha fazla aile üyesince akrabalık bağlarının, yönetim rollerinin ya da mülkiyet haklarının uygulanmasını etkiledikleri iş yerleri olduğunu; Westhead ve Cowling (1997:34), toplam mülkiyetin %50'den fazlasının tek bir ailenin elinde olduğu işletmeler olduğunu ve Donckels ve Frohlich 1991:152'den aktaran Asunakutlu ve Avcı, (2010:95) ise, bu oranın en az %60 olması gerektiğini belirttikleri görülmektedir. *Yönetim açısından* aile işletmesini tanımlayan Litz (1995:101), bir işletmenin aile işletmesi olarak kabul

edilebilmesi için yönetiminin bir aileye ait olması gerektiğini ifade etmiştir. Zimmerer ve Scarborough 1996:12'den aktaran Büte ve Tekarslan, (2010:3, bir işletmenin aile işletmesi olarak kabul edilebilmesi için, işletmenin finansal yapısının aynı aileden en az iki veya daha fazla kişi tarafından kontrol edilmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Aile işletmesi, *veraset açısından* incelendiğinde ise, işletmede en az iki kuşağın istihdam edilmesi gerektiği ifade edilmektedir (Ağca ve Kandemir, 2008:212). Aile işletmelerini *büyüklik* ölçütüne göre tanımlayan Daily ve Dollinger (1993:79), küçük işletmeleri aile işletmeleri olarak tanımlamışlardır. Habbershon ve Williams (1999:4) ise, *iş ortamına* vurgu yaparak aile işletmelerini, aile odaklı bir iş yerini özendiren, çalışanı ile daha fazla ilgilenen ve bağlılık duygusu aşıl原因an, benzersiz bir iş ortamı, olarak ifade etmişlerdir. Bu tanımlardan hareketle; aile işletmelerinin; mülkiyetinin ve yönetiminin tamamının ya da büyük bir kısmının tek bir aileye ait olması, yönetimde en az iki kuşaktan aile fertlerinin yer alması, işletmenin kuşaktan kuşağa aktarılması ve aileye has bir işletme kültürünün olması gibi özelliklerinin olduğu söylenebilir.

Diğer yandan, ekonomik alanda bu kadar önemli olmakla birlikte, aile işletmeleri üzerine odaklanan çalışmaların sadece son yirmi yıldır yoğun olarak yapıldığı görülmektedir (Hielb, 2012:49). Özellikle yazında, *işletme performansı* (Muttakin vd. 2015), *nepotizm* (Asunakutlu ve Avcı, 2010; Büte ve Tekarslan, 2010; Keleş vd. 2011; Liu vd. 2015), *istihdam* (Bjuggren, 2015), *yönetim tarzı* (Sirmon ve Hitt, 2003; Barros vd. 2016; Cucculelli ve Bettinelli, 2016), *işgören tatmini* (Huang vd. 2015), *risk alma* (Hielb, 2012; Kotlar vd. 2014), *yönetici sırası* (Handler ve Kram, 1988; Smith ve Amoako-Adu, 1999; Chen vd. 2016), *kurumsallaşma* (Yazıcıoğlu ve Koç, 2009; Sönmez ve Toksoy, 2011), *vekâlet ve özgeçilicilik* (Schulze vd. 2003) gibi kavramların aile işletmeleri açısından incelendiği görülmektedir. Bu çalışmaların çoğu, aile işletmelerinin kendilerine özgü özellikleri ile diğer işletmelerin karşılaştırılmasına (Habbershon ve Williams, 1999:3; Zellweger vd. 2010:54; Hielb, 2015:264) ve aile işletmelerinin güçlü ve zayıf yanlarına (Tagiuri ve Davis, 1996:199) odaklanmıştır.

Aile işletmelerinde, örgüt ailenin bir parçası olarak görülmekte ve akrabalar genellikle işletmeye güçlü duygular beslemektedir. İşletme, kurucusu olan kişi için çoğu zaman bir eş ya da evlat gibidir. Kurucunun oğluse, genellikle kendisini babasının eserinin bir emanetçisi, koruyucusu, kardeşi ya da sahibi olarak görmektedir (Tagiuri ve Davis, 1996:206). Bu yakın ilişki, aile ile işletme arasında güçlü bir duygusal bağ yaratmaktadır (Hielb, 2012:49). Bu bağdan hareketle, aile işletmelerinin güçlü yanlarını vurgulayan çalışmalarda (Tagiuri ve Davis, 1996:205; Habbershon ve Williams, 1999:4; Poutziouris, 2001:277; Zellweger vd. 2010:54), aile işletmelerinin diğer işletmelere nazaran

daha girişimci oldukları (Poutziouris, 2001:277), aile üyelerinin diğer işgörenlere nazaran daha üretken oldukları ve sahip oldukları “aile dilinin” kendi aralarında daha etkili iletişim kurarak özel bilgileri büyük bir gizlilik içerisinde paylaşmalarını sağladığı (Tagiuri ve Davis, 1996:205) ileri sürülmektedir. Ayrıca, aile içerisindeki ilişkilerin büyük bir motivasyon oluşturduğu ve aile üyelerinin işletmeye ve birbirlerine karşı daha sadık ve güvenilir olmalarını sağladığı (Habbershon ve Williams, 1999:4) belirtilmektedir. Herrera-Echeverri ve arkadaşlarına (2016:2019) göre, aile işletmeleri, sadece kârlılığa değil, aynı zamanda ailenin uzun dönemli statüsünü korumaya odaklanmaktadır. Bertrand ve Schoar (2006:77), aile üyeleri arasındaki güven ilişkisinin kuvvetli olması durumunda, aile işletmelerinin daha kolay politik bağlantılar kurabileceğini, hatta aile üyelerinden birini politikaya dahil ederek işletmenin yararına bazı kazançlar elde edebileceğini, ifade etmişlerdir. Ayrıca, kurucusunun inanç ve uygulamalarını yansıtan aile işletmelerinde, işgörenlerin hedeflerine daha fazla bağlanmaları ve yönetsel politika ile daha az ilgilenmeleri de söz konusudur. Bu işletmelerde işgörenler biçimsel etik kurallarından ziyade, kabul edilebilir davranış kurallarını aktarmak için rol model olmaya daha eğilimlidirler. Çalışanlar, kişisel ve ailesel değerlerini ortak değerlerin üzerinde tutar ve ilişkilerinde bütünlüğe ve bağlılığa vurgu yaparlar (Habbershon ve Williams, 1999:4). Yapılan araştırmalarda, insan kaynaklarının olumlu katkılarının olduğu gibi olumsuz sonuçlarının da olduğu iddia edilmektedir (Sirmon ve Hitt, 2003:342). Özellikle, verasetin herkese açık olmamasından, mesleki gelişmenin sınırlı olmasından ve profesyonellik duygusunun eksikliğinden dolayı yüksek nitelikli yöneticilerin aile işletmelerinden uzak durması, aile işletmelerinde en sık yaşanan sorunlardan biridir (Sirmon ve Hitt, 2003:342). Nitelikli yöneticilerin istihdamında yaşanan sıkıntıların dışında, aile içerisinde yaşanan çatışmalar, nepotizm ve ortaya çıkan yeni sorunlara uyum sağlamada yaşanan katılık, aile işletmelerini olumsuz etkileyen unsurlar arasında sayılmaktadır (Poutziouris, 2001:277). Özellikle işletmenin gelecek nesillere aktarılabilirliği ve gelecek nesillerde işletmede söz sahibi olacak kişinin belirlenmesi, aile işletmeleri için yüksek risk oluşturmaktadır (Hielb, 2012:50). Bu kapsamda, Beckhard ve Dyer (1983’den aktaran Handler, 1992:284) aile işletmelerinin ancak %30’unun ikinci kuşağa, %10’unun da üçüncü kuşağa aktarabildiğini belirtmişlerdir (Handler ve Kram, 1988:361). Özellikle en büyük çocuğun miras olarak tüm şirketi devralması ya da tüm çocukların şirketi eşit olarak paylaşması gibi kültürel değerler, aile işletmelerinin gelecek nesillere aktarılması açısından sorun oluşturmakta ve nitelikli olmadığı halde kültürel baskılar sonucunda işletmenin en büyük çocuğa devredilmesi, işletmenin varlığını tehlikeye sokabilmektedir (Bertrand ve Schoar, 2006:79). Dolayısıyla aile işletmelerinin nesilden nesile devamlılığı açısından kurumsallaşma oldukça

önemli bir kavramdır (Peksaygılı ve Tutan, 2015:6435). Aile işletmeleri ile ilgili başka bir tartışma konusu da üst düzey görevlendirmelerde aile üyelerine nepotizm yapıldığı yönündeki görüştür (Smith ve Amoako-Adu, 1999:344). Dolayısıyla, yapılan çalışmalarda kurumsallaşmanın dışında nepotizmin de aile işletmeleri için önemli olduğu ifade edilmektedir (Asunakutlu ve Avcı, 2010:94; Büte ve Tekarslan, 2010:1; Liu vd. 2015:419).

Kurumsallaşma Kavramı

Kurum, sözlük anlamıyla “kuruluş, müessese, tesis” ya da hukuki olarak “evlilik, aile, ortaklık, mülkiyet gibi, insanlar tarafından oluşturulan şey, müessese” olarak ifade edilmektedir (TDK, 2005:1265). İlk defa Hughes’in (1936) çalışması ile yazına kazandırılan kurum kavramı (Ayrancı, 2010:86), uzun süredir sosyolojik kuramların dayanak noktasını oluşturmakta (Barley ve Tolbert, 1997:93) ve toplumun temel sosyo-kültürel yapı taşı olarak kabul edilmektedir (Abrutyn ve Turner, 2011:283). Scott (1987:499)’a göre *sosyolojik kurumlar*; sosyal inançların ve din, iş, aile, politika gibi toplumsal düzen içerisinde değişen işlevsel alanlarla ilgili sosyal olarak düzenlenmiş uygulamaların nispeten kalıcı bir sistemidir. Bu açıdan kurumlar; sosyal davranışın anlamını ve istikrarını sağlayan düzenleyici, normatif ve bilişsel yapı ve uygulamaların toplamı, olarak tanımlanmaktadır (Melin ve Nordqvist, 2007:322). Ayrıca Scott (1995:33)’den aktaran Leaptrott, 2005:219) kurumu; sosyal davranışın anlamını ve istikrarını sağlayan, *düzenleyici, normatif ve kültürel-bilişsel* yapıların ve işleyişlerin toplamı, olarak tanımlamaktadır. Leaptrott (2005:219)’a göre *düzenleyici, normatif ve kültürel-bilişsel* olarak ifade edilen bu üç unsur, örgütsel boyutların manevi değerleri ile sonuçlanan güçleri kapsamaktadır. Kurumların belirleyicisi olan bu üç unsurdan ilki olan *düzenleyici unsurlar*; kural koyma kapasitesini, denetim mekanizmalarını ve davranışları etkileyen baskıları içerir. *Normatif unsurlar*, davranışların öncelikle sosyal norm ve değerler tarafından yönlendirildiğini ifade eder. Son olarak *kültürel-bilişsel unsurlar*, davranışların “sosyal kimlik” yapısı tarafından yönlendirildiğini; yani içinde bulunan toplumun ortak değerleriyle ve bu değerlere yüklenen anlamlarla yöneltildiğini açıklar (Leaptrott, 2005:219; Bolat ve Seymen, 2006:227).

Sosyolojik olarak ele alınan kurum kavramı, yönetim ve örgüt yazını üzerinde de etkili olmuştur (Bolat ve Seymen, 2006:228). Bu kapsamda, kurumsallaşma sürecini ilk defa örgütlerle ilişkilendiren ve örgütleri kendine özgü amaçlara ulaşmak için tasarlanmış araçlar, olarak ifade eden Selznick’in çalışmaları oldukça önemlidir (Ayrancı, 2010:86). Selznick’e göre kurumsallaşma, üyeleri ve çevresi tarafından etkilenen bir dizi karar sayesinde örgütün geliştirdiği ayırt edici karakter yapısı sürecidir (Alpay vd. 2008:435). Selznick (1948:27), kurumsallaşmayı, kişilik farklılıklarından kaynaklanan ayrımı ortadan kaldırarak,

onları biçimsel örgütün sürekli bir yapısı içerisine dönüştüren ve örgütsel karar ortamındaki grup ilişkilerini kontrol eden bir unsur olarak ifade etmektedir. Selznick, örgütlerin sürekliliğini sağlamak için sadece örgüt içi aktörlere değil, toplumsal değerlere de önem vermeleri gerektiğini belirtmiştir (Hatch ve Cunliffe, 2013:36). DiMaggio ve Powell (1991'den aktaran Ayrancı, 2010:87), Selznick'in bu yaklaşımını "eski" kurumsalcılık yaklaşımı olarak ifade etmişlerdir. Bu bağlamda kurumsalcılık ile ilgili araştırmaların, "eski" ve "yeni" kurumsalcılık yaklaşımı ile açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir (Fleck, 2007:65). Selznick'e göre örgütsel yapı, katılımcıların özellikleri ve sözlerinin yanı sıra dışsal çevrenin etkileri ve zorlamalarına tepki vererek şekillenen bir araçtır (Scott, 1987:494). Eski kurumsalcılık yaklaşımına, örgütlerin sembolik anlam ve yapıya sahip olduğu ve bunun daha yüksek etkinlik ve etkililik uğraşısının bir sonucu olmadığı anlayışı ile katkıda bulunan *yeni kurumsal kuram* (Leaptrott, 2005:219), örgütsel yapı ve işleyişin anlaşılmasına ilişkin çalışmalara ekonomik, siyasal ve sosyolojik bir boyut kazandırmıştır (Bolat ve Seymen, 2006:241). Kurumların makro faktörlerden etkilendiğini kabul eden bu yeni kurumsalcılık yaklaşımı (Abrutyn ve Turner, 2011:284), kurumsallaşma sürecini daha bütüncül bir yaklaşımla açıklamaya çalışmaktadır (Fleck, 2007:66). Yeni kurumsalcılık yaklaşımı, özellikle örgütsel yapı ve işleyişte, çok küçük değişimler olmakla birlikte, özünde bir homojenliğin olduğuna işaret etmekte ve kurumsal eşbiçimliliğin üç mekanizması olarak: *zorlayıcı* (politik etki ve meşruluk problemi), *taklitçi* (belirsizliğe karşı standart tepki) ve *normatif* (mesleğe özgü faaliyetler) unsurların olduğunu kabul etmektedir (DiMaggio ve Powell, 1983:150; Bolat ve Seymen, 2006:242; Brundin ve Wigren-Kristoferson, 2013:453). Özetle, eski kurumsalcılık yaklaşımı örgütün benzersiz olması ile ilgilenirken, yeni kurumsalcılık yaklaşımı örgütlerin homojen bir yapıda olduğunu ve makro kurumsal etkilere benzer tepkiler verdiğini ifade etmektedir (Ayrancı, 2010:87).

Daha önce de ifade edildiği gibi aile işletmelerinin sadece %30'u ikinci kuşağa, %10'u da üçüncü kuşağa aktarılabilir (Handler ve Kram, 1988:361). Hatta Lee ve arkadaşlarına (2003:658) göre bir aile işletmesinin ortalama ömrü, 24 yıldır. Konuya ilişkin olarak yapılan araştırmalarda (Alpay vd. 2008; Ayrancı, 2010; Çavuş ve Demir, 2011 vb.), bu sorunun çözümü açısından işletmelerin kurumsallaşması, en önemli çözüm yolu olarak görülmektedir (Çemberci, 2013:2). Bu kapsamda, *düzenleyici unsurlar*, aile şirketlerini büyük ölçüde olumlu yönde düzeltebilir. Örneğin, aile işletmeleri biçimsel bir içtüzüğe, aile üyeleri arasında bir sözleşmeye, yönetim ve işlemsel konuları düşünen ve planlı olarak sürekli yapılan toplantılara sahip olmayabilir. Hatta aile üyeleri arasında olması gereken ortak atmosferin yerine, mülkiyet ve gelirlerin dağıtılması konusunda aile üyeleri arasında istenmeyen durumlar söz konusu olabi-

lır. Burada düzenleyici otorite, aile işletmesi üzerinde etkili olarak bu sorunları ortadan kaldırılabılır (Leaptrott, 2005:221). Aile işletmeleri açısından *normatif unsurlar*, sosyal hayata kural koyucu, değerlendirci ve zorlayıcı beklentileri içermektedir (Bolat ve Seymen, 2006:228). Bu açıdan, mesleki standartlar, müşteriler, işçi sendikaları ve hatta hükümet bile aile işletmeleri üzerinde düzenleyici bir normatif baskı oluşturabilir (Ayrancı, 2010:87). *Kültürel-bilişsel unsurlar* belirsizlikle baş edebilmek için örgüt çapında taklitçiliği kolaylaştıran, çevrenin paylaşılmış sembolleridir (Leaptrott, 2005:223). Taklitçi eşbiçimsellik ise, belirsizliğe yönelik bir tepki olarak ifade edilmektedir (Beckert, 2010:158). Örgütsel teknolojiler çok az anlaşıldığında, hedefler belirsizleştiğinde ya da çevre sembolik belirsizlikler yarattığında örgütler kendilerine diğer örgütleri model alırlar. Dolayısıyla taklitçi davranış, örgütler açısından önemli bir unsurdur (DiMaggio ve Powell, 1983:151). Bu kapsamda, belirli davranışların oluşmasına neden olan bazı davranış kodlarına sahip olan aile işletmelerinde (Ayrancı, 2010:87) bu kodlar, katılımcıların davranışlarını bilinçsiz bir şekilde yönlendirmektedir (Leaptrott, 2005:224).

Aile işletmeleri açısından kurumsallaşma, *“bir şirketin kişilerden bağımsız olarak kurallara, standartlara, prosedürlere sahip olması; değişen çevre koşullarını takip eden sistemleri kurması ve gelişmelere uygun olarak organizasyon yapısını oluşturması; kendisine özgü selamlaşma biçimlerini, iş yapma usul ve yöntemlerini vb.örgüt kültürü haline getirmesi ve bu sayede diğer işletmelerden farklı ve ayırt edici bir kimliğe bürünmesi süreci”*, olarak tanımlanabilir (Karpuzoğlu, 2004:45). Tanımdan da anlaşılacağı gibi; aile işletmeleri için kurumsallaşma, bireylerden ziyade işletmelerin kurallara, prosedürlere ve belirli standartlara sahip olmasını gerekli kılmaktadır (Yücel ve Yıldırım, 2013:1523). Yazıcıoğlu ve Koç (2009:500)’a göre işletme anayasası, profesyonelleşme, etkin bir örgüt yapısı, yetki devri, yetkilendirme, yönetim anlayışı, karar verme şekli ve etkin bir iletişim sisteminin kurulması gibi unsurlar, bir işletmenin kurumsallaştığının göstergesi, olarak kabul edilmektedir. Özetle; tüm sosyal yapılar açısından büyük bir öneme sahip olan kurumsallaşmanın, aile işletmeleri açısından da önem taşıdığı söylenebilir. Kurumsallaşma, aile işletmelerinin tüm yürütücü işlevlerinin ve süreçlerinin belirli kurallar ve düzen içerisinde kendiliğinden işler hale gelmesini sağlayarak (Çemberci, 2013:6), hayatta kalmalarına katkı sağlayabilir (Aslan ve Çınar, 2010:90).

Nepotizm Kavramı

Tarih boyunca evrimsel biyoloji, antropoloji, din, sosyoloji, psikoloji, politik bilimler, tarih, hukuk ve ekonomi gibi birçok disiplinde tartışılan *nepotizmin* (Aldraehim vd. 2012:656) Rönesans Dönemine kadar uzandığı ve bu dönemde bazı din adamlarının, nitelikleri uygun olmamasına rağmen, yeğenlerini

önemli pozisyonlarda görevlendirmeye çalıştıkları düşünülmektedir (Büte, 2011:179; Yücel ve Özkalan, 2012:270; Vveinhardt ve Petrauskaitė, 2013:129; Karahan ve Yılmaz, 2014:127). Nitekim kavramın Latince'deki *nepot* (yeğen) kelimesinden türediği düşüncesi (Araslı vd. 2006:296; Araslı ve Tumer, 2008:1238; Erdem vd. 2013:175; Rowshan vd. 2015:191) bu görüşü desteklemektedir. Halk arasında yaygın olarak, torpil olarak ifade edilen nepotizm kavramının (Yücel ve Özkalan, 2012:268) tanımı hakkında net bir fikir birliği olmamasına rağmen, genellikle akrabaların işe alınması, olarak ifade edilmektedir (Aldraehim vd. 2012:656). Türk Dil Kurumu (TDK, 2005:1468) nepotizmi, akraba ve yakın arkadaşları kayırma, olarak tanımlarken; Yeung (2000:57-58) nepotizmi, bireyleri yetenek ya da profesyonellik gibi nesnel ölçütlerden ziyade, akraba ilişkisine dayanan ve nesnel olmayan bir ölçüğe göre istihdam etmek, olarak ifade etmektedir. Benzer şekilde Ciulla (2005'den aktaran Aldraehim vd. (2012:657) nepotizmi, yeteneksiz akrabaları istihdam etmek, olarak açıklamıştır. Liker ve Williams 2003'den aktaran Rowshan vd. (2015:193) ise nepotizmi farklı bir bakış açısıyla ele almış ve istihdamda önceliğin, mevcut çalışanların eşlerine verilmesi üzerine odaklanmıştır. Tanımlardaki bu çeşitlilik, nepotizmin yönetim yazınında farklı türlerinden bahsedilmesine neden olmuştur (Arslaner vd. 2014:64). Bu açıdan yazında, akrabalara yönelik kayırmacılığın *nepotizm*; eş-dost ve tanıdıklara yönelik kayırmacılığın *kronizm*; siyasal veya dinsel yandaşlara yönelik kayırmacılığın *patronaj* ve siyasal seçmen kesimine yönelik kayırmacılığın ise *klientelizm* kavramlarıyla ifade edildiği görülmektedir (Erdem vd. 2013:176).

Yaygın olarak aile işletmelerinde görülen (Yücel ve Özkalan, 2012:268) ve genellikle yakın akrabaları ya da arkadaşları desteklemeye zorlayan sosyokültürel, ekonomik, eğitim ve politik yapıların yer aldığı ve küçük toplumlarda daha sıklıkla karşılaşılan nepotizm (Aldraehim vd. 2012:657) hakkında yapılan araştırmalarda (Araslı ve Tumer, 2008:1237; Liu vd. 2015:423 vb.), kavramın meslek kurallarına aykırı olduğu yönünde eleştirildiği (Araslı vd. 2006:295) ve günümüzde olumsuz bir algıya sahip olduğu görülmektedir (Büte, 2011:187). Bu bağlamda; nepotizmin örgüt ve işgören arasında çatışmalara neden olduğu; örgütsel güveni olumsuz yönde etkilediği ve etik sorunlara yol açtığı; iş tatminini olumsuz yönde etkilediği; işten ayrılma niyetinde artışa sebep olduğu; kurumsallaşmayı, örgüt içi demokrasiyi ve hesap verilebilirliği engellediği; nitelikli işgörenlerin istihdamını önlediği için işletmenin büyümesine ve gelişmesine engel olduğu, ileri sürülmektedir (Araslı ve Tumer, 2008:1239; Erdem vd. 2013:176; Vveinhardt ve Petrauskaitė, 2013:130; Sidani ve Thornberry, 2013:71; Arslaner vd. 2014:65; Karahan ve Yılmaz, 2014:128;). Yazında, bu görüşlerin aksine nepotizmin olumlu yanlarının olduğunu savunan çalışmalara da rastlanmaktadır (Abdalla vd. 1998:555; Jaskiewicz vd. 2013:122).

Bunlar nepotizmin, iletişimi artırdığı, arkadaşça bir iş ortamı sağladığı ve bazı paydaşlarca daha fazla kabul gördüğünü vurgulamışlardır (Sidani ve Thornberry, 2013:71). Araştırmacılar bu iki görüş çerçevesinde nepotizmi, *verimli* ve *verimsiz* olmak üzere iki farklı açıdan incelemişler ve nepotizmin, uygun bir şekilde uygulanırsa verimli; çıkar çatışmalarına, homojenliğe, durağanlığa ve yasal sıkıntılara neden olursa verimsiz olarak tanımlamışlardır (Rowshan vd. 2015:191). Benzer şekilde, Jaskiewicz ve arkadaşları (2013:122), aile üyelerinin örtük bilgiye sahip olduğunu; aile üyelerinin istihdamının, sosyal mübadele kapsamında bir üstünlük yaratacağını ve bu durumun, işgörenlerin örgüte uzun dönem bağlılık duymasına ve güvene dayalı ilişkiler geliştirmesine katkı sağlayacağını ileri sürmüşlerdir. Yazarlar, *karşılıklı nepotizm* olarak adlandırdıkları bu nepotizm tipini, sosyal mübadele ilişkisi içerisinde açıklamışlar ve bunun aile içerisindeki üç durum (karşılıklı dayanışma, mübadelenin genişliği ve aile üyelerinin uymak zorunda oldukları normlar) ile ilişkili olduğunu ifade etmişlerdir. Yazarlara göre ikinci nepotizm türü *yetkilendirilmiş nepotizmdir*. Aile içerisindeki şartları göz önüne almayan ve aile üyeleri arasındaki sosyal mübadeleyi kısıtlayan bu nepotizm tipi, örgüt için oldukça zararlı, tehlikeli ve işlevsizdir. İşletmeye verdiği zararlarının uzun dönemde hissedilen yetkilendirilmiş nepotizmde, işe alınan aile üyesi, özgeci nedenlerden dolayı işe alınmakta ve bireyin performans değerlendirmesi önyargılı olarak yüksek kabul edilmektedir (*işlem nepotizmi*). İşe alınan aile üyesi, bu özgeci davranışı istismar etmekte ve bu durumdan işletme performansı olumsuz yönde etkilenmektedir (Jaskiewicz vd. 2013:122-125). Jaskiewicz ve arkadaşlarının yapmış oldukları bu sınıflandırmaya benzer bir sınıflandırma da Rowshan ve arkadaşları (2015:192) tarafından yapılmıştır. Yazarlara göre, yeteneklerine bakılmadan aile üyelerinin istihdam edilmesi *klasik nepotizm* (*terfide ve işe almada nepotizm*), buna karşın aile üyeleri arasından en yeteneklinin seçilerek istihdam edilmesi ise *modern nepotizm*, olarak ifade edilmektedir. Stout (2006:6) ise nepotizmin *zorunlu* ve *isteğe bağlı* olmak üzere iki farklı tipinin olduğunu ileri sürmüştür. İsteğe bağlı nepotizmde aile, teklif ettikleri işin bireyin isteklerine ve seçmiş olduğu kariyer planına uygun olduğuna yönelik güçlü bir inanca sahiptir ve birey de bu teklifi kendi rızası ile kabul eder. Zorunlu nepotizmde ise, aile geleneğinin devam etmesi için bireyin aynı meslekte kalması ve işi kabul etmesi konusunda zorlama vardır. Bu nepotizm türünde birey, ailesinin zorlaması ile işi kabul etmektedir.

Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma ve Nepotizm İlişkisi

Bu çalışmada, aile işletmelerinde kurumsallaşma ve nepotizm ilişkisini açıklamada Vekâlet Kuramından yararlanılmıştır. Vekâlet Kuramı'nın temelinde ; belirli kararların alınıp uygulanması için bir kişi veya grubun (asıl) başka

bir kişi veya grubu (vekil) görevlendirmesi sonucu oluşan vekâlet ilişkisiyer almaktadır (Jensen ve Meckling, 1976: 317). Kuram, vekâlet ilişkilerinde ortaya çıkan iki sorunun çözümüne odaklanmaktadır: Bunlardan ilki, (a) asıl ile vekilin arzularının veya amaçlarının çatışması durumundan ve (b) vekilin gerçekte ne yaptığını ortaya çıkarmanın asıl açısından pahalı ve zor olmasından kaynaklanan *vekil sorunu*; ikincisi de asıl ve vekilin riske karşı farklı tutumlar sergilemesinden kaynaklanan *risk paylaşım sorunudur*. Buradaana mesele, farklı tercihlerinin olmasından dolayı asıl ve vekilin risk konusunda farklı eylemlere yönelebmesidir (Eisenhardt, 1989:58). Bu sorunlar da beraberinde, *vekâlet maliyetleri* adı verilen bazı maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olur. Bu maliyetler; asıla çıkar sağlayabilecek veya kazancını artırabilecek fırsatların kaçırılması ile ortaya çıkan “fırsatların kaçırılması maliyetleri”; asıl namına verebilecek optimal kararlar, vekilin kararı arasındaki sapma nedeniyle ortaya çıkan “artık zarar/önlenemeyen kayıplar”; asıl tarafından, vekilin örgütün gelirlerini artırmaya yönelik olmayan faaliyetlerini denetim altında tutmak için kurduğu mekanizmaların (ek yönetim kademeleri, maliyet muhasebesi, bütçeleme sistemleri, çeşitli raporlama sistemleri ve yönetim kurulları gibi araçlar) ortaya çıkardığı “izleme-denetleme maliyetleri”; vekilin asıla zarar verecek faaliyetlerde bulunmayacağını, bulunursa bu zararları giderebilmek için ne gibi yaptırımlar üstleneceğini belirten sözleşmelerin getirdiği “sözleşme ve değerlendirme maliyetleri”dir (Jensen ve Meckling, 1976:310; Söylemez, 2007:31-35; Bolat vd. 2014:80-82). Bu noktada, aile işletmelerinde, şirketin ailenin bir parçası olarak görülmesi ve akrabaların genellikle işletmeye güçlü duygular beslemesi (Tagiuri ve Davis, 1996:206); aile üyelerinin diğer işgörenlere nazaran daha üretken olmaları ve sahip oldukları “aile dilinin” kendi aralarında daha etkili iletişim kurarak özel bilgileri büyük bir gizlilik içerisinde paylaşmalarını sağlaması (Tagiuri ve Davis, 1996:205); aile üyelerinin işletmeye ve birbirlerine karşı daha sadık ve güvenilir tutum ve davranışlar sergilemesi (Habbershon ve Williams, 1999:4) ve aile işletmelerinin sadece kârlılığa değil, aynı zamanda ailenin uzun dönemli statüsünü korumaya odaklanmaları (Herrera-Echeverri vd. 2016:2019), aile işletmelerinin nepotizme yönelmelerine ve böylece asıl ve vekil ilişkisinin ortaya çıkaracağı gerek vekâlet sorununu gerekse risk paylaşım sorununu ortadan kaldıracığı düşünülebilir. Bu durum, aile işletmelerinde neden nepotizme yöneldiğini açıklamada yararlı olabilmektedir.

Öte yandan, aile işletmelerinde nepotizm, sözü edilen vekâlet ilişkisi sorunlarını ortadan kaldırırkenbaşka sorunlara ve onların doğurduğu maliyetlere yol açabilmektedir: örneğin, bazı aile üyelerinin kaytarmaları, gerekli yetkinliklere sahip olmamaları, işletme kaynaklarını hoyratça kullanmaları; aile üyeleri arasında vekalet ilişkilerinin ortaya çıkması (bazı aile üyelerinin sadece sahiplik rolünün olması, bazılarının ise hem sahiplik hem yöneticilik rollerinin

olması gibi); işletmede aile üyeleri ve aile dışı üyeler arasında birlik ve beraberliği ve bağlılığı artırma ihtiyacının belirmesi; aile yönetiminin profesyonel yönetime göre işletme yönetiminde daha yetersiz kalabilmesi, dolayısıyla bundan kaynaklı kayıplar yaşanması gibi (Songini ve Gnan, 2015:751). Ayrıca örgütlerin giderek büyümesi ve işlevsel açıdan karmaşıklaşması (Meydan ve Çetin, 2012:141) sözü edilen maliyetleri daha da artırmaktadır. Bu durum, işletme sahiplerini, profesyonel yöneticilerle çalışmaya zorlarken; diğer yandan da asıl-vekil ilişkisinin yarattığı sorunları çözümlenmek için çeşitli mekanizmalara (yönetim kurulu, stratejik planlama, yönetim kontrol sistemi -bütçeleme, yönetsel raporlama, yönetim muhasebesi ve özendiriciler-) (Songini ve Gnan, 2015:750) yönelmelerine yol açmaktadır. Kullanılan bu mekanizmalar, beraberinde aile işletmelerinde kurumsallaşmayı getirmektedir. Böylece, aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyinin artmasıyla birlikte nepotizmin azalacağı beklenmektedir. Aile işletmelerinde olmamakla birlikte, İşçi vd. (2013:76) tarafından hastanelerde yapılan çalışmanın bulguları da bunu destekler niteliktedir. Bu açıklamalardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilebilir:

H1: Aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyi ile nepotizm arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır.

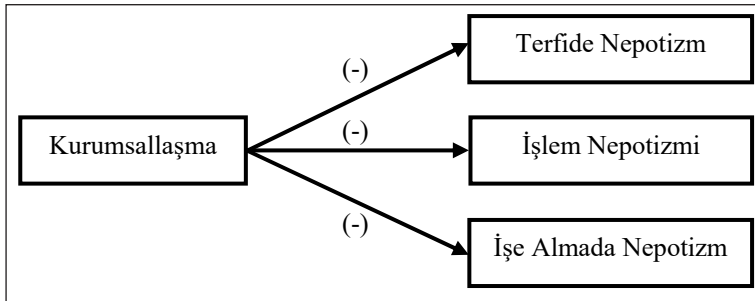
H1a: Aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyi ile terfide nepotizm arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır.

H1b: Aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyi ile işlem nepotizmi arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır.

H1c: Aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyi ile işe almada nepotizm arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır.

Çalışmaya ilişkin simgesel model Şekil 1'de görülmektedir.

Şekil 1. Simgesel Model



YÖNTEM

Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren orta ve büyük ölçekli yedi aile işletmesinde çalışan işgörenler oluşturmaktadır. Orta ve büyük ölçekli aile işletmelerini belirlemede iki temel ölçütten yararlanılmıştır: (1) işgören sayısı ve (2) mülkiyetin ve yönetimin tamamının ya da büyük bir kısmının tek bir aileye ait olması. *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliğe* göre (2012: madde 3b), orta büyüklükteki işletmeler (OİB), $50 \geq OBİ < 250$ yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir. Bu noktada, işletmelerin finansal tablo bilgilerine ulaşmaktaki zorluklar nedeniyle, orta ve büyük ölçekli işletmeleri belirlemede, yıllık istihdam edilen işgören sayısı dikkate alınmıştır. Buna göre 50 ve üzeri yıllık çalışan istihdam eden işletmeler orta ve büyük ölçekli işletme olarak kabul edilmiştir. Türkiye İş Kurumu, Balıkesir Sanayi Odası ve işletmeler ile yüz yüze ve telefonla yapılan görüşmeler sonrasında, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi'nde yıllık 50 ve üzeri çalışan istihdam eden işletme sayısının 35 olduğu ve bu işletmelerden 18'inde mülkiyetin ve yönetimin tamamının ya da büyük bir kısmının tek bir aileye ait olduğu belirlenmiştir. Bu işletmelerin tamamı araştırma kapsamına alınmak istenmiş, ancak aralarından yalnızca yedi işletme kendi bünyelerinde bu araştırmanın yapılmasına izin vermiştir. Bu işletmeler, hafif metal dökümü, kereste ve inşaat malzemesi satışı, tarım ve ormancılık makineleri imalatı, paketleme malzemesi imalatı, değerli metal imalatı, mermer işleme ve motosiklet imalatı yapmaktadır. Bu işletmelerde çalışan işgören sayısı 535'dir. Örneklem büyüklüğünü belirleyebilmek için, evreni bilinen örneklem hesaplama formülünden yararlanılmıştır (Baş, 2001:43-44). Buna göre örneklem büyüklüğü 224 kişi olarak hesaplanmıştır (%50 görülme sıklığı, %5 hata payı ve %95 güven aralığı). Araştırma, tanımlayıcı türde tasarlanmış olup; anketler, kolayda örnekleme yöntemi ile 19-30 Eylül 2016, bırak-topla tekniği kullanılarak uygulanmıştır. Süre sonunda 232 adet kullanılabilir anket elde edilmiştir. Örneklemi oluşturan 232 işgörenin yaş ortalaması 32.9; çalışma sürelerinin ortalaması ise 5.2 yıldır. Erkek işgörenlerin oranı %74.1, kadın işgörenlerin oranı %25.9; evlilerin oranı %70.7, bekarların oranı %29.3; lise mezunlarının oranı %31.5, meslek lisesi mezunlarının oranı %13.8, ön lisans mezunlarının oranı %12.9, lisans mezunlarının oranı %13.4, diğer (ilkokul, lisansüstü vb.) %28.4'dür.

Veri Toplama Araçları ve Teknikleri

Kurumsallaşma Ölçeği: Araştırma kapsamındaki işletmelerin kurumsallaşma düzeyini belirleyebilmek için Apaydın (2007:258) tarafından harmanlanan ve

Şen tarafından kullanılan (2013:197-198) dört boyutlu ve 23 maddeli (biçimselleşme, profesyonelleşme, kültürel güç ve tutarlılık) kurumsallaşma ölçeğinden yararlanılmıştır. *Biçimselleşme* için güvenilirlik katsayısı 0.835 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade “Firmamızda yerleşik kurallara ve prosedürlere ait yazılı bir el kitapçığı bulunmaktadır”, şeklindedir. *Profesyonelleşme* için güvenilirlik katsayısı 0.861 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade “İşe yeni alınacak kişilerin belirlenmesinde profesyoneller söz sahibidir”, şeklindedir. *Kültürel güç* için güvenilirlik katsayısı (Cronbach’s Alpha) 0.859 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade, “Firma içindeki bölümlerde ve farklı (alt/üst) düzeylerde iyi bir amaç uyumu vardır”, şeklindedir. *Tutarlılık* için güvenilirlik katsayısı 0.941 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade “Firmamız benzer durumlara karşı benzer tepkiler verir”, şeklindedir.

Nepotizm Ölçeği: Verilerin toplandığı işletmelerdeki nepotizm düzeyini belirleyebilmek için Asanakutlu ve Avcı (2010:102) tarafından *Abdalla vd. (1998)* ve *Ford ve McLaughlin (1985)*’den yararlanılarak harmanlanan üç boyut (terfide nepotizm, işlem nepotizmi ve işe almada nepotizm) ve 14 maddeden oluşan ölçekten yararlanılmıştır. *Terfide nepotizm* için güvenilirlik katsayısı (Cronbach’s Alpha) 0.902 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade “Bu işletmede ne kadar başarılı olursam olayım, işletme yöneticilerinin tanıdıklarının önüne geçemem”, şeklindedir. *İşlem nepotizmi* için güvenilirlik katsayısı 0.909 olarak ölçülmüş olup, örnek ifade “Bu işletmede tanıdığı olanlar işletmenin kaynaklarından daha kolay yararlanmaktadır”, şeklindedir. *İşe almada nepotizm* için güvenilirlik katsayısı 0.810 olup, örnek ifade “Bu işletmeye eleman alımında tanıdığı olanlar seçim sürecinde zorlanmazlar”, şeklindedir.

BULGULAR VE YORUMLAR

Geçerlik ve Güvenirlik

Kurumsallaşma ve nepotizm ölçeklerinin geçerlik çalışmaları için yapı geçerliği incelenmiş ve açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Açıklayıcı faktör analizinde, faktör sayısının saptanmasında, öz değer 1’den büyük olması, maddelerin ilgili faktörle en az 0.30 düzeyinde yük değerine sahip olması, bir faktörün en az üç maddeden oluşması, binişiklik durumunda iki faktör arasında yük değeri farkının en az 0.10 olması gerekmektedir (Hair vd. 2010 ve Büyüköztürk, 2002’den aktaran Akgündüz ve Çakıcı, 2015:33). Analizlerde Varimax dönüşümü uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi kapsamında, standardize çözümlene değerlerinin 1’in üzerinde ve 0.50’nin altında olmaması; t değerinin 1.96’inin altında olmaması; ayrıca uyum iyiliği indekslerinin de istenilen düzeyde olması gerekmektedir (Hair vd. 2010’den aktaran Akgündüz ve Çakıcı, 2015:34). Ölçeklerin güvenilirliği ise, iç tutarlılık (Cron-

bach Alfa) ve bölünmüş test çözümlenmeleri yöntemleri ile incelenmiştir (Karasar, 2003:150-152).

Kurumsallaşma Ölçeği: Kurumsallaşma ölçeğine ilişkin açıklayıcı faktör analizi sonucunda, iki ayrı faktörde yüksek yük değeri veren “Çalışanlar arasında firmaya güçlü bir bağlılık kültürü vardır” maddesi ölçekten çıkarılmış ve açıklayıcı faktör analizi tekrarlanmıştır. Faktör analizi sonucunda öz değeri birden büyük dört faktör belirlenmiştir. Dört faktör, toplam varyansın 0,68’ini açıklamaktadır. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem değeri 0,938’dir. Barlett Küresellik testi sonuçları da anlamlıdır ($X^2=3386,421$; $p<0,001$). Ölçek maddelerinin (K15 hariç) ölçeğin orijinalinde olduğu gibi dört faktörde (formalleşme, profesyonelleşme, kültürel güç ve tutarlılık) toplandığı saptanmıştır.

Tablo 1. Kurumsallaşma Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı Fakör Analizi Sonuçları (N=232)

Ölçek Maddeleri	Tutarlılık	Profesyonelleşme	Biçimselleşme	Kültürel Güç
K1	0,081	0,107	0,822	-0,014
K2	0,160	0,197	0,780	0,123
K3	0,049	0,143	0,804	0,207
K4	0,255	0,316	0,680	0,139
K5	0,359	0,562	0,277	0,096
K6	0,269	0,654	0,299	0,148
K7	0,230	0,750	0,132	0,217
K8	0,312	0,754	0,171	0,182
K9	0,417	0,602	0,207	0,226
K10	0,251	0,525	0,132	0,310
K11	0,153	0,316	0,130	0,756
K12	0,334	0,272	0,078	0,724
K13	0,435	0,147	0,125	0,680
K14	0,430	0,127	0,207	0,630
K16	0,717	0,223	0,183	0,352
K17	0,757	0,199	0,213	0,233
K18	0,812	0,254	0,099	0,118
K19	0,802	0,256	0,074	0,179
K20	0,762	0,306	0,056	0,241
K21	0,681	0,278	0,206	0,225
K22	0,726	0,263	0,151	0,308
K23	0,723	0,359	0,069	0,252
Özdeğer	10,560	2,112	1,111	1,085
Açıklanan Varyans Yüzdesi	%25,830	%15,844	%13,255	%12,653
Toplam Açıklanan Varyans Yüzdesi	%25,830	%41,674	%54,929	%67,582
KMO Değeri	0,938			
Barlett Küresellik Değeri	$X^2 = 3386,421$; $p < 0,001$			

Kurumsallaşma ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi sonucunda ortaya çıkan dört faktörlü yapısı doğrulayıcı faktör analizi ile de test edilmiştir. Ölçme modelinde yer alan maddelere ilişkin standartlaştırılmış yükler, t ve R^2 değerleri (çoklu korelasyon katsayısı) ise Tablo 3’de, modele ilişkin ortaya çıkan uyum iyiliği indeksleri Tablo 4’de, görülmektedir. Ölçme modelinin, kabul edilebilir bir model olarak değerlendirilebilmesi için standartlaştırılmış yüklerin 1’üzerinde ve 0,50’nin altında olmaması ve t değerlerinin de 1,96’nun altında olmaması gerekir (Hair vd. 2010’dan aktaran Akgündüz vd. 2015:34). Tablo 3’den de görüldüğü gibi, kurumsallaşma ölçeğine ilişkin standartlaştırılmış yüklerin 1 ve 0,50 aralığı içinde olduğu ve t değerlerinin de anlamlı olduğu görülmektedir. Ölçeğin bir bütün olarak kabul edilebilmesi için, uyum iyiliği istatistiklerinin de istenilen düzeyde olması gerekir (Hair vd. 2010’dan aktaran Akgündüz vd. 2015:34). Kurumsallaşma ölçeğine ilişkin uyum iyiliği değerlerine bakıldığında, ölçme modelinin kabul edilebilir düzeyde olduğu söylenebilir (Tablo 4). Kurumsallaşma ölçeğinin güvenilirliğini belirlemeye yönelik olarak, iç tutarlılık (Cronbach Alfa) ve bölünmüş test çözümlenmeleri yöntemleri kullanılmıştır. Ölçeğin bütünsel olarak iç tutarlılık katsayısı 0,946’dır. Ölçek boyutları açısından iç tutarlılık katsayıları *biçimselleşme* boyutu için 0,835, *profesyonelleşme* boyutu için 0,861, kültürel güç boyutu için 0,840 ve tutarlılık boyutu için 0,941’dir. Bölünmüş test çözümlenmeleri analizine göre, korelasyon katsayısı 0,945 ($p < 0,01$), ilk yarı iç tutarlılık katsayısı 0,885, ikinci yarı değeri 0,898’dir. Ölçeğin iç tutarlılık güvenilirliği için hesaplanan “Spearman-Brown” katsayısı ise 0,972’dir. Bu sonuçlar, kurumsallaşma ölçeğinin yüksek düzeyde güvenilirlik değerlerine sahip olduğunu göstermektedir.

Nepotizm Ölçeği: Nepotizm ölçeğine ilişkin açıklayıcı faktör analizi sonucunda, iki ayrı faktörde yüksek yük değeri veren “*Bu işletmede tanıdığı olanlar işletmenin kaynaklarından daha kolay yararlanmaktadır*” maddesi ölçekten çıkarılmış ve açıklayıcı faktör analizi tekrarlanmıştır. Faktör analizi sonucunda öz değeri birden büyük üç faktör belirlenmiştir. Üç faktör, toplam varyansın 0,73’ünü açıklamaktadır. Kaiser-Meyer-Olkin örneklem değeri 0,913’tür. Barlett Küresellik testi sonuçları da anlamlıdır ($X^2=2004,911$; $p<0.001$). Ölçek maddelerinin (N10 hariç) ölçeğin orijinalinde olduğu gibi üç faktörde (terfide nepotizm, işlem nepotizmi, işe almada nepotizm) toplandığı saptanmıştır.

Tablo 2. Nepotizm Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı Fakör Analizi Sonuçları (N=232)

Ölçek Maddeleri	Terfide Nepotizm	İşlem Nepotizmi	İşe Almada Nepotizm
N1	0,800	0,097	0,185
N2	0,809	0,348	0,161
N3	0,745	0,394	0,151
N4	0,777	0,424	0,160
N5	0,737	0,203	0,252
N6	0,223	0,812	0,223
N7	0,380	0,742	0,229
N8	0,316	0,806	0,199
N9	0,188	0,737	0,152
N11	0,296	0,623	0,441
N12	0,270	0,343	0,735
N13	0,176	0,274	0,797
N14	0,157	0,104	0,831
Özdeğer	6,993	1,352	1,097
Açıklanan Varyans Yüzdesi	%53,790	%10,399	%8,440
Toplam Açıklanan Varyans Yüzdesi	%53,790	%64,189	%72,630
KMO Değeri	0,913		
Barlett Küresellik Değeri	$X^2 = 2004,911; p < .001$		

Nepotizm ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi sonucunda ortaya çıkan üç faktörlü yapısı doğrulayıcı faktör analizi ile de test edilmiştir. Üç faktörden oluşan yapıya ilişkin uyum iyiliği indeksleri şu şekildedir: [$X^2/df = (199,94/62) 3.224$; ($p=.000$); RMSEA=0,098; SRMR=0,045; NFI=0,96; NNFI=0,97; CFI=0,97; IFI=0,97; RFI=0,95]. Analizler sonucunda ortaya çıkan modifikasyonlar incelendiğinde; aynı faktörlere yüklenmiş maddelerle ilgili dokuz modifikasyon önerisinin olduğu görülmüştür (N4 ve N2; N4 ve N3; N5 ve N2; N5 ve N3; N8 ve N7; N9 ve N6; N11 ve N7; N14 ve N11; N14 ve N13). Kuramsal olarak ele alındığında, bu maddelerin benzer durumları ölçtükleri, dolayısıyla iki madde arasında gizil bir ilişkinin kabul edilebilir olacağı görülmüş ve modifikasyon önerileri dikkate alınmıştır (Keser ve Güldüren, 2015:1176). Modifikasyonlar sonrası, N4 ve N2; N4 ve N3; N5 ve N2 maddeleri ile ilgili modifikasyonlara ilişkin t değerleri 1,96 değerinin altında kaldığı için bu modifikasyonlar analizden kaldırılmış ve test tekrarlanmıştır. Son modifikasyon sonrası ölçme modelinde yer alan maddelere ilişkin standartlaştırılmış yükler, t ve R^2 değerleri (çoklu korelasyon katsayısı) ise Tablo 3’de, modele ilişkin ortaya çıkan uyum iyiliği indeksleri Tablo 4’de, görülmektedir. Ölçme modelinin, kabul edilebilir bir model olarak değerlendirilebilmesi için, standartlaştırılmış yüklerin 1’ üzerinde ve 0,50’nin altında olmaması ve t değerlerinin de 1,96’nın altında olmaması gerekir (Hair vd. 2010’dan aktaran Akgündüz vd. 2015:34). Tablo 3’den de görüldüğü gibi nepotizm ölçeğine ilişkin standartlaştırılmış yüklerin 1 ve 0,50 aralığı içinde

olduğu ve t değerlerinin de anlamlı olduğu görülmektedir. Ölçeğin bir bütün olarak kabul edilebilmesi için uyum iyiliği istatistiklerinin de istenilen düzeyde olması gerekir (Hair vd. 2010'dan aktaran Akgündüz vd. 2015:34). Nepotizm ölçeğine ilişkin uyum iyiliği değerlerine bakıldığında, ölçme modelinin kabul edilebilir düzeyde olduğu söylenebilir (Tablo 4).

Nepotizm ölçeğinin güvenilirliğini belirlemeye yönelik olarak, iç tutarlılık (Cronbach Alfa) ve bölünmüş test çözümleneleri yöntemleri kullanılmıştır. Ölçeğin bütünsel olarak iç tutarlılık katsayısı 0,926'dır. Ölçek boyutları açısından iç tutarlılık katsayıları *terfide nepotizm* boyutu için 0,902, *işlem nepotizmi* boyutu için 0,893 ve *işe almada nepotizm* boyutu için 0,810'dur. Bölünmüş test çözümleneleri analizine göre korelasyon katsayısı 0,896 ($p < 0,01$), ilk yarı iç tutarlılık katsayısı 0,840, ikinci yarı değeri 0,876'dır. Ölçeğin iç tutarlılık güvenirliliği için hesaplanan "Spearman-Brown" katsayısı ise 0,945'dir. Bu sonuçlar, nepotizm ölçeğinin yüksek düzeyde güvenilirlik değerlerine sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. Kurumsallaşma ve Nepotizm Ölçekleri Maddelerine İlişkin Standartlaştırılmış, t ve R^2 Değerleri

Kurumsallaşma Standartlaştırılmış Maddeler	Yükler	t	R^2	Nepotizm Standartlaştırılmış Maddeler	Yükler	t	R^2
K1	0,69	11,20	0,48	N1	0,69	11,74	0,48
K2	0,76	12,66	0,58	N2	0,86	16,13	0,74
K3	0,76	12,70	0,58	N3	0,87	16,34	0,76
K4	0,77	12,91	0,59	N4	0,89	17,12	0,79
K5	0,67	11,03	0,45	N5	0,75	12,88	0,56
K6	0,72	12,16	0,52	N6	0,77	13,57	0,60
K7	0,73	12,44	0,53	N7	0,83	14,79	0,69
K8	0,80	14,16	0,64	N8	0,82	14,76	0,68
K9	0,77	13,50	0,60	N9	0,66	10,84	0,43
K10	0,61	9,84	0,37	N11	0,82	14,80	0,68
K11	0,70	11,48	0,48	N12	0,87	15,36	0,75
K12	0,79	13,65	0,62	N13	0,73	12,16	0,53
K13	0,78	13,42	0,61	N14	0,62	9,77	0,38
K14	0,75	12,84	0,57				
K16	0,69	11,86	0,48				
K17	0,84	15,60	0,71				
K18	0,82	14,96	0,67				
K19	0,81	14,75	0,66				
K20	0,84	15,47	0,70				
K21	0,82	15,05	0,67				
K22	0,78	14,00	0,61				
K23	0,80	14,37	0,63				

Tablo 4. Ölçme Modellerine İlişkin Uyum İyiliği Değerleri

Uyum İyiliği	İyi Uyum Değerleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri	Kurumsallaşma Ölçeği	Nepotizm Ölçeği
X^2/df	≤ 3	≤ 5	2,20	2,21
RMSEA	$\leq 0,05$	$0,05 < RMSEA \leq 0,08$	0,072	0,073
SRMR	$\leq 0,05$	$0,05 < SRMR \leq 0,08$	0,054	0,033
NFI	$\geq 0,95$	$0,90 \leq NFI < 0,95$	0,96	0,98
NNFI	$\geq 0,95$	$0,90 \leq NNFI < 0,95$	0,97	0,98
CFI	$\geq 0,95$	$0,90 \leq CFI < 0,95$	0,98	0,99
IFI	$\geq 0,95$	$0,90 \leq IFI < 0,95$	0,98	0,99
RFI	$\geq 0,95$	$0,90 \leq RFI < 0,95$	0,95	0,97

Not: X^2/df : Kikare Serbestlik Derecesi Oranı; RMSEA: Kök Ortalama Kare Yaklaşımı Hatası; SRMR: Standardize Edilmiş Artık Ortalamaların Karekökü; NFI: Normlanmış Uyum İndeksi; NNFI: Normlaştırılmamış Uyum İndeksi; CFI: Karşılaştırmalı Uyum İndeksi; IFI: Artan Uyum İndeksi; RFI: Görelî Uyum İndeksi.

Kaynak: Doğan ve Sapmaz, (2012): 302.

Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Analizi Sonuçları

Tablo 5, kurumsallaşma, terfide nepotizm, işlem nepotizmi, işe almada nepotizm ve genel olarak nepotizm arasındaki ilişkiler ile bu değişkenlere ilişkin ortalamaları, standart sapmaları ve güvenilirlik değerlerini göstermektedir.

Tablo 5. Değişkenlere İlişkin Ortalamalar, Standart Sapma Değerleri, Güvenirlik Katsayıları ve Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Ort.	SS	1	2	3	4	5
1. Kurumsallaşma	3,121	0,801	(0,946)				
2. Terfide Nepotizm	2,606	1,101	-0,190**	(0,902)			
3. İşlem Nepotizmi	2,445	1,015	-0,277**	0,675**	(0,893)		
4. İşe Almada Nepotizm	2,883	1,086	-0,171**	0,510**	0,598**	(0,810)	
5. Nepotizm	2,745	0,950	-0,208**	0,871**	0,733**	0,867**	(0,926)

$N = 232$, ** $p < 0,01$, Cronbach Alpha değerleri parantez içinde verilmiştir.

Regresyon Analizi Sonuçları

Tablo 6'da, aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyinin nepotizm üzerindeki etkisine ilişkin basit doğrusal regresyon analizi sonuçları görülmektedir. Buna göre, kurumsallaşma ile genel olarak nepotizm ($\beta = -0,208$, $p < 0,01$) ve boyutları [(terfide nepotizm ($\beta = -0,190$, $p < 0,01$), işlem nepotizmi ($\beta = -0,277$, $p < 0,01$), işe almada nepotizm ($\beta = -0,171$, $p < 0,01$)] arasında anlamlı ve negatif bir ilişki saptanmıştır. Başka bir deyişle, aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyi arttıkça nepotizm düzeyi azalmaktadır. Bu sonuçlara göre *Hipotez 1 ve alt hipotezleri olan Hipotez 1a, Hipotez 1b ve Hipotez 1c* kabul edilmiştir.

Tablo 6. Kurumsallaşmanın Nepotizm ve Boyutları Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	Terfide Nepotizm	İşlem Nepotizmi	İşe Almada Nepotizm	Nepotizm
	B	β	β	β
1.Kurumsallaşma	-0,190**	-0,277**	-0,171**	-0,208**
F	8,652	19,053	6,933	10,406
R^2	0,036	0,077	0,029	0,043
Düzeltilmiş R^2	0,032	0,073	0,025	0,039

$N = 232$, ** $p < 0,01$.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, aile işletmelerinde nepotizm ve nepotizmin neden ortaya çıktığı Vekâlet Kuramı'ndan hareketle açıklanmıştır. Ayrıca aile işletmelerinde kurumsallaşmaya yönelinerek nepotizm düzeyinin azaltılabileceği de ileri sürülmüştür. Çalışmamızın sonuçları, aile işletmelerinin kurumsallaşma düzeyi ile nepotizm arasında anlamlı ve negatif bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Kurumsallaşma düzeyi arttıkça, terfide nepotizm, işlem nepotizmi ve işe almada nepotizmin azaldığı görülmüştür. Bu etki işlem nepotizminde en fazlayken, işe almada nepotizmde en düşük seviyedir. Öte yandan; kurumsallaşmanın, gerek genel olarak nepotizm gerekse boyutları üzerindeki etkisinin oldukça düşük düzeyde olduğu da tespit edilmiştir. Başka bir deyişle kurumsallaşmanın nepotizmi azaltmada tek başına yeterli bir değişken olmadığı görülmüştür. Bu noktada, aile işletmelerinde nepotizme neden yönelildiği, ayrıca kurumsallaşma ile ne anlaşıldığı ve buna neden ihtiyaç duyulduğunun tartışılması yararlı olabilir.

Aile işletmelerinin ülke ekonomilerindeki yeri ve önemi yadsınmaz bir gerçek olarak ortadadır. Bu nedenle, ilgili yazında aile işletmelerinin nasıl oluşturulduğu, yönetildiği, nasıl yönetilmesi gerektiği, aile işletmeleri ve aile işletmesi olmayan işletmelerin performansları arasındaki farklar vb. pek çok konu araştırılmış ve halen araştırılmaya da devam etmektedir. Aile işletmelerinin gelecek nesillere aktararak sürdürülebilirliği ve gelecek nesillerde işletmede söz sahibi olacak kişinin/kişilerin belirlenmesi, aile işletmeleri için çok yüksek risk oluşturmaktadır (Hielb, 2012:50). Bu noktada, aile işletmelerinin nesilden nesile devamlılığı açısından kurumsallaşma oldukça önemli bir kavramdır (Peksaygılı ve Tutan, 2015:6435). Aile işletmelerinde kurumsallaşmanın gerçekleştirilebilmesi için de, işletmenin kişilerden bağımsız kurallara, standartlara, prosedürlere sahip olması; dışarıdan profesyonellerin de yer aldığı yönetim kurullarının bulunması; aile anayasasının olması; değişen çevre koşullarını takip eden sistemleri kurması ve gelişmelere uygun olarak örgüt yapısını oluşturması; kendisine özgü selamlaşma biçimlerini, iş yapma usul ve yöntemlerini

örgüt kültürü haline getirmesi ve bu sayede diğer işletmelerden farklı ve ayırt edici bir kimliğe bürünmesi gerekmektedir (Karpuzoğlu, 2004:45; Yazıcıoğlu ve Koç, 2009:500). Öte yandan aile işletmelerinde kurumsallaşmanın, beraberinde vekâlet ilişkilerinin yaratacağı sorunları getireceği ve kaçınılmaz olarak vekâlet maliyetlerini ortaya çıkaracağı açıktır. Bundan kaçınmak isteyen aile işletmelerinin nepotizme yöneldiği de bir gerçektir. Ancak aile işletmelerinde nepotizme yöneliş, olası faydalarının yanında başka maliyetleri de beraberinde getirmektedir. Ayrıca, yukarıda da belirtildiği gibi işletmelerin nesilden nesile aktarılmasında da ciddi sorunlar bulunmaktadır. Üçüncü kuşağa aktarılabilen aile işletmelerinin sayısı oldukça düşük düzeydedir. Aile işletmelerinde özellikle de, işletmenin orta ve üst yönetim kademelerinde akraba ve yakınlarla yer verilmesi, nesnel ölçütlere göre alınmış kararların bir sonucu ise, sorun oluşturmayabilir. Ancak kurumsallaşma adına kurulan yapı, aile üyeleri için işletilmeyip (terfi, ücretlendirme, performans değerlendirme vb.), diğer çalışanlar için işletilen bir yapıysa, bu durumda kurumsallaşmanın gerçek anlamda işletmede hayata geçirilemediği düşünülebilir. Bu durumda, işletmelerde kurumsallaşma adına adımlar atılmış olsa bile, bunlar nepotizmi ortadan kaldırmayabileceği gibi, aile bu durumun olmasını da istemeyebilir.

Gelecekte yapılacak çalışmalar dikkate alınacak olursa; bu çalışmanın kurumsallaşma ve nepotizm arasındaki ilişkiyi araştırdığı; ancak kurumsallaşma ve nepotizmin yarattığı maliyetler ile aile işletmeleri açısından yarattığı kazanımları karşılaştırmanın ise mümkün olmadığı görülebilir. Özellikle nepotizmin, gerek vekâlet maliyetlerini büyük ölçüde ortadan kaldırması, gerekse kimi yazarlara (Tagiuri ve Davis, 1996:206; Habbershon ve Williams, 1999:4; Herrera-Echeverri vd. 2016:2019) göre etkinliği artırması gibi yararları da düşünüldüğünde, konunun daha ayrıntılı bir şekilde araştırılması yararlı olabilir.

Her çalışmada olduğu gibi, bu çalışmayla ilgili de sınırlılıklar bulunmaktadır. İlk olarak, bu çalışmanın ana kütlelerini orta ve büyük ölçekli aile işletmeleri oluşturmaktadır. Ana kütlelerin tamamına ulaşmak mali ve zaman kısıtları nedeniyle güç olduğundan araştırmanın kapsamını, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren aile işletmeleri oluşturmaktadır. Bu nedenle, araştırmanın sonuçlarını Balıkesir'e ya da Türkiye'ye genellemek söz konusu değildir. Veri toplama yönteminin de çalışmamızla ilgili bir diğer sınırlılık yarattığı değerlendirilmektedir. Çalışmada, kendi kendini değerlendirme yönteminin kullanılması, kurumsallaşma ve nepotizm değişkenlerinin aynı ölçekle, aynı zamanda ve aynı kişiler tarafından değerlendirilmesi nedeniyle, ortak yöntem varyansı eğilimi olasılığı bulunmaktadır. Sonraki çalışmalarda verilerin, çalışanların kendisi dışında, işletme üst yönetimlerinden de toplanması yoluna gidilmesinin daha uygun olacağı değerlendirilmektedir.

KAYNAKLAR

- Abdalla, H. F., Maghrabi, A. S. ve Raggad, B. G. (1998). Assessing the Perceptions of Human Resource Managers toward Nepotism: A Cross-Cultural Study. *International Journal of Manpower*, 19(8), 554-570.
- Abrutyn, S. ve Turner, J. H. (2011). The Old Institutionalism Meets The New Institutionalism. *Sociological Perspectives*, 54(3), 283-306.
- Ağca, V. ve Kandemir, T. (2008). Aile İşletmelerinde İç Girişimcilik Finansal Performans İlişkisi: Afyonkarahisar'da Bir Araştırma. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(3), 209-230.
- Akgündüz, Y. ve Çakıcı, A.C. (2015). Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Vandaşlık Davranışlarına Etkisinde Örgütsel Stresin Aracılık Rolü: Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(2), 29-41.
- Aldraehim, M. S., Edwards, S. L., Watson, J. A. ve Chan, T. (2012). Cultural Impact on E-Service Use in Saudi Arabia: The Role of Nepotism. *International Journal for Infonomics (IJI)*, 5(3/4), 655-662.
- Alpay, G., Bodur, M., Yılmaz, C., Çetinkaya, S. ve Arıkan, L. (2008). Performance Implications of Institutionalization Process in Family-Owned Businesses: Evidence from An Emerging Economy. *Journal of World Business*, 43(4), 435-448.
- Apaydın, F. (2007). *Örgütlerde Kurumsallaşma ve Adaptif Yeteneklerin Pazarlama Eylemlerine ve Örgütsel Performansa Etkileri*. Doktora Tezi, T.C. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Gebze.
- Araslı, H. ve Tumer, M. (2008). Nepotism, Favoritism and Cronyism: A Study of Their Effects on Job Stress and Job Satisfaction in the Banking Industry of North Cyprus. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 36(9), 1237-1250.
- Araslı, H., Bavik, A. ve Ekiz, E. H. (2006). The Effects of Nepotism on Human Resource Management: The Case of Three, Four and Five Star Hotels in Northern Cyprus. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 26 (7/8), 295-308.
- Arslaner, E., Erol, G. ve Boylu, Y. (2014). Konaklama İşletmelerinde Nepotizm ve Örgütsel Adalet Algısı Üzerine Bir Araştırma. *Muğla Sıtkı Kocaman University Journal of Social Sciences*, 32, 62-77.

- Aslan, İ. ve Çınar, O. (2010). Bir Aile Şirketinin Kurumsallaşması: Yeniden Yapılandırma ve Varislerin Yönetime Hazırlanması Süreci. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 89-97.
- Asunakutlu, T. ve Avcı, U. (2010). Aile İşletmelerinde Nepotizm Algısı ve İş Tatmini İlişkisi Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 93-109.
- Ayrancı, E. (2010). Family Involvement in and Institutionalization of Family Businesses: A Research. *Business and Economic Horizons*, 3(3), 83-104.
- Barley, S. R. ve Tolbert, P. S. (1997). Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution. *Organization Studies*, 18(1), 93-117.
- Barros, I., Hernangómez, J. ve Martin-Cruz, N. (2016). A Theoretical Model of Strategic Management of Family Firms. A Dynamic Capabilities Approach. *Journal of Family Business Strategy*, 7(3), 149-159.
- Baş, T. (2001). *Anket*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Beckert, J. (2010). Institutional Isomorphism Revisited: Convergence and Divergence in Institutional Change. *Sociological Theory*, 28(2), 150-166.
- Bertrand, M. ve Schoar, A. (2006). The Role of Family in Family Firms. *The Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 73-96.
- Bjuggren, C. M. (2015). Sensitivity to Shocks and Implicit Employment Protection in Family Firms. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 119, 18-31.
- Bolat, T. ve Seymen, O. (2006). Yönetim ve Örgüt Düşüncesinde Kurumsalcılık, Yeni Kurumsalcılık ve Kurumsal Eşbiçimlilik. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 223-254.
- Bolat, T., Seymen, O., Bolat, O.İ. ve Erdem, B. (2014). *Yönetim ve Organizasyon*. (Güncellenmiş 4.b.), Ankara: Detay Yayıncılık.
- Brundin, E. ve Wigren-Kristoferson, C. (2013). Where the Two Logics of Institutional Theory and Entrepreneurship Merge: Are Family Businesses Caught in the Past or Stuck in the Future? *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 16(4), 452-467.
- Büte, M. (2011). The Effects of Nepotism and Favoritism on Employee Behaviors and Human Resources Practices: A Research on Turkish Public Banks. *TODAİE's Review of Public Administration*, 5(2), 158-208.
- Büte, M. ve Tekarslan, E. (2010). Nepotizm'in Çalışanlar Üzerine Etkileri: Aile İşletmelerine Yönelik Bir Saha Araştırması. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(1), 1-21.

- Chen, Y. M., Liu, H. H., Yang, Y. K. ve Chen, W. H. (2016). CEO Succession in Family Firms: Stewardship Perspective in the Pre-Succession Context. *Journal of Business Research*, 69, 5111-5116.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H. ve Litz, R. (2003). A Unified Systems Perspective of Family Firm Performance: An Extension and Integration. *Journal of Business Venturing*, 18(4), 467-472.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H. ve Reginald A. L. (2004). Comparing the Agency Costs of Family and Non-Family Firms: Conceptual Issues and Exploratory Evidence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(4), 335-354.
- Cucculelli, M. ve Bettinelli, C. (2016). Corporate Governance in Family Firms, Learning and Reaction to Recession: Evidence from Italy. *Futures*, 75, 92-103.
- Çavus, M. F. ve Demir, Y. (2011). Institutionalization and Corporate Entrepreneurship in Family Firms. *African Journal of Business Management*, 5(2), 416-422.
- Çemberci, M. (2013). Kurumsal Yönetim İlkelerinin Türk Aile İşletmelerinin Yönetim İlkelerine Adaptasyonunun Değerlendirilmesi. *Akademik Bakış Dergisi*, 34, 1-15.
- Daily, C. M. ve Dollinger, M. J. (1993). Alternative Methodologies for Identifying Family-Versus Nonfamily-Managed Businesses. *Journal of Small Business Management*, 31(2), 79-90.
- Dimaggio, P. J. ve Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Doğan, T. ve Sapmaz, F. (2012). Oxford Mutluluk Ölçeği Türkçe Formunun Psikometrik Özelliklerinin Üniversite Öğrencilerinde İncelenmesi. *Düşünen Adam Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Dergisi*, 25, 297-304.
- Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57-76.
- Erdem, B., Ceylan, U. ve Saylan, U. (2013). Aile İşletmelerinde Nepotizm ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi: Kütahya'da Faaliyet Gösteren Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(2), 171-197.
- Fleck, D. (2007). Institutionalization and Organizational Long-Term Success. *BAR-Brazilian Administration Review*, 4(2), 64-80.
- Gedajlovic, E., Carney, M., Chrisman, J. J. ve Kellermanns, F. W. (2012). The Adolescence of Family Firm Research Taking Stock and Planning for the Future. *Journal of Management*, 38(4), 1010-1037.

- Habbershon, T. G. ve Williams, M. L. (1999). A Resource-Based Framework for Assessing the Strategic Advantages of Family Firms. *Family Business Review*, 12(1), 1-25.
- Handler, W. C. (1992). The Succession Experience of the Next Generation. *Family Business Review*, 5(3), 283-307.
- Handler, W. C. ve Kram, K. E. (1988). Succession in Family Firms: The Problem of Resistance. *Family Business Review*, 1(4), 361-381.
- Hatch, M. ve Cunliffe A. L. (2013). *Organization Theory: Modern, Symbolic, and Postmodern Perspectives*. (3. Bs.). UK: Oxford University Press.
- Herrera-Echeverri, H., Geleilate, J. G., Gaitan-Riaño, S., Haar, J. ve Soto-Echeverry, N. (2016). Export Behavior and Board Independence in Colombian Family Firms: The Reverse Causality Relationship. *Journal of Business Research*, 69(6), 2018-2029.
- Hiebl, M. R. (2012). Risk Aversion in Family Firms: What Do We Really Know? *The Journal of Risk Finance*, 14(1), 49-70.
- Hiebl, M. R. (2015). Applying the Four-Eyes Principle to Management Decisions in the Manufacturing Sector: Are Large Family Firms One-Eye Blind? *Management Research Review*, 38(3), 264-282.
- Huang, M., Li, P., Meschke, F. ve Guthrie, J. P. (2015). Family Firms, Employee Satisfaction, and Corporate Performance. *Journal of Corporate Finance*, 34, 108-127.
- İşçi, E., Taştan, S.B. ve Kozal, M.A. (2013). Örgütlerde Kurumsallaşma Düzeyinin Nepotizm Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Hastane Çalışanları Örneği. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(3), 61-83.
- Jaskiewicz, P., Uhlenbruck, K., Balkin, D. B. ve Reay, T. (2013). Is Nepotism Good or Bad? Types of Nepotism and Implications for Knowledge Management. *Family Business Review*, 26(2) 121-139.
- Jensen, M.C. ve Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360.
- Karahan, A. ve Yılmaz, H. (2014). Nepotizm ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin İncelenmesi ve Bir Uygulama. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 27, 123-148.
- Karasar, N. (2003). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. (12.Bs.). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Karpuzoğlu, E. (2004). Aile Şirketlerinin Sürekliliğinde Kurumsallaşma (Edt. Tamer Koçel), *İstanbul Kültür Üniversitesi Aile İşletmeleri Kongresi*, 42-53.

- Keles, H. N., Özkan, T. K. ve Bezirci, M. (2011). A Study on the Effects of Nepotism, Favoritism and Cronyism on Organizational Trust in the Auditing Process in Family Businesses in Turkey. *The International Business & Economics Research Journal*, 10(9), 9-16.
- Keser, H. ve Güldüren, C. (2015). Bilgi Güvenliği Farkındalık Ölçeği (BGFÖ) Geliştirme Çalışması. *K.Ü. Kastamonu Eğitim Dergisi*, 23(3), 1167-1184.
- Kotlar, J., Massis, A. D., Fang, H. ve Frattini, F. (2014). Strategic Reference Points in Family Firms. *Small Business Economics*, 43(3), 597-619.
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik. (2012) *T.C. Resmi Gazete*. 28457, 4 Kasım 2012.
- Leaptrott, J. (2005). An Institutional Theory View of the Family Business. *Family Business Review*, 18(3), 215-228.
- Lee, K. S., Lim, G. H. ve Lim, W. S. (2003). Family Business Succession: Appropriation Risk and Choice of Successor. *Academy of Management Review*, 28(4), 657-666.
- Litz, R. A. (1995). The Family Business: Toward Definitional Clarity. *Family Business Review*, 8(2), 71-81.
- Liu, C., Eubanks, D. L. ve Chater, N. (2015). The Weakness of Strong Ties: Sampling Bias, Social Ties, and Nepotism in Family Business Succession. *The Leadership Quarterly*, 26(3), 419-435.
- Melin, L. ve Nordqvist, M. (2007). The Reflexive Dynamics of Institutionalization: The Case of the Family Business. *Strategic Organization*, 5(3), 321-333.
- Meydan, C.H. ve Çetin, F. (2012). Vekalet Kuramı, H.C. Sözen ve H.N. Basım (Ed.), *Örgüt Kuramları içinde*, (ss.141-161), İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Muttakin, M. B., Monem, R. M., Khan, A. ve Subramaniam, N. (2015). Family Firms, Firm Performance and Political Connections: Evidence from Bangladesh. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(3), 215-230.
- Peksaygılı, M. ve Tutan, M. U. (2015). Aile İşletmelerinde Yönetim Devri ve Temel Kurumsallaşma Uygulamaları: Ege Otomotiv Derneği Üyeleri Çalışması. *Journal of Yaşar University*, 10(37), 6432-6441.
- Poutziouris, P. Z. (2001). The Views of Family Companies on Venture Capital: Empirical Evidence from the UK Small to Medium-Size Enterprising Economy. *Family Business Review*, 14(3), 277-291.

- Rowshan, A. G., Ghasemnezhad, M. ve Hemmat, Z. (2015). Investigation of Nepotism in Public Sector Organizations in Iran and its Impact on Employee's Performance. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 2(3), 189-199.
- Schulze, W. S., Lubatkin, M. H. ve Dino, R. N. (2003). Toward A Theory of Agency and Altruism in Family Firms. *Journal of Business Venturing*, 18(4), 473-490.
- Scott, W. R. (1987). The Adolescence of Institutional Theory. *Administrative Science Quarterly*, 493-511.
- Selznick, P. (1948). Foundations of the Theory of Organization. *American Sociological Review*, 13(1), 25-35.
- Shanker, M. C. ve Astrachan, J. H. (1996). Myths and Realities: Family Businesses Contribution to the US Economy-A Framework for Assessing Family Business Statistics. *Family Business Review*, 9(2), 107-123.
- Sidani, Y. M. ve Thornberry, J. (2013). Nepotism in the Arab World: An Institutional Theory Perspective. *Business Ethics Quarterly*, 23(01), 69-96.
- Sirmon, D. G. ve Hitt, M. A. (2003). Managing Resources: Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation in Family Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 339-358.
- Smith, B. F. ve Amoako-Adu, B. (1999). Management Succession and Financial Performance of Family Controlled Firms. *Journal of Corporate Finance*, 5(4), 341-368.
- Songini, L. ve Gnan L. (2015). Family Involvement and Agency Cost Control Mechanisms in Family Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 748-779.
- Sönmez, A. ve Toksoy, A. (2011). Kurumsal Yönetim İlkelerinin Türkiye'deki Aile İşletmelerine Uygulanabilirliği. *Maliye Finans Yazıları*, 92, 51-90.
- Söylemez, C. (2007). *İşletmelerde Temsil Maliyetlerinin Test Edilmesi: Türk İmalat Sektörü Üzerine Ampirik Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Stout, T. L. (2006). *Occupational Nepotism among Law Firms: A Study of Nepotism beyond Anecdotal Evidence*. Doctoral Dissertation, Missouri State University.
- Şen, E. (2013). *Kurumsallaşma ile Firma Performansı İlişkisinde Kurumsal Yönetişimin Rolü*. Doktora Tezi, T.C. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Gebze.
- Tagiuri, R. ve Davis, J. (1996). Bivalent Attributes of the Family Firm. *Family Business Review*, 9(2), 199-208.

- TDK. (2005). *Türkçe Sözlük*. (10.Bs.). Ankara: Akşam Sanat Okulu Matbaası.
- Vveinhardt, J. ve Petrauskaitė, L. (2013). Intensity of Nepotism Expression in Organizations of Lithuania. *Organizacijų Vadyba: Sisteminių Tyrimai*, 66, 129-144.
- Westhead, P. ve Cowling, M. (1997). Performance Contrasts between Family and Non-Family Unquoted Companies in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 3(1), 30-52.
- Yazıcıoğlu, İ. ve Koç, H. (2009). Aile İşletmelerinin Kurumsallaşma Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21, 497-507.
- Yeung, H. W. C. (2000). Limits to the Growth of Family-Owned Business? The Case of Chinese Transnational Corporations from Hong Kong. *Family Business Review*, 13(1), 55-70.
- Yücel, İ. ve Özkalan, S. Ö. (2012). Aile İşletmeleri, Kurumsallaşma ve Nepotizm. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 247-276.
- Yücel, M. ve Yıldırım, Y. (2013). The Effectiveness of Marketing Mix Decisions Made in the Family Businesses Having Institutionalization Problems. *2nd International Scientific Conference, Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 1520-1530.
- Zellweger, T. M., Eddleston, K. A. ve Kellermanns, F. W. (2010). Exploring the Concept of Familiness: Introducing Family Firm Identity. *Journal of Family Business Strategy*, 1(1), 54-63.

TÜRKİYE’DE 2000 YILINDAN SONRA MALİ DİSİPLİNİ SAĞLAMAYA YÖNELİK ALINAN ÖNLEMLER

The Precautions Taken to Provide Fiscal Discipline in Turkey Post-2000

Gönderim Tarihi: 12.10.2016

Kabul Tarihi: 07.12.2016

Sami BUHUR*

ÖZ: Mali disiplin olgusu, genel olarak kamu kaynaklarının kullanılmasında karşımıza çıkmaktadır. Yaşanan ekonomik ve mali krizler mali disiplinin önemini daha da arttırmıştır. Türkiye’de IMF destekli mali istikrar programlarında mali disiplinin önemine vurgu yapılmaktadır. Bu ekseninde, özellikle 2000 yılından itibaren çeşitli yasal düzenlemelere gidilmiştir. Kamu mali yönetimindeki bu tür düzenlemeler ve politikalar Türkiye’nin mali performansında pozitif gelişmeler ortaya çıkarmıştır.

Bu çalışmada, Türkiye’de mali disiplini sağlamaya yönelik alınan önlemlerin mali performans göstergeleri üzerindeki etkileri ele alınmıştır. 2000 yılından sonra alınan önlemler çeşitli verilerle desteklenmiştir. Çalışmanın sonucunda alınan önlemlerin etkinliği değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mali Disiplin, Hükümet Politikaları ve Düzenlemeleri, Bütçe Açığı

ABSTRACT: Fiscal discipline case is generally emerges in the use of public resources. The economic and financial crisis have increased the importance of fiscal discipline. It emphasizes that fiscal discipline is in IMF-supported fiscal stabilization program in Turkey. In this axis, it has been made to various regulations particularly since 2000. Such as arrangements in public financial management and policies have revealed positive developments in Turkey’s financial performance.

In this study, the effects of the precautions taken to provide fiscal discipline in Turkey on financial performance indicators are discussed. The precautions taken were supported by various data since 2000. The effectiveness of the precautions taken were assessed at the end of the study.

Keywords: Fiscal Discipline, Government Policy and Regulation, Budget Deficit.

* Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Maliye Bölümü/Maliye Teorisi Anabilim Dalı, sami.buhur@balikesir.edu.tr

GİRİŞ

Mali disiplini sağlama, çağımızın en önemli mali sorunların başında gelmektedir. Türkiye’de hükümetleri mali disipline yönlendiren en önemli nedenler arasında, 1990’lı yıllar boyunca artan kamu harcamaları, bozulan bütçe dengesi ve kamu borçlarının Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya (GSYH) oranının yüksek düzeyde seyretmesi gelmektedir. Bunun yanında, sosyal güvenlik sisteminde önlenemeyen açıklar, yerel yönetim harcamalarının artması, kamu kaynaklarının israfı, dış ticaret açığının ve enflasyonun yüksek oranda seyretmesi kamu mali yapısında mali disiplinden uzaklaşmasına neden olmuştur.

Kamu mali yönetiminde yeterli ölçüde şeffaflığın olmaması ve mali disiplinden uzaklaşması, yaşanan finansal krizlerin nedenleri arasında gösterilmiştir. Bu nedenlere dayalı olarak, mali saydamlığın sağlanması ve mali disiplini sağlamaya yönelik çeşitli yasal düzenlemelere gidilmiştir.

Bu çalışmada, kamu mali yönetiminde mali disiplini sağlamaya yönelik alınan önlemler incelenmektedir. Öncelikle, mali disiplin kavramının teorik çerçevesi ele alındıktan sonra, 2000 yılından sonra mali disiplini sağlamaya yönelik alınan önlemler yasal çerçevesi ile ele alınacaktır. Mali disiplin hedefine yönelik Türkiye’nin 2000 yılı sonrası mali performansı, çeşitli mali ve iktisadi göstergeler ışığında ele alınacaktır. Son kısımda, Türkiye’nin mali istikrar programları çerçevesinde 2000 yılından sonra aldığı önlemlerin, kamu mali yönetimi üzerinde yarattığı etkiler değerlendirilecektir.

LİTERATÜR TARAMASI

Ekonomik istikrarın temel taşlarından birisi mali istikrardır (Hemming, 2003: 3). Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde fiyat istikrarı ve tam istihdamın sağlanmasında mali istikrar ve mali disiplin önem arz etmektedir. Mali disiplin, geçtiğimiz yüzyılda birçok ülkenin mali ve iktisadi politikalarında gündemde olan ve ekonomik istikrarın sağlanmasında vazgeçilmez öneme sahip olan bir kavramdır. Kısa bir tanımlama ile mali disiplin, kamu kesimi gelirleri ile giderleri arasındaki dengeyi ifade etmektedir (Aktan vd., 2007: 168).

Devletin ekonomik faaliyet alanını genişlettiğimizde; merkezi yönetimin yanında mahalli idarelerin, sosyal güvenlik kuruluşlarının, kamu girişimlerinin, döner sermaye işletmeleri ve fonların da kapsama dahil edilmesi gerekmektedir (Edizdoğan, 2007: 192). Bu bağlamda mali disiplin, bahsi geçen bütün kamu kurum ve işletmelerinin genel harcama ve gelir dengesini ifade etmektedir.

Klasik İktisadi yaklaşımın piyasaların kendiliğinden dengeye geleceği ve denk bütçe varsayımı, 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı sonrası etkisini yitirmiştir. Keynesyen teorilerin de etkisi ile bu tarihlerden itibaren açık bütçe politikaları

olağan bir durum şeklinde karşılanmış, bu algı mali disiplinin bozulmasına veya mali disiplinden uzaklaşılmasına neden olmuştur.

Devletin artan rolü 20. yüzyılda kamu kesiminin büyümesine neden olmuş, ülkelerin dış açıkları ve borç yükü artmaya başlamış, buna paralel olarak mali disiplinden uzaklaşmıştır. Mali disiplinin bozulması ile vergi ve borç yükü artmış, devletin faiz yükü artmış, yatırımlar ve tasarruflar üzerinde olumsuz etkiler yaratmış, ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyerek kayıt dışı ekonomik yapının ve rant ekonomisinin güçlenmesine neden olmuştur (Aktan vd., 2007: 168).

Mali disiplinsizliğin yol açtığı bu olumsuz sonuçları bertaraf etmek için yeni düzenlemelere gidilmektedir. Buna yönelik en önemli uygulamalardan birisi de kamuda hesap verilebilirlik ve mali saydamlığın sağlanmasıdır. Hesap verilebilirlik ve mali saydamlık kavramları, mali disiplin ile yakın ilişkilidir. Hatta bazı yazarlara göre mali disiplinin sağlanmasında ön koşuldur.

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunun’un 8. maddesinde hesap verme sorumluluğu şu şekilde tanımlanmıştır: *“Her türlü kamu kaynağının elde edilmesi ve kullanılmasında görevli ve yetkili olanlar, kaynakların etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun olarak elde edilmesinden, kullanılmasından, muhasebeleştirilmesinden, raporlanmasından ve kötüye kullanılmaması için gerekli önlemlerin alınmasından sorumludur ve yetkili kılınmış mercilere hesap vermek zorundadır”*. Aynı Kanunun 8. maddesinde mali saydamlık ile ilgili *“Her türlü kamu kaynağının elde edilmesi ve kullanılmasında denetimin sağlanması amacıyla kamuoyu zamanında bilgilendirilir”* ifadelerine yer verilmektedir.

YASAL DÜZENLEMELER

1990 ve 2000 yıllarında birçok ülkede ve Türkiye’de mali ve ekonomik krizler yaşanmıştır. Bu krizler, mali disiplin olgusunun daha ciddi tartışılmasını sağlamıştır (Acar, 2007: 57). 1999 yılında IMF ile yapılan Stand-by Anlaşması’nda mali disiplin sorunu ön plana çıkmıştır. Ayrıca Türkiye’nin Avrupa Birliği (AB) üyelik süreci de bu durumu pekiştirmiştir.

Mali disiplini sağlamaya yönelik alınan ilk önlemlerden birisi, her biri bir bakanlığın bünyesinde olan fonların kapatılmasıdır. IMF’ye verilen taahhütler doğrultusunda 2000’li yılların başından itibaren birçok fon tasfiye edilmiştir. Kaynağını bütçeden alan (hizmetleri bütçe kanunu ile kendilerine ayrılan ödeneklerden yapılan) bütçede tertibi olan ve gelirleri bütçeye aktarılan fonlar bütçe içi fonlar olarak ifade edilirken; gelir ve gideri bütçeden bağımsız veya ilişkilendirilmeyen fonlar ise bütçe dışı fonlar olarak tanımlanmaktadır (Bahran, 2001: 3). 2006 yılı itibariyle dört bütçe dışı fon kalmıştır: Sosyal Yardımlaşmayı ve Dayanışmayı Teşvik Fonu, Tanıtma Fonu, Tasarruf Mevduatı Sigorta

Fonu, Özelleştirme Fonu. 2006 yılı itibariyle sadece Dünya Bankası kredilerinin kullanımında işlevi olan Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu bütçe içi fon olarak kalmıştır (altmış bir adet bütçe içi fon tasfiye edilmiştir).

Mali disiplini sağlamaya yönelik atılan adımlardan bir diğeri de Merkez Bankasının avans vermesine son verilmesidir. 25 Nisan 2001 tarihinde Merkez Bankası Kanunu'nda değişiklik yapılarak (4651 Sayılı Kanun), Merkez Bankasının Hazine ile diğer kamu kurum ve kuruluşlarına avans vermesi, kredi açması ve bu kuruluşların ihraç ettiği borçlanma araçlarını birincil piyasadan satın almasının önüne geçilmiştir.

2001 yılındaki bu düzenlemeyi izleyen bir diğer durum da kamunun borçlanmasına getirilen sınırlamadır. 2002 yılında yayınlanan 4749 Sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun ile kamu sektörü için borçlanma limitleri ve açık borçlanma kuralları getirilmiştir (Toker, 2002: 32). Bu kurallardan birisi de Hazine Müsteşarlığının bütçe açığı kadar borçlanabileceğidir (Ionescu, Buhur, 2015: 31).

Bu Kanununun 5. maddesinde; *“Borçlanma limiti değiştirilemez. Ancak borç yönetiminin ihtiyaçları ve gelişimi dikkate alınarak, bu limit yıl içinde en fazla % 5 oranında artırılabilir. Bu miktarın da yeterli olmadığı durumlarda, ilave % 5 oranında bir tutar, ancak Müsteşarlığın görüşü ve Bakanın teklifi üzerine Bakanlar Kurulu kararı ile artırılabilir. Bütçenin denk olması durumunda da borçlanma, anapara ödemesinin en fazla % 5'ine kadar artırılabilir.”* ifadelerine yer vermektedir.

Mali disipline ilişkin yapılan yasal düzenlemelerin bir gereği de yaşanan krizler olduğu görülmektedir. 2008 yılından itibaren yaşanan Küresel Kriz ilerleyen yılda bütçe açığının artmasına neden olmuştur. Bu yüzden 4749 Sayılı Kanun ile getirilen borçlanma kurallarında bazı değişikliklere gidilmiştir. 25.06.2009 tarih ve 5917 Sayılı Kanun ile 01.01.2009 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere net borç kullanım tutarı beş kat arttırılmıştır.

4749 Sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun ile bütçede yer almayan herhangi bir harcamayı finanse etmek üzere, tahvil ihraç etmek diğer bir ifade ile “bütçe dışı ikraz” uygulaması getirilmiştir. Bu şekilde ihraç edilen tahvillere de bütçe kanunu ile limit getirilmesi öngörülmüştür.

4749 Sayılı Kanun ile kamu kurum ve kuruluşlarının dış proje kullanımları için önceden bütçeye yatırım ödeneği konulması şartı getirilmiştir. Belediyeler ve il özel idarelerinin borçlanması ile ilgili de belli kurallar getirilmiştir. Şöyle ki; dış kredi borçlusu yerel yönetimler, Hazine Müsteşarlığı garantisi altında sağlanan dış kredilere ilişkin geri ödeme için gereken tutarı ilgili yıl bütçelerinde yatırım harcamalarına kıyasla öncelikli olarak ayırmakla mükellef kılınmıştır.

Mali disiplini sağlamaya yönelik en önemli yasal düzenlemelerden biri 5018 Sayılı Kanun’dur. Türkiye’de 2003 yılında kabul edilen 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, mali disiplin ve mali saydamlığın sağlanmasında önemli bir yasal düzenlemedir. Bu kanunun kabul edilmesindeki temel amaç, kamu yönetiminde hesap verilebilir, mali disiplin ve saydamlığı sağlamaya yönelik etkin bir mekanizmanın oluşturulmasıdır. 5018 Sayılı Kanun’un 5. maddesinin (e) bendinde; *“Kamu mali yönetimi mali disiplini sağlar”* ifadesi ile mali disiplinin önemine vurgu yapmaktadır.

5018 Sayılı Kanununun 16. maddesinde Orta Vadeli Program ve buna dayalı olarak Orta Vadeli Mali Plan’ın hazırlanacağı ifade edilmiştir. Gelecek üç yıla ilişkin toplam gelir ve gider tahminleri ile birlikte hedef açık ve borçlanma durumu ile kamu idarelerinin ödenek teklif tavanlarını içeren Orta Vadeli Mali Plan, kamu mali yönetiminde mali disiplini sağlamada önemli araçlardan birisidir. Ayrıca bu kanun, mali disiplini sağlamada önemli sayılabilecek Analitik Bütçe Sınıflamasına geçilmesini de sağlamıştır.

Mali saydamlığı ve mali disiplini sağlamada Sayıştay’ın yaptığı denetim, önemli bir denetim mekanizmasıdır. Türkiye’de dış denetim Sayıştay tarafından yapılmaktadır. Sayıştay’ın temel görevi kamu hesaplarını denetlemektir. Bu denetimin sonuçlarını Türkiye Büyük Millet Meclisine (TBMM) sunar. Bu raporların kamuoyu ile paylaşılması, hesap verilebilirlik ve mali saydamlık için iyi uygulamalardır.

Türkiye’de mali disiplini dolaylı yoldan sağlamaya yönelik yasal düzenlemeler ise şunlardır:

- Kamu Mali Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması ve Mali Saydamlık Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Bu Rapor 2000 yılında hazırlanmış ve Sekizinci Kalkınma Planı’nda yer almıştır. Ayrıca, mali disiplin ve mali saydamlığı sağlamaya yönelik bir dizi önlemler içermektedir. Kamu Mali Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması Ve Mali Saydamlık Özel İhtisas Komisyonu Raporu’nda, bütçe dışı harcamaların bütçe içerisine alınacağı, bütçeye ek yük getiren birçok bütçe içi ve bütçe dışı fonların kaldırılacağı ifade edilmektedir. Bu raporda, kamu mali yönetiminde yeni bir bütçe sınıflandırmasına gidileceği de ifade edilmektedir.
- 2003 yılında çıkarılan Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ile vatandaşların hükümetin faaliyetlerinden haberdar olması, hesap sorma ve denetleme gibi ilkelerin yerleştirilmesi amaçlanmıştır. 2004 yılında Kamu Görevlileri Etik Kurulu kurularak, kamu görevlilerinin etik kuralları (tarafsızlık, dürüstlük, saydamlık ve hesap verilebilirlik) ortaya konulmuştur.

- 2003 yılında 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu yürürlüğe girmiştir. Bu kanun ile kamu ihalelerinde açıklık, saydamlık, kamu kaynaklarının etkin kullanımı, kamuoyunun denetimi gibi ilkeler yerleştirilmeye çalışılmıştır. Ancak uygulamada pek başarı sağlanamamıştır.
- 2000'li yılların başında Kamu denetçiliği ve diğer adıyla Ombudsmanlık Kurumu yasal düzenlemeleri ile birlikte kamuoyu tarafından tartışılmaya başlanmıştır. Bu kurum diğer denetim mekanizmaları dışında ek bir denetim getirmektedir. Ayrıca, yargı kuruluşlarının yükünü hafifletmesi, başvuru sürecinin kolay ve masrafsız olması, insan hakları odaklı olması gibi faydaları vardır.
- 2010 yılında Saydamlığın Artırılması ve Yolsuzlukla Mücadelenin Güçlendirilmesi Stratejisi (2010-2014) kabul edilmiştir. Bu stratejinin temel amacı, “saydamlığı engelleyen ve yolsuzluğu besleyen faktörlerin ortadan kaldırılması, daha adil, hesap verebilir, saydam ve güvenilir bir yönetim anlayışının geliştirilmesi” şeklinde ifade edilmiştir. Bu stratejinin temel bileşenleri yolsuzlukları önleme, yaptırımların uygulanması ve toplumsal bilincin artırılması şeklinde belirlenmiştir.

MALİ DİSİPLİN HEDEFİNE YÖNELİK TÜRKİYE’NİN 2000 YILI SONRASI MALİ PERFORMANSI

2000 yılı sonrası mali disiplini sağlamaya yönelik yasal düzenlemeler ve hükümet politikaları Türkiye’nin mali performansı üzerinde ne derecede etkili olmuştur. Bunun sonuçlarını görebilmek için Türkiye’nin 2000 yılı sonrası mali performans göstergelerine bakmak gerekecektir. 1990’lı yıllar boyunca kamu harcamalarının ve kamu borç yükünün artması beraberinde bütçe dengesinin bozulmasına, bütçe açıklarının artmasına ve mali disiplinden uzaklaşılmasına neden olmuştur.

1999 yılında IMF ile yapılan Stand-by Anlaşması ve takip eden yasal düzenlemeler mali performans göstergelerinde olumlu sonuçlar doğurmuştur. Aşağıda yer alan tablolar Merkezi Yönetim Bütçe Büyüklüklerini 2000-2015 yılları arasında göstermektedir.

Tablo 1’de Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri ve GSYH içerisindeki payı almaktadır. Diğer bir ifade ile dar anlamda kamu harcamalarının GSYH içerisindeki payını göstermektedir. Bilindiği üzere, kamu ekonomisinin genel ekonomi içerisindeki payını gösteren en önemli ölçülerden birisi de Kamu Harcamaları/GSYH oranıdır (Kirmanoğlu, 2014: 41).

Tablo 1: Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri ve GSYH İçerisindeki Payı (%)

Yıllar	Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri (Milyon TL)	GSYH İçindeki Payı (%)
2000	51.344	30,8
2001	86.972	36,2
2002	119.604	34,1
2003	141.248	31,1
2004	152.093	27,2
2005	159.687	24,6
2006	178.126	23,5
2007	204.068	24,2
2008	227.031	23,9
2009	268.219	28,2
2010	294.359	26,8
2011	314.607	24,2
2012	361.887	25,5
2013	408.225	26,0
2014	448.752	25,7
2015	505.992	25,9
2016 (Bütçe)	570.507	25,9

Kaynak: Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri, Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, 19.09.2016 tarihinde <http://www.bumko.gov.tr/Eklenti/9922,denge2016.pdf?0> adresinden erişildi.

2001 yılında % 36,2’ye çıkmış olan bu oran 2016 yılı itibariyle % 25 seviyelerine gerilemiştir. Diğer bir ifade ile Merkezi Yönetim Bütçe harcamalarının GSYH içerisindeki payı son 16 yıl içerisinde düşme eğilimine girmiştir. Bilindiği üzere 1990’lı yıllar boyunca artan kamu harcamaları, kamu sektörünün daha fazla kaynak kullanması, kaynak kullanımında etkin dağılım sorununu yaratmış, bu durum iktisadi ve mali istikrarın bozulmasına neden olmuştur.

1990’lı yıllar boyunca, bütçe giderlerinin dağılımına bakıldığında cari ve transfer harcamalarının bütçe içerisindeki payı artarken, yatırım harcamalarının payının düştüğü görülmektedir. Muhasebat Genel Müdürlüğü’nün verilerine bakıldığında, 1990 yılında yatırım harcamalarının bütçe içerisindeki payı % 15 iken, 1999 yılında yatırım harcamalarının bütçe içerisindeki payı % 5,3’e kadar gerilemiştir (Muhasebat Genel Müdürlüğü, 2016). Bütçe harcamalarının GSYH içerisindeki payının düşmesi (kamu sektörünün genel ekonomik yapı içerisinde daha az kaynak kullanması), rekabet ortamının yaratılması, piyasaların daha etkin işleminin yanında, kamu kaynaklarının yolsuzluk ve israf gibi nedenlerle tüketilmesinin de önüne geçebilmektedir.

Mali disiplin ve istikrarı sağlamada önemli ölçütlerden birisi de bütçe açığı ve bütçe açığının GSYH içerisindeki payıdır. Tablo 2'de Bütçe Dengesi ve Faiz Dışı Bütçe Dengesinin GSYH içindeki payı gösterilmektedir.

Tablo 2: Bütçe Dengesi ve Faiz Dışı Bütçe Dengesinin GSYH İçindeki Payı

Yıllar	Bütçe Açığı (Bütçe Dengesi) Milyon TL	Bütçe Dengesinin GSYH İçindeki Payı (%)	Faiz Dışı Bütçe Dengesinin GSYH İçindeki Payı (%)
2000	-13.115	-7,9	4,4
2001	-28.556	-11,9	5,2
2002	-40.184	-11,5	3,3
2003	-40.208	-8,8	4,0
2004	-29.128	-5,2	4,9
2005	-6.903	-1,1	6,0
2006	-4.643	-0,6	5,4
2007	-13.708	-1,6	4,2
2008	-17.432	-1,8	3,5
2009	-52.761	-5,5	0,0
2010	-40.081	-3,6	0,7
2011	-17.783	-1,4	1,9
2012	-29.412	-2,1	1,4
2013	-18.543	-1,2	1,2
2014	-23.370	-1,3	1,5
2015	-22.606	-1,2	1,6
2016 (Bütçe)	-29.688	-1,3	1,2

Kaynak: Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri, Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, 19.09.2016 tarihinde <http://www.bumko.gov.tr/Eklenti/9922,denge2016.pdf?0> adresinden erişildi.

Kasım 2000 ve Şubat 2001 Krizlerinin de etkisi ile bütçe açığının GSYH'ye oranı 2001 ve 2002 yıllarında % 11'in üzerine çıkmaktadır. Yukarıda bahsi geçen kamu mali yönetiminde alınan önlemler ve hükümetin kararlı politikaları sonucunda, bütçe açığının GSYH'ye oranı yıllar itibariyle düşme eğilimine girmiş; 2006 yılında % 0,6 olan bu oran 2008 Küresel Mali Krizinin etkisi ile 2009 yılında % 5,5'e yükselmiş olsa da takip eden yıllarda tekrar düşme eğilimine girmiştir.

Avrupa Birliği'nin anayasası olarak kabul edilen Maastricht Antlaşması ile üye devletlerin bütçe açığı (GSYH'nin % 3'ü) ve borçlara (GSYH'nin % 60'ı) ilişkin belirlenen eşik değerleri aşmamaları kararlaştırılmıştır (Aysu, 2010, s. 470). Bu yönüyle karşılaştırıldığında; Türkiye'de bütçe açığının belirtilen Maastricht Antlaşması Kriterleri'ni önemli ölçüde sağladığı görülmektedir.

Tablo 3’te Faiz Giderlerinin Bütçe ve GSYH içerisindeki payı gösterilmektedir. Bilindiği üzere faiz harcamaları bütçede transfer harcamaları içerisinde yer almaktadır. Devlet bu harcamaları yaptığında karşılığında bir mal ve hizmet edinmemektedir. Faiz harcamaları, mevcut kamu kaynaklarının bazı vatandaş veya kurumlara aktarılması sonucunu doğurmaktadır. Faiz harcamalarının artması, diğer bütçe harcamalarının (cari ve yatırım harcamalarının) azalmasına neden olmaktadır.

2001, 2002 ve 2003 yıllarında faiz harcamalarının bütçe içerisindeki payı % 4’ün üzerinde iken uygulanan mali disiplin ve istikrar programları ile bu oran ilerleyen yıllarda düşme eğilimine girmiştir. 2016 yılı bütçesinde ise bu oranın % 10 civarında öngörüldüğü gözlenmektedir.

Tablo 3: Faiz Giderlerinin Bütçe ve GSYH İçerisindeki Payı (%)

Yıllar	Faiz Giderlerinin Bütçe İçerisindeki Payı (%)	Faiz Giderlerinin GSYH İçindeki Payı (%)
2000	39,8	12,3
2001	47,2	17,1
2002	43,2	14,8
2003	41,4	12,9
2004	37,1	10,1
2005	28,6	7,0
2006	25,8	6,1
2007	23,9	5,8
2008	22,3	5,3
2009	19,8	5,6
2010	16,4	4,4
2011	13,4	3,3
2012	13,4	3,4
2013	13,1	3,2
2014	12,0	2,9
2015	11,0	2,7
2016 (Bütçe)	10,0	2,5

Kaynak: Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri, Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, 21.09.2016 tarihinde <http://www.bumko.gov.tr/Eklenti/9922,denge2016.pdf?0> adresinden erişildi.

Tablo 4’te Merkezi Yönetim Borç Stoku ve GSYH’ye oranı yer almaktadır. Dış borç / iç borç oranına bakıldığında her dönem iç borçların dış borçlara göre daha yüksek seyrettiği, hatta belli dönemlerde bu oranın 1/3 seviyesine ulaştığı, ancak son olarak 2016 yılının ilk çeyreğinde hemen hemen 1/2 seviyesini yakaladığını görmekteyiz.

Bir bütün olarak borçların GSYH'ye oranına bakıldığında 2001 yılında % 74,1 seviyesine ulaşan bu oranın zaman içerisinde uygulanan mali disiplin programları ile düştüğünü, son olarak 2016 yılında bu oranın % 32,3 ile sonuçlandığını görmekteyiz. Yukarıda bahsi geçen Maastricht Antlaşması'nın mali kriterlerinden birisi olan Borç/GSYH oranı % 60'tır. Türkiye'nin rakamlarına bakıldığında bu rasyonun çok aşağılarda (2015 yılı % 32,9) seyrettiği görülmektedir.

Tablo 4: Merkezi Yönetim Borç Stoku ve GSYH'ye oranı (2000 – 2016)

	Milyon TL			GSYH'ye oranı (%)		
	İç Borçlar	Dış Borçlar*	Toplam	İç Borçlar	Dış Borçlar	Toplam
2000	36.421	27.216	63.636	21,9	16,3	38,2
2001	122.157	55.754	177.911	50,9	23,2	74,1
2002	149.870	92.795	242.665	42,8	26,5	69,2
2003	194.387	88.420	282.807	42,7	19,4	62,2
2004	224.483	92.045	316.528	40,2	16,5	56,6
2005	244.782	86.738	331.520	37,7	13,4	51,1
2006	251.470	93.580	345.050	33,2	12,3	45,5
2007	255.310	78.175	333.485	30,3	9,3	39,6
2008	274.827	105.493	380.321	28,9	11,1	40,0
2009	330.005	111.503	441.508	34,6	11,7	46,3
2010	352.841	120.720	473.561	32,1	11,0	43,1
2011	368.778	149.572	518.350	28,5	11,6	39,9
2012	408.200	154.500	562.700	27,2	10,4	37,6
2013	416.400	190.500	606.900	25,7	10,2	35,9
2014	429.300	204.600	633.900	23,2	10,3	33,5
2015	456.800	245.600	702.400	22,5	10,4	32,9
2016(Ç2)	470.800	254.800	725.600	22,2	10,1	32,3

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku, 11.11.2016 tarihinde <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Istatistik-Sunum-Sayfasi?mid=59&cid=12&nm=33> adresinden erişildi.

* Dönem sonu ABD Doları döviz alış kuru ile TL'ye çevrilmiştir.

Tablo 5'te Türkiye'nin büyüme rakamları gösterilmektedir. 2008 Krizinden sonra meydana gelen küçülmeden sonra 2010 yılında yüksek oranda bir büyüme gerçekleşmiştir. AB ve Rusya'da meydana gelen ekonomik yavaşlamanın etkisine bağlı olarak Türkiye'de de son dönemlerde büyüme yavaşlama eğilimine girmiştir.

Tablo 5: Türkiye’nin Büyüme Rakamları (Bir Önceki Döneme Göre Yüzde Değişim)

Yıllar	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Büyüme Oranı (%)	0,7	-4,8	9,2	8,8	2,2	4,2	3,0	4,1	3,6*

Kaynak: OECD, Turkey: Challenging Times Call for Pushing ahead with Economic Reform 23.09.2016 tarihinde <http://www.oecd.org/turkey/turkey-challenging-times-call-for-pushing-ahead-with-economic-reform.htm> adresinden erişildi.

*Tahmini

Tablo 6’da enflasyon rakamlarına yer verilmiştir. 1990’lı yıllar ve 2000’li yılların başlarında yüksek düzeyde seyreden enflasyon, uygulanan sıkı para ve maliye politikaları sonucu tek haneli rakamlara düşürülmüştür. Bilindiği üzere iktisadi istikrarın mali istikrar ile beraber yürütülmesi bu sonucu ortaya çıkarmıştır.

Tablo 6: Enflasyon Oranı (12 Aylık -)

Yıllar	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16*
Enflasyon Oranı	50,1	25,6	11,1	5,9	9,3	6,3	12,7	1,2	8,5	11,1	6,1	7,4	8,2	8,8	7,6*

Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, Ekonomik Göstergeler, Enflasyon, 23.09.2016 tarihinde <http://www.bumko.gov.tr/TR,149/enflasyon.html> adresinden erişildi.

*Tahmini

Tablo 7’de İthalat / İhracat rakamlarına yer verilmiştir. Tablodan da anlaşılacağı üzere ithalat rakamlarının son 15 yıl içerisinde ihracatın üzerinde seyretmektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise (Export/Import) 2015 yılında % 69 civarında olduğu gözlenmektedir.

Tablo 7: İthalat/İhracat Rakamları (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat
2000	30.825	52.882
2001	34.729	38.092
2002	40.719	47.109
2003	52.394	65.883
2004	68.535	91.271
2005	78.365	111.445
2006	93.613	134.671
2007	115.361	162.213
2008	140.800	193.821
2009	109.647	134.497
2010	120.902	177.315
2011	143.396	232.535
2012	163.218	228.553
2013	153.500	251.500
2014	157,610	242,177
2015	143,844	207,207

Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, Ekonomik Göstergeler, Ödemeler Dengesi, 23.09.2016 tarihinde <http://www.bumko.gov.tr/TR,152/odemeler-dengesi-ve-cari-acik.html> adresinden erişildi.

İkiz açık olarak da ifade edilen bütçe açığı ile cari işlemler dengesindeki açığın at başı gitmesi, diğer bir ifade ile birbirini etkilemesi olgusunun göz ardı edilmemesi gerekmektedir (Cavallo, 2005) Yukarıda bütçe açıkları kısmında da ifade edildiği üzere Türkiye'nin bütçe açıkları birçok AB üyesi ülkesinden iyi olmasına rağmen, aynı sonucu dış ticaret açığı için ifade edemeyiz. Bu açıdan Türkiye'nin dış ticaret hacminin artışının yanında, ithalat/ihracat dengesini de göz önünde bulundurması gerekmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Geçtiğimiz yüzyılın son çeyreğinde, ülke ekonomi politikalarının hassas sorunlarının başında iktisadi istikrarın sağlanması gelmektedir. Fiyat istikrarının sağlanması ve üretimde tam istihdamın sağlanmasına yönelik çeşitli çözüm önerileri ortaya konulmuş ve buna yönelik hükümet politikaları hayata geçirilmiştir.

Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde iktisadi istikrarın ana unsurlarının başında mali disiplin ve istikrarın sağlanması gelmektedir. Türkiye 1994 - 5

Nisan Kararları ile mali ve iktisadi istikrarı, temel hükümet politikaları haline getirmiştir. IMF ile yapılan Stand-by Anlaşmaları’nın ana eksenini, mali istikrarı sağlayıp kamu mali yönetiminde mali disiplini bütün kuralları ile yerleştirmektir.

1990’lı yıllar boyunca Türkiye’de artan kamu harcamaları ve kamu borçları, kamu mali yönetiminde mali dengenin bozulmasına neden olmuştur. Bu dönemde, kamu kaynaklarının verimsiz kullanılması, harcama ve borçlanmada yasal kısıtlamaların yetersizliği, rant kollama ve kamu kaynaklarının israf edilmesi, mali disiplinden uzaklaşılmasına neden olmuştur.

IMF ile yapılan Stand-by Anlaşması (1999) ve ardından hayata geçirilen Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile kamu kaynaklarının kullanımı, kamu borç yönetimi gibi hususlar belli kurallara tabi tutulmuştur. 2001 yılında Merkez Bankası Kanunu’nda yapılan değişiklik, 2002 yılında yayınlanan 4749 Sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun, 2003 yılında kabul edilen 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve takip eden yasal düzenlemelerin temel hedefleri arasında, Türkiye’nin mali yapısında istikrarı sağlamak ve mali disiplini bütün kurum ve kuralları ile yerleştirebilmektir.

Bu yasal düzenlemelerin sonucunda, Türkiye’nin mali performansında gözle görülür değişimler yaşanmıştır. Kamu harcamalarının GSYH içerisindeki payı düşmüş, bütçe açıkları ve kamu borçları Maastricht Kriterlerinde belirtilen sınırların altına inmiş, kamu mali yönetiminde denetim mekanizmaları işletilmeye başlanmıştır. Hatta Türkiye’nin mali performans göstergeleri birçok AB üyesi ülkesinden daha iyi bir pozisyona gelmiştir.

Bu çerçevede, Türkiye’nin mali disiplin ve istikrar politikalarına tereddüt etmeden devam edilmelidir. Bu amaca yönelik olarak, kamu mali yönetiminde tasarruf tedbirlerine devam edilmeli, kamu harcamalarında etkinlik ve verimlilik prensipleri göz önünde bulundurulmalı, başta Sayıştay olmak üzere denetim kurumları daha etkin işletilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Acar, Ş.B., (2007), *İyi Uygulama Örnekleri Çerçevesinde Kamu Yönetiminde Mali Saydamlık Ve Kamuoyu Denetiminin Etkinleştirilmesi*, Maliye Bakanlığı, Devlet Bütçe Uzmanlığı Araştırma Raporu, Ankara.
- Aktan, C. C., Çoban, H. ve Demir, İ. C. (2007), “*Kurumsal Maliye Politikası Perspektifinden Vergi ve Harcama Sınırlamaları*”, Kurumsal Maliye Politikası – Ekonomi Politikası Yönetiminde Mali Kurallar ve Kurumlar, Ed.: Coşkun C. Aktan, Dilek Dinleyici, Vural, İstiklal Y., Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- Aysu, A. (2010). *Avrupa Birliği’nde Maliye Politikası Kurallarının İhlaline İlişkin Yaptırımlar*, C. C. Aktan, A. Kesik, F. Kaya, (Ed.), Mali Kurallar, Maliye Politikası Yönetiminde Yeni Bir Eğilim: Kurallar ve Sınırlamalar Vergi, Harcama, Borçlanma vs. Üzerine Kurallar ve Sınırlamalar, Maliye Bakanlığı SGB, Yayın No: 2010/408, Ankara.
- Bahran, G. (2001), *Sayıştay Denetimi Dışındaki Fonlar*, Araştırma ve Tasnif Grubu, Sayıştay, Ankara, 24.09.2016 tarihinde http://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/bilgi_notlari/sayistaydenetimidisifon.pdf adresinden erişildi.
- Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, *Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri* (2016) 19.09.2016 tarihinde <http://www.bumko.gov.tr/Eklen-ti/9922,denge2016.pdf?0> adresinden erişildi.
- Cavallo, M., (2005), *Understanding the Twin Deficits: New Approaches, New Results*, Federal Reserve Bank Of San Francisco, Economic, Research, 24.09.2016 tarihinde <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economicletter/2005/july/understanding-the-twin-deficits-new-approaches-new-results/> adresinden erişildi.
- Edizdoğan, N. (2007), *Kamu Bütçesi*, Genişletilmiş 6. Bs., Bursa, Ekin Kitabevi.
- Hazine Müsteşarlığı, AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku, 11.11.2016 tarihinde <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Istatistik-Sunum-Sayfasi?mid=59&cid=12&nm=33> adresinden erişildi.
- Hemming, R. (2003), *Policies to Promote Fiscal Discipline*, Fiscal Affairs Department, IMF.
- Kalkınma Bakanlığı, *Kamu Mali Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması Ve Mali Saydamlık Özel İhtisas Komisyonu Raporu* (2000), Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara.

- Kirmanoglu, H. (2014), *Kamu Ekonomisi Analizi*, 5. Bs., İstanbul, Beta Yayınları.
- Ionescu, L. ve Buhur, S., (2015), *The Fiscal And Financial Control Reform In Romania And Turkey A Comparative Study*, Annals of Spiru Haret University, Volume 6 (15), Issue 2, 27-34.
- Muhasebat Genel Müdürlüğü, *Konsolide Bütçe İstatistikleri*, 23.09.2016 tarihinde https://portal.muhasibat.gov.tr/mgmportal/faces/khbDetay_yeni?birimDiziniryaclc5g2_696 adresinden erişildi.
- OECD, *Turkey: Challenging Times Call For Pushing Ahead With Economic Reform* 24.09.2016 tarihinde <http://www.oecd.org/turkey/turkey-challenging-times-call-for-pushing-ahead-with-economic-reform.htm> adresinden erişildi.
- Toker, M., (2002), *Mali Saydamlık ve Türkiye*, Sayıştay Başkanlığı, Ankara.

OTEL İŞLETMELERİ YÖNETİCİLERİNİN KRİZ DÖNEMLERİNDE UYGULADIKLARI STRATEJİLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

A Study of Strategies of the Hotel Managers
Performed During Crisis

Gönderim Tarihi: 31.10.2016

Kabul Tarihi: 12.12.2016

Cemali BUZLUKÇU*

Cevdet AVCIKURT**

ÖZ: Kriz, bir işletmenin hayatını tehdit eden faktörlerle karşılaşmasını ifade etmektedir. Çoğu zaman beklenmeyen veya önceden birtakım belirtileri olan bu olaylar işletme içi veya işletme dışı birçok sebepten kaynaklanabilir. Bu krizlerden zarar görmeden veya en az zararla kurtulmak işletme yöneticilerinin uygulayacakları stratejilere dayanmaktadır. Son yıllarda yaşanan ekonomik ve siyasi krizler ve terör saldırıları turizm sektörünü de doğrudan etkilemiştir. Turist sayısında ve turizm gelirinde azalmalar yaşanırken, bu krizlerden belirli destinasyonların daha fazla zarar gördüğü de olmuştur. Bu bağlamda araştırmanın amacı, otel işletmeleri yöneticilerinin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejileri tespit etmektir. Elde edilen sonuçlara göre, otel işletmeleri yöneticilerinin kriz dönemlerinde, çoğunlukla pazarlama stratejileri ve finansal önlemler almaya yönelik stratejilere yöneldikleri tespit edilmiştir. Araştırma sonuçlarının otel işletmelerine ve turizm sektörüne, kriz dönemlerinde uygulanması gereken stratejiler açısından faydalı olması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kriz, Kriz Yönetimi, Otel Yöneticileri.

ABSTRACT: The crisis, express the encounter of threatening factors of a business life. These events that are often unexpected or already shown indications can be caused from internal and external reasons. To prevent or to minimize these crises' effect is based on to hotel managers' strategies. Economic and politic crises and terrorist attacks which has been done in recent years has also effect directly to tourism sector. When it has been a decrease in the number of tourist and tourism revenue, certain destinations has also more damaged from this crisis. In this contex, the aim of this study is to identify the hotel business managers' strategies performed during crisis. The research findings reveal that hotel managers mostly tend to implement marketing strategies and fiscal measure strategies. The results are expected to be useful to hotel business and tourism sector in terms of the strategies that performed during crisis.

Keywords: Crisis, Crisis Management, Hotel Managers.

*Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, cemalibuzlukcu@balikesir.edu.tr

** Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, avcikurt@balikesir.edu.tr

GİRİŞ

İş hayatının dinamik yapısına ve artan rekabete ayak uydurmak zorunda kalan işletmeler yalnızca bununla yetinmeyip beklenmedik zamanlarda karşılara çıkan birtakım olayların da üstesinden gelmek zorundadırlar. Küreselleşmeyle birlikte ne zaman ortaya çıkacağı tam anlamıyla bilinemeyen krizlerin sıklaştığı ve etkisinin arttığı günümüz iş hayatında, yöneticilerin proaktif bir bakış açısıyla kriz ortaya çıkmadan önce krize neden olan olası her türlü riski sürekli biçimde göz önünde bulundurmaları ve alternatif çözüm yollarını belirlemeleri olmazsa olmaz bir ihtiyaçtır. Özellikle turizm sektörü gibi birçok çevresel faktörden kolayca etkilenebilen sektörlerde kriz yönetimi ve yöneticilerin bu dönemlerde uyguladıkları stratejiler büyük bir önem arz etmektedir.

Kriz kelimesi bilimin her alanında farklı manalara bürünse de kelime anlamı itibariyle bir olumsuzluk çağrıştırmaktadır. Kriz, “işletmelerin rutin faaliyetlerini yavaşlatan veya durduran veya işletme içi süreçlerdeki akışı sekteye uğratan, bir sistem olarak işletmenin faaliyetlerinin öngörülen etkinlik ve verimlilikte yürütülmesine mani olan, işletmenin performansını olumsuz etkileyen, işletmenin imajına leke getirebilen ve hızlı bir şekilde cevap verilmesi gereken ve çoğunlukla beklenmedik bir durumda ve sürpriz olarak ortaya çıkan her tür doğal veya insan kaynaklı; dışsal veya içsel unsurun sebep olduğu olumsuz veya zarar verici durum” olarak tanımlanabilir (Torlak ve Altunışık, 2012: 320). Bu tanımdan da anlaşıldığı üzere, krizler farklı sebeplerden ve kaynaklardan meydana gelen ve işletmenin varlığını tehdit eden birtakım olaylardır.

Krizlerin türü ve etkisi ne kadar farklı olursa olsun, krizler bir ülkede faaliyet gösteren sektörleri doğrudan veya dolaylı olarak etkileyebilmektedir. Talep elastikiyetinin oldukça yüksek olduğu turizm sektöründe, krizlerin etkisi diğer sektörlerle oranla daha büyük olabilmektedir. Bu dönemlerde özellikle turist varışlarında negatif yönlü dalgalanmalar görülür. İlgili alanyazın incelendiğinde, insan sağlığını ve güvenliğini tehdit edecek doğal afetlerin ve salgınların sebep olduğu krizlerin turizm sektörünü daha fazla etkilediğini belirten çalışmalara rastlanırken (Göçen, Yirik, Yılmaz, 2011: 508), terör olayları gibi insan kaynaklı birtakım krizlerin turizm faaliyetlerini uzun dönemli olarak olumsuz yönde etkilendiğini belirten kaynaklar da mevcuttur (Glaeser, 2006: 16). Türk turizmi açısından ele alındığında, Türkiye'nin son yıllarda birçok farklı kriz ile karşı karşıya kaldığı görülmektedir. 2001, 2008 ve 2012 yıllarında yaşanan ekonomik krizler; kuş gribi, kene vb. biyolojik salgınlar; 2010 yılında başlayan ve günümüzde de etkilerini göstermeye devam eden Arap Baharı gibi sosyo-kültürel çatışmalar; 2015 yılının son çeyreğinde ortaya çıkan ve 2016 turizm sezonunu doğrudan etkileyecek Türkiye ve Rusya arasındaki

siyasi anlaşmazlık ve son dönemde uluslararası boyutlara ulaşan terör olayları bu krizlere örnek olarak gösterilebilir.

Bu çalışmanın amacı, son dönemlerde artan terör olayları ve Türkiye ile Rusya arasındaki siyasi anlaşmazlıklar sonucu başlayan ve Türk turizminin doğrudan etkilendiği bir politik kriz ile sonuçlanan bu dönemde otel işletmeleri yöneticilerinin uyguladıkları stratejileri belirlemek ve bu krize yönelik düşüncelerini ortaya çıkarmaktır.

LİTERATÜR TARAMASI

Kriz ile ilgili farklı tanımlara rastlamak mümkündür. Bunun sebebi olarak, kriz kavramının içeriğinin oldukça geniş ve krizlerin birçok farklı sebepten meydana gelmesi gösterilebilir. Fakat kriz ile ilgili yapılan tanımların bazı ortak noktalarda kesiştikleri de görülmektedir. Selbts, krizleri, bir organizasyonun süre gelen işleyişine, hedeflerine ulaşmadaki yeteneklerine, canlılığına ve devamlılığına etki eden, ya da işçilerinin, müşterilerinin veya ortaklarının algıladığı zararlı bir eylem veya başarısızlık olarak tanımlamıştır (Selbts, 1978'den aktaran Faulkner, 2001:136). Kriz, işletmenin ani meydan okumalara karşı başa çıkma yetisi olarak da tanımlanabilmektedir (Faulkner, 2001:136). Bu tanıma göre krizlerin pozitif yönleri de vardır ve krizler doğru yönetildiğinde işletmelere birtakım faydalar sağlayabilmektedir. Öyle ki, kriz kelimesinin Çince de Weiji kelimesine denk geldiği, bunun da tehlike (Weixian) ve fırsat (Jihui) kelimelerinin birleşiminden oluştuğu görülmektedir. Bu durum aslında kriz kavramının karakteristik özelliğini yansıtmaktadır (Glaesser, 2006: 12).

Kriz konusu bir yönetim problemi olarak ele alındığında, işletmenin hayatiyetini tehlikeye sokmayan ve denge durumunu bozmayan her çatışma veya sıkıntıya kriz adını vermek doğru olmayacaktır. İşletme ve yöneticileri zor durumlara düşüren haberleşme engellerinin bulunması, çalışanların beklentileri karşısında ortaya çıkan problemler gibi yönetimlerin ortak problemlerine kriz demeye gerek yoktur. Krizi rutin durumlardan ayıran en önemli özellik, acil cevap verme mecburiyetidir (Dinçer, 2004: 406). Buradan hareketle, kriz, beklenilmeyen ve önceden sezilmeyen, çabuk cevap verilmesi gereken, işletmenin önleme ve uyum yöntemlerini yetersiz hale getirerek, mevcut değerlerini, amaçlarını ve varsayımlarını tehdit eden gerilim durumu olarak tanımlanabilir (Herman, 1963: 64). Bir başka tanıma göre, kriz; bir kişi, bir işletme ya da bir toplumun yaşamında görülen zor bir anı, bir buhran dönemini anlatır. Kriz belirsizlik ve zarar görme olasılığı ve riski içeren bir kavramdır (Demirtaş, 2000: 359). Krizi diğer sorunlardan ayıran bazı özellikler şunlardır (Çelik ve Özdevecioğlu, 2002: 57):

1. Kriz önceden tahmin edilmesi ve sezilmesi güç bir değişikliği ifade etmektedir.
2. Kriz acele cevap vermeyi gerektirir.
3. Standart karar verme yöntemleri ile krizin oluşturduğu sorunları çözmek mümkün olmamaktadır.
4. Kriz meydana getirdiği gelişme ve değişmelerle örgütün devamlılığını ciddi şekilde tehdit etmektedir.
5. Kriz dönemlerinde mevcut değerler önemini yitirirken, örgütün amaçları ve yapacağı faaliyetlerde çeşitlenmektedir.
6. Kriz işletmenin kaynaklarını yetersiz hale getirir.

Krizleri ortaya çıkaran pek çok faktör olabileceği gibi, genel olarak krizlerin nedeni işletme içi ve işletme dışı olmak üzere iki başlık altında incelenebilir. Bu açıdan ele aldığımızda, “işletme ile çevresi arasındaki karşılıklı olumsuzlukların krizin ortaya çıkmasında etkili olduğu söylenebilir; ya çevrenin talep ve beklentileri, işletmenin kaynak ve kabiliyetlerini aşar ya da çevre, işletmenin bütün ihtiyaç ve beklentilerine cevap veremez. Bu uyumsuzluk işletmenin dengesini bozarak krizin doğmasına sebep olur” (Dinçer, 2004: 407). Bununla birlikte; işletmenin büyüklüğü, işletmenin içinde bulunduğu hayat safhası, koordinasyon, kontrol ve iletişimin yetersizliği, örgüt yapısının esnek olmaması, yönetimin yetersizliği gibi işletme içi faktörlerde krize yol açabilir (Ataman, 2001: 242).

Tüm toplumsal ve örgütsel olayların izlediği seyirde olduğu gibi, kriz süreci de genel olarak, krizin gelişme dönemi, kriz dönemi ve krizin sona erme dönemi olarak üç aşamayı içermektedir. Kriz sürecinin başlangıcında stratejik açıklık kavramı karşımıza çıkmaktadır. Stratejik açıklık, işletme çevresinde yaşanan, hızlı ve köklü değişimlerin takip edilememesinden kaynaklanan bir durum olarak tanımlanmaktadır. Bu aşama aynı zamanda potansiyel kriz aşaması olarak da tanımlanmaktadır. İşletmelerde meydana gelen krizler, ortaya çıkan stratejik açıklığın anlaşılmasında gizli kriz, stratejik açıklık döneminde erken uyarı sistemleri ve diğer kriz önleme mekanizmaları harekete geçirilmiş ise, kontrol edilebilir kriz adını almaktadır. Bu aşamada erken uyarı sistemlerinden elde edilen veriler sağlıklı yorumlanamaz ise kriz, kontrol edilemeyen krize dönüşmektedir. Bu noktadan sonra, kriz önleme mekanizmalarının harekete geçirilmesi mümkün olmamakta ve işletme, hızla krize doğru sürüklenerek, yönetilemeyen kriz aşamasına geçmektedir (Yılmaz, 2004: 26).

Stratejik yönetim konuları içinde yer alan kriz yönetimi konusu artık işletmeler için vazgeçilmez bir öneme sahiptir. Çünkü tam anlayışla kriz yönetiminden

yararlanıldığı takdirde işletmeler beklenmeyen olaylara hazırlıklı olmakta ve krizleri en az zararla atlatabilmektedir. Kriz yönetimi, karşılaşılabilecek bir kriz durumunda kriz sinyallerinin yakalanarak değerlendirilmesi ve işletmenin kriz durumunu en az zararla atlatabilmesi için gerekli tedbirlerin alınması ve uygulanması faaliyetlerini kapsayan bir bütündür (Haşit, 2000: 64). Turizmde kriz yönetimi ise, beklenmedik bir anda ortaya çıkan, bir ürünün, kuruluşun, ülkenin ya da bölgenin imajını olumsuz etkileyen ve sonuçta sosyal, kültürel ve ekonomik zarara neden olan olayların ve bu olayların olumsuz etkilerini bertaraf etmek için uyarı sinyallerinin saptanması, koruma ve önleme mekanizmalarının oluşturulması ile örgütün krizi ortadan kaldırması veya en az kayıpla atlatabilmesi için gerekli faaliyetlerin belirlenmesi, uygulanması ve değerlendirilmesi işlevi olarak tanımlanmaktadır (Köroğlu, 2004b: 71).

Temel amacı örgütü kriz durumuna hazırlamak olan kriz yönetimi sürecinin ilgili alanyazında farklı aşamalarda inceleyen çalışmalara rastlamak mümkündür. Ataman (2001: 256)'a göre turizm işletmelerinde kriz yönetimi uygulamalarının ilk aşaması, diğer işletmelerde de olduğu gibi, kriz başlamadan önce krizin geldiğini tespit edip gerekli önlemleri almaya yönelik çalışmaları kapsar. Rezervasyon iptalleri, seyahat acentaları ve tur operatörleriyle yaşanan anlaşmazlıklar bu dönemin en belirgin sinyalleridir. Krizin gönderdiği erken uyarı sinyallerinin işletmelerde ki yöneticiler tarafından fark edilmesi krizin ortaya çıkışının önlenmesi ya da zararının en aza indirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. İkinci aşama, krize hazırlık ve önleme için yapılacak çalışmalardan oluşur. Konaklama işletmeleri yönetiminin hazırlık ve önleme çalışmaları; kriz yönetimine karşı olumlu tutum geliştirmeyi, yöneticilerin krize karşı planlama yapmalarını, kriz yönetim ekibini oluşturmalarını, kriz senaryolarının hazırlanmasını, stratejilerin belirlenmesini, kriz iletişim planının geliştirilmesini, personelin eğitimini ve kriz tatbikatlarının yapılmasını kapsamaktadır. Son olarak krizin kontrol altına alınması aşaması gelmektedir. Kriz kontrol altına alınıp, atlatıldıktan sonra örgüt, denge durumuna getirilmelidir. Kriz döneminde, örgüt alt sistemleri arasındaki bağlar zayıflamış, örgütsel düzen bozulmuş olabilir. Değişen çevre koşullarına uygun olarak örgüt yapısının düzenlenmesi gerekir. Murphy ve Bayley (1989) ise, çekimyeri açısından kriz yönetimini dört aşamada ele almışlardır. Bu aşamalar; risklerin tespit edildiği ve değerlendirildiği aşama olan tanımlama aşaması, yetkililerin söz konusu risklere yönelik aldıkları önlemler ve uyarılar aşaması, daha önceden tespit edilen stratejilerin uygulandığı kriz dönemi aşaması ve iyileştirme aşamasıdır. Faulkner ve Vikulov (2001) ise, turistik destinasyonlar için daha önce oluşturulmuş olan bir kriz planının geliştirilmesi üzerine ortaya koymuş oldukları modelde kriz yönetimini altı aşamada incelemişlerdir. Bunlar; olay öncesi aşama, prodromal aşama (felaketin yakın bir zamanda geleceğinin belirdiği aşama), acil

durum aşaması, orta dönem aşaması, uzun dönem aşaması ve çözümleme aşamasıdır. Benzeri bir çalışmada kriz yönetimi süreci beş aşamada ele alınmıştır.

Tanrıverdi (2002: 51), krizlerin seyahat acentaları üzerine etkilerini incelediği çalışmada kriz yönetimini üç aşamada incelemiştir. Bunlar, kriz öncesi, kriz anı ve kriz sonrası aşamalarıdır. Krize maruz kalan turizm işletmelerinin uygulayacakları stratejilerde bu aşamalar göz önünde bulundurulurken farklılaşabilmektedir. Kriz yönetim sürecinde değerlendirilen aşamalarda uygulanacak stratejiler incelendiğinde; kriz öncesi aşamada; bütünleşme, çeşitlenme, maliyet liderliği ve örgüt geliştirme stratejileri, kriz anı aşamasında; küçülme, faaliyetleri durdurma ve yoğun tanıtma stratejileri ve kriz sonrası aşamada ise daha önceki dönemlerde bahsi geçen stratejilerden biri veya birkaçının birlikte uygulanması, bu stratejilerden bir fayda elde edilemiyorsa çekilme stratejisine başvurulması gerektiği belirtilmektedir. Bahsi geçen çalışmada kriz yönetiminde uygulanabilecek stratejilerden bütünleşme, maliyet liderliği, örgüt geliştirme ve yoğun tanıtma gibi stratejiler hem kriz öncesi dönemde hem de kriz anı süresince geçerli stratejiler olarak açıklanmıştır. Çetin ve Korkmaz (2015: 503) ise kriz yönetim stratejilerini dört başlık altında toplamıştır. Bunlar; stratejik önlemler, finansal önlemler, üretim ve pazarlamada alınacak önlemler ve yönetim organizasyon açısından alınacak önlemlerdir. Swot analizi, planlama, ürün çeşitlemesi, personel motivasyonu ve müşteri memnuniyeti sağlanması stratejik önlemler arasında yer alırken, personel giderleri ve sayısını azaltma, ücretleri yeniden gözden geçirme, yatırımlara ara verme, borçların vadesini uzatma gibi önlemlerde finansal önlemler arasında sayılabilir. Üretim ve pazarlama önlemleri ise, maliyet liderliği sağlama, farklılaştırma ve odaklama stratejileri ile tutundurma çabalarına yönelik faaliyetlerin yoğunlaştırılması gibi bir takım pazarlama tekniklerini kapsamaktadır. İşletmede küçülme, dış kaynak kullanımı, benchmarking, tamamen veya kısmen satılma, yasal statünün değişmesi gibi stratejilerde yönetim ve organizasyon açısından ele alınacak önlemlerdir. Yapılan çalışmalarda kriz yönetiminin farklı aşamalarda ele alındığı görülse de temelinde benzer unsurları taşıdığı anlaşılmaktadır.

Turizm endüstrisi siyasi anlaşmazlıklar ve terör olaylarına karşı son derece hassas ve duyarlı bir yapıya sahiptir. Yapılan araştırmalar ve istatistikler incelendiğinde, siyasi krizlerin ve terör olaylarının doğrudan veya dolaylı olarak turizm endüstrisi üzerinde birtakım etkiler yarattığı, özellikle turizm talebinde olumsuz sonuçlar açığa çıkardığı anlaşılmaktadır (Stafford, vd., 2002). Türkiye'ye gelen yabancı turist sayısı ele alındığında, 2015 yılında bir önceki yıla göre %12,48 gerileme yaşandığı ve yabancı turist varışının 36,2 milyon olarak gerçekleştiği görülmektedir. Bu gerileme turizm gelirlerine de yansımıştır. 2015 yılında elde edilen turizm gelirleri bir önceki yıla göre %8,3 gerileme ile

31,4 milyar dolara düşmüştür (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2016). Ayrıca bu düşüşün gelecek yıllarda da devam etmesi beklenmektedir. TÜRSAB'ın yayınlanmış olduğu Turizm İçin Çıkış Yolları-2016 raporuna göre, 2016 yılı için turizm sektörüne hasar veren olaylar Rusya krizi, terör olayları ve hükümet seçimleri olarak özetlenmiştir. Bu rapora göre, Rusya'nın 2014 yılında yaşamış olduğu ekonomik kriz, 2015 yılı boyunca Türkiye'de görülen yabancı turist sayısını düşüklüğünün öncelikli sebebi olarak açıklanmıştır. Rusya'daki ekonomik krizin ilk sinyalleri 2015 yılının ilk çeyreğinde gelmiş ve bu sinyaller üzerine Türkiye hükümeti, tur operatörlerini teşvik etmek amacıyla, Rusya dahil olmak üzere toplam 13 ülkeye (İran, Rusya, Azerbaycan, Belarus, Ermenistan, Moldova, Kazakistan, Tacikistan, Türkmenistan, Gürcistan, Özbekistan, Ukrayna ve Kırgızistan), Türkiye'ye turist getiren uçak başına 6 bin dolar yakıt desteği verilmesi kararını almıştır. 2015 turizm sezonu boyunca turist varışlarında yaşanan bu düşüş, 24 Kasım 2015'te Rusya ile Türkiye arasında yaşanan uçak krizi sonrasında farklı bir boyuta taşınmıştır. Rus hükümeti tarafından Türkiye'ye yönelik Charter seferleri iptal edilmiş ve Rus turistlere 'Türkiye'ye gidilmemesi' çağrısında bulunulmuştur. Bunun sonucu olarak da Rusya'da faaliyet gösteren Türk tur şirketleri lisans iptalleriyle karşı karşıya kalmıştır. İkinci olarak, son dönemlerde artış gösteren ve özellikle turistlerin çokça ziyaret ettiği cazibe merkezlerinde gerçekleştirilen terör olayları turizm sektörüne hasar veren bir başka unsur olarak belirtilmiştir. Ankara, İstanbul, Bursa gibi büyükşehirlerin turistik noktalarında yaşanan, Türk vatandaşları ile birlikte çok sayıda yabancı turistin de hayatını kaybetmesiyle sonuçlanan bu eylemlerin dünya basınında yer alması potansiyel turistleri tedirgin etmeye yetmektedir. Terör saldırılarının halka açık alanlarda gerçekleştirilmesi, daha fazla ses getirmesi amacıyla özellikle turistik destinasyonların tercih edilmesi geçmişten günümüze terör örgütleri tarafından kullanılan bir yöntemdir. Türkiye'de bu eylemlerin zaman zaman gerçekleştiği görülmüştür. Özellikle turistik destinasyonlara yapılan bombalı saldırılar veya kaçırılan yabancı uyruklu turistler bu olayların hedefinde yer almıştır (Sönmez ve Graefe, 1998: 115; Albayrak, vd., 2015). Yaşanan terör olayları kimi zaman bir ülkede düzeltilmesi çok zor etkiler bırakabilmektedir. Bu olayların, turistlerin risk algılama düzeyleri ile birlikte rezervasyon iptalleri, alternatif destinasyonlara yönelme, destinasyon imajının zarar görmesi ve birtakım sosyo-ekonomik sonuçlara sebep olduğu belirtilmektedir (Baker, 2014). Özellikle 2000'li yılların başından bu yana neredeyse her yıl turizmi hedef alan saldırıların gerçekleştirildiği görülmektedir. Söz konusu saldırılar bir yandan Türkiye imajının dünya genelinde zedelenmesine ve ülkenin güvensiz olarak algılanmasına neden olurken diğer taraftan da hem Türk turizm ekonomisinin zarar görmesine hem de ülkeler arası diplomatik ve siyasi ilişkilerin sekteye uğramasına neden olmuştur (Albayrak vd.

2015: 1039). Otel işletmeleri de bu olaylardan doğrudan etkilenen işletmeler olmakla birlikte, beklenmedik bu durumlar karşısında yöneticilerin alacakları stratejik kararlar onların kriz dönemini atlama sürelerini ve krizin sonuçlarının derecesini belirleyici bir faktördür. Son olarak, 7 Haziran 2015 tarihinde yapılan genel seçimlerin, hükümetin kurulamamasından kaynaklı iptal edilmesi ve 1 Kasım 2015 tarihinde tekrarlanması özellikle yerli turistlerin tatil alışkanlıklarını olumsuz etkilediği bahsi geçen raporda vurgulanmaktadır.

İşletmenin çevresi sürekli değişmekte, işletmeleri çok çeşitli tehlikelerle karşı karşıya bırakmaktadır. Bu tehlikelere zamanında ve yerinde çözümler bulamayan, karşılaştığı problemleri çözme becerisine sahip olmayan, çözümlediği sorunlarla gelecekte yeniden karşılaşmamak için geleceğe yönelik tedbirler alamayan işletmelerin hayatta kalma şansları azalmaktadır (Baydaş, vd., 2004: 240). Talep elastikiyeti yüksek ve hassas bir yapıya sahip olan turizm sektörü de bu çevresel değişimlere ayak uydurmak zorundadır. Akıncı, vd. (2012), konaklama işletmeleri yöneticilerinin kriz yönetimine yaklaşımları üzerine yapmış oldukları araştırmada yöneticilerin teorik olarak kriz yönetimi hakkında gerekli bilgilere sahip olmalarına rağmen kriz yönetimi uygulamaları konusunda gereken hassasiyeti göstermediklerini tespit etmişlerdir. Aynı çalışmada krizden çıkış stratejileri olarak, kaynak tüketiminde tasarrufa gidilmesi ve personel sayısının gözden geçirilmesi yöneticiler tarafından en çok tercih edilen stratejiler olmuştur. Köroğlu (2004a) yapmış olduğu çalışmada, 4 ve 5 yıldızlı otel işletmeleri ve A grubu seyahat acentalarının kriz dönemlerinde uyguladıkları kriz yönetim stratejilerini ve kriz yönetimi konusundaki düşüncelerini araştırmıştır. Otel işletmelerinin kriz dönemlerinde en çok kaynak tüketiminde tasarruf etme ve personel sayısını yeniden gözden geçirme stratejileri, krizleri önlemek adına yapılan çalışmalarda ise alternatif pazarlar oluşturulması ön plana çıkmaktadır. Ayrıca araştırmaya katılan otel işletmelerinin %85,5'inin herhangi bir kriz yönetim ekibine sahip olmadığı görülmüştür.

Köroğlu (2004b), İstanbul ilinde faaliyet gösteren A grubu seyahat acentaları yöneticilerinin muhtemel krizlere karşı hazırlık çalışmalarını incelemiştir. Bu yöneticilerin %90'ının daha önce bir kriz ile karşılaşmalarına rağmen, kriz yönetim planına sahip olan yöneticiler %18 ile sınırlı kalmıştır. Aynı araştırmada yöneticilerin daha önce bir kriz dönemi yaşamalarına etkili olan faktörlerin başında ekonomik faktörler gelirken bunu, doğal faktörler ve yasal ve politik faktörler izlemiştir. Öztürk ve Türkmen (2006) ise, otel işletmeleri ve seyahat acentaları yöneticilerinin kriz dönemlerinde uyguladıkları pazarlama stratejilerini inceledikleri çalışmalarında, yöneticilerin kriz dönemlerine ilişkin uyguladıkları pazarlama stratejilerinin ilerleme yönünde değil, mevcut durumu korumaya yönelik oldukları tespit edilmiştir.

YÖNTEM

Bu araştırmanın amacı otel işletmeleri yöneticilerinin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejileri incelemektir. Araştırmanın yapıldığı tarihler dikkate alındığında, bu dönemin kriz yönetim aşamaları arasından kriz sonrası dönemi kapsadığı söylenebilir. Bundan dolayı yöneticilerin kriz dönemlerinde uygulanan stratejilere yönelik vermiş oldukları cevaplar kriz sonrası dönemi belirtmektedir. Krizlerin turizm sektörüne etkisi ve turizmde kriz yönetimi gibi konular üzerine daha önce yapılmış araştırma sayısı oldukça fazladır. Bunun sebebi olarak Türkiye'nin istikrarlı bir şekilde krizlere maruz kalan bir ülke olması gösterilebilir. Krizlerin içeriğine bağlı olarak turizm sektörünün bu krizlerden etkilenme seviyesi de farklılık göstermektedir. Bundan dolayı yapılan her çalışmanın içeriği ve sonuçları da krizlerin yaşandığı dönemleri yansıtmaktadır. Bu çalışmada ise, Türkiye ve Rusya arasında sınır ihlaline dayalı olarak başlayan siyasi anlaşmazlık ve günümüzde uluslararası boyutlara varan terör saldırılarının turizm sektörü üzerindeki etkileri ve otel işletmeleri yöneticilerinin bu kriz döneminde uyguladıkları stratejiler incelenmiştir. Henderson (2007), turizmde krizler, krizlerin nedenleri ve sonuçlarını incelediği çalışmada, krizlere neden olan faktörleri altı başlık altında ve içsel ve dışsal faktörler olarak ele almıştır. Krizlere neden olan faktörlerden politik faktör başlığı altında, hükümet politikaları, uluslararası ilişkiler, istikrarsızlık ve terör dışsal kaynaklı olarak belirtilmiştir. Buradan hareketle, siyasi anlaşmazlıkların sebep olduğu olumsuz uluslararası ilişkiler ve terör olaylarının turizm sektörü üzerinde, özellikle talep hareketliliklerinde, benzer sonuçlar doğurabileceği düşünülebilir.

Araştırmada veri toplama aracı olarak nicel araştırma yöntemlerinden anket kullanılmıştır. İki bölümden oluşan anketin ilk bölümünde demografik sorular ve otel işletmeleri yöneticilerinin Türkiye'nin içinde bulunduğu kriz dönemine yönelik değerlendirmelerini ortaya çıkaracak sorulara yer verilmiştir. İkinci bölümde ise, otel işletmeleri yöneticilerinin bu dönemde uyguladıkları stratejileri tespit etmeye yönelik 5'li Likert (1 Kesinlikle Katılmıyorum - 5 Kesinlikle Katılıyorum) tipinde hazırlanmış 23 ifadenin yer aldığı ölçek bulunmaktadır. Ölçekte yer alan ifadeler, Köroğlu (2004a) ve Okumuş ve Karamustafa (2005)'nin yapmış oldukları araştırmalardan derlenmiştir. Anket çalışması, kriz yönetiminde stratejilerin belirlenmesinde, kararların verilmesi ve uygulanmasında yönetimin sorumlu olduğu düşüncesiyle, işletmelerin üst ve orta düzey yöneticileriyle sınırlı tutulmuştur. Bunun nedeni ise, kriz yönetimi uygulamalarının söz konusu bu kadrolar tarafından yerine getirilmesidir (Seçilmiş ve Sarı, 2010: 509). Bu araştırmanın evrenini Akdeniz, Ege ve Marmara bölgesinde faaliyet gösteren 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerinde görev yapan orta

ve üst düzey yöneticiler oluşturmaktadır. Örneklem yöntemi olarak tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiştir. Bu çalışmada seçilen 0.05 örneklem hata payına göre belli bir değerden sonra örneklem büyüklüğünün artmasına gerek olmadığı söylenebilir. Bu değer, 384 olarak hesaplanmıştır (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 50), fakat otel işletmeleri yöneticilerine ulaşmanın güçlüğü, zaman ve maliyet gibi birtakım sınırlılıklar nedeniyle yalnızca 102 otel yöneticisine ulaşılabilmektedir. Hazırlanan anket formu Ocak-Mart 2016 tarihleri arasında online kanallar aracılığıyla yöneticilere ulaştırılmıştır. Elde edilen veriler araştırmanın amacı doğrultusunda frekans analizi, t testi ve varyans analizine tabii tutulmuştur. Fakat gerçekleştirilen t testi ve varyans analizleri sonucunda değişkenler arasında herhangi bir anlamlı farklılığa rastlanmadığından dolayı analiz sonuçlarına yer verilmemiştir. Otel işletmeleri yöneticilerinin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejileri tespit etmeye yönelik hazırlanmış 23 ifadeden oluşan ölçeğin Cronbach's Alpha değeri ise $\alpha=0,816$ olarak tespit edilmiştir. Bu değer, sosyal bilimlerde yaygın olarak kabul edilen sınır değer ($\alpha>0,70$) üzerinde olması, kullanılan ölçeğin güvenilirliğine ilişkin bir kanıt sayılmaktadır. Bu durum, otel işletmeleri yöneticilerinin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejileri tespit etmeye yönelik hazırlanmış ölçeğin benzer koşullarda, benzer giridilerle yapılan farklı ölçümlerde benzer sonuçlar vermesi anlamına gelmektedir (İslamoğlu ve Alınacak, 2014: 282).

ARAŞTIRMA BULGULARI

Çalışmanın ilk basamağında araştırmaya dahil edilen otel işletmeleri yöneticilerinin demografik özellikleri analiz edilmiş ve dağılımlar Tablo 1'de sunulmuştur. Yapılan frekans analizi sonucunda katılımcıların %76,5'inin erkek, %23,5'inin ise kadın olduğu tespit edilmiştir. Yaş dağılımları incelendiğinde katılımcıların ağırlıklı olarak 35-44 (%41,2) yaş aralığında olduğu daha sonra ise, 25-34 yaş aralığında bulunan yöneticilerin geldiği görülmektedir. Katılımcıların eğitim düzeyleri göz önüne alındığında ise, büyük bir çoğunluğunun önlisans ve üzeri (%88,2) eğitim seviyesine sahip olduğu, yalnızca 12 yöneticinin lise ve dengi bir okuldan mezun olduğu anlaşılmaktadır. Otel işletmeleri yöneticilerinin çalışmakta olduğu işletme türüne göre 21 yöneticinin 4 yıldızlı, 81 yöneticinin 5 yıldızlı bir işletmede görev yaptığı ve bunlardan 38'inin genel müdür, 64'ünün departman müdürü ve 15'inin departman müdür yardımcısı olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	n	%	İşletme Türü	n	%
Kadın	24	23,5	4 yıldızlı	21	20,6
Erkek	78	76,5	5 yıldızlı	81	79,4
Yaş Grupları	n	%	Eğitim Düzeyi	n	%
25-34	40	39,2	Lise ve Dengi	12	11,8
35-44	42	41,2	Önlisans	23	22,5
45-54	14	13,7	Lisans	61	59,8
55-64	6	5,9	Lisansüstü	6	5,9
İş Tecrübesi	n	%	İşletmedeki Konumu	n	%
1-5 yıl	11	10,8	Genel Müdür	23	22,5
6-10 yıl	27	26,5	Departman Müdürü	64	62,7
11-15 yıl	25	24,5	Departman Müdür Yardımcısı	15	14,7
16-20 yıl	13	12,7			
20 yıl ve üzeri	26	25,5			
İşletmenin Bulunduğu Bölge	n	%	Toplam	102	100
Akdeniz	20	19,6			
Ege	51	50			
Marmara	31	30,3			
Toplam	102	100			

Departman müdürleri ve yardımcıları içerisinde önbüro, servis, insan kaynakları, pazarlama, misafir ilişkileri gibi departmanlarda görev yapan yöneticiler bulunmaktadır. Bu yöneticilerin 27'si (%26,5) 6-10 yıl, 26'sı (%25,5) 20 yıl ve üzeri, 25'i (%24,5) 11-15 yıl arasında iş tecrübesine sahiptir. Buradan hareketle yöneticilerin çoğunluğunun uzun yıllardır otelcilik konusunda iş tecrübesi olduğu görülmektedir. Otel işletmeleri yöneticilerinin Türkiye'nin içinde bulunduğu kriz ortamına yönelik değerlendirmelerine Tablo 2'de yer verilmiştir. Buna göre araştırma kapsamındaki yöneticilerin %71,6'sının profesyonel iş hayatları boyunca daha önce bir kriz ile karşılaştıkları görülmektedir. Yöneticilerin büyük bir çoğunluğunun (%93,1), Türkiye'de şu anda bir kriz yaşandığını düşündüğü ve bu ortam oluşmadan önce böyle bir krizin olabileceğini tahmin ettikleri (%80,4) anlaşılmaktadır.

Tablo 2: Otel İşletmeleri Yöneticilerinin Krize Yönelik Değerlendirmeleri

		n	%
Profesyonel hayatınızda daha önce hiçbir kriz ile karşılaştınız mı?	Evete	73	71,6
	Hayır	29	28,4
Türkiye’de şu anda bir kriz ortamı olduğunu düşünüyor musunuz?	Evete	95	93,1
	Hayır	7	6,9
Kriz ortamından önce böyle bir krizin olabileceğini tahmin ediyordunuz mu?	Evete	82	80,4
	Hayır	20	19,6
Kriz dönemlerinde devletin turizm işletmelerine yapmış olduğu destekleri nasıl değerlendiriyorsunuz?	Hiç Desteklemiyor	38	37,3
	Desteklemiyor	25	24,5
	Fikrim Yok	27	26,5
	Destekliyor	5	4,9
	Tamamen Destekliyor	7	6,9
Türkiye’deki kriz ortamından işletmenizin etkileneceğini düşünüyor musunuz?	Evete	82	80,4
	Hayır	20	19,6
Kriz ortamının etkilerinin ne kadar süreceğini düşünmektesiniz?	1 yıl	14	13,7
	2 yıl	44	43,1
	3 yıl	22	21,6
	4 yıl	3	2,9
	5 yıl ve üzeri	19	18,6
Kriz ortamından dolayı kaybedileceği öngörülen turistik pazarları, işletmeniz açısından hangi pazar/pazarlara yönelerek kapatmayı planlamaktasınız?*	Avrupa	19	22,0
	İç Pazar	36	41,8
	Balkanlar	4	4,6
	Asya	8	9,3
	Ortadoğu	15	17,4
	Uzakdoğu	4	4,6
Toplam		102	100

*Bu sorunun cevapsız bırakıldığı 16 adet anket vardır. Bundan dolayı toplam 102’den azdır.

Tablo 2’den çıkarılabilecek bir başka sonuç ise, yaşanan bu krizin yöneticilerin kendi işletmelerini de etkileyebileceğini (%80,4) düşünmeleri ve bu etkinin 2 yıl ve üzerinde süreceğini belirtenlerin oranının (%86,2) oldukça yüksek olduğudur. Ayrıca, yöneticilerin kriz dönemlerinde devletin turizm işletmelerine yeterli destek sağlamadığını düşündükleri ortaya çıkmıştır. Fakat bu araştırmanın, Türkiye hükümetinin turizm destek paketi adı altında açıkladığı ilk yardımlar sırasında gerçekleştiriliyor olması ve turizmde istihdam destek paketi olarak açıklanan ikinci paketten önce gerçekleştirildiğini vurgulamak gerekmektedir. Rusya Federal Turizm Ajansı’nın, Rusya’daki Türk tur şirketlerinin faaliyetlerini durdurma kararı alması ve Rus vatandaşlarına Türkiye’ye seyahat etmemeleri doğrultusunda yönlendirmelerde bulunması sonucu 2016 yılı turizm sezonunda Rus turist sayısında ciddi düşüşler yaşanması beklenmektedir (haberler.com, 01.04.2016). Buradan hareketle, yöneticilere, kriz or-

tamından dolayı kaybedileceği öngörülen turistik pazarları, işletmeleri açısından hangi pazar/pazarlara yönelerek kapatmayı planladıkları sorulmuştur. Yöneticilerin büyük bir çoğunluğu bu dönemde iç pazara (%41,8) yöneleceklerini belirtmişlerdir. Avrupa pazarı (%22) ise, ikinci en uygun görülen pazar olarak gelmektedir. Bununla birlikte, sırasıyla Ortadoğu (%17,4), Asya (%9,3), Uzakdoğu (%4,6) ve Balkanlar (%4,6) bu açığı kapatmak için uygun pazarlar olarak görülmektedirler.

Tablo 3: Otel İşletmeleri Yöneticilerinin Kriz Dönemlerinde Uyguladıkları Stratejiler

Ağırlıklı Ortalama Sırası	1 Kesinlikle Katılmıyorum – 5 Kesinlikle Katılıyorum	N	\bar{x}	s.s.
1	Yeni pazar olanakları araştırılır	102	4,63	0,52
2	Alternatif pazarlar oluşturulur	102	4,56	0,85
3	Pazarlama ve satış çabalarına ağırlık verilir	102	4,55	0,96
4	Farklı satış teknikleri ve dağıtım kanalları kullanılır	102	4,49	0,64
5	İnternetin etkinliği kullanılarak hedef kitleyle doğrudan bağlantıya geçmeye çalışılır	102	4,46	0,65
6	Konaklama ücretlerinde müşteriye cazip teklifler (promosyon, taksitli tatil vb.) sunulur	102	4,37	0,83
7	Yerli turiste yönelik kampanyalar hazırlanır	102	4,38	0,76
8	Kaynak tüketiminde tasarrufa gidilir (elektrik, su, büro malzemeleri vb.)	102	4,32	0,98
9	Kriz senaryoları ve krizin muhtemel etkileri tartışılır	102	4,28	0,74
10	İşletmenin borçları gözden geçirilir	102	4,26	0,74
11	İşletmenin maliyetleri düşürülür	102	4,21	0,92
12	İşletmenin alacakları gözden geçirilir	102	4,12	0,92
13	Kriz yönetim planı hazırlanarak kriz yönetim ekibi oluşturulur	102	4,09	0,85
14	Personele krize yönelik eğitim verilir	102	3,94	0,97
15	Tanıtma teknikleri kullanılarak yeni bir imaj oluşturulmaya çalışılır	102	3,85	1,05
16	Stratejik ortaklıklar kurulur	102	3,75	0,91
17	Personel sayısı azaltılır	102	3,47	1,29
18	Reklam ve tanıtım harcamaları arttırılır	102	3,39	1,25
19	Yatırımlar durdurulur	102	3,31	1,25
20	Personel ücreti azaltma yoluna gidilir	102	2,37	1,24
21	Sunulan hizmetleri azaltma yoluna gidilir	102	2,32	1,29
22	İşletmenin yönetim kadrosu değiştirilir	102	1,90	1,10
23	Tek bir hedef pazara yönelinir	102	1,76	0,94

Tablo 3'te otel işletmeleri yöneticilerinin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejilerin aritmetik ortalamaları ve standart sapmalarına yer verilmiştir. Buna göre yöneticilerin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejilerin başında, yeni pazar olanakları araştırmak (\bar{x} : 4,63) gelmektedir. Alternatif pazarlar oluş-

turulur (\bar{x} : 4,56) ve pazarlama ve satış çabalarına ağırlık verilir (\bar{x} : 4,55) ifadeleri ise bu sıralamayı takip etmektedir. Buradan hareketle, yöneticilerin bu dönemlerde daha çok pazarlama stratejilerinde yapacakları değişikliklere öncelik verdikleri söylenebilir. Farklı satış teknikleri ve dağıtım kanalları kullanılması (\bar{x} : 4,49), internetin etkinliği kullanılarak hedef kitleyle doğrudan bağlantıya geçmeye çalışmak (\bar{x} : 4,46) ifadeleri de bu durumu destekler niteliktedir. Ayrıca bu dönemde, yerli turiste yönelik kampanyaların hazırlanması (\bar{x} : 4,38) yöneticilerin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejiler arasındadır. Buna karşın, tek bir hedef pazara yönelmek (\bar{x} :1,76) ve işletmenin yönetim kadrosunun değiştirilmesi (\bar{x} :1,90) stratejileri yöneticilerin kriz dönemlerinde başvurmaya çalıştıkları stratejiler olarak karşımıza çıkmaktadır. Benzer şekilde, sunulan hizmetlerde (\bar{x} :2,32) ve personel ücretlerinde azaltma yoluna gidilmesi (\bar{x} :2,37) stratejik açıdan değerlendirilmeyen birtakım yönetsel ve finansal stratejiler olarak değerlendirilmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye'nin içinde bulunduğu siyasi ortam ve etkilerini her geçen gün arttıran terör saldırıları ülke turizmi için ciddi tehditler oluşturmaktadır. Sürekli bir değişim içinde olan işletmelerin bu süreçte yaşanabilecek krizlere karşı hazırlıklı olması gerekmektedir. Bu anlayış paralelinde yöneticiler, kriz yönetimini, bir sonuçtan ziyade, bir süreç olduğu yaklaşımıyla; kriz öncesi, anı ve sonrası aşamalarda ele alınması gereken bir olgu olarak görmelidirler. Bu kriz yönetim planına göre, kriz yönetim ekibi, acil eylem planları ve erken uyarı sistemleri oluşturulmalıdır. Bu ekip, işletmenin tüm çevreleriyle sürekli iletişim halinde olup gerekli müdahaleyi zamanında yapıp, krizler daha başlangıç aşamasındayken bile bu krizleri çözülebilecektir. İşletmelerde hususi bir kriz yönetim planı ve ekibi olsun veya olmasın bu ekibin üyeleri genellikle orta ve üst düzey yöneticiler tarafından oluşmaktadır. Buradan hareketle bu araştırmada da 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerinde kriz dönemi stratejilerine yön veren orta ve üst düzey yöneticilerin görüşleri değerlendirilmiştir.

Turizm sektörü, sektörel yapısı, ürettiği ve sunduğu ürünün özellikleri nedeniyle her türlü krizden ilk ve en çok etkilenen, bununla birlikte krizin olumsuz etkilerinden en son kurtulabilen bir sektör özelliğine sahiptir. Bu bağlamda, turizm sektöründe potansiyel kriz veya krizler ortaya çıkmadan önlenmesi büyük bir önem taşımaktadır. Yöneticilerin Türk turizminin içerisinde bulunduğu bu dönemle ilgili değerlendirmeleri incelendiğinde, ağırlıklı olarak, ülkede bir kriz ortamının var olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca bu ortamın etkilerinin birkaç yıl daha devam edeceğini öngörmektedirler. Bununla birlikte, kamu kurumlarının, yine bu dönemde, turizm işletmelerine yapmış oldukları

desteklere yönelik düşünceleri olumsuz yöndedir. Yöneticiler yeterince destek görmediklerini düşünmektedirler.

Yöneticilerin kriz dönemlerinde uyguladıkları stratejiler göz önüne alındığında, krizin etkilerini azaltıcı ve krizden kurtulmak amacıyla, daha çok, tutundurma temelli pazarlama tekniklerinin kullanımı gibi stratejiler üzerine yoğunlaştıkları ve bununla birlikte, iç pazara yönelik teşvik edici faaliyetlerde buldukları görülmektedir. Bunların yanı sıra birtakım finansal önlemler alındığı da verilen cevaplardan ortaya çıkmaktadır. Kaynak tüketiminde tasarrufa gidilmesi, maliyetlerin düşürülmesi, işletmenin alacak ve borçlarının gözden geçirilmesi gibi finansal faaliyetler buna örnek gösterilebilir. Yöneticilerin kriz döneminde uyguladıkları stratejiler arasında, personele krize yönelik eğitim verilmesi, stratejik ortaklıklar kurulması ve personel sayısının azaltılması gibi organizasyonel stratejiler ise daha gerilerde kalmaktadır.

KAYNAKÇA

- Akıncı, Z., Kayalar, M. ve Demirel, O. (2012). Konaklama İşletmelerinde Kriz Yönetimi: Yöneticilerin Kriz Yönetimi Yaklaşımına Yönelik Bir Uygulama, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 49(572), 79-100.
- Albayrak, A., Mil, B. ve Küçükaltan, A. (2015). Uluslararası Barışı Zedeleyen Turizm Odaklı Küresel Teröre Yönelik Karşılaştırmalı Bir Yaklaşım. 16. *Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, 12-15 Kasım 2015, Çanakkale.
- Ataman, G. (2001). *İşletme Yönetimi: Temel Kavramlar ve Yeni Yaklaşımlar*, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- Baker, D. (2014). The Effects Of Terrorism On The Travel And Tourism Industry. *International Journal of Religious Tourism and Pilgrimage*, 2, 58-67.
- Baydaş, A., Bakan, İ. ve Özyılmaz, A. (2004). *Çağdaş Yönetim Yaklaşımları: İlkelere, Kavramlar Ve Yaklaşımlar*, İstanbul: Beta Yayınları
- Çelik, C. ve Özdevecioğlu, M. (2002). Otel İşletmelerinin Ekonomik Krizden Etkilenme Düzeyleri ve Kriz Dönemlerinde Uyguladıkları Politikalara İlişkin Bir Araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(9), 56-74.
- Çetin, H. ve Korkmaz, G. (2015). Turizm İşletmelerinde Kriz Yönetimi Ve Alınacak Önlemler. I. *Uluslararası Avrasya Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, 28-30 Mayıs 2015, Konya.
- Demirtaş, H. (2000). Kriz Yönetimi, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 6(23), 353-373.
- Dinçer, Ö. (2004). *Stratejik yönetim ve işletme politikası*, 7. Bs., İstanbul: Beta Yayınları.
- Faulkner, B. (2001). Towards A Framework for Tourism Disaster Management, *Tourism Management*, 22(2), 135-147.
- Glaesser, D. (2006). *Crisis Management In The Tourism Industry*, 3. Bs., Routledge
- Göçen, S., Yirik, Ş. ve Yılmaz, Y. (2011). Türkiye’de Krizler Ve Krizlerin Turizm Sektörüne Etkileri, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 493-509.
- Haberler.com, (2016), 1 Nisan 2016 tarihinde <http://www.haberler.com/rusya-krizi-turizm-sektorunde-binlerce-kisiyi-8019692-haberi/> adresinden erişildi.
- Haşit, G. (2000), *İşletmelerde Kriz Yönetimi Ve Türkiye’nin Büyük Sanayi İşletmeleri Üzerinde Yapılan Bir Uygulama*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

- Henderson, J. (2007). *Tourism Crisis: Causes, Consequences And Management*, Elsevier.
- Herman, C. (1963). Some Consequences Of Crisis Which Limit The Viability Of Organizations, *Administrative Science Quarterly*, 8(1), 61-82.
- İslamoğlu, A. H. ve Alınacıık, Ü. (2014). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, İstanbul, Beta Yayınevi.
- Köroğlu, A. (2004a). *Turizmde Kriz Yönetimi: Otel İşletmelerinde Ve Seyahat Acentalarında Bir Uygulama*, Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Köroğlu, A. (2004b). Turizm İşletmelerinin Muhtemel Krizlere Yönelik Hazırlık Çalışmaları Ve Seyahat Acentalarında Bir Uygulama, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(12), 69-87.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı, (2016), 23 Kasım 2016 tarihinde <http://www.ktyatirimisletmeler.gov.tr/TR,9851/turizm-istatistikleri.html> adresinden erişildi.
- Murphy, P.E. ve Bayley, R. (1989). Tourism and Disaster Planing. *Geographical Review*, 79(1), 36-46. doi:10.2307/215681
- Okumuş, F. ve Karamustafa, K. (2005). Impact of an Economic Crisis: Evidence From Turkey, *Annals of Tourism Research*, 32(4), 942-961.
- Öztürk, Y. ve Türkmen, F. (2006). Turizm İşletmelerinin Kriz Dönemlerinde Uyguladıkları Pazarlama Stratejilerine Yönelik Bir Araştırma, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 74-95.
- Seçilmiş, C. ve Sarı, Y. (2010). Kriz Dönemlerinde Konaklama İşletmelerinin Kriz Yönetimi Uygulamaları Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 501-520.
- Sönmez, S. ve Graefe, A. (1998). Influence of Terrorism Risk on Foreign Tourism Decision. *Annals of Tourism*, 25(1), 112-144.
- Stafford, G., Yu, L., ve Armoo, A. K. (2002). Crisis Management And Recovery: How Washington, Dc, Hotels Responded To Terrorism. *Cornell Hospitality Quarterly*, 43(5), 27-40.
- Tanrıverdi, A. (2002). *Krizlerin Seyahat Acentaları Üzerindeki Etkileri ve Bu Etkilerin Çözümüne Yönelik Stratejiler*, Doktora Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Torlak, Ö. ve Altunışık, R. (2012). *Pazarlama Stratejileri: Yönetimsel Bir Yaklaşım*, 2. Bs., İstanbul: Beta Yayınları.

- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yılmaz, D. Ö. (2004). Turizm İşletmelerinde Kriz Yönetimi ve Konaklama İşletmeleri Yöneticilerinin Krizlere İlişkin Yaklaşımlarına Yönelik Bir Araştırma, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

ANTİK ÇAĞ'DAN SANAYİ DEVRİMİ'NE BATI DÜNYASINDA ENGELLİLİK TARİHİ

Disability History from Ancient Age to the Industrial Revolution in the Western World

Gönderim Tarihi: 31.08.2016

Kabul Tarihi: 06.12.2016

Başak Işıl ÇETİN*

ÖZ: Engelliler, çağdaş sosyal politikanın önemli konularından birisi olmaya başlamadan önce, dünya üzerindeki muhtelif coğrafyalarda engellilere ve engelliliğe yönelik farklı bakış açıları ve algılar var olagelmiştir. Engellilik olgusuna yaklaşımın Batı temelli olarak ele alınması sosyal politika anlayışının geliştiği toprakların geçmişini anlamak bakımından önemli ve manidardır. Bu bağlamda Antik Çağ'dan Sanayi Devrimi'ne kadar geçen süreçte Batı dünyasında engellilere yönelik zihniyet, tutum, algı ve uygulamalar; engelliliğin ilahi bir ceza ya da şeytani bir olgu olarak algılanması, engellilerden öldürerek kurtulma, engellilerin toplumdan tecrit edilmesi, aşağılanması ve sömürülmesi gibi birtakım uygulamaları beraberinde getirmiştir. Engellilerin iktisaden faydalarının olmaması, yurttaşlık ve savaşçılık görevlerini yerine getiremiyor olmaları söz konusu düşünce ve uygulamalarda etkili olmuştur. Ayrıca engelliliğe yönelik zihniyet ve algılar engelliliğin sosyal boyutundan ziyade çağın ahlak anlayışı üzerinden şekillenmiştir. Söz konusu dönemde engellilere yönelik sosyal politika bağlamında ciddi herhangi bir kurumsallaşma çabası ve faaliyeti gerçekleşmemiş, ancak Yeni Çağ olarak adlandırılan sürecin sonlarına doğru birtakım kurumsallaşma çaba ve faaliyetleri görülmeye başlamıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Politika, Engellilik Tarihi, Batı Tarihi, Antik Çağ, Orta Çağ.

ABSTRACT: There has been different point of views and perceptions about disability in the various districts all over the Earth, before disabled people became a subject of the contemporary social policy. Addressing disability on the basis of the Western respective texts, such as their culture and traditions, is significant and meaningful in the understanding of the history of the lands where the social policy approach evolved. In this context, during the time interval from the Ancient Age to the Industrial Revolution in the Western world, Western mentality, approaches, perceptions, and practices about disability people brought some matters together, like considering disability as a divine punishment or considering disabled people as a classification of Satan, and even killing, isolating, insulting and exploiting disabled people. The uselessness of disabled people in terms of economic, civic

*Yrd. Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi/İktisat Fakültesi/Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, cetinbi@istanbul.edu.tr

and warrior duties, affected these perceptions and practices. Furthermore, the mentalities and perceptions about disability, shaped by the sense of morality of the era rather than the social dimension of disability. During these periods of time, there was no serious institutionalization effort and activity, though towards the end of the Modern ages some institutionalization efforts and activities have been emerged.

Keywords: Social Policy, Disability History, Western History, Ancient Age, Medieval Period.

GİRİŞ

Engellilik tarihinin insanlık tarihinden ayrı düşünülmesi mümkün olmamakla birlikte, engellilik halinin de insandan ayrı düşünülmesi mümkün değildir. Bir âcizlik ve muhtaçlık hali olarak engellilik; sosyopolitik analizleri, konuyu besleyen bilgileri, geleneksel yöntemleri ve insana dair çok boyutluluğu ile birlikte disiplinler arası bir alandır.

Sosyal politikanın geniş anlamı bağlamında engelliliğin kurumsallaşma çaba ve faaliyetlerinin olmadığı dönemleri kapsayacak şekilde kronolojik olarak ve örnekler ile ele alınması, bu çalışmanın özgün yanını oluşturmaktadır. Bu çalışmanın amacı; sosyal politikanın doğduğu toprakların civarındaki karanlık geçmişe ışık tutarak engelliliğe yönelik algı, tutum ve davranışları Batı dünyası ekseninde ele almaktır. Zira zihniyet insan ile birleştiğinde ortaya çıkan oluşum, iyi ve kötü yönleriyle birlikte içinde yaşanılan sistem olmaktadır. Bu bağlamda bu çalışmada; Batı dünyasında engellilik konusu, sosyal politika çerçevesinde engellilere yönelik ciddi anlamda kurumsallaşma çaba ve faaliyetlerinin olmadığı Antik Çağlardan Sanayi Devrimi'ne kadar olan süreç içerisinde Avrupa ve Yeni Dünya (Amerika) eksenli olarak ele alınacaktır.

Çalışmada Antik Çağ Yunan ve Roma uygarlıkları; zihniyet, hukuki zemin, mitoloji ve inanışlar çerçevesindeki uygulama ve tedaviler boyutuyla ele alınacaktır. Orta Çağ ise; zihniyet, kutsal metinler, Kilise'nin etkisi ve İngiltere'deki Yoksulluk Kanunları boyutuyla ele alınacaktır. Sanayi Devrimi'ne geçiş aşaması sayılabilecek olan ve Yeni Çağ'da gerçekleşen, Rönesans ve Amerika Kolonileri dönemindeki kurumsallaşma çabaları ve etkileri de çalışmanın sonunda yer alacaktır.

Antik Çağ'da felsefe, hukuk, mitoloji ve inanışlar söz birliği yapmışçasına benzer bir engellilik algısı ile kuşanmış olup, bu algıya göre engelliler toplumdaki dışlanmış, yok sayılmış hatta yok sayılmakla kalınmamış, varılan toplumsal uzlaşma sonucunda, ya devlet eliyle ya da ailelerinin isteği üzerine yok edilmişlerdir. Engelliliğe yönelik zihniyet, sosyal boyutundan ziyade dönemin ahlak anlayışı üzerinden şekillenmiştir.

Orta Çağ'da kilisenin ve pürüten anlayışın etkileri daha baskın hale gelmiş, Hıristiyanlığın yayılmasına rağmen dini anlayış engellilerin şefkatle kucaklanmasına vesile olamamış, bilakis Antik Çağ'daki algının devamı niteliğinde engellilik ilahi bir ceza olarak görülmeye devam edilmiştir. Antik Çağ'daki uygulamalara ve özellikle Orta Çağ'da cadı olarak adlandırılan, çirkin ve yıpranmış bir dış görünüme sahip ya da üzerinde delilik emareleri olan insanların kilise ve pazar meydanlarında diri diri yakılmalarına şahitlik eden Batı tarihinde engelliliğin araştırılması sosyal politika ihtiyacını doğuran kökenleri görebilmek açısından manidardır.

Orta Çağ'dan sonra Yeni Çağ olarak adlandırılan süreçte engellilerin eğitime yönelik birkaç önemli ve başat girişim olsa da kimisi etki alanı bulamamış, kimisi Kilise tarafından engellenmeye çalışılmış; nitekim Orta Çağ zihniyetinin devamı niteliğinde bir yaklaşım hâkim olmuştur. Ancak dönemin sonlarına doğru engellilere yönelik insani ve kurumsal çaba ve faaliyetlerde nispeten gelişme yaşanmıştır.

TANIMI VE MUHTELİF BOYUTLARIYLA ENGELLİLİK

Engellilik; sosyopolitik analizleri, konuyu besleyen bilgileri ve geleneksel yöntemleri olan disiplinlerarası bir alandır (Linton, 1998: 2). Bu bağlamda farklı disiplinler tarafından farklı tanımlar yapılabilir. Genel itibariyle; "temel yaşam aktivitelerini büyük ölçüde sınırlayan bedensel ya da zihinsel eksiklik hali" olarak tanımlanmaktadır (Kudlick, 2003: 767).

Engellilik, bireysel düzeydeki bozuklukları ifade eder ve sağlığın bozulması neticesinde oluşan yetersizliklerden dolayı herhangi bir yeteneğin normal kabul edilen bir kişiye göre azalması veya kaybolması anlamına gelir. Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi'ne ek 9 Aralık 1975 tarihli Sakat Kişinin Hakları Bildirisi'nin 1.maddesinde özürlü; "normal bir kişinin kişisel veya ruhsal yaşantısında kendi kendisine yapması gereken işleri bedensel veya ruhsal kabiliyetlerindeki kalıtsal veya sonradan olma herhangi bir noksanlık sonucu yapamayanlar" olarak tanımlanmaktadır. Ülkemizde 1997 yılında Resmi Gazete'de yayınlandığı şekli ile özürlülük; "doğuştan veya sonradan olma herhangi bir hastalık veya kaza sonucu bedensel, zihinsel, ruhsal, duygusal ve sosyal yeteneklerini çeşitli derecelerde kaybetmesi nedeni ile normal yaşamın gereklerine uymama durumu" olarak tanımlanmış; bu kişilerin korunma, bakım, rehabilitasyon, danışmanlık ve destek hizmetlerine ihtiyacı olduğu kabul edilmiştir (Sancaklı, 2006: 38; Öztürk, 2012: 8).

Toplumumuzda daha önceleri "sakat" ve "özürlü" sözcükleriyle ifade edilmekte olan engelliliğe yönelik olarak, günümüzde kimsenin incinmemesi için daha uygun görülen "engelli" sözcüğü yaygın olarak kullanılmaktadır. Doğuş-

tan gelen ya da sonradan karşılaşılabilen engellilik, Batı dillerinden en yaygın kullanıma sahip olan İngilizcede “disability”, “defective”, “handicapped” gibi kelimelerle ifade edilmektedir. Felaket, afet, facia anlamlarına gelen “disaster” kelimesiyle aynı olumsuz kökten gelmektedir.

Dünya üzerinde geçmiş dönemlerde ve günümüzde engellilik olarak sayılmış haller; çirkinlik, delilik, zihinsel engellilik, görme engelliği, işitme engelliliği, konuşma engelliliği, fiziki / bedensel (ortopedik vb.) engellilik ve benzerleridir. Ancak modern dönemlerde dikkat eksikliği ve hiperaktivite bozukluğu (DEHB), otistik engellilik, öğrenme güçlükleri, psikolojik/psikiyatrik sorunlar, travmatik beyin hasarları ve kronik hastalıklar gibi diğer engel gruplarını da kapsar hale gelmiştir (Öztürk, 2012: 8-9).

Engelliliğin tanımında dikkate alınması gereken sosyal faktörler; bakıma muhtaçlık, çalışabilirlik, sosyal hayata uyumun sağlanabilmesi, ulaşılabilirlik ve erişilebilirliktir (Öztürk, 2012: 8). Engelliler, aynı zamanda dezavantajlı ve yoksul olma riskini beraberinde getirmekte ve günümüz sosyal politikası kapsamında bu boyutlarıyla da ele alınmaktadır. Ancak günümüzdeki algı düzeyine gelene kadar engellilik tarih içinde farklı dönemlerde farklı biçimlerde tasavvur edilmiş ve engelliler bu algıların olumlu veya olumsuz sonuçlarını yaşamışlardır. Tanımı ve muhtelif boyutlarına değindikten sonra Antik çağlardan Sanayi Devrimi'ne kadar uzanan süreçte Batı'nın engellilik konusuna yaklaşımını, algısını ve uygulamalarını incelemek gerekmektedir.

BATI DÜNYASINDA ENGELLİLİK

Antik Yunan ve Roma Uygarlıklarında Engellilik Algısı ve Uygulamalar

Engellilere yönelik suistimal, ihmal, kayıtsızlık, terk etme gibi davranışlar insanlık tarihinden bu yana varolagelmıştır (Jaeger ve Bowman, 2005: 27). Köklü bir geçmişe sahip Antik Yunan ve Roma uygarlıklarında engellilik algısı kötü ruhlar, cadılık, büyü, sihir, hakedilmiş ceza gibi birtakım konularla ilişkilendirilmiş, genel itibarıyla sosyal boyutundan ziyade dönemin ahlak anlayışı açısından konuya yaklaşmıştır. Bununla birlikte Antik Çağ, aykırı kişiler, marjinaler, toplumca istenmeyen veya kabul görmeyen bireylerin de muhtelif yaftalarla baskı altına alındığı bir dönem olma özelliği taşımaktadır. Antik Çağ yaklaşık olarak M.Ö. 700 ile Orta Çağ'a kadar uzanan M.S. 500'lü yılları kapsamaktadır.

Felsefi Zemin

Felsefe denince ilk akla gelen isimlerden biri olan Antik Yunan filozofu Platon'un düşünceleri, dönemin engelli algısını kavramak bakımından önem arz etmektedir. Platon'un (M.Ö. 427-347) ideal devlet anlayışında zayıflara, fizik-

sel ve bilişsel engellilere yer bulunmamaktadır. Platon, fiziksel engeli bulunan çocukların ortadan kaldırılmasını anlayışla karşılamış ve öldürülmelerine destek vermiştir (Albayrak, 2014: 42). Platon'un *Devlet* isimli yapıtında, engelli bireylere yönelik tutumların olumsuzluğuna işaret eden görüşler (sadece ruhsal ve fiziksel sağlığı yerinde olan bireylerin evlenmesi, hekimlerin iyi olmayacağı düşünülen hastaları tedaviye devam etmemesi) yer almaktadır (Kolat, 2009: 28-29). Eserden alıntılanan şu ifadeler manidardır; *"Bu yargıç ve hekimler, beden ve ruhen sağlıklı olanlar ile uğraşmalı, bedenlerinde hastalık taşıyanları ise ölüme terk etmelidirler. Ruhu yaradılıştan kötü ve iyileştirilemez olanları öldürmekten başka çaremiz yok. Kendileri için de, devlet için de en makul yol buymuş gibi gözüküyor"* (Platon, 2005: 97)." Bu tavrının gerekçesi ise, toplumsal görevlerin engelliler tarafından yapılamayacağı ve yine engellilerin Yunanlıların en önemli özelliği olan savaşçılığı yerine getiremeyecekleridir (Albayrak, 2014: 42). Platon'un ideal devleti bu bakımdan yeni doğan çocukların vücuduna ve sağlığına göre yaşamasına ya da ölmesine karar verilen, aşırı uygulamalarıyla bilinen ve klasik Yunan medeniyetini oluşturan en önemli şehir devletlerinden biri olan Sparta Devleti'ni anımsatmaktadır.

Bir diğer önemli Yunan filozofu olan Aristo da, *Politika* adlı kitabında, fiziksel engelli olan çocukların büyümelerine izin vermemiştir. Ancak sonradan oluşan engellilik hallerinde (savaşlar sırasında sakat kalanlar ve savaş sonucunda galip gelen orduların ceza olarak esirleri sakat bırakması) ne yapılacağına dair yeterli bilgi bulunmamaktadır. Yunan oyun yazarı olan Euripides ise, körlük durumunda insanın yapabileceği en iyi davranışın intihar olduğunu belirtmiştir (Albayrak, 2014: 43). On kutsal yazısında Hipokrat, Antik Yunan toplumunda engelli bireylerden nefret edildiğini ve engelli bireylere kötü davranıldığını belirterek (Köse, 2014: 62) dönemin engelli algısına ışık tutmaktadır.

Hukuki Zemin

Engelliliğe yönelik hukuki çerçevedeki yaklaşımlara geniş bir açıdan bakıldığında; dünyada engellilik hakkındaki ilk kanunlara Hammurabi Kanunları'nda rastlanmasına rağmen, bu kanunlar, genelde engelli insanlar için yapılan özel kanunlar değil, "kıyas" neticesinde insanları sakat bırakan kişilere verilen cezalarla ilgilidir (Albayrak, 2014: 40).

Antik Çağlarda ise, engelliliğe yönelik mitoloji, inanış ve uygulamalar kısmen yasalara ve hukuki zemine dayanmaktadır. Örneğin, Sparta Uygarlığı'nda Solon ve Lycurgus tarafından tüm engelli çocukların ortadan kaldırılması yasalaştırılmıştır. Lycurgus zamanında çıkarılan yasalarla her yeni doğan çocuk, halkın toplandığı yere götürülür ve toplumun ileri gelenleri tarafından fiziksel uygunluk açısından ayrıntılı olarak incelenirdi (Albayrak, 2014: 42). Yaşamasının uygun olmadığına karar verilen bebekler, aileleri tarafından devlet görev-

lilerine teslim edilir (Köse, 2014: 62) ve Taigitos (Taygetus) Dağları'na bırakılarak ya da kayalıklarından atılarak ölüme terk edilirdi (Albayrak, 2014: 42).

Antik Yunan ve Roma'da ise Yunan ve Roma kanunlarını yorumlayan hukukçuların, engelliliği öncelikle legal fiillerin sonuçları boyutuyla ele aldıkları görülmektedir. Örneğin Roma Kanunları, akıl hastalarına vasi atanmasına izin vermektedir. Roma Kanunu'nun dikkat çekici ve tuhaf bir yönü ise, sözel olarak iletişim kurabilen sağır bireylerin vatandaş olabilme hakkına karşın, sözel olarak iletişim kuramayan sağır bireylerin vatandaş olma hakkının bulunmamasıdır.

Roma Hukuku'nda Justinian Kodu olarak bilinen ve Roma İmparatoru Justinian'ın emirleri doğrultusunda oluşturulan birleştirilmiş medeni kanun esasları 18. yüzyıla kadar Avrupa Hukuku'nda muazzam bir etki meydana getirmiştir. Roma Kanunundaki pek çok yasal hakkı detaylandıran söz konusu kod ve ilgili külliyatlarda, ciddi bir engeli bulunan bireylerin, özellikle de akî ve görsel bozukluklar ile duyma engeli bulunanların mülkiyet ve miras devralma hakları bulunmamaktadır. Neticede engellilerin sosyal, yasal ve eğitim hakları olmaksızın sınıflandırılması, Justinian Kodu'ndan etkilenen ve neredeyse tüm Avrupa'yı kapsayan yasal sistem tarafından bin yılı aşan bir zamandan beri kurumsallaşmıştır (Jaeger ve Bowman, 2005: 28).

Mitoloji ve İnanışlara Bağlı Uygulamalar

Antik Çağlarda engellileri yok sayma ve hatta yok etmeye, onlardan kurtulmaya yönelik uygulamalar mitoloji ve inanışların etkisi altında gerçekleşmiştir. Örneğin eski Yunanlılar, beden ve ruh birliği düşüncesi çerçevesinde; birindeki yaranın ötekiindeki yarayı da gösterdiğine inanmışlardır. Bu felsefe, engellilere yönelik olumsuz tutumları beraberinde getirmiştir (Zastrow, 2013: 724). Antik Yunan'daki engelli algısında mitolojik inanç da oldukça etkilidir. Yunan mitolojisinde, engelli çocuk sahibi olmak Yunan tanrıları için bir utanç kaynağıdır. Çözümü ise, bu utançtan kurtulmak için engelli çocuğu yaşadıkları yer olan Olimpostan fırlatıp atmaktır. Yunanlar, en büyük tanrıları Zeus ve karısı Hera'bub'un çirkin ve topal çocukları olan Hephaistos'u Olimpos'tan aşağıya fırlattıkları gibi, doğan çocuklarını ıssız kayalıklardan fırlatarak tanrılarına iade etmeyi tercih etmişlerdir (Köse, 2014: 61).

Antik Yunan Sparta Uygarlığı'nda engelli doğan bebeklerin güneşli tepelere terkedilmesi, bağlanması ve kızgın güneş altında perişan olması kabul edilebilirdi. Antik Yunan aklının olgun zamanlarında, Atina Cumhuriyeti'nde ve Sparta Uygarlığı'nda engelliler doğar doğmaz öldürülürken ve ailelerin bir tercih hakkı bulunmazken (Jaeger ve Bowman, 2005: 26); Pagan Roma ve Germen Kanunları altında engelli doğan çocuğu öldürme hakkı babaya aitti

(Köse, 2014: 56). Antik Yunan yasalarına göre, yeni doğan bebeklerin yaşlılar heyetine gönderildiği bilinmektedir. Eğer bebek kör, zihinsel engelli ya da başka bir şekilde engelli ise nehre atılarak öldürülmüşlerdir (Kolatz, 2009: 29). Yunan uygarlığında engelli olması sebebiyle öldürülmesine karar verilen bebekler için kilden yapılmış kaplar ve sepetler sıradan bir alışveriş edercesine çarşıdan alınır ve bunlara konulan bebekler, (Spartalılar gibi dağa götürme/gömme zahmetine bile katlanılmadan) yol kenarlarında ölüme terk edilirdi (Albayrak, 2014: 42; Köse, 2014: 62).

Ölümden kaçanların kaderi ise genelde mutsuzlukla devam etmiştir. Örneğin, bir Roma vatandaşı olan kekeme Balbous Balaesus, Roma'ya giden ana yolun kenarında bir kafese kapatılmış; böylelikle yoldan geçenler, kendileriyle iletişim kurmaya çalışan Balaesus'un konuşma problemi ile dalga geçip eğlenmişlerdir. Roma'da görme engeli olan kız çocukları çoğunlukla fahişelik için satılırken, görme engelli erkek çocukları ise genelde dilencilik yapmaları için eğitilmişlerdir. Müreffeh Roma haneleri, bazen engellileri kendilerini eğlendirmeleri için soytarı olarak¹ kiralamışlardır. Hatta engelli bireylerin satıldığı özel bir pazar bile ortaya çıkmıştır. Benzer şekilde, Mısırlı firavunlar engellileri hem kendilerini eğlendirmeleri için, hem de iyi şans getirmeleri için alıkoymuşlardır (Jaeger ve Bowman, 2005: 26). Roma'daki gibi bambaşka bir coğrafya olan Çin'de ise fiziki düzgün olan âmâ kızlar sokak sokak dolaştırılıp, bu kızlara şarkı söyletilmiş ve fahişelik yaptırılmıştır (Köse, 2014: 57).

Yunan uygarlığından etkilenen Romalılar'da engellilere ve körlere bakış açısı ilk başlarda olumsuzdur. Roma'da özellikle alt tabakadan engelli doğan çocukları öldürme hakları bulunmaktaydı. Bu davranışlarını, engellilerin ileride mutsuz, zavallı duruma düşebilecekleri, devlete yük olabilecekleri ya da yaşamları boyunca ailelerine ekonomik bir külfet oluşturacaklarına dayandıran Romalılar'da aileler de engelli çocukların ortadan kaldırılmasını desteklemişlerdir (Albayrak, 2014: 44). Roma'nın 12 levha kanunlarında, fiziksel şekli bozuk olan çocukların yaşam ya da ölüm kararı babalarına bırakılmıştır. MS 4. yüzyıla kadar devam eden bu durum, Hıristiyanlığın etkisi ile yasaklanmıştır (Köse, 2014: 62). Hıristiyanlığın yasalara gelişmeye başlamasıyla Batı dünyasında engelli ve zayıflara karşı merhamet artmaya başlamıştır. Kilise, zulme uğrayanların sığınağı durumuna gelmiştir. Ancak, Hıristiyanlığın etkisine rağmen, Kilise'ye göre, sağır ve dilsizler, Tanrı'nın gazabına uğramış kişilerdi (Albayrak, 2014: 45) ve St. Agustinus'a göre Tanrı'nın sözünü duyamadıkları

¹ Zeka engellileri komedi köleleri olarak kullanma uygulaması Antik Çin'de ve Kolomb'un keşfi öncesindeki Amerikan uygarlığında oldukça yaygındı. Neredeyse 2000 yıl öncesine dayanan Antik Çin kültürü, engellileri tanımlamak için "engelliler, bir işe yaramazlar" (disabled person, good for nothing) terimini kullanmışlardır. Bu terim Çin'de hala engelliler için kullanılmaktadır. Günümüzde bu söylemden kısmen daha az aşağılayıcı bir ifade olan "engelli fakat işe yaramaz değil" (disabled but not useless) ifadesi önceki söylemin yerini almaya başlamıştır. **Bkz.** (Jaeger ve Bowman, 2005: 26-27.)

için (Köse, 2014: 63), iman ise vaaz ve dinlenen sözlerden geldiği için, anadan doğma sağırılar iman sahibi olamazlardı (Albayrak, 2014: 45).

Esasen, Antik Roma'da engelli bireylerin yaşamasına izin verilmesindeki amaç, ekonomik bir temele dayanmaktadır. Burada engelli bireylerin ekonomik faydaları olup olmayacağına bakılmıştır. Örneğin; görme engelli kişiler dilenci olarak kullanılmak amacıyla, zihinsel engelli kişiler ise köle olmaları ya da konukları eğlendirmeleri için yetiştirilmişlerdir. İkinci yüzyıldan sonra ev eğlencelerinin aranan kişileri engelli bireyler olmaya başlamıştır. Bilhassa kolu ya da bacağı olmayanlar, dev ya da cüce olanlar ve diğer fiziksel engeli olan kişiler, konukları eğlendirmek amacıyla kullanılmışlardır (Kolat, 2009: 29).

Uygulanan Tedaviler

Antik Yunan ve Roma'da hastalıkların ve engellilerin tedavisinde uygulanan yöntemler de mitoloji ve inanışlar çerçevesinde gerçekleşmiştir. Örneğin, erken dönem Yunan ve Roma İmparatorluğu'nda zihinsel engelliliğe bedene giren şeytanın sebep olduğu düşüncesi ile tedavinin de şeytan çıkarma ile gerçekleşeceği düşünülmüştür (Zastrow, 2013: 725).

Antik Yunan'da tanrılarla iç içe sürdürülen hayat sebebiyle hastalıklar, olağanüstü sebeplere dayandırılmış ve medet de şifa verme ya da hasta etme gücü olduğuna inanılan tanrılardan beklenmiştir. Örneğin; tanrı Apollon'un şifa verdiği gibi okları ile salgın hastalıklar yollayarak insanları hastalıkla cezalandırdığına inanılırdı. Doğum tanrıçaları ise, Artemis, Hera ve Aphrodite idi. Kentauros Khiron yarı at, yarı insan şeklinde, ondan hekimliği öğrenen tıp tanrısı Asklepios ise yılan sarılı bir asayı elinde tutar şekilde temsil edilirdi. Bir efsaneye göre, Asklepios'un bütün hastalıkları tedavi edip bu da yetmezmiş gibi ölüleri bile dirilttiği haberine kızan tanrıların tanrısı Zeus, Asklepios'u bir yıldırımla öldürerek cezalandırmıştır. Yılan anlamında bir ismi olan Askalabos ise, şifa verici gücün temsilcisiydi ve Asklepios adı altında kişileştirilmişti. Asklepios'un çocukları da tıpla uğraşan tanrı ve tanrıçalar olarak bilinmekteydi. Örneğin, hijyen kelimesinin kendi isminden geldiği kızları Hygieia halkın sağlığı ile ilgilenmiş ve sağlığın simgesi olmuştur. Panzehir kelimesinin kendi isminden geldiği Panacea ise otlarda bulunan şifa verici kuvvetlerin tanrıçası olarak tanınmıştır. Oğulları Machaon cerrahların temsilcisi, Podaleiros iyileşmeyi iyileştiren, Telesphoros ise iyileşme döneminin nekâhat tanrısı olarak ünlenmiştir. Tanrıların hastalıklara yol açtığı inancı Roma döneminde de sürdürülmüştür (Sarı, 2007a: 19).

Antik Yunan'da Asklepiyon olarak anılan mabetlerde ayınlar düzenlenerek hastalara telkinlerde bulunulurdu. Bir yandan hastanın morali ve tedaviye dair inancı pekiştirilirken diğer yandan bedenini ve ruhunu temizleyip arıtmak

için hasta yıkanır ve beyaz bir örtüye sarılırdı. Koyun veya horoz kurban eden hasta, dua ederek uykuya yatardı. Hem Rahip hem hekim olan Asklepiad, hastanın rüyasında tanrı Asklepios'u göreceğini telkin ederdi. Asklepios'un tavsiyesini yorumlayarak uygulanacak tedaviyi belirlerdi. Yılan, köpek ve horozun Asklepios'u temsil eden kutsal hayvanlar olduğuna inanılır ve bu hayvanlara hasta uzuvlar yalatılırdı. Hastalar iyileştiğinde tanrı Asklepios'a adak bağışlardı. Bir şükran ifadesi olarak mabedin duvarlarına asılan mermer ya da bakır levhalara hastanın ve hastalığının adı, tedavi yöntemi, tedavi edilen organın şekli yontulurdu. Levhaların hastalar üzerinde telkin edici etkisi önemsenirdi. Asklepios kültürünün Hıristiyan inancı içinde varlığını sürerek mucizevi şifa verici özelliğinin Hz. İsa'ya aktarıldığı söylenmektedir (Sarı, 2007a: 27).

Roma'da akıl hastaları; diyet, terapi, ilaç, kanlı inkübasyon, tapınak törenleri, büyü ve muska ile tedavi edilmeye çalışıldığı gibi; yaygın olarak işkence, ajitasyon, ani dehşete düşürme/şok, açlık, taşlama ve dayak ile tedavi edilmeye de çalışılmıştır. Roma'da Ascepiades engellilere masaj, diyet ve doğal tedavilerle insancıl yaklaşımı ilk kez savunan kişi olmakla birlikte pek etkisi olmamıştır (Köse, 2014: 63). Neticede Antik tarihte zihinsel engellilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla neredeyse hiçbir düzenli çaba harcanmamıştır (Zastrow, 2013: 725). Tedaviler inanışlar çerçevesinde gerçekleştirilmiş, genellikle merhamet ve şefkatten uzak yöntemler izlenmiştir.

Orta Çağ'da Engellilik Algısı ve Uygulamalar

Antik toplumlarda ve takiben Orta Çağ'ı da içine katabileğimiz süreçte, topluma katılımlarının² başarısız olduğu andan itibaren engellilere tamamen feda edilebilir olarak bakılmıştır. Orta Çağ çerçevesinde konuya bakıldığında, engelli bireylerin bir takım batıl inançlara konu olmalarının, zulüm görmelerine yol açtığını söylemek mümkündür. Orta Çağ'da Batı dünyasında engellilere yönelik suistimallerin yaptırımı ise Kilise tarafından gerçekleştirilmiştir. Zihinsel hastalıklar ve fiziksel noksanlıklar, bir bütün olarak değerlendirilmiş; genellikle bir günahın cezası, musibet, ilahi bir hükmün sonucu, uğursuzluk ya da kem ruhların işi olarak görülmüştür. Tatlılıkla yapılan tüm hatırı sayılır ikna çalışmalarına rağmen, ruhların ele geçirilmiş olan bedeni terk etmemesi durumunda engelliliğin bireysel bir ceza olduğuna şüphe götürmez bir delil olarak bakılmıştır. Bulaşmayı engellemek adına, kem ruhlar tarafından sahiplenilmiş kişilerden ya kaçınılmış ya da bu kişiler öldürülmüşlerdir (Metzler, 2006: 11-13). Bu bağlamda Orta Çağ'da hakim olan zihniyete, kutsal metinlerde geçen haliyle engellilik konusuna, Kilise'nin etki ve uygulamaları ile engelliler için kurulmuş mevcut kuruluşlara yer vermek faydalı olacaktır.

² Antik toplumlara yönelik herhangi bir belirgin husustan ziyade Protestan iş ahlakı ile yakinen bağlantılı bir mefhum olarak değerlendirilmelidir.

Orta Çağ Zihniyeti

Orta Çağ boyunca, engellilik kötü ruhlar, cadılık ve büyücülük ile ilişkilendirilmiştir (Metzler, 2006: 13). Engelli çocuklar, onları iblis veya cadıların değiştirdiğine, cinlerin ve cadıların istilasına uğradıklarına inanılarak öldürülmüştür. Bu nedenle engelli çocuk, toplumun gözünde bireylere itibar kaybettirici bir özellik haline gelmiştir (Köse, 2014: 66). Örneğin, 1487 yılında yayınladığı cadı avcılarının kutsal kitabı olarak bilinen ve yaklaşık 60 bin kurbanın ölümüne gönderilmesine yardımcı olan (National Geographic, Antik Sırlar: Cadı Avcısının El Kitabı Belgeseli, 2016) *Cadıların Çekici (Malleus Maleficarum)* isimli kitabında Katolik Alman rahip Heinrich Kramer, engellileri; kötülük, büyücülük, cin çarpması veya kara büyüye uğradığını ya da bu çocukların annelerinin şeytan ile ilişkisi olduğunu savunmuştur (Köse, 2014: 68).

Orta Çağ Avrupası'nda engellilik hali kanıksanmış bir anormallik olup, ekonomik koşullar da çocukların öldürülmesini teşvik etmiştir (Köse, 2014: 66). Örneğin, Martin Luther engelli çocukları şeytan gördüğünü ilan ederek, bu çocuklardan hayatta olanları öldürmeyi önermiştir (Köse, 2014: 69).

Zihniyetin oluşumunda engelliliğin o dönemin insanları nazarındaki imajı da oldukça önemlidir. Örneğin yakın zamanlara kadar Orta Çağ tarihçileri, engellileri tecrübelerini görmezden gelmeye ya da bunları öncelikli olarak "ötekiler" in görüşü olarak farzetmeye meyilliydiler. Bu durum özellikle Orta Çağ Fransız mizahındaki hem âmâ hem huysuz, gülünç ve ucube görünümlü dilenci imajına odaklanmaya meyilli olan görme engellilere yönelik çalışmalar için doğruluk arz etmektedir (O'Tool, 2010: 11).

Orta Çağ Avrupası'nda eğlenen, alay edilen ve soytarılık yaptırılan engelliler, aristokrasinin sosyal bir eğlencesi, bir oyuncağı haline dönüşmüştür (Köse, 2014: 66). Keza, konuya "çalışma" açısından bakıldığında; derebeylerin engellilere sunduğu yegâne iş imkânının, zihinsel veya fiziksel engellilere uygun olduğu düşünülen saray soytarılığı olduğu görülmektedir (Zastrow, 2013: 725).

Kutsal Metinler

Özellikle Avrupa ve Amerika'da bulunan ve engellilere yönelik ayrımcılık yapan kuruluşların çoğu, geçmiş dini geleneklerin ve modern inanç kuruluşlarının izini taşımaktadır. Yüzyıllardır organize olmuş dinler, engellilerle ilgili tartışmalı ve tutarsız tutumları (engellilerden kaçınılmalı mıdır, engelliler cezalandırılmalı mıdır, engellilerin kökünü kurutmak mı gerekmektedir, engellilere yardım mı edilmelidir vb.) açıklamaya meyillidir. Hem Eski Ahit'te hem Yeni Ahit'te, örneğin, engellilik ilahi bir ceza ile ya da ahlak dışı bir davranışın kanıtı ile bir tutulmuştur. Eski Ahit'te, fiziksel engellilik, bir günah neticesinde gerçekleşen manevi bir itibarsızlığın alameti iken, Yeni Ahit'te ise engelliler

şeytan tarafından ele geçirilmiş ya da lanetli olarak görülmektedir ve günah neticesinde olduğu düşüncesi devam etmektedir (Jaeger ve Bowman, 2005: 27).

Eski Ahitte bahsedilen fiziksel engelliliğin medikal tarih analizine göre; dine ve ahlaki kurallara itaat fiziksel engelleri iyileştirir ya da tedavi ederken; engellilik, insan günahları için ilahi bir ceza olarak tasavvur edilmektedir (Metzler, 2006: 38). Buna ek olarak, Zebur'da engellilik, bir metafor olarak kullanılmaktan ziyade, istenmeyen ruhani bir halin fiziksel bir alameti olarak kullanılmıştır (Metzler, 2006: 38-39).

Muhtelif Uygulamalar ve Kilisenin Etkisi

Orta Çağ'da yaşamış olan engelli bireyler; büyüçülük, kötülük gibi olgularla anılarak şeytan olarak betimlenmiştir. Engelliler, dönemin hakim din temelli oluşumları neticesinde toplumdan uzak yaşamaya mahkum edilmişlerdir (Akçalı, 2015: 18).

Orta Çağ'da engelli bireyler için dilencilik oldukça önem arzeder hale gelmiştir. Eğer aileleri desteklemezse engelli bireyler hayatta kalabilmek için çoğunlukla dilenmeye zorlanmışlardır. Neticede engellilik, dilencilikle dilencilik başarısızlıkla, başarısızlık ise tamamıyla insan ile özdeşleşmiştir. Çünkü insanın değeri giderek artan bir şekilde çalışma ile ilişkilendirilmeye başlanmıştır. Cüzzam hastalığına yakalananlar izole kamplarda yaşamaya zorlanırken, akıl hastalığı veya epilepsi gibi ciddi zarara uğramış bireyler, genellikle barınaklara, akıl hastanelerine ve hapisanelere kapatılmıştır. Ortaçağ Avrupası'nda 19.000 kadar cüzzam köyü bulunmaktadır. Bununla birlikte, engelli bireyler genellikle botlarla birlikte sürgüne gönderilmiştir (Jaeger ve Bowman, 2005: 29). İskoç Parlamentosu 1432 yılında şehirlerde cüzamlıların gezmesini yasaklamıştır (Köse, 2014: 68).

Dilsizlere ilahi gazaba uğramış kişiler nazarıyla bakan Hıristiyan Kilisesi, konuşma özelliğinden mahrum edilmiş kişileri tedavi ederek konuşturmaya çalışmanın, ilahi iradeye karşı bir duruş olduğunu kabul etmiştir. Kilise'nin bu yaklaşımına rağmen, Hıristiyan alemi içinde dilsizlerin eğitimi ile ilgilenenler olmuştur. Örneğin, York (İngiltere) Psikoposu'nun 865 yılında dilsizlere yardım ederek, konuşmayı öğrettiği rivayet edilmektedir (Demirel, 2013: 16).

Orta Çağ'da yaşamış olan Batılılar, Hıristiyan din adamlarının telkinlerinin etkisi altında kalmışlar, doğanın cin ve şeytan gibi insanüstü ve bedensiz güçlerle dolu olduğuna ve gözle görülmeyen bu varlıkların insanları istila edip, onları tedavisi olmayan hastalıklara sürükleyebileceklerine inanmışlardır. Hekimlerce mahiyeti tam olarak bilinmeyen akıl ve ruh hastalıkları da bu gibi metafizik varlıklara atfedilmiştir. Ayrıca, engelli doğan veya daha sonra bedeni veya akli

hastalıklara tutulup engelli duruma gelen insanlar da, sihirli ve doğüstü güçlerin etkisi altında oldukları inancı ile “cadı” muamelesi görmüşlerdir.

Engizisyon mahkemelerinin kurulmasıyla, esasen engelli olan ancak cadı diye anılan bireylerin yargılanmasına müsaade edilmiş ve bu vesile ile birçoğuna ağır cezaların verilmesinin kanuni kılıfı hazırlanmıştır (Kolat, 2009: 29). Özellikle, fiziki açıdan yıpranmış ve çirkin görünen, bedensel bakımdan deforme olmuş veya deliliğin alametlerini üzerlerinde taşıdıkları için cadı diye vasıflandırılan insanlar, pazar meydanlarında diri diri yakılarak öldürülmüşlerdir (Çarkçı, 2011: 14). 1483 tarihli “birinci engizisyon” etnik ve dini soykırım amaçlı iken; 1542 tarihli “ikinci engizisyon” mezhep ve farklı düşüncelerle, cadı ve büyücülerle mücadele etmektedir. Bu süreçlerde, akıl hastaları, şifacılar, marjinaler ve kilise dışı tababetle uğraşanların yanı sıra siyasi muhalifler de nasibini almıştır (Köse, 2014: 103).

Uygulanan Tedaviler

Orta Çağ’da akıl hastalıkları aynı Antik Yunan ve Roma’da olduğu gibi bireyin içine şeytan kaçması ile ilişkilendirilmekte, şeytanları kaçırap çıkarmak amacıyla savunulup kullanılan yöntem ise işkence olmaktadır (Zastrow, 2013: 725). Pek çok antropoloğun görüşüne göre, yarım baş ağrısı (migren), baş dönmesi, sara (epilepsi), delilik gibi hastalıklara sebep olduğuna inanılan kötü ruhların kişinin kafatasına açılan bir delikten çıkıp gittiğine inanılır ve kafatasına delik açma bir tedavi olarak uygulanırdı (Sarı, 2007b: 11). Yine duygusal bozukluğu olanlar, cin çarpmış şeklinde nitelenir; kırbaçlayarak, aç bırakılarak ve şeytanı dışarı çıkarmak için sıcak suya batırılarak ‘tedavi edildiği’ düşünülürdü (Zastrow, 2013: 229).

Orta Çağ’da Batı dünyasında deliler akıl hastası olarak kabul edilmiyor, şeytana isteyerek uymuş ve bu nedenle çarpılmış olduğu düşünülüyordu. Bu nedenle delilere hekimler değil papazlar bakıyorlardı (Hot, 2007: 39).

Bu çağda, hastalığın ve engelliliğin günahlar için ilahi bir ceza olduğu inancı, bilimsel tıbbı fazla teşvik verilmemesine neden olmuştur. Azizlere ve onların mucizevi tedavilerine ilişkin popüler kültürün de yardımıyla birlikte bu tutum iyice pekişmiştir. İnananlar, özellikle belirli azizlerden belirli hastalıklar için şifa ister hale gelmişlerdir. Örneğin; Kore hastalığı (tikler meydana getiren bir çocuk hastalığı) için Aziz Vitus’dan, yılanlık hastalığı için Aziz Anthony’dan, veba için Aziz Roch’dan şifa istenmiştir (Whitfield, 2008: 102).

İngiltere ve Yoksulluk Yasaları

Orta Çağ’da kilise ve ailelerin yaklaşımları, kendini gerçekleştiremediği için gereksinimlerini karşılayamayan ve çoğunluğu dilenmeye başvurmak zorunda kalan bir kitle meydana gelmesine sebep olmuştur. Bu sorunun çözümü

için İngiltere'de 1300'lerin ortasından 1800'lerin ortasına kadar geçen süreçte pek çok yoksulluk yasası kabul edilmiştir. Bu yasalar tarihi olarak Orta Çağ ve Yeni Çağ periyodlarına denk gelmektedir. Söz konusu yoksulluk yasalarından en önemlisi 1601'de kabul edilen ve Kraliçe I. Elisabeth'in egemenliğinde uygulanan Yoksulluk Yasası'dır.

Yasa'da sosyal yardım alanları üç ayrı kategoriye ayrılmıştır. Bu kategoriler; "çalışabilecek durumda olan yoksullar", "güçsüz yoksullar" ve "bağımlı çocuklar"dır. Çalışabilecek durumda olan yoksullara düşük düzeyde istihdam sağlanmıştır ve vatandaşlar, onlara maddi yardım sunmaktan men edilmiştir. Çalışmayı reddedenler ise cezaevine gönderilmektedir. Güçsüz yoksullar, görme, işitme, fiziksel veya zihinsel engelliler, yaşlılar, küçük çocuğu olan anneler gibi çalışamayan insanlardan oluşmaktadır. Genellikle bir arada, düşkünler evine yerleştirilirler. Bağımlı çocuklar ise, ailelerin destekleyemediği çocuklardır ve diğer vatandaşlara çıraklık ederler. Bu Yasa, eğer kişiye destek olabilecek ebeveynleri, eşi, çocukları veya diğer akrabaları varsa, bu kişilerin yardım için başvurmalarına izin vermemektedir (Zastrow, 2013: 50).

Neticede 1601 Yoksulluk Yasası, sonraki 300 yıl için hem İngiltere hem de ABD'de hükümetin sorumluluğundaki sosyal yardımın bir biçimi olarak düzenlenmiştir (Zastrow, 2013: 51).

Orta Çağ'daki durumu özetlemek gerekirse; engelliler, Hristiyan Avrupası'nın Orta Çağ'ında utanç, tikslenme, korku, acı ve dışlanma gibi duygu ve davranışlara maruz kalırken; geç Orta Çağ engizisyonlarının ateşinde cadı olarak yakılmıştır. Aydınlanma çağındaki bilimin ışığında ise engelliler, kurumsal psikiyatrinin mabedi olan tımarhanelerin sakini olarak görülmüştür (Köse, 2014: 57).

Sanayi Devrimi Öncesi Süreçler: Rönesans ve Amerikan Kolonileri Dönemi

Orta Çağ'dan sonra Sanayi Devrimi'ne gelinceye kadar geçen ve geniş tutulduğunda Yeni Çağ olarak adlandırılan süreç, Rönesans ve beraberinde getirdiği değişimleri kapsamaktadır. Ancak Rönesans'ın dahi engellilik hakkındaki zihinsel algıları dönüştürme kapasitesi sınırlı kalmıştır.

Rönesans boyunca, Leonardo da Vinci, Versalius, William Harvey ve diğerleri tarafından gerçekleştirilen insan anatomisine dair anatomik ve fizyolojik çalışmalar, görme, duyma ve vücudun diğer sistemlerine dair daha yüksek bir kavrayışa önderlik etmiştir. Faydalarının yanı sıra söz konusu gelişmeler, toplumun engellilere bakış açısında hatırı sayılır bir etki bırakmamıştır. Islahat sürecinde, John Calvin ve Martin Luther, zihinsel engellilerin şeytanın eseri olarak sınıflandırılmasını savunmuşlardır. Esasen Luther, bilişsel engellilerin ölümü için dua edilmesini ya da doğrudan öldürülmelerini tercih etmektedir. Çünkü engellilerin mahrum ruhların ceset yığını olduğuna inanmaktadır.

Sanayi Devrimi öncesi Amerikan Kolonileri Dönemi'ne bakıldığında ise, Kuzey Amerika kolonisinde, 1679 yılında, engelli bir bireyi eğitmek için -tarihçe bilinen en erken- girişim gerçekleşmiştir. Phillip Nelson isimli özel öğretmen, duyma engelli bir çocuğa iletişim kurmayı, sistematik bir biçimde öğretmeye başlamıştır. Ancak Nelson, kendisinin ve öğrencisinin de birlikte yaşadığı toplum tarafından bu çalışmasına son vermeye zorlanmıştır (Jaeger ve Bowman, 2005: 29). Çünkü yerel kilise, Nelson'un bu faaliyetinin bir mucize gerçekleştirilmeye çalışıldığı için küfür olduğunu ilan etmiş ve Nelson'un yaşamını tehdit etmiştir. Bu sebeple Kuzey Amerika yerlileri, neredeyse kendi içlerinden çıkmış olan ilk özel eğitimciyi öldürecek ve bu davranışlarını geleceğe miras olarak bırakacaklardı. Engelli bireyleri eğiten kişilere yönelik bu akıldışı direnme, engelliliğin ilahi cezanın sorgulanamaz bir alameti olduğunu ifade eden püriten inancından aşırı derecede etkilenmiştir (Jaeger ve Bowman, 2005: 30). Örneğin, püriten toplumun baskın ve nüfuzlu üyelerinden (Madden, 2001: para. 3), 17. yüzyılda büyücülük ilgili iddia ve ithamlar ile ünlü Harvard Üniversitesi'nin ilk rektörlerinden Increase Mather ve oğlu Cotton Mather, Salem kasabasında gerçekleşen meşhur büyücülük duruşmalarına zemin hazırlayarak; engelliliğin ilahi bir gazap olarak algılanışının popüler hale gelmesine yardımcı olmuşlardır. Nelson'un yaşamının tehlikeye girdiği zamanlarda, Jan Amos Komensky; Doğu Avrupa'da sınıf, statü ya da kabiliyet farkı gözetmeksizin tüm çocuklara eşit imkân sağlayacak bir eğitim reformunun savunuculuğunu yapmaktaydı. Görüşleri, geniş çapta kabul görmeyen Komensky, eğitim hakkındaki görüşleri yüzünden hayatı boyunca sıklıkla sürgün ihtimaliyle yüz yüze gelmiş ve alay konusu olmuştur.

Neyse ki, 1700'lü yıllarla birlikte Avrupa'da engellilerin durumu yavaş yavaş düzelmeye başlamıştır. İspanyol keşiş Pedro Ponce de Leon tarafından 1510 yılı civarında geliştirilen duyma engellilere iletişimi öğretmeye yönelik bir metot İspanya ve Fransa'da geniş ölçüde yaygınlaşmıştır. İşaret dilini öğretmeye dair uygulanan metodlar, bir kısım Avrupalı eğitimci ve reformiste önce duyma engeli olan çocuklar için, daha sonra görme engeli bulunan çocuklar için yatılı okulların oluşturulması yönünde ilham olmuştur. Amerikan Kolonileri döneminde, 1752'de, Benjamin Franklin ve Thomas Bond engellilere bakım ve rehabilitasyon sunan ilk genel hastaneyi kurmuşlardır. Amerika'nın erken dönemlerinde, engellilere dönemin teknolojisini kullanarak sağlık hizmeti sunan ilk kurum olma özelliği taşıyan bu hastane, engelliler için ölçsüz bir gelişmenin temsili olmuştur. Franklin ve hastanesi Franklin'in ünlü ve etkili hemşerilerinin inançlarını yansıtamamış olsa da, Amerika nihayetinde engelliler için vatandaşlık hakları hareketinin düğüm noktası haline gelmiştir (Jaeger ve Bowman, 2005: 30).

Yetimlerin, yoksulların, görme engellilerin, fiziksel veya zihinsel engeli bireylerin ve hastaların gereksinimlerini karşılamak tüm toplumlar için bir sorumluluktur. Sanayi Devrimi öncesinde bu sorumluluk, büyük ölçüde aileler, komşular ve kilise tarafından karşılanmıştır (Zastrow, 2013: 49-50). Neticede, Sanayi Devrimi'ne kadar geçen süre zarfında Avrupa'da engelliler cadı ve büyücü olarak nitelendirilmiş ve ölüm cezalarına çarptırılmış, kimi zaman da kilisenin koruması altına alınmıştır. Sanayileşme ve Merkantilizm sonrasında kiliselerin azalan etkinliği; engellilerin kiliselerin himayesinden çıkıp, devlet kurumlarının bakımına girmesine sebep olmuştur (Çarkçı, 2011: 17).

SONUÇ

Sosyal politika bağlamında engellilik ve engellilere yönelik algı, zihniyet ve uygulamaların Batı eksenli olarak ele alınması geçmişteki anlayışın su yüzüne çıkması ve günümüze bilgi birikimi sunması bakımından oldukça önemlidir. Bu çalışmada, söz konusu önemine binaen Batı tarihinde engelliler konusu, Antik çağlardan Sanayi Devrimi'ne kadar olan ve sosyal politika bağlamında engelliler için oluşturulabilecek sosyal bağlamdaki herhangi bir kurumsal faaliyetten uzak kalınan dönem çerçevesinde kronolojik olarak ve ilgili dönemlerdeki örnekler ile ele alınmıştır. Çalışmada örneklere sıkça yer verilmesi; ilgili dönemlerdeki algı, zihniyet ve uygulamaların toplumsal yaşamdaki yansımalarına göstermesi bakımından oldukça önem taşımaktadır.

Çalışmada Antik Çağ'da Yunan ve Roma uygarlıkları; zihniyet, hukuki zemin, mitoloji ve inanışlar çerçevesindeki uygulama ve tedaviler boyutuyla ele alınmıştır. Orta Çağ; zihniyet, kutsal metinler, Kilise'nin etkisi ve İngiltere'deki Yoksulluk Kanunları çerçevesinde değerlendirilmiştir. Yeni Çağ'daki gelişmeler ise Rönesans ve Amerika Kolonileri dönemindeki kurumsallaşma çabaları bağlamında değerlendirilmiştir.

Antik Çağlarda Yunan ve Roma uygarlıklarında engellilere yönelik zihniyet engellilerin yok edilmesi ve engellilerden kurtulması yönünde olup, vatantaşlık hakları sorunlu ve sınırlıdır. Bu dönemde zihniyet, sosyal açıdan değil dönemin ahlak anlayışı üzerinden şekillenmiştir. Dönemin ünlü filozoflarından Platon ve Aristo bile engelliler aleyhine görüş bildirmiş, toplumsal görevlerini ve savaşıncılığı yapamayacak olan engellilerin öldürülmesinin, hem kendileri hem de toplum için en iyisi olduğunu savunmuşlardır. Bu dönemde yok sayılan engelliler, zaman zaman dilendirilmiş ve köle olarak kullanılmış, zaman zaman da toplumu eğlendiren bir eğlence aracı ve ahlaka mugayir biçimde ticareti yapılan bir unsur haline gelmiş, sömürülmüş ve zulüm görmüşlerdir. Beden ve ruh birliği inancı ile birindeki hastalık diğerine mâl edilmiş ve tedaviler de merhametten uzak şiddet içeren bir biçimde uygulanmıştır.

Doğuştan gelen engellilik hali ile sonradan örneğin savaşlar sonucu meydana gelen sakatlık halleri arasında engelliliğe yaklaşım açısından farklılık gözlemlenmiştir. Bu dönem ayrıca, aykırı ve marjinal kişiler ile toplumca kabul görme-yen bireylerin de yaftalanarak baskı altına alındığı bir dönem olmuştur.

Orta Çağ'da ise skolastik düşünce engellilere yönelik pek çok uygulamanın kaynağını teşkil etmiştir. Orta Çağ'da engellilik düşüncesi Antik Çağlara nazaran biraz daha kanıksanmış olmakla birlikte, şeytani bir durum ya da ilahi bir ceza şeklinde algılanmaya devam edilmiştir. Engelliler, batıl inançların ve engellilik halinin doğüstü varlıklarla ilişkilendirilmesinin kurbanı olmuşlardır. Bu nedenle bilimsel tıp fazla teşvik görmemiştir. Orta Çağ'da uygulanan tedaviler de genel itibarıyla Antik Çağ'daki gibi şefkat ve merhametten, şifa beklentileri ise akıldan uzak olarak gerçekleşmiştir. Orta Çağ'da aristokrasinin eğlencesi haline gelen engelliler ve engellilik hali, dilencilik ve başarısızlık ile özdeşleştirilmiştir.

Orta Çağ'ın bitişi sonrası Batı dünyasında Rönesans dönemi ve Amerikan Kolonileri dönemi engellilere dair birtakım eğitim çalışmalarının kurumsallaşmasına yönelik tohumların atıldığı bir dönem olma özelliği taşımaktadır. Ancak bu tohumların atılması kolay olmamış, toplumsal baskılar ve Kilise'nin engellilere yönelik eğitim faaliyetlerini küfür olarak nitelendirmesi sonucu pek çok sorun yaşanmıştır. Rönesans'ın beraberinde getirdiği değişimin zihinsel algıları değiştirme kapasitesi sınırlı kalmıştır.

Neticede Sanayi Devrimi'ne kadar olan süreçte engelliler toplumdan dışlanmış, varlıkları sorunlu görülmüş ve gerek mitoloji ve inanışlar icabı, gerek ekonomik temelli olarak yok edilmeleri yönünde uygulamalar gerçekleşmiştir. Yok edilmeyen engelliler ise sömürülerek; dilencilik, kölelik, soytarılık ve fahişelik gibi çeşitli zulümlere maruz bırakılmıştır. Uygulamalar kimi zaman mitolojiye ve toplumda yaygın olan inanışlara, kimi zaman da hukuki metinlere ve filozofların görüşlerine dayandırılmıştır. Sonuç itibarıyla engelli bireylere, "birey" ve "insanlık" çerçevesinde değer verilmemiş ve pek çok insanlık suçu işlenmiştir. Engelli birey; iktisaden ve vatandaşlık/savaşçılık konularında "fayda" ve "zarar" çerçevesinde değerlendirilmiş, faydasızlığı ölçüsünde görmezden gelinmiş, engelli haliyle kullanılabileceği bir alan varsa o alanda sömürü üzere kullanılmış veya yok edilmiştir.

Bu haliyle günümüzde engelliler ve sosyal politika konularında geline-n noktadan çok uzak olan Sanayi Devrimi öncesi Batı coğrafyasındaki Batı zihniyeti temelli ve batıl bir anlayışla gerçekleştirilen uygulamalar; uygarlık, insanlık ve engellilik tarihine kara birer sayfa olarak kazanmıştır.

KAYNAKÇA

- Akçalı, Ş. (2015). *Görme Engellilere Yönelik Tasarlanan Mekânların Erişilebilirlik Kapsamında İrdelenmesi: Görme Engelli Kütüphaneleri*, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi FBE, İstanbul.
- Albayrak, H. (2014). Tarihte Kör, Sağır, Dilsiz ve Engelli Eğitimi. *Engelliler Eğitiminin Tarihsel Gelişimi* (38-55). İstanbul: İstanbul MEB Yayınları.
- Çarkçı, Ş. (2011). *Engellilerin Mesleki Eğitimi ve İstihdamı*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, İstanbul.
- Demirel, F. (2013). *Osmanlı'da Sağır-Dilsiz ve Ââmâların Eğitimi: Dilsiz ve Ââmâ Mektebi*. İstanbul: İdel Kültür Yayıncılık.
- Hot, İ. (2007). Orta Çağ'da Batı Tıbbı. *Tıp Tarihi ve Tıp Etiği Ders Kitabı* (39-45). İstanbul: İ.Ü. Yayınları.
- Jaeger, P. T. ve Bowman, C. A. (2005). *Understanding Disability: Inclusion, Access, Diversity, and Civil Rights*. USA: Praeger Publishers.
- Kolat, S. (2009). *Avrupa Birliği Sosyal Politikası Çerçevesinde Özürlülere Yönelik Ayrımcılıkla Mücadele ve Türkiye'deki Yansımaları*, Uzmanlık Tezi, T.C. Başbakanlık ÖZÜDA, Ankara.
- Köse, H. (2014). Kronolojik Engelli Tarihi ve Eğitimi. *Engelliler Eğitiminin Tarihsel Gelişimi* (56-100). İstanbul: İstanbul MEB Yayınları.
- Kudlick, C. J. (2003). Disability History: Why We Need Another 'Other'. *The American Historical Review*, Vol. 108(3), Oxford University Press, 763-793.
- Linton, S. (1998). *Claiming Disability: Knowledge and Identity*. New York: New York University Press.
- Madden, M. (2001). Salem Witch Trials in History and Literature, 14 Temmuz 2016 tarihinde http://salem.lib.virginia.edu/people/i_mather.html adresinden erişildi.
- Metzler, I. (2006). *Disability in Medieval Europe*. London & New York: Routledge.
- National Geographic (t.y.). Antik Sırlar: Cadı Avcısının El Kitabı Belgeseli, 15 Temmuz 2016 tarihinde <http://www.natgeotv.com/tr/antik-sirlar/vidolar/cadi-cekici> adresinden erişildi.
- O'Tool, M. P. (2010). Disability and the Suppression of Historical Identity: Re-discovering the Professional Backgrounds of the Blind Residents of the Hôpital des Quinze-Vingts. J. R. Eyler (Ed.). *Disability in the Middle Ages: Reconsiderations and Reverberations*, UK: Ashgate, 11-24.

- Öztürk, M. (2012). Türkiye’de Engelli Gerçeği Raporu, 1-26, 18 Mayıs 2016 tarihinde candaozurolmaz.org/trengelli.doc adresinden erişildi.
- Platon. (2005). *Devlet*. (C. Saraçoğlu, V. Atayman, Çev.), İstanbul: Bordo Siyah Yayınevi.
- Sancaklı, S. (2006). Hz. Peygamber’in Engellilere Karşı Bakış Açısının Tesbiti. *Dinbilimleri Akademik Araştırma Dergisi*. VI(2), 37-72.
- Sarı, N. (2007a). İlk Çağ’da tıp. *Tıp Tarihi ve Tıp Etiği Ders Kitabı* (13-38). İstanbul: İÜ Yayınları.
- Sarı, N. (2007b). Tarih öncesi tıp. *Tıp Tarihi ve Tıp Etiği Ders Kitabı* (8-12). İstanbul: İ.Ü. Yayınları.
- Whitfield, P. (2008). *Batı Biliminde Dönüm Noktaları: Tarih Öncesi Dönemlerden Atom Çağma*. (S. Uslu, Çev.) İstanbul: Küre Yayınları.
- Zastrow, C. (2013). *Sosyal Hizmete Giriş*. (D. B. Çiftçi, Çev.) Ankara: Nika Yayınları.

TÜRKİYE’DE İMALAT SANAYİ İHRACATI EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNDE ARAMALI İTHALATI VE SERMAYE MALİ İTHALATININ ROLÜ

The Role of Intermediary and Capital Goods
Imports in The Relationship Between
Manufacturing Exports and Economic Growth in
Turkey

Gönderim Tarihi: 18.10.2016

Kabul Tarihi: 07.12.2016

Hakan ÇETİNTAŞ*
İbrahim Murat BİCİL**

ÖZ: İmalat sanayi GSYİH ve ihracattaki payı nedeniyle ekonomik büyüme açısından önem taşıyan bir sektördür. Bu çalışmada Türkiye’de 1998-2016 döneminde ekonomik büyüme, imalat sanayi ihracatı, aramalı ithalatı ve sermaye malı ithalatı arasındaki uzun dönem ve nedensellik ilişkisi ARDL modeli ve hata düzeltme modeli yardımıyla araştırılmıştır. Elde edilen bulgular ekonomik büyüme, imalat sanayi ihracatı, aramalı ithalatı ve sermaye malı ithalatı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Uzun dönemde imalat sanayi ihracatı ve sermaye malı ithalatı ekonomik büyüme üzerinde etkilidir.

Anahtar Kelimeler: İmalat Sanayi İhracatı, Ekonomik Büyüme, Eşbütünleşme, Nedensellik.

ABSTRACT: Manufacturing industry is an important sector for economic growth because of its share in GDP and exports. In this study, long-run and causality relationship between economic growth, manufacturing exports, intermediary goods imports and capital goods imports is investigated by using ARDL model and error correction model for 1998:1-2016:2 period. The results showed that there is a long-run relationship between economic growth, manufacturing exports, intermediary goods imports and capital goods imports. Same time in the long-run manufacturing exports and capital goods imports are effective on economic growth.

Keywords: Manufacturing Exports, Economic Growth, Cointegration, Casuality.

* Prof. Dr., Kyrgyz-Turkish Manas University Economics and Administrative Science Faculty, Economics Department, (Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü), cetintash@yahoo.com

** Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İktisat Bölümü, muratbicil@balikesir.edu.tr

GİRİŞ

İktisat literatüründe ticaretin önemi ve ticaretten kazanç konusu A. Smith'in mutlak üstünlükler ve D. Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorilerinden başlayarak günümüz modern dış ticaret teorilerine kadar önemini yitirmemiştir. Sanayi devriminin yaşandığı dönemden bugüne üretimde ve ticarette bilgi ve teknolojinin her geçen gün daha fazla kullanıldığı bir dönüşüm süreci yaşanmıştır. Bu dönüşüm süreci uygulanan ekonomi politikalarının bir sonucu olduğu gibi ekonomi politikaları da bu süreçten önemli ölçüde etkilenmiştir. Bu nedenle sanayi devriminden günümüze ülkelerin iktisat politikaları içinde uluslararası ticaretten elde edilecek kazançlar sürekli olarak gündemde olan bir konu olmaya devam etmiştir.

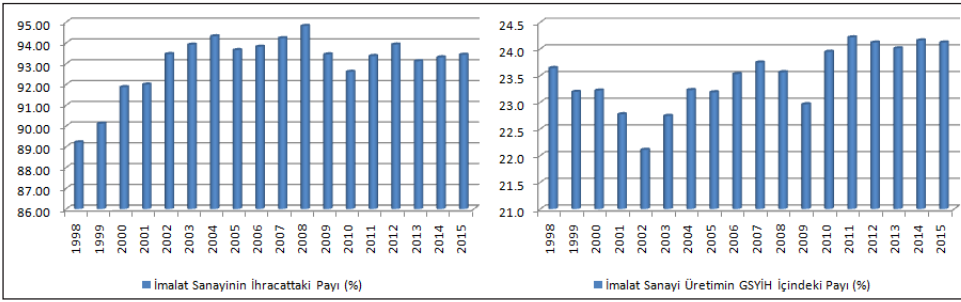
Toplumların gelişmişlik düzeyi üretim sürecinde nasıl bir yapıya sahip oldukları ile yakından ilişkilidir. Daha nitelikli işgücü ve gelişmiş üretim araçları kullanılarak daha yüksek katma değer yaratan bir üretim sürecine geçiş biçiminde şekillenen bir sanayileşme süreci her ekonomi için arzu edilen bir durumdur (Kepenek,1989:356-357). Yatırım politikaları, teknoloji politikası, rekabet politikası ve bölgesel gelişme politikası sanayi politikasının dört temel bileşenini oluşturmakla birlikte sanayi politikası dış ticaret politikasından bağımsız olarak değerlendirilemez (Türel, 2007:1). Sanayileşme sürecinde uygulanacak politikaların doğru planlanması üretimin niteliğinde ve miktarında meydana gelen artışla ekonomik büyümeyi beraberinde getirecektir. Ancak sanayileşme politikaları ile ekonomik büyüme arasındaki bağın güçlü olması bir ekonominin dış âlemle gerçekleşen ticaretiyle de yakından ilişkilidir. Yani günümüzde birçok gelişmekte olan ekonomide üretim artışı, dış ticaret ve büyüme arasındaki ilişkiden yola çıkılarak oluşturulan sanayileşme ve dış ticaret politikaları vasıtasıyla sürdürülebilir ekonomik gelişme hedeflenmektedir.

Sanayileşme sürecinde 20.yy'ın ortalarından günümüze değin gelişmekte olan ülkeler için iki önemli modelin varlığı göze çarpmaktadır. Bunlar, ithal ikameci sanayileşme modeli ve ihracata dayalı sanayileşme modelidir. Bu iki model Türkiye'de de uygulanmıştır. Türkiye'de 1980'lere kadar ithal ikameci sanayileşme daha sonra da ihracata dayalı sanayileşme modeli uygulanmıştır. İthal ikameci sanayileşme ithal ürünlerin yerli sanayi tarafından üretilmesini sağlamak amacıyla yerli sanayinin teşvik edilmesine dayanmaktadır. İhracata dayalı sanayileşme (büyüme) ise dış ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve ihracatı arttıracak önlemler olarak sanayi ihracatıyla ekonomik büyümenin sağlanması şeklindedir.

1980'lerden günümüze gelişmekte olan ülkelerin büyük bir kısmı da ihracata dayalı büyüme modelini (Export Led Growth) benimsemiştir. İhracata dayalı büyümede Asya ülkelerinin yadsınmayacak derecede başarılı oldukları da dik-

kat çekmektedir. Son yıllarda, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme performansı ve bu büyümenin ihracata katkısı ilgi çeken bir konu olmuştur. Bu nedenle iktisat yazınında ihracat ile büyüme arasındaki ilişkiyi test eden çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda ihracat ile büyüme arasındaki nedensellik tahmin edilmiş ve uzun dönemde ihracat ile büyüme arasında bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmıştır. Ayrıca literatürde ihracatın büyümeye katkısının yanında ithalata bağımlı olup olmadığı da önem taşıyan bir soru olarak gündemde olmaya devam etmiştir.

Grafik 1: İmalat Sanayi Üretiminin GSYH ve İhracattaki Payı



Kaynak: TÜİK, TCMB.

Türkiye ekonomisinde imalat sanayinin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla içindeki payı ve toplam ihracattaki payı dikkate alındığında ihracatın ekonomik büyümeye katkısı ve ihracatın ithalata bağımlılığını belirlemede imalat sanayi ihracatı ile aramalı ithalatı arasındaki ilişkiyi açıklamak önem kazanmaktadır. Bu çalışmada 2015 yılı itibari ile GSYİH içinde %24,1’lik ve toplam ihracat içinde %93,4’lük paya sahip olan imalat sanayi ihracatı ile ekonomik büyüme ilişkisi, aramalı ithalatı ve sermaye malı ithalatı değişkenleri ile birlikte analiz edilmiştir. Çalışmada ekonomik büyüme, imalat sanayi ihracatı, aramalı ithalatı ve sermaye malı ithalatı değişkenleri arasındaki eş-bütünleşme ilişkisi 1998-2016 dönemi için üç aylık veriler kullanılarak sınır testi ve ARDL modeli ile araştırılmıştır. Ardından hata düzeltme modeline dayalı nedensellik testi ile değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi tahmin edilmiştir.

LİTERATÜR

İhracattaki büyümenin ekonomik büyümenin temel belirleyicisi olduğu teorik olarak üç iddia ile desteklenebilir. Bunlardan ilki ihracatın dış ticaret çarpanı aracılığıyla üretim hacminde genişleme yarattığını söyleyen Keynesyen iddidir. İkincisi ihracattan elde edilen dövizin ara malı ve sermaye malı ithalatında kullanılması sonucu üretim artışına yol açmasıdır. Üçüncüsü, ihracat pazarındaki büyüklük ve rekabet koşullarının ölçek ekonomilerine ve üretimde tek-

nolojik ilerlemeye ve yayılmaya sebep olmasıdır (Kösekahyaoglu ve Şentürk, 2006:26). İhracatın ekonomik büyüme performansına olumlu etki edeceği görüşünü destekleyen neoklasik yaklaşım da yüksek ihracat performansının uzmanlaşmayı ve etkinliği arttırarak karşılaştırmalı üstünlükten daha fazla yarar sağlanacağını, daha büyük ölçeklere ulaşılacağını, kapasite kullanım oranlarının artacağını ve daha hızlı teknolojik değişim yaşanacağını savunmaktadır (Ram, 1987:51).

Literatürde ihracat ve ekonomik büyüme ile ilgili çalışmalar genel olarak ihracat ile milli gelir değişkenleri arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ve nedensellik ilişkisini konu almaktadır. Metodolojik olarak bu çalışmalar zaman serisi analiz tekniklerini kullanarak gelişmekte olan ülkelerde ve az gelişmiş ülkelerde ihracata dayalı büyüme hipotezini test eden, ülke gruplarını ihracat ve büyüme performansları açısından değerlendiren çalışmalar olarak ayrılmaktadır. Bunun yanında literatürde, geçmiş dönem çalışmalarında daha çok teorik tartışmalara yer verildiği, ihracat ile büyüme arasındaki korelasyon üzerinde yoğunlaşıldığı görülmektedir. Bu çalışmalarda en küçük kareler yöntemi ile regresyon tahminlerine rastlanmaktadır. İlerleyen dönemde zaman serisi tekniklerini kullanan ve daha çok nedensellik ve uzun dönem ilişki üzerine yoğunlaşan çalışmaların varlığı dikkat çekmektedir. Literatürde yer alan çalışmalarını ulaşılan sonuçlar açısından ele alındığımızda ise temelde üç farklı gruplama yapılabilmektedir. Bunlardan ilki ihracat ile büyüme arasında ihracattan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi sonucuna ulaşan, ikincisi büyümeden ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi sonucuna ulaşan ve ihracat ile büyüme arasında karşılıklı çift yönlü nedensellik ilişkisi sonucuna ulaşan çalışmalardır. Ulaşılan sonuçlar ve kullanılan metodoloji açısından yukarıda yapılan ayırımın yanında çalışmalarda kullanılan değişkenler ve veri seti özellikleri açısından da bir ayrıma gitmek mümkündür. Burada da temel farklılık verilerin zaman boyutu ve değişken seçiminde ortaya çıkmaktadır. Bazı çalışmalarda üç aylık ve yıllık toplam ihracat, GSYİH, ithalat verileri kullanılırken, bazı çalışmalarda aylık veri kullanıldığı ve GSYİH'ı temsilen sanayi üretim endeksine yer verildiği görülmektedir. Bunun yanında bazı çalışmalarda da sektörel ihracatın büyüme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu çalışmalarda temel sektörler olan tarım, madencilik ve sanayi ihracatı değişkenleri ile GSYİH arasındaki ilişki ortaya konularak büyümede hangi sektörün öncül olduğu araştırılmıştır.

Kravis (1970), Michaely (1977), Balassa (1978), Kavoussi (1984) ve Singer ve Gray (1988) çalışmaları ihracat ile büyüme arasındaki korelasyon üzerinde duran ve ihracata dayalı büyüme hipotezini destekler nitelikte olan çalışmalardır (Bahmani-Oskooee ve Economidou, 2009:180). Bu çalışmalar ilgili dö-

nemde yeterli uzunlukta zaman serilerine ulaşamaması nedeniyle ihracat ve GSYİH değişkenleri için yatay kesit verileri kullanılarak yapılan çok ülkeli çalışmalardır. Michaely (1977) çalışması 1950- 1973 döneminde 41 ülke için ihracat performansı ile ekonomik büyüme arasında doğru orantılı ilişki bulunmuştur. Michaely (1977) çalışmasınının 73 ülke ile daha geniş bir uygulamasını gerçekleştiren Kavoussi (1984) 1960-1978 dönemi için yıllık reel büyüme oranı ile imalat sektörü ihracatındaki ortalama yıllık reel büyüme arasında pozitif korelasyon tespit etmiştir (Gübe, 1997:20-21). Ekonomik büyümenin ihracata neden olduğu yönünde sonuçlara ulaşan Findlay (1984) ve Vernon (1996) çalışmalarının yanında literatürde Bhagwati (1988), Helpman ve Krugman(1985), Kunst ve Marin (1989), Ghartey (1993) ve Grossman ve Helpman (1991) çalışmaları ihracat ile büyüme arasındaki ilişkiyi hem büyümenin ihracata hem de ihracatın büyümeye neden olduğu şeklinde ortaya koymuşlardır (aktaran Aktaş, 2009:36).

Zaman serisi tekniklerinin gelişmesi ile birlikte daha sonraki araştırmacılar ihracat ile büyüme arasındaki ilişkiyi hata düzeltme modelleri ve nedensellik analizleri kullanarak incelemişlerdir (Bahmani-Oskoe ve Economidou, 2009:180). Bahmani-Oskoe ve Alse (1993) çalışmasında 1973-1988 yılları arasında üç aylık veriler kullanarak İhracat ve reel GSYİH arasındaki ilişkiyi Kolombiya, Yunanistan, Kore, Malezya, Pakistan, Filipinler, Singapur, Güney Afrika, Tayland ve Malezya için test etmişlerdir. Malezya dışındaki tüm ülkeler için ihracat ile büyüme arasında ihracattan büyümeye doğru uzun dönemli ilişki bulunmuştur. Awokuse (2005) Kore için 1963:1-2001:4 döneminde reel GSYİH, reel ihracat ve reel dış ticaret hadleri, gayri safi sermaye oluşumu ve sanayi üretim endeksi verilerini kullanarak Granger nedensellik analiziyle ihracatla büyüme arasında ihracattan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Awokuse(2008) Arjantin, Kolombiya ve Peru için dış ticaret ve büyüme arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmada reel büyüme, reel ihracat, reel ithalat, gayrisafi sermaye oluşumu ve işgücü verilerini kullanarak Johansen analizini kullanmıştır. Çalışmada Peru’da ithalatın büyümeye neden olduğu sonucuna ulaşılırken her üç ülkede de büyümenin ihracata neden olduğu bulgusu ortaya çıkmıştır. Siddiqui vd. (2008) yıllık frekansta ihracat, ithalat, ticaret hadleri, işgücüne katılım oranı ve GSYİH verilerini kullanarak Pakistan için ARDL modeli tahmini yaparak kısa ve uzun dönem ihracat ve büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre ihracatın, işgücüne katılım oranının ve ithalatın büyüme üzerinde pozitif etkili olduğu, ticaret hadlerinin ise negatif etkili olduğu gözlemlenmiştir. Tsen (2010) İhracat, yurtiçi talep ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini 1978-2002 döneminde Çin ekonomisi için test etmiş, ihracat ve yurtiçi talebin her ikisinin de büyüme oranları üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Türkiye ekonomisi için ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini konu alan araştırmalarda, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi test eden ve nedensellik ilişkisi üzerinde duran çalışmalar önde gelmektedir. Çetintaş (2004), Karagöl ve Serel (2004), Yavuz (2004), Demirhan (2005), Karagöz ve Şen (2005), Erdoğan (2006), Gerni vd. (2006), Kösekayaoğlu ve Şentürk (2006), Yapraklı (2007), Bilgin ve Şahbaz (2009), Temiz ve Gökmen (2010), Öztürk ve Acaravcı (2010) ve Takım (2010) bu çalışmalardan bazılarıdır.

Çetintaş (2004), ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ve nedensellik testleriyle araştırdığı çalışmada ihracat ile ekonomik büyüme arasında ve iki yönlü nedensellik ilişkisi olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Karagöl ve Serel (2004) 1955-2002 dönemi için yaptıkları çalışmada hata düzeltme modeli ve nedensellik testleri sonucu GSMH'dan ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Yavuz (2004) 1982-2002 döneminde ihracat ile GSYİH ile ihracat arasında uzun dönemli bir ilişki ve nedensellik ilişkisinin olmadığı bulgusuna ulaşmıştır. Demirhan (2005) 1990-2004 dönemi için, Karagöz ve Şen (2005) 1980-2004 dönemi için çeyrek yıllık veriler kullanarak ihracat ve büyüme arasında ihracattan büyümeye doğru tek yönlü nedenselliğin olduğu sonucunu elde etmiştir. Erdoğan (2006) Türkiye'de 1923-2004 ve 1980-2004 iki ayrı dönem için yıllık ihracat, ithalat ve GSMH verileri kullanarak nedensellik analizi yapmıştır. 1980 sonrası dönem için %5 anlam düzeyinde büyümeden ihracat doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi, %10 anlam düzeyinde ise ihracat ve büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gerni vd. (2006) çalışmasında 1980-2006 dönemi için ihracat ve büyüme ilişkisi modeline ithalat değişkeninin eklendiğinde büyümede ihracatın anlamını yitirdiği bulgusuna ulaşmışlardır. 1989-2006 dönemi için aylık aramalı ve sermaye malı ithalatı, toplam mal ihracatı ve sanayi üretim endeksi verilerini kullanarak yaptıkları nedensellik testi sonuçlarına göre Türkiye'de ilgili dönemde ihracatın aramalı ve sermaye malı ihracatından önemli ölçüde etkilendiği bulgusuna ulaşılmıştır. Bilgin ve Şahbaz (2009) 1987-2007 döneminde aylık ihracat, ithalat, dış ticaret hadleri ve sanayi üretim endeksi verilerini kullanarak Johansen eşbütünleşme analizi ve Granger nedensellik testi ile ihracat ile büyüme arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmada ihracattan sanayi üretim endeksine doğru tek yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Ayrıca ihracat ile dış ticaret hadleri arasında iki yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Temiz ve Gökmen (2010) 1950-2009 dönemi için yıllık veriler kullanarak, Öztürk ve Acaravcı (2010) 1989-2006 dönemi için çeyrek yıllık veriler kullanarak ve Takım (2010) 1975-2008 dönemi için yıllık veriler kullanarak Granger nedensellik testi sonuçlarına göre ihracattan büyümeye tek yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Kösekahyaoglu ve Şentürk (2006) ve Yapraklı (2007), Önder ve Hatırlı (2014) çalışmaları ise ihracatla büyüme arasındaki ilişkinin araştırılmasında metodolojik olarak diğer çalışmalara benzer yöntemler kullanmalarına karşılık içerik olarak farklılık taşıyan çalışmalardır. Kösekahyaoglu ve Şentürk ihracata dayalı büyüme hipotezini Arjantin, Brezilya, Hindistan, Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Çin için test eden çalışmalarında Arjantin, Brezilya ve Hindistan’da ihracata dayalı büyüme hipotezini destekler nitelikte bir nedensellik ilişkisine ulaşamamışlardır. Diğer ülkeler için ise ihracata dayalı büyümeyi destekler nitelikte bulgulara ulaşılmıştır. Ayrıca Arjantin ve Brezilya dışındaki tüm ülkeler için ihracattan büyümeye tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu ve Türkiye için ihracattan ithalata doğru da güçlü bir nedensellik olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Yapraklı (2007) çalışması ise ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini toplam ihracat ve ana sektörlerin (tarım, madencilik ve sanayi) ihracatı ile büyüme arasındaki ilişkiyi araştırması yönüyle diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır. Çalışmada 1970-2005 dönemine ilişkin yıllık zaman serileri kullanılmıştır. Reel GSMH, toplam ve ana sektörler göre ihracat ve ihracat fiyat endeksleri değişkenlerinin ve Granger nedensellik testi sonuçlarına göre toplam ve sanayi ihracatından GSMH’ya doğru tek yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında tarım ve madencilik ihracatı ile GSMH arasında iki yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Önder ve Hatırlı (2014) çalışmasında 1994-2009 dönemi için üç aylık verileri kullanarak imalat sanayi ihracatı ile ekonomik büyüme arasında Granger nedensellik testine göre iki yönlü nedensellik bulgusuna ulaşmışlardır. Ayrıca üç aşamalı en küçük kareler yöntemine göre imalat sanayi ihracatından büyümeye ve büyümeden imalat sanayi ihracatına doğru eş anlı ilişkinin var olduğunu tespit etmişlerdir.

VERİ VE YÖNTEM

Çalışmada reel gayrisafi yurt içi hasıla (RGSYH), imalat sanayi ihracatı (ISEX), aramalı ithalatı (AMIM), sermaye malı ithalatı (SMIM) değişkenleri kullanılmıştır. Değişkenlere ilişkin veriler 1998:1-2016:2 dönemi kapsamaktadır. Değişkenlere ilişkin zaman serileri TCMB elektronik veri dağıtım sisteminden alınmıştır. İmalat sanayi ihracatı, aramalı ithalatı ve sermaye malı ithalatı değişkenleri dolar olarak alındığından TL’ye çevrilmiş ve GSYH deflâtörü kullanılarak reel hale getirilmiştir. Reel TL cinsinden ifade edilen dört değişken hareketli ortalama yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmış ve logaritmaları alınmıştır. Mevsimsellikten arındırılan ve logaritmaları alınan değişkenler; reel gayrisafi yurt içi hasıla, LNRSYHSA, imalat sanayi ihracatı (LNISEXSA), aramalı ithalatı (LNAMIMSA), sermaye malı ithalatı (LNSMIMSA) şeklinde

ifade edilmiştir. Çalışmada zaman serilerinin farkı değişkenlerin başına D harfi getirilerek ifade edilmiş ve yapılan tüm analizler için eviews-9 programı kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan model denklem (1)'de ifade edilen biçimdedir.

$$LNRGSYHSA_t = \alpha_1 + \alpha_2 LNISEXSA_t + \alpha_3 LNAMIMSA_t + \alpha_4 LNSMIMSA_t + \mu_t \quad (1)$$

$LNRGSYHSA_t$; reel gayrisafi yurt içi hasıla, $LNISEXSA_t$; imalat sanayi ihracatı, $LNAMIMSA_t$; aramalı ithalatı, $LNSMIMSA_t$; sermaye malı ithalatı serileridir.

Ekonomik değişkenlere ait zaman serileri arasındaki ilişkinin araştırıldığı çalışmalarda zaman serilerinin durağanlığı önem kazanmaktadır. Zaman serilerinin birim kök içerip içermediği yani durağan olup olmadığının belirlenmesi için çok sayıda yöntem geliştirilmiştir. Bu çalışmada değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koyan model tahminlerine geçilmeden önce değişkenlerin durağanlık düzeyleri Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) birim kök testleri ile belirlenmiştir. Ardından değişkenler arasındaki eş-bütünleşme ilişkisi Pesaran, Shin, ve Smith (2001) ARDL sınır testi ile araştırılmıştır. Son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Engle-Granger (1987) tarafından geliştirilmiş olan vektör hata düzeltme modeli (VECM) ile tahmin edilmiştir.

Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada kullanılan serilerin durağanlık seviyeleri Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) birim kök testleri ile belirlenmiştir. Birim kök testlerine ilişkin sonuçlar aşağıda Tablo-1 ve Tablo-2'de verilmiştir.

Tablo 1: ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzyey (ADF-t İstatistiği)			Birinci Fark (ADF-t İstatistiği)				
	Sabitli	1%	5%	10%	Sabitli	1%	5%	10%
LNRGSYHSA	-1,135	-4.10	-3.48	-3.17	-10.75	-3.53	-2.90	-2.59
LNISEXSA	0,269	-4.09	-3.47	-3.16	-9.10	-3.52	-2.90	-2.59
LNAMIMSA	-1,39	-4.09	-3.47	-3.16	-7.43	-3.52	-2.90	-2.59
LNSMIMSA	-0,83	-4.10	-3.48	-3.17	-8.21	-3.52	-2.90	-2.59

Tablo-1'de yer alan birim kök testi sonuçlarına göre LNRGSYHSA, LNISEXSA, LNAMIMSA ve LNSMIMSA değişkenlerinin düzey değerlerine ilişkin test istatistiği mutlak değerinde %5 anlam düzeyinde kritik değerlerin altında olduğundan serilerin birim kök içerdiği tespit edilmiştir. Durağan olmayan serilerin birinci farkları alındığında test istatistikleri tüm seriler için %5 anlam düzeyinde kritik değerlerden daha yüksek olduğundan bu serilerin 1. farklarının durağan olduğu anlaşılmıştır.

Tablo 2: Philips-Perron Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzy (Philips Perron Test İstatistiği)				Birinci Fark (Philips Perron Test İstatistiği)			
	Sabitli	1%	5%	10%	Sabitli	1%	5%	10%
LNRGSYHSA	0,180	-4.09	-3.47	-3.16	-14.03	-3.52	-2.9	-2.59
LNISEXSA	-1,118	-4.09	-3.47	-3.16	-10.26	-3.52	-2.9	-2.59
LNAMIMSA	-1,143	-4.09	-3.47	-3.16	-7.45	-3.52	-2.9	-2.59
LNSMIMSA	-0,356	-4.09	-3.47	-3.16	-9.78	-3.52	-2.9	-2.59

Augmented-Dickey Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) birim kök testleri modelde kullanılan değişkenlerin tamamının 1. farkları itibariyle durağan olduğunu göstermiştir. Bu durum, değişkenler arasında yapılacak regresyonda sahte regresyon problemine yol açabileceğinden regresyonu tahmin etmeden önce ikinci olarak değişkenler arasındaki eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı araştırılmıştır.

Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi

Birim kök testlerinden sonra ikinci olarak seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmada Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen eşbütünleşme yaklaşımı kullanılmıştır. Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL eş-bütünleşme testi ile bağımlı ve bağımsız değişkenlerin bütünleşme dereceleri dikkate alınmadan eş-bütünleşme ilişkisi tahmin edilebilmektedir (Pesaran vd., 2001:289). Diğer taraftan bu testin diğer önemli bir avantajı az sayıda gözleme sahip olan çalışmalara da uygulanabilmesidir (Narayan, 2005). Pesaran vd. (2001) tarafından ortaya konan sınır testi ile LNRGSYHSA bağımlı değişken olmak üzere denklem (2)'de ifade edilen ekonometrik model tahmin edilmiştir.

$$\Delta LNRGSYHSA_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta LNRGSYHSA_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta LNISEXSA_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{3i} \Delta LNAMIMSA_{t-i} + \sum_{i=0}^l \alpha_{4i} \Delta LNSMIMSA_{t-i} + \alpha_5 LNRGSYHSA_{t-1} + \alpha_6 LNISEXSA_{t-1} + \alpha_7 LNAMIMSA_{t-1} + \alpha_8 LNSMIMSA_{t-1} + u_t \quad (2)$$

Modelde değişkenler arasındaki ilişkisi ($H_0 : \alpha_5 = \alpha_6 = \alpha_7 = \alpha_8 = 0$) hipotezinin test edilmesiyle yoluyla tahmin edilmektedir. Sınır testi için sonuçlar Tablo-3'te verilmiştir. Sınır testi için hesaplanan F istatistiği Pesaran vd. (2001) tablo değerlerine göre %5 anlam düzeyinde alt ve üst kritik değerlerle karşılaştırılmıştır. Buna göre F istatistiği %1 anlam düzeyinde üst sınırdan büyük olduğu için değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 3: Sınır Testi Sonuçları

k	F-İstatistiği	Kritik Değerler (%5)	
		Alt Sınır	Üst Sınır
		2,79	3,67
3	7,49	Kritik Değerler (%1)	
		Alt Sınır	Üst Sınır
		3,65	4,66

Sınır testi ile değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi olduğu tespit edildikten sonra değişkenler arasındaki uzun dönem ilişki denklem (3)'te ifade edilen ARDL modeli ile tahmin edilmiştir.

$$\begin{aligned}
 LNRGSYHSA_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} LNRGSYHSA_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} LNISEXSA + \sum_{i=0}^k \alpha_{3i} LNAMIMSA_{t-i} \\
 & + \sum_{i=0}^l \alpha_{4i} LNSMIMSA_{t-i} + u_t
 \end{aligned} \quad (3)$$

Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde Schwarz bilgi kriteri (SIC) kullanılmış ve maksimum gecikme uzunluğu 6 olarak alınmıştır. Bu koşullara göre LNRGSYHSA değişkeninin 5, LNISEXSA değişkeninin 4, LNAMIMSA değişkeninin 3 ve LNSMIMSA değişkeninin 0 (gecikmesiz değerleri), gecikmeli değeri ile denklem (3)'ün tahmin edilmesine karar verilmiştir. Tahmin edilen ARDL modeli ARDL(5,4,3,0) modelidir. Tablo-4 'teki sonuçlar ARDL(5,4,3,0) modelinin sonuçlarıdır.

Tablo 4: ARDL (5,4,3,0) Modeli

Değişkenler	Katsayı	t istatistiği	
Sabit	8,96	14,311	
LNISEXSA	0,345	2,620	
LNAMIMSA	-0,011	-0,083	
LNSMIMSA	0,370	5,630	
R^2	0,99	$Adj R^2$	0,99
F -ist	774,18(0,000)	DW	2,102
c^2_{NOR}	1,38 (0,501)	c^2_{SER}	0,608 (0,435)
c^2_{HET}	22,15(0,104)		

Tablo 4'teki sonuçlara göre uzun dönemde imalat sanayi ihracatı ve sermaye malı ithalatı ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu aramalı ithalatı ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir.

Değişkenler arasındaki eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edildikten sonra nedensellik ilişkisi vektör hata düzeltme modeline dayalı Granger nedensellik testi ve Granger nedensellik testleri ile araştırılmıştır. LNRSYHSA ve LNAMIMSA değişkenlerinin bağımlı değişken olduğu durumda değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi olduğuna, LNISEXSA ve LNSMIMSA değişkenleri bağımlı değişken olduğu durumda değişkenler arasında ilişkisi olmadığına karar verildiğinden dolayı VECM’e dayalı nedensellik testi için (4) ve (5) nolu hata düzeltme modelleri (VECM) tahmin edilmiştir. Denklemden ECT_{t-1} koentegre olmuş uzun dönem denklemden elde edilen hata terimlerinin bir gecikmeli değerini göstermektedir. Nedensellik ilişkisi (4) ve (5) nolu denklemlerdeki hata düzeltme terimi ve açıklayıcı değişkenlere ilişkin katsayıların anlamlılığının test edilmesiyle bulunabilir. Burada iki farklı nedensellik ifade edilebilir. Bunlardan ilki $H_0 : \gamma_{1i} = 0$, $H_0 : \phi_{1i} = 0$, $H_0 : \lambda_{1i} = 0$ hipotezleriyle yapılan wald testi sonucu elde edilen nedensellik testidir. Bu test kısa dönem nedenselliği göstermektedir. Uzun dönem nedensellik ise ECT_{t-1} katsayısının istatistik bakımdan önemi (t-ististiği) ve/veya $H_0 : \Psi_1 = \gamma_{1i} = 0$, $H_0 : \Psi_1 = \phi_{1i} = 0$, $H_0 : \Psi_1 = \lambda_{1i} = 0$ hipotezlerinin test edilmesi ile analiz edilebilir.

$$\Delta LNRSYHSA_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^n \beta_{1i} \Delta LNRSYHSA_{t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_{1i} \Delta LNISEXSA_{t-i} + \sum_{i=1}^n \phi_{1i} \Delta LNAMIMSA_{t-i} + \sum_{i=1}^n \lambda_{1i} \Delta LNSMIMSA_{t-i} + \psi_1 ECT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\Delta LNAMIMSA_t = \alpha_2 + \sum_{i=1}^n \beta_{2i} \Delta LNRSYHSA_{t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_{2i} \Delta LNISEXSA_{t-i} + \sum_{i=1}^n \phi_{2i} \Delta LNAMIMSA_{t-i} + \sum_{i=1}^n \lambda_{2i} \Delta LNSMIMSA_{t-i} + \psi_2 ECT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Tablo 5: VECM'e Dayalı Nedensellik Testi Sonuçları

Kısa dönem nedensellik					
Bağımlı Değişken	$\sum \Delta LNRGSYHSA$	$\sum \Delta LNISEXSA$	$\sum \Delta LNAMIMSA$	$\sum \Delta LNSMIMSA$	
$\Delta LNRGSYHSA$	-	4,97 (0,01)	3,41 (0,04)	3,07 (0,05)	
$\Delta LNAMIMSA$	3,35 (0,041)	0,011(0,98)	-	4,15 (0,02)	
Uzun Dönem Nedensellik					
	$\sum \Delta LNRGSYHSA$ + ECT_{t-1} F-ist (prob)	$\sum \Delta LNISEXSA$ + ECT_{t-1} F-ist (prob)	$\sum \Delta LNAMIMSA$ + ECT_{t-1} F-ist (prob)	$\sum \Delta LNSMIMSA$ + ECT_{t-1} F-ist (prob)	ECT_{t-1} t-ist (prob)
$\Delta LNRGSYHSA$	-	3,63 (0,017)	3,35 (0,024)	4,76 (0,004)	-1.957 (0,054)
$\Delta LNAMIMSA$	3,50 (0,02)	1,46 (0,23)	-	3,77 (0,01)	-2.05 (0,044)

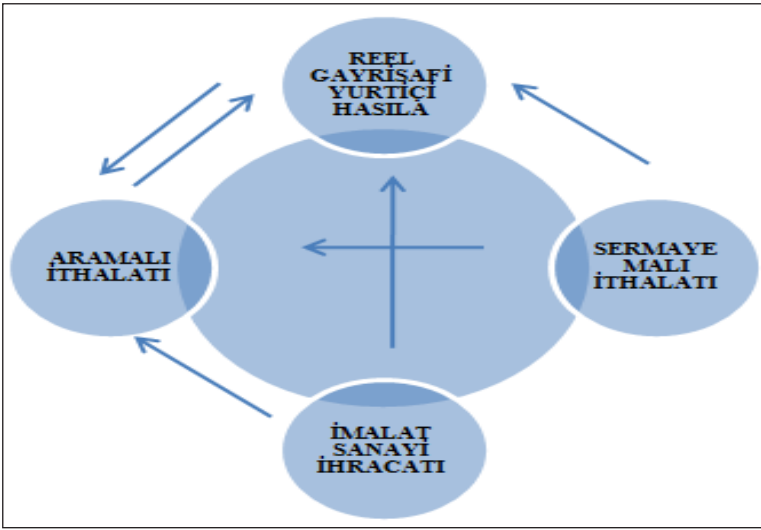
Tablo 5'te hata düzeltme modeline dayalı nedensellik testi sonuçları verilmiştir. Buna göre reel GSYİH ile aramalı ithalatı arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. İmalat sanayi ihracatından reel GSYİH ve aramalı ithalatına, sermaye malı ithalatından da aramalı ithalatına ve reel GSYİH'ya doğru tek yönlü nedensellik bulunmaktadır. Elde edilen bulgular imalat sanayi ihracatının büyümeye neden olduğu ancak aynı zamanda aramalı ithalatına neden olduğu yönündedir. Kısa dönem için Reel GSYİH'nın bağımlı değişken olduğu (4)'nolu denklem için; İmalat sanayi ihracatı reel GSYİH'nın nedeni değildir, aramalı ithalatı reel GSYİH'nın nedeni değildir, sermaye malı ithalatı reel GSYİH'nın nedeni değildir hipotezleri reddedilmiştir. Kısa dönem nedensellikte aramalı ithalatının bağımlı değişken olduğu (5)'nolu denklem için; reel GSYİH aramalı ithalatının nedeni değildir ve sermaye malı ithalatı aramalı ithalatının nedeni değildir hipotezleri reddedilirken, imalat sanayi ihracatı aramalı ithalatının nedenidir hipotezi kabul edilmiştir. Hata düzeltme modeline dayalı değişkenler arasındaki uzun dönem nedensellik ilişkisi şekil-1'de gösterilmiştir.

Tablo 6: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

	F-İstatistiği (Olasılık D.)	Nedensellik Kararı
$DLNRGSYHSA \Rightarrow DLNISEXSA$	3,032 (0,024)	VAR
$DNLNAMIMSA \Rightarrow DLNISEXSA$	0,482 (0,489)	YOK
$DLNSMIMSA \Rightarrow DLNISEXSA$	5,187 (0,000)	VAR
$DLNRGSYHSA \Rightarrow DLNSMIMSA$	8,869 (0,000)	VAR
$DLNISEXSA \Rightarrow DLNSMIMSA$	2,441 (0,045)	VAR
$DNLNAMIMSA \Rightarrow DLNSMIMSA$	2,245 (0,138)	YOK

İmalat sanayi ihracatının ve sermaye mali ithalatının bağımlı değişken olduğu modellerde değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi bulunmadığından dolayı nedensellik ilişkisi Granger nedensellik testi ile araştırılmıştır. Tablo-6’da Granger nedensellik sonuçları verilmiştir. Buna göre reel GSYİH imalat sanayi ihracatının nedeni değildir, sermaye mali ithalatı imalat sanayi ihracatının nedeni değildir, reel GSYİH sermaye mali ithalatının nedeni değildir ve imalat sanayi ihracatı sermaye mali ithalatının nedeni değildir hipotezleri reddedilirken, aramalı ithalatı imalat sanayi ihracatının nedeni değildir ve aramalı ithalatı sermaye mali ithalatının nedeni değildir hipotezleri kabul edilmiştir.

Şekil 1: Uzun Dönem Nedensellik İlişkisi



SONUÇ

Dış ticaretin ekonomik büyümeye katkısı uzun yıllardır ilgi gören bir konu olmuştur. Ticari açıklığın ekonomik faaliyet düzeyi üzerindeki etkisi farklı yönlerden ele alınmaktadır. Bu bağlamda Türkiye ekonomisinde 1998-2016 döneminde imalat sanayi ihracatının ekonomik büyüme ile ilişkisinin, aramalı ithalatı ve sermaye mali ithalatı değişkenlerinin de dikkate alınarak ele alındığı bu çalışmada, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu saptanmıştır. Uzun dönem nedensellik bulgularına bakıldığında Türkiye’de ele alınan dönemde imalat sanayi ihracatının ekonomik büyümeye neden olduğu, ancak aynı zamanda aramalı ithalatının da nedeni olduğu görülmektedir. İmalat sanayi ihracatının büyüme üzerindeki etkisi aramalı mali ithalata neden olmasından dolayı sınırlanmaktadır. Aynı zamanda ekonomik büyüme ile aramalı ithalatı arasındaki iki yönlü nedensellik ve sermaye mali ithalatından ekonomik büyümeye doğru olan nedensellik hesaba katıldığında ihracata

dayalı büyümede ithalat faktörünün önemli olduğu görülmektedir. Bu konuda Türkan (2006) imalat sanayi sektöründe üretimin ithalat ve ihracat olan bağımlılığını araştırmış, İMKB şirketler yıllığından imalat sanayinde faaliyet gösteren firmalar için elde edilen ithalat ve ithalatın maliyetler içindeki payına ilişkin bilgileri kullanarak üretimin dış ticarete bağımlılığına ilişkin bir dizi hesaplamalar yapmıştır. 2002-2005 döneminde imalat sanayi sektöründe ithalatın maliyetler içindeki payını ortalama %62,3 olarak hesaplamıştır. Bunun yanında imalat sanayi üretimi ve dolayısıyla ihracatında ithalatın önemli olduğuna ilişkin bir başka gösterge olarak da aramalı ithalatının ve sermaye malı ithalatının toplam ithalat içindeki paylarıdır. 1998-2015 döneminde aramalı ithalatının toplam ithalat içindeki payı ortalama %70,9, sermaye malı ithalatının toplam ithalat içindeki payı ortalama %16,9 ve tüketim malı ithalatının toplam ithalat içindeki payı ortalama %11,8'dir.¹ Dolayısıyla çalışma da elde edilen bulgular, Türkiye'de ithalatın kompozisyonu ile birlikte değerlendirildiğinde ihracata dayalı büyümenin ardında ithalatın önemli bir faktör olduğu görülmektedir. Bu nedenle hem imalat sanayi ihracatının ekonomik büyümeye olan katkısını arzu edilen düzeye çekebilmek, hem de ithalatta yaşanabilecek sıkıntıların ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak için politika yapıcıların, imalat sanayinin ithalat gereksinimini ve bağımlılığını azaltacak politikalara ağırlık vermesi özellikle önemlidir.

¹ Aramalı ithalatı, sermaye malı ithalatı ve tüketim malı ithalatının toplam ithalat içindeki paylarına ilişkin 1998-2015 ortalama değerleri ilgili veriler TCMB elektronik veri dağıtım sisteminden alınarak hesaplanmıştır.

KAYNAKÇA

- Aktaş, C. (2009). Türkiye’nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 18, s. 35-47.
- Awokuse, T.O., (2005). Exports, Economic Growth and Casualty in Korea. *Applied Economics Letters*, 12, 693-696.
- Awokuse, T.O.. (2008). Trade Openness and Economic Growth: Is Growth Export Led or Import Led?. *Applied Economics*, 40, 161-173.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Alse, J. (1993). Export Growth and Economic Growth: An Application of Cointegration and Error-Correction Modeling. *Journal of Developing Areas*, Vol. 27(4), 535-542.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Oyolola, M. (2007). Export Growth and Output Growth: An Application of Bounds Testing Approach. *Journal of Economics and Finance*, Volume 31, Number 1, 1-11.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Economidou, C. (2009). Export Led Growth vs. Growth Led Exports: LDCs Experience. *The Journal of Developing Areas*, Volume 42, Number 2, 179-209.
- Bilgin, C. ve Şahbaz, A. (2009). Türkiye’de Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 8, 177-198.
- Çetintaş, H. (2004). İhracat ve Ekonomik Büyüme. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1.
- Demirhan, E. (2005). Büyüme Ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Ankara Üniversitesi Sbf Dergisi*, 60 – 4, Ekim – Aralık, 75-88.
- Erdoğan, S. (2006). Türkiye’nin İhracat Yapısındaki Değişme ve Büyüme İlişkisi: Koentegrasyon ve Nedensellik Testi Uygulaması. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, Sayı 10, 30-39.
- Engle, R.F. ve Granger, C.W.J. (1987). Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55: 251-76.
- Gerni, C., Emsen, S., Değer, M.K. (2008). İthalata Dayalı İhracat ve Ekonomik Büyüme 1980-2006 Türkiye Deneyimi.2. *Ulusal İktisat kongresi*, 20-22 Şubat DEU İİBF İktisat Bölümü, İzmir.
- Gübe, Y. (1997). İktisadi Büyüme ve İhracat Performansı. *Hazine Dergisi*, Sayı:6,17-26.

- Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*, Vol. 59, No. 6, 1551-1580.
- Karagöl, E. ve Serel, A. (2005) .Türkiye’de İhracat ve GSMH Arasındaki İlişkinin Kointegrasyon Yöntemiyle İncelenmesi. (The Relationship Between Export and GNP in Turkey Using Cointegration Method). *İ.Ü.İktisat Fakültesi Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Cilt:50.
- Karagöz, M. ve Şen,A., (2005). Exports and Economic Growth of Turkey: Cointegration and Error Correction Analysis. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, C.4,S.13,1-15.
- Kepenek, Y. (1989). Sanayileşme Politikaları ve Türkiye’nin Sanayileşmesi. 1989 TMMOB Sanayi Kongresi Bildirisi. arsiv.mmo.org.tr/pdf/10653.pdf.
- Kösekahyaoglu, L. ve Şentürk, C. (2006). İhracat Dayalı Büyüme Hipotezinin Testi: Türkiye ve Yeni Gelişen Ekonomiler Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:2, Sayı:4,23-45.
- Narayan, P. K. (2005). The saving and Investment Nexus for China: Evidence from Cointegration Tests. *Applied Economics*. 37, 1979-1990
- Önder, K. ve Hatırlı, S.A. (2014). Türkiye’de İmalat Sanayi İhracatı ve Büyüme İlişkisinin İktisadi Analizi, *Journal of Yaşar University*, 9(34), 5851-5869.
- Öztürk, İ. ve Acaravcı, A. (2010). Testing The Export–Led Growth Hypothesis: Empirical Evidence From Turkey. *The Journal of Developing Areas*, Volume 44, Number 1, 245-254.
- Pesaran, M. Shin, H.Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches To The Analysis Of Level Relationship. *Journal Of Applied Econometrics* 16(3), 289-326.
- Ram, R. (1987).Exports and Economic Growth in Developing Countries: Evidence from Time Series and Cross-Section Data. *Economic Development and Cultural Change*. vol.36, 51-72.
- Siddiqui,S., Zehra,S., Majeed, S. ve Butt, M.S. (2008). Export Led Growth Hypothesis in Pakistan: A Reinvestigation Using Bounds Test. *The Lahore Journal of Economics*, Volume:2, Number:13,59-80.
- Takım, A., (2010). Türkiye’de GSYİH ile İhracat Arasındaki İlişki: Granger Nedensellik Testi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:14, Cilt-2, 315-330.

- TCMB Elektronik veri Dağıtım Sistemi 12.10.2016 tarihinde <http://evds.tcmb.gov.tr/> adresinden erişildi.
- Temiz, D. ve Gökmen, A. (2010). An Analysis of The Export and Economic Growth in Turkey Over the Period of 1950 -2009. (2010). *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi* , 2,(5),124-142.
- Tsen, W.H., (2010).Exports, Domestic Demand, and Economic Growth in China: Granger Casuality Analysis. *Review of Development Economics*, 14 (3), 625-639.
- Türel, O. (2007). Türkiye’de Sanayi Politikalarının Dünü ve Bugünü.30.09.2016 tarihinde http://www.bagimsizsosyalbilimciler.org/Yazilar_Uye/Turel-Jan08.pdf adresinden erişildi.
- Türkan, E. (2006). Türkiye’de Üretimin İthalat ve İhracat Bağımlılığı, TCMB, 12.10.2016 tarihinde <http://www.ette.gen.tr/yayinlar/yayin-20.pdf> adresinden erişildi.
- Yapraklı, S. (2007). İhracat ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Sayı:34, 97-112.
- Yavuz, N.Ç. (2004). Türkiye’de İhracat ve İktisadi Büyüme Arasında Nedensellik Analizi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*. Sayı 49, 962-972.

ULUSLARARASI FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARINA GÖRE RAPORLAMANIN FİNANSAL ORANLARA ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

A Research on Evaluation of Impact on Financial
Ratios in Reporting According to International
Financial Reporting Standards

Gönderim Tarihi: 27.10.2016

Kabul Tarihi: 23.11.2016

Doğuş EKTİK*

Hasan SEZGİN**

Sevda A. COŞKUN***

Yasemin KARATAŞ****

ÖZ: Bu çalışmanın amacı Uluslararası Muhasebe Standartları ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın mali tablo ve finansal rasyolar üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalara yönelik bir içerik analizi yapmaktır. Bu amaç doğrultusunda yayınlanmış 69 makale ve tezi içeren çalışma incelenmiş ve bir literatür taraması yapılmıştır. Çalışmada makale ve tezlerin yıllara, incelenen ülkelere, kullanılan araştırma yöntemlerine, ölçek aralıklarına ve finansal rasyoların dağılımlarına yer verilmiştir. İçerik analizi sonucunda araştırma yöntemleri olarak sırayla en çok t-test, wilcoxon işaret testi ve karşılaştırmalı analiz tekniği kullanıldığı tespit edilmiştir. Araştırmaya dâhil edilen çalışmalardaki uygulamalarda finansal oranların genelinde UFRS sonrası farklılaşmanın saptandığı ve her grupta bu farklılaşmanın artış yönünde ağırlıkta olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Literatür Taraması, UMS/UFRS, Finansal Rasyolar

* Doktora Öğrencisi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İşletme Anabilim Dalı/ Muhasebe - Finansman, do_ektik@windowslive.com

** Doktora Öğrencisi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İşletme Anabilim Dalı/ Muhasebe - Finansman, hasan.sezgin@yandex.com

*** Doktora Öğrencisi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İşletme Anabilim Dalı/ Muhasebe - Finansman, sevda_atesoglu@hotmail.com

**** Doktora Öğrencisi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İşletme Anabilim Dalı/Muhasebe - Finansman, yaseminkaratas91@gmail.com

ABSTRACT: The purpose of this study is to conduct a content analysis of the studies that examine, the impact of International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards the impact on the financial statements and financial ratios. For this purpose, published 69 studies, which includes articles and theses are examined and a literature review was conducted. In this study, articles and theses are categorised by years, examined, by countries where is examined, the research methods used, distribution range of the scale and financial ratios. As a result of content analysis have been detected that the most widely used methods in order of t-test, wilcoxon signed-rank test and comparative analysis technique. For applications in the study were included in the study that determined the differentiation of post-IFRS financial ratios and in general it is observed that the increase in weight towards this differentiation in each group.

Keywords: Literature Review, IAS/IFRS, Financial Ratios.

GİRİŞ

Küreselleşme nedeniyle dünya tek bir pazar haline gelmektedir. Bu doğrultuda bütünleşen finansal piyasalarda, ülkelerin farklı muhasebe uygulamaları nedeniyle, yatırımcıların uluslararası alanda yatırım değerlendirilmesi yapması ve yatırım alternatiflerini karşılaştırılması zorlaşmaktadır. Bu nedenle, ülkelerdeki muhasebe uygulamalarının ve raporlama standartlarının yeksanlığına duyulan ihtiyaç artmıştır.

Bu çalışmanın amacı; dünya geneli Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına geçişin işletmelerin mali tablo ve finansal rasyoları üzerinde etkilerini incelemektir. Bu amaca uygun olarak, ulusal ve uluslararası alanda konuya ilişkin makale ve tezlerden oluşan bir akademik derleme çalışması yapılmıştır. Makalenin ikinci bölümünde çalışmanın yöntemine ve kapsamına yer verilerek, literatür taramasına dahil edilen araştırmalar bir tablo vasıtasıyla sunulmuştur. Üçüncü bölümde ise literatür taramasından elde edilen veriler içerik analizine tabi tutularak, analiz sonuçları değerlendirilmiştir. Sonuç bölümünde ise incelenen konuyla ilgili genel değerlendirme, öneri ve yorumlara yer verilmiştir.

ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

UFRS kullanımının finansal oranlar üzerinde etkilerinin değerlendirildiği bu çalışmada, uluslararası literatür çalışmalarında da sıklıkla kullanılan ve bir nitel araştırma yöntemi olan içerik analizi kullanılmaktadır. Bu çerçevede araştırma evreni belirli kıstaslar ile oldukça geniş ve çeşitli alanlarda araştırmaya konu olan UFRS ve finansal oran ilişkisi sınırlandırılmaya çalışılmıştır. Bu bağ-

lamda, araştırma konusu çerçevesinde ulusal ve uluslararası alanda yayınlanmış makale ve tezler araştırma kapsamına dâhil edilirken, kitap, bildiri metni, özel durum açıklaması gibi diğer çalışmalar kapsam dışı bırakılmıştır.

Bu araştırma kapsamında incelemeye konu olan çalışmalara dair veri toplama süreci iki aşamada yürütülmüştür. İlk aşamada araştırma kapsamına giren makaleler tespit edilirken ikinci aşamada, araştırma kapsamına giren ulusal ve uluslararası tezler tespit edilmiştir. Elde edilen çalışmalar sosyal bilimler alanında oldukça yoğun kullanılan nitel araştırma yöntemlerinden faydalanılarak içerik analizine tabi tutulmuştur. Bu kapsamda elde edilen makale ve tezlerden araştırma gerekçe ve amaçlarına uygun olanlar değerlendirilmiş ve ülkelere dağılımına, yayın yılına, kullanılan araştırma yöntemlerine, örneklem ölçeğine ve kullanılan finansal oranların dağılımına göre tablolar halinde sunulmuştur. Bu tablolar ve analizleri çalışmanın bulgular başlığında ele alınmıştır. İçerik analizine odaklanan çalışmamıza, Dünya genelinde Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına geçiş ile birlikte finansal oranlardaki değişimi inceleyen 69 adet çalışma dâhil edilmiştir.

Çalışmalar makale ve yükseköğrenim tezlerini içermektedir. Literatürdeki çalışmaların özetlenmiş hali Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
1	Effects of Adoption of International Financial Reporting Standards in Belgium: The Evidence from BEL-20 Companies	Eva K. Jermakowicz	2004	Accounting in Europe	Belçika	20 şirket	2000-2003	Anket Görüşme	Belçika Muhasebe Standartlarından UFRS'ye geçiş firmaların varlık ve net gelir kalemlerinde belirgin bir ekiye sahip olduğu, UFRS'ye adaptasyonun maliyeti olduğu, UFRS'ye adaptasyonun raporlanan varlık ve gelir kalemlerinde volatilité artışına sebep olduğu, UFRS'nin tekdüzeliğe uyum ve karşılaştırılabilirlik sağladığı, UFRS'ye adaptasyonun karmaşık standartlar nedeniyle tek bir uygulama ve yönetimin olmadığı, UFRS'nin arzulanan hedefi için Belçika ulusal muhasebe kurallarının değişmesi gerektiği, gözlemlenmiştir.
2	Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: The Case of Greece	Alhianos Stergios, Vazakidis Athanasios, Dritsakis Nikolaos	2005	Yüksek Lisans Tezi	Yunanistan	40 şirket	2003-2004	Finansal Oranlar	Yunanistan Muhasebe Standartlarına göre IAS'da; toplam varlıklar, net defter değeri ile birlikte defter değeri ve net gelirdeki varyasyon daha yüksektir. Yunanistan Muhasebe Standartlarına göre IAS'da; defter değeri/net gelir değerleme rolü daha fazla etkilidir. IAS düzenlemeleri net defter değerine uygun iken net gelire uygun olmamıştır.
3	Impact of lease Capitalization on Financial Ratios of Listed German Companies	Fuibier, R., Silva, J. and Pferdehirt, M.	2006	Schmalenbach Business Review	Almanya	90 şirket	2003-2004	Imhoff Kapitalizasyon Modeli	Değerleme ve karlılık oranlarında küçük artışlar tespit edilmiştir.
4	Determining the Impact of IFRS on European Accounting Practice Using Financial Ratio Analysis	Wilco Wolfs	2006	Yüksek Lisans Tezi Tilburg University	Avrupa Birliği	397 şirket	2004-2005	Araştırma Yöntemleri, Deneysel Analiz, Wilcoxon Rank-Sum Test	Avrupa Birliği ülkelerinde UFRS sonrası ülkeler arasında finansal rasyolar açısından bir yakınsama olduğu ve ülkeler arasında uyumlu bir ahenk sağladığı gözlemlenmiştir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
 (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
5	Implementing IFRS from the Perspective of EU Publicly Traded Companies	Eva K. Jermakowicz, Sylwia Cornik-Tomaszewski	2006	Journal of International Accounting, Auditing and Taxation	Avrupa Birliği	410 şirket	2002-2005	Anket, Görüşme, Ki Kare Yöntemi	UFRS'ye adaptasyonda Avrupa firmalarının pozitif reaksiyon gösterdiği, UFRS tabanlı net değerler GAAP tabanlı net değerden daha yüksek olacaktır, UFRS'nin daha iyi karşılaştırılabilirlik, şeffaflık sağladığı gözlemlenmiştir.
6	IAS/IFRS in Belgium: Quantitative Analysis of the Impact on the Tax Burden of Companies	Jacqueline Haverals	2007	Journal of International Accounting, Auditing and Taxation	Belçika	13 şirket	2002-2005	Avrupa Vergi Analiz Programı	UFRS'nin Belçika'daki firmaların vergi yükünü sektörlere göre 3,8-14,6% arasında arttırdığı gözlemlenmektedir.
7	Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: The Case Of Germany	Mingyi Hung, K.R. Subramanyam	2007	Springer Science-Business Media, LLC	Almanya	80 şirket	1998-2002	Araştırma Tasarımı, Gelecek Fiyat-Temelli Test Analiz Yöntemi	IAS'da; Toplam varlık ve net defter değerleri ile gelirin ve defter değerinin değişkenliği Alman Muhasebe Standartlarına göre daha yüksek olduğu, IAS'da Alman Muhasebe Standartlarına göre defter değeri ve gelirin anlamlı bir bağlılığının olmadığı, IAS'da gelirin Alman Muhasebe Standartları göre daha büyük koşullu muhafazakarlık sergilemediği, IAS ile Alman Muhasebe Standartları karşılaştırıldığında "stakeholder-oriented" muhasebe sisteminde "shareholder-oriented" muhasebe sistemine geçiş olduğu, gözlemlenmiştir.
8	Market Liquidity Effects of the IFRS Introduction in Europe,	PlatkanovaP.	2007	Working paper, ESADE Business School	Fransa, Almanya, İsviçre, Birleşik Krallık	1630 şirket	2003-2006	Tanımlayıcı istatistikler	Aktif karlılığında artış gözlemlenmiştir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayınlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
9	Adoption of IFRS in Spain: Effect on the Comparability	Susana Callao, Jos'e L. Jarne, La'inez	2007	Journal of International Accounting, Auditing and Taxation	İspanya	26 şirket	2004-2005	Kolmogorov-Smirnov Shapiro-Wilks Test, Wilcoxon signed-ranks	Nakit ve nakit benzeri, nakit oranı, uzun dönemli toplam yükümlülükler, borçluluk, özkaynak kârlılığı oranlarında artış; borçlar, özkaynak, faaliyet geliri, ödeme gücü, aktif kârlılığı oranlarında ise azalış olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
10	and Relevance of Financial Reporting on Turkish Listed Firms	Ahmet Ağca Rafet Aktaş	2007	Problems and Perspectives in Management	Türkiye	147 şirket	2004-2005	T-Test	Nakit rasyosu ve kaynak devri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.
11	What International Accounting Standards (IAS) bring about to the financial statements of Greek Listed Companies? The case of the Athens Stock Exchange	Bellas Athanasios, University of Patras Toudas Kanellos, University of Patras, Papadatos Konstantinos	2007	Web sayfası papers.ssrn.com	Yunanistan	83 şirket	2004-2005	Linear regresyon	Maddi duran varlıklar, duran varlıklar, toplam borçlar artış saptanmıştır.
12	Mandatory IFRS Reporting around the World: Early Evidence on the Economic Consequences	Holger Daske, Luzi Hail, Christian Leuz, Rodrigo Verdi	2008	Journal of Accounting Research	26 ülke	3100 şirket	2001-2005	Panel veri analizi	Özkaynak değerlemeleri (Tobin's q oranı), piyasa likiditesi %3-%6 oranları arasında artmıştır. UFRS uygulandığı yıl firmanın özkaynak maliyeti oranları (Tobin's q ile ters yönlü) olarak azalmıştır.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
(devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelendiği Ülkeler	Örnekleme Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
13	Market Reaction to the Adoption of IFRS in Europe	Christopher Armstrong Mary E. Barth Alan D. Jagolinzer Edward J. Riedl	2008	Harvard Business School	Avrupa Birliği	3265 şirket	2002-2005	Regresyon Analizi	UFRS uyumu sonucu etkileri olumlu ve olumsuz olarak değerlendirilmiş ve sonuçları tablo halinde sıralanmıştır. Karşılaştırırken fayda-maliyet ilişkisini göz önünde bulundurmıştır.
14	The Effect of IFRS Adoption on the Performance of Firms in Nigeria	Muhammad Tanko	2008	Journal of Administrative and Economic Sciences	Nijerya		2009 uyum öncesi ve sonrası	Lojistik Regresyon	Standartın kazançları dengelediği görülmüş, toplam gelir içinde yıllık kazançlarda keskin bir düşüş olduğu gözlemlenmiştir.
15	International Accounting Standards and Accounting Quality	Mary, Barth, Wayner, Landsman, and Mark H. Lang	2008	Journal of Accounting Research	21 ülke	327 şirket	1994-2003	Kazanç Yönetimi, Kayıp Tanımlama, Ölçüleme	IAS uygulayan firmaların; IAS öncesi ve sonrası karşılaştırılmalı, IAS sonrası daha iyi muhasebe standartlarına sahip oldukları gözlemlenmiştir.
16	Tek Düzen Hesap Planına Göre Hazırlanan Finansal Tabloların UFRS'ye Uyarlanması ve Rasyo Yöntemi ile Analizi	Başak Ataman, Evrim Altuk Özden	2009	MUFAD	Türkiye	Örnek uygulama	2009	Finansal tablo kayıtları ve uyarlaması	Stok devir hızı borçlanma katsayısı oranı, alacak devir hızı oranlarında artış gözlemlenmiştir. Satış karlılığı oranında düşüş gözlemlenmiştir. Nakit oran ve özkaynaklar / aktif toplamı oranında ise değişiklik gözlemlenmemiştir.
17	Measuring the Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) to Financial Information of Portuguese Companies,	Silva, F.J.F., Do Couto, C.M.M. ve Cordeiro, R.M.	2009	Revista Universo Contabil Blumenau	Portekiz	39 şirket	2004-2005	Tanımlayıcı Analiz, Değişkenli İstatistiksel örnekleme, K-Means Cluster Doğrusal Regresyon	Fiyat kazanç oranı, hisse başına kazanç, faaliyet karı, vergi sonrası kar ve toplam yükümlülükler de artış gözlemlenmiştir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
18	Impact of International Financial Reporting Standard Adoption on Key Financial Ratios	Anna-Maija Lantto, Petri Sahlström	2009	Accounting and Finance	Finlandiya	125 şirket	2002-2005	Araştırma Yöntemleri, Finansal Oranlar	UFRS'nin muhasebe rasyolarını büyük oranlarda etkilediği, karlılık ve borçlanma oranlarını yükselttiği, karlılık oranını artırdığı, hisse başına karlılık oranını düşürdüğü ve özsermaye oranını düşürdüğü, likidite oranlarını azalttığı gözlemlenmiştir. Rasyoların genelinde UFRS sonrası farklılık saptanmıştır. Satılan malın maliyeti düşmüştür, karlılık rasyoları artmıştır. Cari oran, artarken sermaye yeterlilik rasyosu düşmüştür. Likidite rasyolarında, cari oran ve işletme sermayesi oranı artarken operasyonel nakit akış oranı belirgin şekilde düşmüştür.
19	The Switch from US GAAP to IFRS - Implications for Analysis Involving Inventories	Agatha E. Jeffers, Mengyu Wei, Sidney Askew	2010	Accounting, Law & Taxation	Amerika Birleşik Devletleri	Örnek uygulama	Örnek uygulama	US Lifo yönteminden, UFRS Fifo'ya geçen örnek firmada karlılık incelenmesi	Likidite oranlarından nakit oran dışındaki oranlar düşmüştür ancak bu düşüş diğer oranlardaki farklılaşmaya göre daha az belirgindir. Karlılık rasyolarının genelinde belirgin bir azalma saptanmıştır. Mali yapı oranlarından borçlanma oranı, borçlanma katsayısı oranı artmış, yatırım oranı ise düşmüştür. Faaliyet oranlarından alacak tahsil süresi, stok devir hızı, aktif devir hızı, stok özkaynak devir hızı artarken, alacak devir hızı, stok tutma süresi azalmıştır.
20	Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına ve Vergi Yasalarına göre Düzenlenen Temel Mali Tabloların Finansal Analiz Açısından Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi ve Türkiye Uygulaması	Atmaca Metin	2010	T.C. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe Finansman Bilim Dalı, Doktora Tezi	Türkiye	Türkiye'de ilk 500 sanayi şirketi	2007-2008	Regressyon modeli, T-Testi	Likidite oranlarından nakit oran dışındaki oranlar düşmüştür ancak bu düşüş diğer oranlardaki farklılaşmaya göre daha az belirgindir. Karlılık rasyolarının genelinde belirgin bir azalma saptanmıştır. Mali yapı oranlarından borçlanma oranı, borçlanma katsayısı oranı artmış, yatırım oranı ise düşmüştür. Faaliyet oranlarından alacak tahsil süresi, stok devir hızı, aktif devir hızı, stok özkaynak devir hızı artarken, alacak devir hızı, stok tutma süresi azalmıştır.
21	Transition to IFRS in Greece: Financial Statement Effects and Auditor Size	Ioannis Tsalavoutas, Lisa Evans	2010	Managerial Auditing Journal	Yunanistan	238 şirket	Mar.06	Kolmogorov - Smirnov	Özkaynakların getirisi ve net gelirin yükseldiği görülmektedir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
(devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelendiği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
22	Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının İşletmelerin Finansal Analizine Etkilerini Değerlendirmeye Yönelik Bir Araştırma	Metin Atmaca	2010	Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi	Türkiye	472 şirket	2007	Anket	UMS ve UFRS'lerin finansal analiz süreçlerinde etkili olduğu görülmekte ve birçok bulguya rastlanmaktadır.
23	The Post-Adoption Effects of the Implementation of International Financial Reporting Standards in Greece	George Iatridis Sotiris Rouvolisb	2010	Journal of International Accounting, Auditing and Taxation	Yunanistan	254 şirket	2004-2005	Panel veri analizi	Karlılık, likidite, kaldıraç ve kar payının değişimlerinin UFRS'ye geçiş ile ilişkisini araştırmış ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.
24	Türkiye Muhasebe Standartları / Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının Benimsenmesinin Bazı Temel Finansal Oranlar Üzerindeki Etkisi Üzerine Uygulamalı Bir Değerlendirme	Cemal Elitaş	2010	Muhasebe ve Denetimde Bakış	Türkiye	2 şirket	2005	Rasyo analizi	Her işletme için cari oranda artış, likidite oranında azalış olduğu sonucuna ulaşılmıştır. X işletmesi için incelenen rasyo analiz sonuçlarında toplam borç/toplam varlık oranında artış, özkaynak/toplam varlıklar, brüt satış kârı/net satış oranlarında azalış olduğu gözlemlenmiştir. Örnek firma rasyo analiz sonuçlarında özsermaye kârlılık oranı ve varlık kârlılık oranında artış olduğu, toplam borç/toplam varlık oranında azalış olduğu gözlemlenmiştir.
25	IFRS Adoption in Spain and the United Kingdom: Effects on Accounting Numbers and Relevance	Susana Callao Gastón, Cristina Ferrer García, José Ignacio Jarne Jarne, José Antonio Lainez Gadea	2010	Advances in Accounting, Incorporating International Accounting	İspanya, Birleşik Krallık	174 şirket	2004	Wilcoxon Signed-Rank Test, Mann-Whitney U Test	İspanya ve Birleşik Krallık karşılaştırılmıştır. UFRS'nin her iki ülkeyi de etkilediği fakat bu etkinin beklenenden aksine Birleşik Krallıkta daha yüksek olduğu ve yalnızca İspanya'da önemli olmasına rağmen her iki ülkenin finansal kayıtlarını negatif yönde etkilediği belirtilmiştir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
 (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayınlandığı Dergi	İncelendiği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
26	ROE and Value Creation Under IAS/IFRS: Evidence of Discordance from French Firms	Mohamed El Hedi Arouri, Aldo Levy, Duc Kuhnong Nguyen	2010	European Financial and Accounting Journal	Fransa	40 şirket	2004	CAPM modeli	Özsermaye karlılık oranında artış gözlenmiştir.
27	Comparisons on Selected Ratios Between IFRS and US GAAP	Da-Hsien Bao, Jooh Lee and George Romeo	2010	Journal of Financial Reporting and Accounting	Avustralya Fransa, Almanya, İtalya ve Birleşik Krallık	52,225 Şirket	2001-2005	T testi ANNOVA Testi	Cari oran'da artış gözlenmiştir. Aktif devir hızı ve borç varlık oran'nda ise düşüş gözlenmiştir.
28	The Effects of IFRS on Financial Ratios: Early Evidence in Canada	Michel Blanchette, François-Eric Racicot and Jean-Yves Girard	2011	Certified General Accountants Association of Canada	Kanada	9 şirket	2005-2007 2008-2011	Panel veri analizi	İncelenen dönemde incelenen çoğu finansal oranın ortalamasının farklılaşmadığı gözlenmiştir. Arcaak rasyo oynaklığı ve karlılık rasyolarında artış gözlenmiştir.
29	IFRS Adaption Effects in Greece: Evidence from IT Sector	Michail Pazarskis, Alexandros Alexandrakis, Panagiotis Notopoulos	2011	MIBES Transactions-International Journal	Yunanistan	IT firmaları	2002-2004, 2005-2007	T-testi	UFRS sonrası incelenen rasyoların genelinde belirgin bir değişiklik saptanamamıştır. Faiz ve vergi öncesi karlılık rasyosu yükselmiş; kaldırılacak rasyosu (uzun vadeli yabancı kaynaklar / özkaynaklar) rasyosu düşmüştür.
30	Liquidity and Financial Leverage Ratios: Their Impact on Compliance With International Financial Reporting Standards (IFRS)	Rodiel C. Ferrer Glenda J. Ferrer	2011	Academy of Accounting and Financial Studies Journal	Filipinler	100 şirket	2007	Çoklu regresyon	İstatistiksel anlam düzeyinde olumlu sonuç çıkmamıştır. Modelde yanlıkların olasılıkla dağılımı yoktur (heteroskedastisitesi).

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
(devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
31	Impact of IFRS for SMEs Adoption on Performance of Czech Companies	Premysl Palka Bohumila Svitakova	2011	Recent Researches in Economics and Management Transformation	Çek Cumhuriyeti	114 şirket	2004-2005	Karşılaştırma li analiz	Dış kaynakların özkaynaklar oranının yükseldiği görülmektedir.
32	The Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) Adoption on the Accounting Quality of Listed Companies in Kenya	Erick Rading Outa	2011	International Journal of Accounting and Financial Reporting	Kenya	35 şirket	1995-2004	Tanımlayıcı İstatistikler Çoklu Regresyon Analizi	Kazanç oynaklığı ve karlılığın yükseldiği, değer ilişkisinin azaldığı görülmektedir.
33	The Impact IFRS Adoption on Key Financial Ratios Evidence From The UK	Pawel Punda	2011	Yüksek Lisans Tezi	Birleşik Krallık	101 şirket	2005-2007	Wilcoxon Signed-Rank Test	Karlılık Marjı, özkaynak karlılığı, kaynakların karlılığı, cari oran, fiyat-kazanç oranı incelenmiştir.
34	International Accounting Standardization Effects on Business Management: Evidence from Hungary	Beke Jeno	2011	Business Management and Strategy	Macaristan	325 şirket	2006-2007	Lojistik Regresyon	Karlılık oranında artış; büyüklük, kaldıraç, likidite oranlarında ise azalış olduğu gözlemlenmiştir.
35	Determinants of Financial Ratio Disclosure Patterns of Australian Listed Extractive Companies	Grantley Taylor Greg Tower	2011	AAR (Australian Accounting Review)	Avustralya	111 şirket	2002-2006	Lojistik Regresyon Analizi	Aktif karlılık oranı, cari oran ve temettü ödeme oranında artış gözlenmiştir.
36	The Influence of A Different Accounting System On Informative Value Of Selected Financial Ratios	Olga Malíková, Zdeněk Brabec	2011	Technological And Economic Development Of Economy	Çek Cumhuriyeti	Örnek uygulama	2010	UFRS ise Çek Cumhuriyeti muhasebe mevzuatı arasında karşılaştırma.	Asit test oranı ve sermaye getirisinde artış gözlenmiştir. Varlık devir hızı ile borç oranında ise düşüş gözlenmiştir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayınlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örnekleme Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
37	The Value Statements According to IFRS in Comparison with the Financial Statements in Accordance with Czech Accounting Standards	Marie Padrtová, Marek Vochozka	2011	Economics And Management	Çek Cumhuriyeti	Örnek uygulama	2004-2005	UFRS ile Çek Cumhuriyeti mevzuatı arasında karşılaştırma	Çek Cumhuriyeti Muhasebe Standartlarından elde edilen oranlar UFRS'den daha yüksek değerlere sahiptir.
38	Mandatory IFRS Adoption and Financial Statement Comparability	Francois Brochet Alan Jagolinzer Edward J. Riedl	2011	Harvard Business School Working Paper	Birleşik Krallık	663 şirket	2003-2006	Panel veri analizi, Çoklu Regresyon Analizi	Kazançlarda, stok durumunda ve volatilité de artış gözlenmiştir.
39	Mandatory IFRS Adoption and Accounting Quality of European Banks	Günther Gebhardt ve Zoltan Novotny-Farkas	2011	Journal of Business Finance & Accounting	Avrupa Birliği Ülkeleri	90 banka	2000-2007	Tanımlayıcı istatistikler, Çoklu regresyon, F - Testi	FVÖK artış gözlenmiştir. Kredi kayıp karşılıklarında azalış gözlenmiştir.
40	Market Reaction to Mandatory IFRS Adoption: Evidence from Poland.	Klimczak, K.M.	2011	Accounting and Management Information Systems	Polonya	159 şirket	2000-2008	Tanımlayıcı istatistikler, Çoklu regresyon, Z - Testi	Kazanç volatilitesi artmıştır.
41	TFRS'lerin Oran Analizine Etkileri	Baki Rıza BALCI	2012	Journal of Yaşar University	Türkiye	1 şirket	Standart öncesi ve sonrası genel karşılaştırma	Karşılaştırmalı analiz	TFRS'lerin finansal analiz sürecinde etkili olduğu ve muhasebe değişikliklerinin oran analizlerini etkilediğinden bahsedilmektedir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
(devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayınlandığı Dergi	İncelendiği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
42	Hungarian Accounting Standardization Effects	Gyorgy Csebfalvi	2012	International Journal of Accounting and Financial Reporting	Macaristan	260 şirket	2006-2008	Lojistik Regresyon	Kar payı, likidite, büyüme oranlarında artış; karlılık oranında ise azalış olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
43	Choices in IFRS Adoption in Spain: Determinants and Consequences	Angels Frito', Francesc Go mež, Soledad Moya	2012	Accounting in Europe	İspanya	110 şirket	2007-2008	Lojistik Regresyon	Ödeme Gücü Oranı, Ertelemiş Vergi Vadikları Oranı, Ertelemiş Vergi Yükümlülükleri Oranı, Hisse Başına Kazanç Oranları'nda artış bulunmuştur. Diğer oranlarda istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.
44	Impact of Inflation Accounting Application on Key Financial Ratios	Aydın Karapınar, Figen Zaif, Rıdvan Bayrılı	2012	İşletme Araştırmaları Dergisi	Türkiye	132 şirket	2001-2004	T-Test	Cari oran, asit test oranı, özkaynak oranı, alacak devir hızı, faaliyet kar marjı, aktif karlılığı, net kar marjı rasyolarında artış, kaldıraç oranı, stok devir hızı, cari devir hızı, cari olmayan devir hızı, özkaynak karlılığı oranında azalış olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
45	The Effect of IFRS on the Financial Ratios of Canadian Public Mining Companies	Heath Aaron McConnell	2012	East Tennessee State University Undergraduate Honors Thesis Series	Kanada	50 şirket	2010-2011	Ryan-joiner (Normallik dağılımı) Levene (Dağılım), Wilcoxon (Merkezi Eğilim)	Likidite oranı ve aktif karlılığında artış gözlemlenmiştir. Nakit oran, borçluluk oranı, aktif devir hızı gibi oranlarda değişiklik görülmemiştir.
46	The Impact of IFRS on Bank Loan Loss Provisioning Behaviour and Bank Earnings Volatility	Azira Abdul Adzis	2012	Massey University Banking Studies, PhD Thesis	Avustralya, Yeni Zelanda, Hong Kong, Malezya, Singapur, Tayland	78 banka	1995-2009	Panel veri analizi,	Banka kazançlarında gerçeğe uygun değer yöntemi nedeniyle volatilitate artmıştır.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
47	Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın Finansal Rasyolara Kısa ve Uzun Dönemli Etkileri: İMKB'de Bir Araştırma	Gönül İpek Alkan, Onur Doğan	2012	Muhasebe ve Finansman Dergisi	Türkiye	150 şirket	2000-2009	Oran karşılaştırma ası	Cari oran, asist-test oranı, stok devir hızı, alacak devir hızı, uzun vadeli borç, aktif toplamı / öz sermaye gibi oranlarda artış gözlemlenmiştir. Aktif devir hızı oranı değişmezken toplam borç/toplam aktif oranında ise düşüş gözlemlenmiştir.
48	GAAP vs. IFRS Treatment of Leases and the Impact on Financial Ratios	Peter Harris, William Stahlin, Stevens Liz Arnold, Katherine Kinkela,	2013	Review of Business & Finance Studies	Amerika Birleşik Devletleri	Örnek firma	2011	Oran karşılaştırma ası	İncelenen örnek olayın UFRS uygulamasında; likidite oranları (cari, asit test, nakit oran) ve faiz karşılama oranı belirgin şekilde düşerken, mali yapı oranlarından borç/sermaye ve borç/ödenmiş sermaye oranları artmıştır.
49	The Impact of International Financial Reporting Standards on Financial Statements and Ratios	Bhargava, V., Shikha	2013	The International Journal Of Management	Hindistan	Çokuluslu örnek firma	Örnek firma	Oran karşılaştırma ası	Örnek uygulamasında UFRS kapsamında, likidite rasyolarında artış saptanmıştır. Ancak hisse başı karlılık rasyosu hariç tüm karlılık rasyoları azalmıştır.
50	The Impact of IFRS on Ratios of Listed and New Listed Companies of Athens Exchange	Balios Dimitrios Eriotis Nikolaos Paraskevopoulos Konstantinos Vasiliou Dimitrios	2013	The Journal of Business	Yunanistan	62 şirket	2004 Öncesi ve sonrası	T-Test Wilcoxon Test	31 büyük şirketten oluşan iki grup 2004 öncesi ve sonrası olarak karşılaştırılmıştır. Anlamlı bir istatistiksel etkinliğin bulunmadığı gözlemlenmiştir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
(devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
51	Impact of Adopting IFRS Empirical Evidence from Turkey	Serkan Terzi Recep Öktem İlker Kıymetli Şen	2013	International Business Research	Türkiye	140/şirket	2002-2004	Wilcoxon signed-ranks test, Lojistik Regresyon	Defter değeri ve market değeri arasında istatistiksel olarak değişiklik bulunmamıştır. Fakat cari oran, alacak döndürümü, kaynak döndürümü ve daha birçok rasyoda anlamlı değişiklik bulunmuştur.
52	The Effects of Adopting IFRS: The Canadian Experience	Theresa Hilliard	2013	Doktora Tezi, George State University	Kanada	69 şirket	5 yıllık dönem	Araştırma Yöntemleri, Finansal Oranlar	UFRS'ye adaptasyonda Kanada borsası negatif reaksiyon gösterdiği, Kanada piyasasının UFRS'yi finansal raporlamada bir yenilik olarak görmediği ve bilgi asimetrisinde bir azalma olarak yansımadağı gözlenmiştir.
53	Does transition to IFRS Substantially Affect Key Financial Ratios in Shareholder-Oriented Common Law Regimes? Evidence From The UK	Rainer Lueg, Pawel Punda, Michael Burkert	2014	Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting	Birleşik Krallık	101 şirket	2005-2006	Wilcoxon Signed-Rank Test, Kolmogorov-Smirnov, Mann-Whitney Testi	Karlılık ve likidite rasyolarında dikkate değer artış saptanmıştır (%10-%30 arası). Cari oranda %4,2 artış, fiyat/kazanç oranında %2,9 azalış, özkaynaklarda %1,1 azalış saptanmıştır.
54	Tek Düzen Hesap Planı ve UFRS'ye Göre Elde Edilen Finansal Oranların Hisse Getirileri İle İlişkinin Karşılaştırmalı İncelenmesi: BİST'te Bir Uygulama	İsrafil Zor, Rifat Karakuş	2014	Yaşar Üniversitesi Dergisi	Türkiye	1999-2003 döneminde 141 şirket, 2005-2011 döneminde 182 şirket	1999-2003 2005-2011	Panel veri analizi	İncelenen 22 finansal oranın yıllık getirileri istatistiksel olarak açıklamadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelendiği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
55	Financial Ratios Effect of International Financial Reporting Standards (IFRS) Adoption in Nigeria	Ibamahe, Nicholas Adzor, Ateboh-Braggs, Patricia B.	2014	International Journal of Business and Management Innovation	Nijerya	60 şirket	2010-2012	T test, Levene's F test	Karlılık, likidite, piyasa rasyolarında genel olarak negatif yönlü %5 seviyesinden az miktarda farklılık hesaplanmıştır.
56	The Economic Impact Of IFRS-A Financial Analysis Perspective	Sharon S. Seay	2014	Academy of Accounting and Financial Studies Journal	Amerika Birleşik Devletleri	Örnek uygulama	Örnek uygulama	Oran karşılaştırması	UFRS uygulamasında rasyolarda genel olarak çok fazla farklılık görülmemekte birlikte, karlılık rasyoları az miktarda düşmüştür. Bununla beraber Faiz Karşılama oranı düşerken diğer kaldıraç oranları artmıştır. Aktif kullanım verimliliğini ölçen oranlar ise düşmüştür.
57	Effects of International Financial Reporting Standards Application on Financial Ratios in Turkey	Hülya Cengiz	2014	Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi	Türkiye	84 şirket	1997-2003 2005-2010	T Test	Özkaynak karlılığı, aktif karlılığı, top. borç/topaktif, top.aktif/özkaynak oranlarında azalış olduğu sonucuna ulaşılmış, diğer oranlar için istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.
58	Financial Ratios as Performance Measure: A Comparison of IFRS and Nigerian GAAP	Zayyad Abdul-Baki, Ahmad Bukola Uthman, Mubaraq Sami	2014	Accounting and Management Information Systems	Nijerya	1 şirket	2004-2010	A One Sample Kolmogorov-Smirnov Test, Mann-Whitney U Test	Brüt kar marjı, net kar marjı, sermaye getirisi, cari oran, asit test oranı, cra, borç oranı, kaldıraç oranı, nakit akım oranı, hisse başına kazanç, hisse başına kar payı ve kar payı ödeme oranları incelenmiştir. İstatistiksel olarak önemli bir farklılık bulunmamıştır.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti
(devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
59	Impact of IFRS Adoption on Key Financial Ratios: the Case of the Czech Republic	Irena Jindrichovska, Dana Kubickova	2014	Journal of Modern Accounting and Auditing	Çek Cumhuriyeti	18 şirket	2014	T testleri UFRS ise Çek Cumhuriyeti muhasebe mevzuatı arasında karşılaştırma.	Finansal oranlarda bir farklılık görülmemiştir.
60	IFRS Adoption in Romania: the Effects Upon Financial Information and Its Relevance	Anca Munteanu, Laura Brad, Radu Ciobanu, Elena Dobre	2014	Procedia Economics and Finance	Romanya	56 şirket	2010-2012	Romanya Muhasebe Standartları ile UFRS arasında kıyaslama yapılmıştır.	Romanya Muhasebe Standartları ile UFRS arasında pek çok sektör açısından herhangi bir farklılığa rastlanmamıştır.
61	UFRS'nin Borsa İstanbul'daki Şirketlerin Finansal Tabloları Üzerindeki Etkisi: Finansal Bilginin İhtiyaca Uygunluğu ve Finansal Tablolar Analizi	Banu Sultanoğlu	2014	Doktora Tezi	Türkiye	26 şirket	2000-2010	Ohlson'un Fiyat Modeli, Getiri Modeli (Easton ve Harris, 1991), Rasyo Modeli, Panel Veri Regresyon Analizi	UFRS'den sonra; finansal bilginin ihtiyaca uygunluğunda anlamlı bir artış olduğu, Özkaynak defter değerinin işletmelerin piyasa değerlerini açıklamada etkin olduğu, net kâr değerindeki değişim değerinin UFRS'ye geçişten sonra hisse senedi getirisine anlamlı yansımaya bulunduğu saptanmıştır. UFRS'ye göre hazırlanmış finansal tabloların elde edilen finansal oranların, UFRS'ye göre hazırlanmış finansal tablolarından elde edilen finansal oranlara göre işletmelerin hisse senedi getirilerini açıklamada daha çok katkı sağladığı gözlemlenmiştir.
62	How IFRS Affects Value Relevance and Key Financial Indicators? Evidence from the UK	İhlas Sovbetov	2015	International Review of Accounting and Finance	Birleşik Krallık	80 şirket	2003-2006	Kukla değişken kullanılan Ohlson (1995) model ve Forward Stepwise regresyon modeli.	Özkaynak karlılığı hariç tüm Karlılık ve sermaye rasyoları artış göstermiştir. Etkinlik ve likidite rasyolarında kayda değer bir değişim saptanmamıştır. Ayrıca UFRS sonrası değer ilişkisinin arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
63	Türkiye'deki Tekstil Firmalarının Verimlilik Değerlerinin TFRS Öncesi ve Sonrası Dönemler için Karşılaştırılması	Ahmet Kaya, Zeynep Hatunoğlu, Mehmet Özçalıcı	2015	Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi	Türkiye	13 adet tekstil firması	1998-2011	Veri zarflama modeli, CCR analizi, Wilcoxon işaretli sıra testi	TFRS uygulanması sonrası dönemde verimlilik ölçümünde önemli farklılıklar oluşmadığı saptanmıştır.
64	Conservatism analysis on Indian Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) and International Financial Reporting Standards (IFRS)	Vincent Konadu Tawiah, Muhaheranwa Benjamin	2015	International Journal of Multidisciplinary Research and Development	Hindistan	2 şirket	2009/2010, 2013/2014	Gray's endeksi, F-Test, T-Testi	Örnekleme firmalarında incelenen dönemlerin genelinde, UFRS uygulamasında karlılık rasyolarında azalma, likidite ve kaldıraç rasyolarında artış saptanmıştır.
65	Impact of International Financial Reporting Standards on the Profit and Equity of AIM Listed Companies in the UK	Arshad Alia Saeed Akbar Phillip Ormrod	2015	Accounting Forum	Birleşik Krallık	764 şirket	2005-2007	Gray'in kısmi analizi Mann-Whitney Kolmogorov - Smirnov	Karlılık ve özkaynak incelenmiş, özkaynak için olumsuz etki gözlemlenmiş, karlılık için olumlu etki gözlemlenmiştir.
66	TMS/IFRS Uygulamalarının Oran Analizine Muhtemel Etkileri	Dr. Tekin Yenigün, Doç. Dr. Oğuzhan Aydemir	2015	Muhasebe ve Finansman Dergisi	Türkiye	-	-	Finansal Oranlar, Finansal tablolar Analizi	TMS'den TFRS'ye geçişin finansal oranlar üzerine etkilerinin işletmeden işletmeye ve dönem içerisindeki faaliyetlere göre farklılık göstereceği, bu nedenle oran analizinde karşılaştırma aynı muhasebe sistemine göre hazırlanmış finansal tablolar arasında ancak mümkün olduğu ifade edilmiştir. Türkiye'de muhasebe kayıtlarının Uluslararası Muhasebe Standartlarına göre tutulmadığı, sadece borsaya kota olmuş işletmelerin yıl sonlarında mali tablolarını bu standartlara uygun hale getirdikleri ifade edilmiştir.

Tablo 1. UFRS'nin Finansal Rasyolara İlişkin Literatürdeki Çalışmaların Özeti (devamı)

No	Yayın Adı	Araştırmacılar	Yayın Yılı	Yayımlandığı Dergi	İncelediği Ülkeler	Örneklem Sayısı	Dönem	Yöntem	Sonuç
67	IFRS Versus CZ GAAP: Influence of Construction Contracts on Financial Indicators	Kristýna Havlová	2015	International Journal of Entrepreneurial Knowledge	Çek Cumhuriyeti	-	4 yıllık dönem	ROA and Z-score model	UFRS'de inşaat kontraktları karını dağıtımını etkilemekte olduğu; cari dönemde yedek akçede ve zararda yükselme gözlenmiştir. Çek Cumhuriyeti Muhasebe Standartlarının cari dönemde birikmiş zarar ve yüksek kar sunduğu gözlenmiştir.
68	Perceived Effects of International Financial Reporting Standards (IFRS), Adoption on Quality Financial Reporting of Quoted Companies in Nigeria,	Abolaji, O. Bukki, Adeolu Oludare Olatoye	2015	Research Journal of Finance and Accounting	Nijerya	150 şirket	-	Anket, Ki Kare Testi	UFRS'ye adaptasyonun; sermaye piyasasının istikrar ve verimlilikte pozitif etkisi olduğu, yatırımcılar açısından raporların şeffaflık ve kullanılabilirliğini geliştirdiği, finansal tabloların yeknesaklığı, güvenilirliği, karşılaştırılabilirliği, güçlendirdiği ve UFRS'nin kamu güvenini artırdığı gözlenmiştir.
69	The Impact of IFRS on Financial Statement Data in Greece	Ervin L Black, Anastasia Maggina	2016	Journal of Accounting in Emerging Economies	Yunanistan	430 şirket	2000-2010	Kolmogorov-Smirnov D-Test, Wilcoxon Test	Top borç/top. var. top borç/net değer, fiyat kazanç oranı, alacak devir hızı, uzun dön. borç/öz kaynak, kar payı ödemesi oranlarında artış; net gelir/top. var. çalışma sermayesi/top. var. net kâr/satışlar, nakit/satışlar, alacaklar/stoklar, aktif devir hızı, cari var./cari yükümlülükler, özkaynak karlılığı, dönen var./top. var oranlarında azalış olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

BULGULAR

Araştırma kapsamına giren makale ve tezler beş farklı başlık altında içerik analizine tabi tutulmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde bu başlıklara dair tablolara ve analizlerine yer verilmektedir. Bu başlıklar genel hatlarıyla aşağıdaki gibidir;

- Makale ve tezlerde ülkelerin incelenme sayısı
- Makale ve tezlerin yayın yılına göre dağılımı
- Makale ve tezlerde kullanılan araştırma yöntemleri
- Makale ve tezlerde yer alan uygulamaların ölçek aralıkları
- Makale ve tezlerdeki uygulamalarda kullanılan finansal oranların dağılımı

Aşağıda detayları verilen Tablo 2’de araştırma kapsamında yer alan çalışmaların incelemiş olduğu ülkelerin sayısal dağılımına yer verilmiştir. UFRS’ye geçişle, finansal raporlarda oluşacak etkilerin, rasyo analizlerine yansıtacağı ve bu etkinin ne şekilde olacağı dünya geneli yaygın bir akademik araştırma konusu haline gelmiştir.

UFRS’ ye geçişin rasyo analizleri üzerindeki etkisinin incelendiği çalışmalara bakıldığında ise Türkiye’de (%11.81) yapılan çalışmaların diğer ülkelerde yapılan çalışmalardan sayıca daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durumun bu çalışmayı gerçekleştirirken sadece Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılan çalışmaların incelenmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Buna ek olarak Türkiye dışında gerçekleşen çalışmalarda en çok yer verilen diğer ülkelerin sırasıyla; Birleşik Krallık (%7.89) ve Yunanistan (%7,09) olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Araştırmaya Konu Olan Makale ve Tezlerde Ülkelerin İncelenme Sayıları

Sıra No	Ülke	Çalışma Sayısı	Yüzdesele Dağılımı (%)	Sıra No	Ülke	Çalışma Sayısı	Yüzdesele Dağılımı (%)
1	Almanya	6	4,72	21	İsviçre	3	2,36
2	ABD	3	2,36	22	İtalya	2	1,57
3	Avrupa Birliği Ülkeleri	4	3,15	23	Kanada	3	2,36
4	Avustralya	5	3,94	25	Kenya	1	0,79
5	Avusturya	2	1,57	26	Lüksemburg	1	0,79
6	Belçika	4	3,15	27	Macaristan	4	3,15
7	Birleşik Krallık	10	7,89	28	Malezya	1	0,79
8	Çek Cumhuriyeti	7	5,51	30	Nijerya	4	3,15
9	Çin	1	0,79	31	Norveç	1	0,79
10	Danimarka	2	1,57	32	Polonya	3	2,36
11	Filipinler	2	1,57	33	Portekiz	3	2,36
12	Finlandiya	3	2,36	34	Romanya	1	0,79
13	Fransa	4	3,15	35	Rusya	1	0,79
14	Güney Afrika	2	1,57	36	Singapur	3	2,36
15	Hindistan	2	1,57	37	Tayland	1	0,79
16	Hollanda	1	0,79	38	Türkiye	15	11,81
17	Hong Kong	3	2,36	39	Venezuela	1	0,79
18	İrlanda	1	0,79	40	Yeni Zelanda	1	0,79
19	İspanya	5	3,94	41	Yunanistan	9	7,09
20	İsveç	2	1,57		Toplam	127	100

Araştırmaya konu olan makale ve tezlerin yıllara göre dağılımı ve bu yılların incelenen dönem içindeki yüzdesele payları aşağıda Tablo 3'de yer almaktadır. Konuya ilişkin çalışmalar 2004-2016 yılları arasında dağılım göstermektedir. Çalışmaların 2004 yılında başlamasının ve 2004-2005 yıllarında az sayıda makale yayınlanmasının, UFRS uygulamasına gönüllü olarak geçiş tarihiyle ilişkili olduğu düşünülmektedir. Makaleler 2010 yılında belirgin bir artış göstermekte ve 2011 yılında en yüksek seviyeye ulaşmaktadır, 2008-2009 krizi sonrası yıllarda UFRS'nin finansal oranlara etkisi konusuna ilişkin makale sayısında artış olması dikkati çekmektedir. 2016 yılında yayınlanan makale sayısı "1" olmakla birlikte araştırmanın yapıldığı dönem itibariyle yılın henüz tamamlanmadığı ve çeşitli çalışmaların yıl içinde yayınlanabileceği de göz ardı edilmemelidir.

Tablo 3. Yayın Yılına Göre Makale ve Tez Dağılımı

Yayın Yılı	Makale Sayısı	Yüzdesel Dağılımı
2004	1	1,42
2005	1	1,45
2006	3	4,35
2007	6	8,70
2008	4	5,80
2009	3	4,35
2010	9	13,04
2011	13	18,84
2012	7	10,14
2013	5	7,25
2014	9	13,04
2015	7	10,14
2016	1	1,45
Toplam	69	100,00

Araştırma kapsamında yer alan makale ve tezlerde kavramsal çerçevenin sunulmasının ardından bir takım yöntemler kullanılarak UFRS uygulamalarının ya da UFRS'ye geçişin finansal oranlar üzerindeki etkileri analiz edilmeye çalışılmıştır. Aşağıda verilen Tablo 4'te bu makale ve tezlerde hangi araştırma yönteminin hangi sıklıkla yapıldığına yer verilmektedir.

Tablo 4: Araştırmaya Konu Olan Makale ve Tezlerde Uygulanan Yöntemler

Araştırma Yöntemi	Sayı	Yüzde	Araştırma Yöntemi	Sayı	Yüzde Dağılımı
T testi	11	10,28	Veri Zarflama Methodu	1	0,93
Wilcoxon İşaret Testi	10	9,37	Literatür Taraması	1	,93
Karşılaştırmalı Analiz	10	9,34	Shapiro Wilks	1	0,93
Panel Veri Analizi	8	7,47	En Küçük Kareler Yöntemi	1	0,93
Lojistik Regresyon	6	5,60	Ryan Joiner	1	0,93
Tanımlayıcı İstatistik	6	5,60	CAPM	1	0,93
Oran Karşılaştırması	6	5,60	Anova	1	0,93
Kolmogorov Smirnov Testi	6	5,60	İmhoff Kapitalizasyon Modeli	1	0,93
Anket	5	4,67	Z Testi	1	0,93
Çoklu Regresyon	5	4,67	F Testi	1	0,93
Mann Whitney U Testi	4	3,73	K Means Cluster	1	0,93
Linear Regresyon	3	2,80	Kazanç Yöntemi	1	0,93
Levene's F Test	3	2,80	Ohlson Fiyat Modeli	1	0,93
Örnek Uygulama	2	1,87	Z Score Test	1	0,93
Gray's Endeksi	2	1,87	AB Vergi Analiz Programı	1	0,93
Ki Kare Yöntemi	2	1,87	Gelecek -Fiyat Temelli Analiz	1	0,93
Ohlson Testi	1	0,93	Forward Stepwise Regresyon Modeli	1	0,93
TOPLAM	90	%84,2	TOPLAM	17	%15,8

Araştırma kapsamında ele alınan 69 çalışmadan toplamda 107 adet araştırma yöntemine başvurulmuştur. Buna göre araştırmalarda en çok kullanılan yöntemler; T Testi (%10,28), Wilcoxon İşaret Testi (%9,34), Karşılaştırmalı Analiz (%9,34), Panel Veri Analizi (%7,47), Lojistik Regresyon (%5,60), Tanımlayıcı İstatistik (%5,60), Oran Karşılaştırması (%5,60) ve Kolmogorov-Smirnov Testi (%5,60) olarak sıralanmaktadır.

Araştırmaya konu olan ampirik çalışmalar, Tablo 5'de şirket sayılarına göre gruplanmış ölçek aralıklarına göre; 9 bölüme ayrılarak kategorize edilmiştir. UFRS uygulamasının özellikle kurumsal şirketler anlamında adaptasyonunun incelenmesi göz önünde bulundurulduğunda, dünya borsalarına kote olan şirketlerin araştırma örneğine dâhil edildiği gözlenmiştir.

Toplam 69 çalışma üzerinden yapılan gözlem ve değerlendirilmeler sonucunda; çalışmaların en yüksek oranda (%24,64), 100-249 şirket ölçek aralığında yoğunlaşmış olduğu tespit edilmiştir. Çalışmalarda en az kullanılan ölçek aralığı ise %4,35 ile 500-999 şirket ölçek aralığıdır. Ayrıca 100-249 şirket, 50-99 şirket, 10-49 şirket ölçek aralığı gibi örnekteki şirket sayısının yüksek tutulduğu göze çarpmaktadır. Ölçek gruplarında yer alan oranların %4,35 ile %24,64 arasında dalgalandığı, 10-49, 50-99, 100-249, 250-499 ölçekli grup-

ta oranların diğerlerine kıyasla daha yüksek olduğu, bu 3 grubun toplamın %70'ini içerdiği fark edilmektedir. Ancak genel olarak bakıldığında grupların toplam içindeki oranlardaki farklılığının çok fazla olmadığı görülmektedir.

Tablo 5. Araştırmaya Konu Olan Makalelerdeki Uygulamaların Ölçek Aralıkları

Ölçek Aralıkları	Makale Sayısı	Yüzde Miktarı
1 – 9 şirket	5	7,25
10 – 49 şirket	11	15,94
50 – 99 şirket	12	17,39
100 – 249 şirket	17	24,64
250 – 499 şirket	8	11,59
500 – 999 şirket	3	4,35
1000 şirket ve daha fazlası	4	5,80
Örnek Uygulama	9	13,04
Toplam Makale Sayısı	69	100

Aşağıda yer alan Tablo 6'da ise araştırmaya konu olan makale tezlerde, UFRS uygulamaları sonrasında etkilendiği düşünülerek araştırılmış finansal oranlar likidite, mali yapı, faaliyet, kârlılık ve piyasa temelli finansal oranlar olarak sınıflandırılmıştır. Ayrıca bu sınıflandırma çerçevesinde ele alınan finansal oranlarda görülen değişimin yönünde; artış görülen, azalış görülen ve değişim saptanmayan finansal oranlar olarak gruplandırılmıştır.

Tablo 6. Araştırmaya Konu Olan Makale ve Tezlerdeki Uygulamalarda Kullanılan Oranların Dağılımı

ORAN	Artış Görülen Oran Sayısı	Azalış Görülen Oran Sayısı	Artış Görülen Oranların Çoğunlukta Olduğu Çalışma Sayısı	Azalış Görülen Oranların Çoğunlukta Olduğu Çalışma Sayısı	Artış Görülen Oranların Azalış Görülenlere Eşit Olduğu Çalışma Sayısı	Değişim Saptanmayan Oranların Çoğunlukta Olduğu Çalışma Sayısı	Anlamlı İlişki Olmayan Oranların Çoğunlukta Olduğu Çalışma Sayısı
Likidite Oranları	28	18	17	10	2	5	14
Mali Yapı Oranları	39	23	17	7	3	5	14
Faaliyet Oranları	24	18	12	8	1	3	13
Kârlılık Oranları	52	54	21	17	3	5	14
Piyasa Temelli Oranlar	16	8	11	6	0	1	10
TOPLAM	159	121	78	48	9	19	65

Not: Terzi vd. (2013) çalışmalarında yer alan oranlar sadece anlamlı-anlamsız olarak ele alındığı için

Tablo 6'ya dâhil edilememiştir. Toplam olarak 68 araştırma tabloya dâhil edilmiştir.

Likidite oranları grubunda, 68 çalışmadan 17 tanesinde UFRS uygulaması sonrası artış tespit edilen oranların, 10 çalışmada azalış tespit edilen oranların çoğunlukta olduğu ve 2 çalışmada artış ve azalışlar eşit olan oranların çoğunlukta olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu grupta inceleme yapan 5 çalışmada UFRS sonrası değişim olmayan oranların çoğunlukta olduğu, 14 çalışmada ise anlamlı ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir.

Mali yapı oranları grubunda, incelenen mali yapı oranlarının artış gözüken oranların sayısının çoğunlukta olduğu çalışma sayısı 17, azalış gösteren oranların çoğunlukta olduğu çalışma sayısı 7, artış ve azalış gösteren mali yapı oranlarının birbirine eşit olduğu çalışma sayısı ise 3, değişim olmayan oranları çoğunlukta olduğu çalışma sayısı 5 olarak saptanmıştır. Mali yapı oranlarında çoğunluk olarak anlamsız ilişki tespit edilen çalışma sayısı ise 14'tür.

Faaliyet oranları grubunda, incelenen faaliyet oranlarında artış görülen oranların çoğunlukta olduğu çalışma sayısı 12, azalış çoğunlukta olan çalışma sayısı 8, artış ve azalış saptanan oran sayısı eşit olan çalışma sayısı 1, değişim saptanmayan oranların sayısı çoğunlukta olan çalışma sayısı 3 olarak tespit edilmiştir. Faaliyet oranlarında anlamlı ilişki bulunamayan oranların çoğunlukta olduğu çalışma sayısı ise 13 adettir.

Karlılık oranları grubunda, karlılık oranlarında artışın çoğunlukta olduğu çalışma sayısı 21, azalışın çoğunlukta olduğu makale sayısı 17, artış ve azalışın eşit olduğu çalışma sayısı 3, değişim olmadığı saptanan oranların çoğunlukta olduğu çalışma sayısı 5 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca bu grupta anlamlı ilişki bulunmayan oranının çoğunlukta olduğu 14 adet çalışma tespit edilmiştir.

Piyasa temelli oranların incelendiği çalışmalarda, artış saptanan oranların çoğunlukta olduğu çalışma sayısı 11, azalış saptanan oran çoğunlukta olan çalışma sayısı 6, değişim olmayan oran sayısı çoğunlukta olan çalışma sayısı 1 olarak tespit edilmiştir. Bu grupta anlamlı ilişki bulunmayan oranların çoğunlukta olduğu çalışma sayısı ise 10 olarak saptanmıştır.

Çalışmalarda incelenen oranların farklılık göstermesi ve yapılan analizde bu farklı oranların belirli bir kategoriye göre sıralanamayışları nedeniyle oranların ifade ettiği açıklamaların toplulaştırılmış özet yorumu yapılamamakla birlikte; tabloda yer alan grupların genelinde UFRS sonrası farklılaşmanın saptandığı ve her grupta bu farklılaşmanın artış yönünde ağırlıkta olduğu belirgindir. Araştırmaya konu olan çalışmalar genelinde tüm finansal oranlara baktığımızda, toplamda 159 oranda artış, 121 oranda azalış tespit edildiği görülmektedir. Ayrıca, finansal oranların değişimine dair anlamsız ilişki saptanan araştırmaların çoğunlukta olduğu çalışma sayısı, tüm çalışmaların %20'sine (14 adet çalışma) eşittir.

SONUÇ

Çalışmamızda dünya geneli literatür derlemesi yapılarak, UFRS'nin finansal rasyolara etkisini inceleyen çalışmalar ile içerik analizi yapılmıştır. 2004-2016 yılları arasında yapılan 69 adet çalışmanın (makale ve tez) analize dâhil edilmiştir. Çalışmalar; ülkelere, yıllara, uygulanan yöntemlere, ölçek aralıklarına, kullanılan oranların dağılımlarına göre kategorik olarak incelenmiştir. Bu şekilde araştırmacılara, dünya genelinde UFRS'ye geçişin finansal rasyolara etkisini görebilme imkânı sunulmaya çalışılmıştır.

Ülke sıralamasına göre makalelere bakıldığında, Türkiye (15 çalışma), Birleşik Krallık (10 çalışma), Yunanistan'ın (9 çalışma) baş sırada yer aldığı görülmektedir. Türkiye ve İngiltere'de yayımlanan çalışmaların çoğunlukta olma nedeninin dil etkeninden, araştırmayı yapanların Türkçe ve İngilizce tarama yapmış olmalarından kaynaklandığı düşünülmektedir. Yunanistan'da makale sayısının çoğunlukta olması ise Yunanistan borç krizi nedeniyle, UFRS'nin finansal rasyolara olumsuz etkilerine ilişkin araştırmaların bu ülkede yoğunlaşmış olabileceği düşüncesini akla getirmektedir. 2004-2016 yıllarında dağılım gösteren makalelerin sayısının, özellikle 2009 yılı sonrasında artış göstermesinin, kriz sonrasında UFRS'nin rasyolara etkisinin araştırılmasına daha çok ağırlık verildiğini düşündürmektedir. Bununla birlikte çalışmalarda, 107 adet araştırma yöntemine başvurulmuştur. "T-Testi (%10,28), Wilcoxon İşaret Testi (%9,34), Karşılaştırmalı Analiz (%9,34), Panel Veri Analizi (%7,47), Lojistik Regresyon (%5,60), Tanımlayıcı İstatistik (%5,60), Oran Karşılaştırması (%5,60) ve Kolmogorov-Smirnov Testi (%5,60)" yöntemleri ön sıralarda yer almaktadır. Yoğunluk seviyesine göre 100-249 örneklem ölçeğinde 17 çalışma, 50-99 örneklem ölçeğinde 12 çalışmanın önde olması; çalışmalarda geniş çaplı araştırmanın benimsendiğini ortaya koymaktadır. Araştırmaya dâhil edilen çalışmalardaki uygulamalarda kullanılan oranların dağılımına baktığımızda, çalışmaların tüm oran gruplarda (likidite, mali yapı, faaliyet, karlılık, piyasa temelli oranlar olarak gruplanmış şekilde) finansal oranların genelinde; UFRS sonrası farklılaşmanın saptandığı ve her grupta bu farklılaşmanın artış yönünde ağırlıkta olduğu görülmektedir.

Diğer dillerdeki makalelerin araştırmaya dâhil edilememesi, tüm makale ve tezlere ulaşamaması araştırmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Farklı dillerde yazılan makalelerin araştırmaya dâhil edilmesi ile daha geniş çapta bir içerik analizi ve UFRS sonrasında rasyoların değişim yönü hakkında daha ayrıntılı bilgi sunulabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Abdul-Baki, Z., Uthman, A. B. ve Sannia, M. (2014). Financial Ratios as Performance Measure: A Comparison of IFRS and Nigerian GAAP. *Journal of Accounting and Management Information Systems*, 13(1), 82-98.
- Abolaji, O. B. ve Adeolu O. O. (2015). Perceived Effects of International Financial Reporting Standards (IFRS), Adoption on Quality Financial Reporting of Quoted Companies in Nigeria. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(23), 1-8.
- Ağca, A. ve Aktaş, R. (2007). First Time Application of IFRS and Its Impact on Financial Ratios: A Study on Turkish Listed Firms. *Problems and Perspectives in Management*. 5(2), 99-112.
- Ali, A., Akbar, S. ve Ormrad, P. (2015). Impact of International Financial Reporting Standards on the Profit and Equity of AIM Listed Companies in The UK. *Accounting Forum*. 40(1), 45-62.
- Alkan, G. İ., ve Doğan, O. (2012). Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın Finansal Rasyolara Kısa ve Uzun Dönemli Etkileri: İMKB'de Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Nisan, 87-100.
- Anna-Maija L. ve Petri S. (2009). Impact of International Financial Reporting Standard Adoption on Key Financial Ratios. *Accounting and Finance*, 49, 341-366.
- Armstrong, C. vd. (2008). Market Reaction to the Adoption of IFRS in Europe. *Harvard Business School Working Paper*. 09(32),1-51.
- Arouri, M. E. H., Lévy, A. ve Nguyen, D. K. (2010). ROE and Value Creation under IAS/IFRS: Evidence of Discordance from French Firms. *European Financial and Accounting Journal*, 5(3-4), 84-112.
- Ataman, B. ve Evrim Altuk Ö. (2009). Tek Düzen Hesap Planına Göre Hazırlanan Finansal Tabloların UFRS'ye Uyarlanması ve Rasyo Yöntemi ile Analizi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 44,59-79.
- Athianos S., Vazakidis A. ve Dritsakis N. (2005) Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: The Case of Greece. *Available at Social Sciences Research Network*. Electronic Copy, 1-40.
- Atmaca M. (2010). *Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına ve Vergi Yasalarına Göre Düzenlenen Temel Mali Tabloların Finansal Analiz Açısından Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi ve Türkiye Uygulaması*, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Atmaca, M. (2010). Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının İşletmelerin Finansal Analizine Etkilerini Değerlendirmeye Yönelik Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 18(1), 523-548.
- Balcı, B.R. (2012). TFRS'lerin Oran Analizine Etkileri. *Journal of Yaşar University*. 28(7), 4687 – 4707.
- Banu Sultanoğlu (2014). *UFRS'nin Borsa İstanbul'daki Şirketlerin Finansal Tabloları Üzerindeki Etkisi: Finansal Bilginin İhtiyaca Uygunluğu ve Finansal Tablolar Analizi*. Doktora Tezi. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bao, D. H., Lee, J., ve Romeo, G. (2010). Comparisons on selected ratios between IFRS and US GAAP companies. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 8(1), 22-34.
- Bellas, A., Toudas, K., ve Papadatos, K. (2007). What International Accounting Standards (IAS) Bring About To The Financial Statements Of Greek Listed Companies? The Case Of the Athens Stock Exchange. *Journal of Economics and Business*, 57(3), 54-77.
- Bhargava, V., ve Shikha, M. D. (2013). "The Impact of International Financial Reporting Standards On Financial Statements And Ratios". *The International Journal of Management*. 2(2), 1-15.
- Black, E. L., ve Maggina, A. (2016). The Impact of IFRS on Financial Statement Data in Greece. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(1), 69-90.
- Blanchette, M., Racicot, F. É. ve Girard, J. Y. (2011). The Effects of IFRS on Financial Ratios: Early Evidence in Canada. *Certified General Accountants Association of Canada*. CGA Report, 1-57.
- Brochet, F., Jagolinzer, A. ve Riedl, E.J. (2011). Mandatory IFRS Adoption and Financial Statement Comparability, *The Canadian Academic Accounting Association Working Paper*, 30(4), 1373-1400.
- Callao, S. Jarn, Josè I, ve Lainez Josè A. (2007). Adoption of IFRS in Spain: Effect on the Comparability and Relevance of Financial Reporting. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(2), 148-178.
- Cengiz, H. (2014). Effects of International Financial Reporting Standards Application on Financial Ratios in Turkey. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(21), 163-177.
- Csebfalvi, G. (2012). Hungarian Accounting Standardization Effects. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 2(1), 83-98.
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C., ve Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS Reporting Around the World: Early Evidence on the Economic Consequences. *Journal of Accounting Research*, 46(5), 1085-1142.

- Dimitrios B. vd. (2013). The Impact of IFRS on Ratios of Listed and New Listed Companies of Athens Exchange. *The Journal of Business*. 3(5), 139-157.
- Elitaş, C. (2010). Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının Benimsenmesinin Bazı Temel Finansal Oranlar Üzerindeki Etkisi Üzerine Uygulamalı Bir Değerlendirme. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 30, 57-68.
- Eva K. J. (2004). Effects of Adoption of International Financial Reporting Standards in Belgium: The Evidence from BEL-20 Companies. *Accounting in Europe*, 1(1), 51-70.
- Eva K. J. ve Sylwia G. T. (2006). Implementing IFRS from the Perspective of EU Publicly Traded Companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15, 170-196.
- Ferrer, R.C. ve Ferrer, G.J. (2011). Liquidity and Financial Leverage Ratios: Their Impact on Compliance With International Financial Reporting Standards (IFRS). *Academy of Accounting and Financial Studies Journal* 15(1), 135-150.
- Fitó, A., Gómez, F., ve Moya, S. (2012). Choices in IFRS Adoption in Spain: Determinants and Consequences. *Accounting in Europe*, 9(1), 61-83.
- Fülbier, R. U., Lirio Silva, J., ve Pferdehirt, M. H. (2006). Impact of lease capitalization on Financial ratios of listed German companies. *Social Sciences Research Network E-Journal*. 60(2), 122-144
- Gastón, S. C., García, C. F., Jarne, J. I. J., ve Gadea, J. A. L. (2010). IFRS Adoption in Spain and the United Kingdom: Effects on Accounting Numbers and Relevance. *Advances in Accounting*, 26(2), 304-313.
- Gebhardt, G. U., ve Novotny-Farkas, Z. (2011). Mandatory IFRS adoption and accounting quality of European banks. *Journal of Business Finance & Accounting*, 38(3-4), 289-333.
- Harris, P., Stahlin, W., Arnold, L. W., ve Kinkela, K. (2013). GAAP vs IFRS Treatment of Leases and the Impact on Financial Ratios. *Review of Business & Finance Studies*, 4(2), 97-106.
- Iatridis, G. ve Rouvolisb, S. (2010). The Post-Adoption Effects of the Implementation of International Financial Reporting Standards in Greece. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 19(1), 55-65.
- Ibiamke, N. A., ve Ateboh-Briggs, P. B. (2014). Financial Ratios Effect of International Financial Reporting Standards (IFRS) Adoption in Nigeria. *Journal of Business and Management Invention*, 3(3), 50-59.

- Jacqueline, H. (2007). IAS/IFRS in Belgium: Quantitative Analysis of the Impact on the Tax Burden of Companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16, 69-89.
- Jeffers, A. E., Mengyu, W., ve Askew, S. (2010). The switch from US GAAP to IFRS-Implications for Analysis Involving Inventories. *Proceedings of The Northeast Business & Economics Association*, 48-54.
- Jeno, B. (2011). International Accounting Standards Effects on Business Management: Evidence From Hungary. *Global Journal Of Management and Business Research*, 11(6), 12-17.
- Jindrichovska, I., ve Kubickova, D. (2012). Impact of IFRS Adoption on Key Financial Ratios: the Case of the Czech Republic. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 10(2), 133-146.
- Karakuş, İ. Z. (2014). Tek Düzen Hesap Planı ve UFRS'ye Göre Elde Edilen Finansal Oranların Hisse Getirileri İle İlişkisinin Karşılaştırmalı İncelenmesi: BİST'te Bir Uygulama. *Journal of Yaşar University*, 9(34), 5870-5886.
- Karapınar, A., Figen, Z., ve Bayırlı, R. (2012). Impact of Inflation Accounting Application on Key Financial Ratios. *Journal of Business Research*, 4, 44-57.
- Kaya A., Hatunoğlu, Z., ve Özçalıcı, M. (2015). Türkiye'deki Tekstil Firmalarının Verimlilik Değerlerinin TFRS Öncesi ve Sonrası Dönemler için Karşılaştırılması. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*. 7(3), 79-90.
- Klimczak, K. M. (2011). Market reaction to mandatory IFRS adoption: Evidence from Poland. *Accounting and Management Information Systems*, 10(2), 228-248.
- Kristýna, H. (2015). IFRS Versus CZ GAAP: Influence of Construction Contracts on Financial Indicators. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 2(3), 76-86.
- Leventis, S., Dimitropoulos, P. E., ve Anandarajan, A. (2011). Loan Loss Provisions, Earnings Management and Capital Management Under IFRS: The Case of EU Commercial Banks. *Journal of Financial Services Research*, 40(1-2), 103-122.
- Lueg, R., Punda, P., ve Burkert, M. (2014). Does Transition to IFRS Substantially Affect Key Financial Ratios in Shareholder-Oriented Common Law Regimes? Evidence From the UK. *Advances in Accounting*, 30(1), 241-250.
- Malíková, O., ve Brabec, Z. (2012). The influence of a different accounting system on informative value of selected financial ratios. *Technological and Economic Development of Economy*, 18(1), 149-163.

- Mary B., Wayner L. ve Mark H. Lang (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*.46(3), 467-498.
- McConnell, H. A. (2012). The Effect of IFRS on the Financial Ratios of Canadian Public Mining Companies. *East Tennessee State University Undergraduate Honors Thesis*. Paper 50.
- Mingyi H. ve K.R. Subramanyam (2007). Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: The Case Of Germany. *Springer Science-Business Media LLC*, 12, 623-657.
- Munteanu, A., Brad, L., Ciobanu, R., ve Dobre, E. (2014). IFRS Adoption in Romania: The Effects Upon Financial Information and its Relevance. *Procedia Economics and Finance*, 15, 288- 293.
- Outa, E.R. (2011). The Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) Adoption on the Accounting Quality of Listed Companies in Kenya. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*. 1(1), 212-241.
- Padrtová, M., ve Vochozka, M. (2011). The Value Statements According to IFRS in Comparison with the Financial Statements in Accordance with Czech Accounting Standards. *Economics and Management*, 16, 80-85.
- Palka, P., ve Svitakova, B. (2011). Impact of IFRS for SMEs Adoption on Performance of Czech Companies. Recent Researches in Economics and Management Transformation. *International Conference on Economy and Management Transformation*. 49-54.
- Pazarskis, M., Alexandrakis, A., Notopoulos, P., ve Kydros, D. (2011). IFRS Adoption Effects in Greece: Evidence from the IT Sector. *MIBES Transactions-International Journal*, 5(2), 101-111.
- Platikanova, P. (2007). Market Liquidity Effects of the IFRS Introduction in Europe. *Available at Social Sciences Research Network*. Electronic Copy, 1-52.
- Punda, P. (2011). *The Impact IFRS Adoption on Key Financial Ratios Evidence From The UK*. Yüksek Lisans Tezi. Aarhus School of Business.
- Seay, S. S. (2014). The Economic Impact Of IFRS-A Financial Analysis Perspective. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 18(2), 119.
- Silva, F.J.F., Couto G., ve Cordeiro, R. M. (2009). Measuring the impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) to Financial Information of Portuguese Companies. *Revista Universo Contábil*, 5(1), 129-144.
- Sovbetov, Y. (2015). How IFRS Affects Value Relevance and Key Financial Indicators? Evidence from the UK. *International Review of Accounting, Banking and Finance*, 7(1), 73-96.

- Tanko, M. (2008). The Effect of IFRS Adoption on the Performance of Firms in Nigeria. *Journal of Administrative and Economic Sciences*, 5(2), 133-157.
- Tawiah, V. K., ve Benjamin, M. (2015). Conservatism Analysis on Indian Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) and International Financial Reporting Standards (IFRS). *International Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 2(6), 8-14.
- Taylor, G., ve Tower, G. (2011). Determinants of financial ratio disclosure patterns of Australian Listed Extractive Companies. *Australian Accounting Review*, 21(3), 302-314.
- Terzi, S., Öktem, R. ve Şen, İ.K. (2013). Impact of Adopting IFRS Empirical Evidence from Turkey. *International Business Research*, 6(4), 55-66.
- Theresa, H. (2013). *The Effects of Adopting IFRS: The Canadian Experience*. Doktora Tezi, George State University.
- Tsalavoutas, I., ve Evans, L. (2010). Transition to IFRS in Greece: Financial Statement Effects and Auditor Size, *Managerial Auditing Journal*, 25(8), 814 – 842.
- Yenigün, T. ve Aydemir, O. (2015). TMS/IFRS Uygulamalarının Oran Analizine Muhtemel Etkileri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 65, 63-80.
- Wilco W. (2006). *Determining The Impact of IFRS on European Accounting Practice Using Financial Ratio Analysis*. Yüksek Lisans Tezi. Tilburgh University.

TARIMIN FİNANSMANINDA; TARIMSAL İŞLETMELERİN, ORGANİZE TARIM KREDİ KAYNAKLARINDAN KREDİ KULLANIMLARI İLE SOSYO-EKONOMİK YAPILARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: EDİRNE BÖLGESİ ÖRNEĞİ¹

Relation Between Socio – Economics Constitutions of Farming Enterprises and Their Use of Credit from Organized Agricultural Credit Resources in the Finance of Agriculture: The Sample of Edirne Region

Gönderim Tarihi: 12.10.2016

Kabul Tarihi: 30.11.2016

Hüseyin ERDAŞ*

Yasemin ORAMAN**

ÖZ: Bu çalışmada Edirne bölgesindeki tarımsal işletme sahiplerinin kredi kullanım özellikleri ve nedenleri ortaya konularak, tarımsal işletmelerin nasıl desteklenmesi gerektiği ve tarımsal kredilerden nasıl yararlanılması gerektiği amaçlanmıştır. Araştırmaya ait orijinal veriler Edirne Bölgesinde dokuz ilçede 380 tarımsal işletme sahibi ile yüz yüze görüşülerek anket çalışması yoluyla elde edilen bilgilerden oluşturulmuştur. Saha araştırmasında elde edilen verilerin analizinde Lojistik Regresyon yönteminden yararlanılmıştır. Tüm saha araştırmalarından elde edilen bulgulara ve izlenimlere göre tarımın devlet tarafından yeterli miktarda desteklenmediği ve bunun sonucu olarak tarımsal işletme sahiplerinin %64,2'sinin organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından kredi kullanarak tarımsal işletmelerini finanse ettikleri tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular ışığında tarımsal işletme sahiplerinin tasarruflarının artması tarımsal kredi kullanımlarını düşürürken, tarımsal giderlerinin artması ve tarımsal kuruluşlara üye olmaları ise organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından kredi kullanım oranlarını arttırmaktadır. Bu sonuçlardan hareketle, Türkiye’de tarımın devlet tarafından daha fazla desteklenmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır. Ayrıca tarımsal işletme sahiplerinin tarımsal kredi kullanarak sağladıkları finansmanlarının da mutlaka azaltılması öngörülmektedir. Tarımsal işletmelerin tarımsal girdilerinin daha fazla desteklenmesi ve tasarruflarının artırılması için üretim planlarının oluşturulması ve gelirlerinin

¹ Bu çalışma, Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı 2012 Yılı Bahar Dönemi Doktora Tezinden üretilmiştir.

* Öğr. Gör. Dr., Trakya Üniversitesi/ Havsa Meslek Yüksekokulu/Finans-Bankaçılık ve Sigortacılık Bölümü, huseyinerdas@trakya.edu.tr

** Doç.Dr., Namık Kemal Üniversitesi/Ziraat Fakültesi/Tarım Ekonomisi Bölümü, yoraman@nku.edu.tr

arttırılması gerekmektedir. Tarımsal girdilerin üretimdeki maliyetlerinin düşürülmesi için ise işletmeler arasında örgütlenmeyi arttırarak öz sermayelerinin güçlendirilmesi sağlanmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Finansman, Tarımsal Kredi, Tarımsal Destekleme, Lojistik Model.

ABSTRACT: In this Study, it was aimed how to support agricultural enterprises and how to benefit from agricultural loans by exhibiting the reasons and loan to use features of the owners of agricultural enterprises in Edirne region. The original data belonging to the study was made up of the information derived from survey study by meeting face to face with 380 agricultural enterprise owners in nine counties in Edirne region. Logistic regression method has used in the analysis of data derived from field research. According to the observations and finding obtained from all field researches, It was revealed that the state did not support the agriculture sufficiently enough and thus 64,2% of the owners of agricultural enterprises could finance their management by using credit from sources of agricultural credit organized. In the light of the information gained, the increase in the savings of agricultural business owners decreases the use of agricultural credits, while the increase of agricultural expenditures and the membership of agricultural institutions increase the credit utilization rates from organized agricultural credit sources. According to these results, it is emerged as a necessity that agriculture in Turkey should be supported more from the state. Also, it is predicted that the financing handed in agricultural enterprises by using credit should be decreased certainly. For supporting agricultural enterprises' inputs more and increasing their savings, constructing their production plans and enhancing their incomes are required. On the other hand, it should be provided that shareholders' equity should be empowered by increasing organization among enterprises.

Keywords: Financing, Agricultural Credit, Agricultural Supporting, Logistic Model.

GİRİŞ

Tarım sektörü Türkiye için sadece ekonomik değil, politik, sosyal ve kültürel boyutları ile önem taşıyan sektörlerden biridir. Ancak, sektörün mevcut sorunları dikkate alındığında bu önemin yeterince algılanmadığı söylenebilir. Oysaki Türkiye tarımı çok az ülkenin sahip olduğu bir potansiyele sahiptir. Bu potansiyelin harekete geçirilmesi, ülkemiz ekonomisine ve toplumsal kalkınmamıza önemli katkılar sağlayabilecektir. Tüm bu olumsuzluklara rağmen tarım, temel ihtiyaç maddelerini üreten stratejik ve vazgeçilmez bir sektördür.

Tarım, Edirne İlinin sosyal ve ekonomik kalkınma sürecinde ağırlıklı sektörlerden biridir. Bu süreçte tarımsal işletmelerin sermaye yapısının geliştirilmesi gerekmektedir. Edirne'de tarımsal işletmelerin büyük çoğunluğunun küçük ölçekli olması, işletmelerin üretim yapılarına bağlı olarak yıllık gelir düzeyleri, tasarruf yapmalarına çok az olanak vermektedir. Bu nedenle tarımsal işletmeler öz sermaye eksikliğini organize olmuş kredi kaynaklarından karşılamak zorun-

luluğunda kalmaktadırlar. Eğer tarımsal işletmeler, organize olmuş tarım kredi kaynaklarından kredi ihtiyaçlarını karşılayamazlarsa, organize olmamış kredi kaynaklarına yönelmektedirler. Bu görüşler doğrultusunda Edirne ili ve ilçelerinde işletmelerin organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından kredi kullanma durumları sosyo-ekonomik yapıları arasındaki ilişkinin ortaya konulması ve bu duruma uygun önerilerin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Böylece yerel olarak yapılan bu çalışma ile Türkiye tarımında kredilerin geleceği ve yapılması gerekenler için bir ışık tutulmuş olacaktır. Literatürde tarımsal kredilerle ilgili birçok çalışma yapılmış ve tarımsal kredilerin belirleyicileri olarak genellikle tarımsal gelir, arazi büyüklüğü gibi değişkenler dikkate alınmıştır. Ayrıca çalışmada sosyo-ekonomik değişkenlerin neredeyse tamamı araştırmanın içeriğine dahil edilmiştir.

Tarım kredileri, tarım işletmelerinin yatırım veya günlük harcamalarının finansmanını sağlamak amacıyla teminat karşılığında belirlenen geri ödeme süresi ve belirlenen koşullarda aynı ya da nakdi olarak kullandırılabilen yabancı kaynaklardır (Duman, 1997). Bir başka tanımla ise tarımsal işletme sahiplerinin üretim faaliyetlerini gerçekleştirmek, iyileştirmek veya büyütmek için çeşitli üretim araçlarını elde etmek ve çeşitli şekillerdeki işletme ve tesis-ekipman masraflarını karşılama konusunda öz sermayenin yeterli olmadığı durumlarda nakit sermayeyi tamamlamak için doğrudan doğruya üretimde kullanmak zorunda kaldıkları ekonomik fayda ve etkisi kısa veya uzun süren yabancı kaynaklardır (Adıgüzel, 2006) olarak tanımlanabilir.

Tarımsal kredilerin amacı yatırım veya işletme varlıklarını ya da her ikisini de tamamlamak, üretimi ve verimi arttırmak ve iyileştirmek, tarımsal işletme sahibi olmak, tarımsal ürünleri işlemek, değerlendirmek, tarımsal üretime girdi temin etmek ve ürünlerin pazarlamasını kolaylaştırmak olarak sayılabilir (Erdogan, 2002). Tarımsal kredilerin kullanılma nedenleri ise tarım piyasasında istikrarsızlık ve düzensizlik, tarım sektöründeki düşük karlılık, düşük verim, düşük tasarruf, teslimat problemleri, ürün fiyatlarının belirsizliği ve tarım politikalarının yetersizliği (Bearman vd., 2014).

Tarımın doğa koşullarına bağımlı ve doğa koşullarındaki belirsizlikler gibi risklere sahip olması gelişmiş ülkelerde tarımda sigorta sektörünün gelişmiş olmasına sebep olmuştur. Ticari bankalar için riskli sayılan diğer durum ise sermaye azlığı, krediye karşılık yeterli teminat alınamaması veya yasal takip durumunda ipoteğin nakde çevrilmesinde yaşanan güçlükler olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum bankaların krediyi vermeden önce kırsal müteşebbisin gelir yaratma gücünü ve yönetim kabiliyetini yakından izlemesini gerektirmektedir (Gültekin, 2008).

Finans sektörünün gelişmediği ülkelerde üreticilerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için farklı kaynaklara yönelmeleri kaçınılmaz olmaktadır. Banka-

laşmanın düşük seviyede olduğu ve resmi kredi kurumlarının fonksiyonel çalışmadığı gelişmekte olan ülkelerin çoğunda tarımsal üreticilerin gereksinim duydukları krediyi komşu, akraba, arkadaş, tüccar, esnaf, aracı-tefecî gibi organize olmamış kredi kaynaklarından sağlandığı görülmektedir (Barth ve Caları, 2006).

Küçük üreticilerin kredi kullanmak için bankalara ulaşmaların zor olması, kurumlar tarafından krediye uygun görülmemeleri, kredi miktarlarının düşük olması, vadelerinin kısa olması üreticilerin yüksek faizli borç almalarına sebep olmaktadır. Herhangi bir hukuki alt yapıya dayanmayan, kredinin nerede kullanılacağına sorgulanmadığı, teminatı olmayan, işlemlerinin az olduğu, kredi kullanma süresinin kısa olduğu, işlem ücretlerinin olmaması nedenleri ile çiftçiler organize olmayan tarımsal kredi kaynaklarına yönelebilmektedir (Wahid, 2013). Bu durum çoğu zaman borç alanların aleyhine olacak şekilde anlaşmazlıklara neden olmaktadır. Organize olmamış kaynaklardan alınan krediler gerçek bankacılık hizmetlerinin yerini tutmamakla birlikte usulüne uygun krediye ve tam bir aracılık hizmetine erişiminin olmaması, tarımsal kalkınmayı engellemekte ve kırsal kalkınma hedeflerini olumsuz yönde etkileyerek, kırsaldan kente göçlere, dağılmış aile yapılarına neden olabilmektedir.

Tarımın üretim alanlarının çok farklı olması kredi verilmiş şekillerinin de değişmesine ve çeşitlenmesine yol açmaktadır. Tarımsal krediler, vadelerine göre kısa vadeli krediler, orta vadeli krediler, uzun vadeli krediler, amaçlarına göre, üretimle ilgili krediler, pazarlama kredileri, tarım sanayi kredileri, konularına göre ise bitkisel üretim kredileri, hayvancılık kredileri, tarımsal kalkınma kredileri, olarak çeşitlendirilebilmektedir (Eraktan, 1988: Dernek, 2006).

LİTERATÜR TARAMASI

Küçük çiftçilere gelişmiş teknolojileri tanıtılması ve çiftçilerin bu teknolojilere sahip olabilmesi için gerekli kredilerin zamanında ödenmesi gerektiğini önermiştir (Miller, 1977). Çalışmalarında tarımsal kredilerin daha çok küçük çiftçileri desteklemesi gerektiği ancak bu çiftçilerin kredi kullanımı için yetersiz teminattan dolayı kredi kaynaklarına ulaşmasının güç olduğunu belirtmişlerdir (Schaefer ve Pischke, 1982). Gelişmekte olan ülkelerde gelişmenin önemli bir kolunu kredilerin oluşturduğunu ve kredi yoluyla tarımın diğer sektörler yanında geride kalmasının önlenebileceğini ileri sürmüşlerdir (Braverman ve Guasch, 1990). Peru'daki kredi kısıtlı ve kısıtlı olmayan bireyler arasında verimlilik ve zenginlik arasındaki ilişkide kredi kısıtlanmasının kaynak verimliliği üzerinde olumsuz etkilediği, tüm kredi kısıtlamalarının kaldırılmasının tarımsal üretim değerini arttıracığı tahmin edilmektedir (Lianto, 1993). Daha sonra Peru'da yapılan diğer çalışmada, Sigorta yapısının zayıf olduğu bölge-

lerdeki tarımsal üretkenlik üzerindeki kredi kısıtlamalarının etkilerini ortaya koymuş, Peru'nun kuzeyindeki bölgelerde tarımsal işletmelerin üretkenliği üzerinde negatif etkisi olduğunu, tarımsal performansın güçlendirilmiş yasal finansal kuruluşlarla elde edilebileceğini ortaya koymuştur (Guirkinger ve Boucher,2007). 1970-2003 yılları arasında Gana ekonomisinde tarımsal kredilerin önemini ortaya koymak için Logit model analizi yapılmış, tarım sektöründe verilen kredi hacminde çalışma dönemi süresince düşüş olduğu, ayrıca Logit model sonucu finansal liberilizasyonun tarımsal kredi dağıtımına etkisi incelemiş, Gana Merkez Bankasının tarıma kredi vermek için teşvik edilmesi gerektiği, para politikası araçlarının tarım sektörüne olan akıcı teşvik etmek için makul aralıklarla kullanılması gerektiğini, mali liberilizasyonun kaynak tahsisine önemli etkisi olduğunu ortaya koymuştur (Asiedu ve Fosu, 2008). 1972-2008 yılları arası zaman serileri kullanılarak kurumsal kredilerin tarımsal üretimdeki rolü araştırılmış Cobb-Douglas üretim fonksiyonu, en küçük kareler yöntemi kullanılarak, tarımsal üretim artışının, tarımsal kredilere, sulanabilirliğe, ürün yoğunluğuna ve tarımsal iş gücüne önemli bir şekilde bağlı olduğu ortaya konulmuştur (Sial vd., 2011). Hindistan ekonomisinde organize olmamış kredi kaynaklarının organize kredi kaynaklarından daha yoğun olarak kullanıldığını ortaya koyarak küçük ve marjinal çiftçilerin kredi politikasından dışlanarak daha fazla büyük çiftçilerin yararlandığını belirlenmiş, formal kaynakların küçük çiftçilere daha iyi kaynak sağladığını ve organize olmamış kaynakların hala faiz oranlarının yüksek olduğunu ortaya koymuştur (Chaudhuri ve Dwidebi, 2002). Hükümetin faiz oranlarının yüksekliği üzerindeki etkisinin azaltılmasına, kredi tahsislerinin meşgul olmamasına, işlevsel ya da finans hizmetlerinin doğrudan sağlanmasının gerektiğini vurgulamıştır. Aynı zamanda da hükümetin daha çok kırsal kalkınma, eğitim ve iyileştirme üzerinde yoğunlaşmasının gerektiğini, yeni finans kurumlarının desteklenmesi gerektiğini ve yöneticilerin kapasitelerinin arttırılması gerektiğini ortaya koymuştur (Gaisina, 2011). Sırbistan yapılan çalışmada tarım kredi faiz oranlarının uygun olduğu ancak geri ödeme sürelerinin kısa olmasının problem olduğunun alınan tarımsal kredilerin devlet kontrolünden verilmesi gerektiği ve üretim alanlarında kullanılması gerektiğini ortaya koymuşlardır (Radovic vd., 2013).

TÜRKİYE'DE TARIMSAL FİNANSMAN

Türkiye'de tarımın finansman yapısı incelendiğinde öncelikle devlet tarafından tarımsal işletmelere verilen desteklemeler gelmekte, ikinci olarak organize olmuş finansman kuruluşları ve son olarak da organize olmamış finansman kuruluşlar ya da şahıslar gelmektedir.

Türkiye’de yıllar itibariyle tarımsal destekler incelendiğinde Gayri Safi Milli Hasılanın %1’ ine ulaşmamaktadır. Yıllar itibariyle ekonominin gelişimi ile arttığı düşünülse de desteklerin yıllık ortalama dağılımı %0,5 seviyelerinde kalmaktadır (Tablo.1). Tarımsal desteklerin çeşitlendirilmesi ve artırılması gerekmektedir.

Tablo 1. Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri İçinde Tarımsal Destekler

Yıllar	Tarımsal Destekleme Ödemeleri (Milyon TL)	Gayri Safi Milli Hasıla (Milyon TL)	Tarımsal Destekleme Ödemeleri/ GSYH (%)
2000	359	166.659	0,2
2001	1.033	240.224	0,4
2002	1.868	350.476	0,5
2003	2.805	454.781	0,6
2004	3.084	559.033	0,6
2005	3.707	648.932	0,6
2006	4.747	758.391	0,6
2007	5.555	843.178	0,7
2008	5.809	950.534	0,6
2009	4.495	952.559	0,5
2010	5.817	1.098.799	0,5
2011	6.961	1.297.713	0,5
2012	7.553	1.416.798	0,5
2013	8.684	1.567.289	0,6
2014	9.148	1.748.168	0,5
2015	9.971	1.953.561	0,5
2016*	11.644	2.206.828	0,5

*Tahmini Bütçe, bumko.gov.tr

Verilen tarımsal desteklemelerin yeteri miktarda olmaması, girdi fiyatlarının yükselmesi, ürünlerin satış fiyatlarının düşük olması tarımsal işletme sahiplerinde finansman açığına neden olmaktadır. Finansman açığı olan işletmeler T.C. Ziraat Bankasından sübvansiyonlu tarımsal kredi kullanmaktadırlar. Ancak kullanılan tarımsal kredilerin miktarı işlenen arazi ile orantılı olması ve az miktarda olması yeteri kadar finansman açığını kapatmamaktadır. Alınan tarımsal kredilerin faizinin düşük olması ve denetimlerin az olması nedeni ile ise tarım dışı faaliyetlerde kullanılması (düğün, ev eşyalarının değiştirilmesi, ihtiyaçların karşılanması v.b.) kredilerin tarım dışına kaymasına neden olmaktadır. Tarım işletmeleri açık kalan finansmanlarını özel bankalardan kapatma yoluna gitmektedirler. Özel bankalardan alınan kredilerin faiz oranlarının yüksek olması işletme sahiplerini ödeme dönemlerinde zor durumda bırakmakta ve arazilerinin ellerinden gitmesine neden olmaktadır. Özel bankalardan da finansman açığını kapatamayan işletmeler organize olmamış kaynaklardan borç para almaktadırlar. Tefecilerden alınan kredinin vadesinin az

olması karşılığında çiftçilerin arazilerinin tefecileri geçmesi ile sonuçlanmaktadır. Bu durum tarımsal işletme sahiplerinin iflas etmesine ve köyden kentlere göçe neden olmakta ya da büyük çiftliklerde işçi olarak çalışmalarına neden olmaktadır.

Türkiye’de tarımsal desteklerin zamanında ve yeterli miktarda olmaması tarımsal işletmelerde finansman açığına neden olmaktadır. Bu durumun farkında olan yabancı menşeli bankalar tarım sektörüne girmeye başlamıştır. Bu durum çiftçilerin arazilerinin alınmasına kadar giden bir olay olmaya başlamıştır.

Türkiye’de tarım sektöründe uygulanan destekleme politikaları arasında tarım kredi politikalarını önemli bir yeri bulunmaktadır. Tarım sektörünün ülkemizde düşük faizli ve uzun vadeli kredilerle desteklenmesi Cumhuriyet döneminden önce başlamış ve bugünlere kadar aralıksız olarak süregelmiştir. Tarım sektörüne bankalar tarafından verilen krediler yıllar içinde dalgalanma göstermiş, 1950-1960 dönemi ve 1970 dönemi tarımsal kredilerin toplam krediler içinde payının yükseldiği dönemler olmuştur. 2000 yılı öncesinde Türkiye’de tarım işletmelerine kredi veren bankalar T.C. Ziraat Bankası ve Tarış Bank idi. Ancak Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası direktifi ile görev zararları gerekçe gösterilerek Ziraat Bankası’nın tarıma kredi vermesi azaltılmıştır (Şahin, 2009). 2003 yılından sonra T.C. Ziraat bankası dahil olmak üzere diğer tüm özel bankalar tarım sektörüne kredi vermeye başlamıştır. 2000- 2003 yıllar arasında T.C. Ziraat Bankasının bu dönemdeki boşluğunu özel bankalar kapatmaya çalışmış olsalar da kapatamamışlardır. 2001 yılında tarım kredi kullandıran tek özel sermayeli banka Şeker Bank iken, 2004 yılında Deniz Bank ile Anadolu Bank, 2005 yılında Finans Bank tarıma kredi kullandırmaya başlamışlardır (Güneş, 2009). Daha sonra ki yıllarda tarımdaki gelişme ve rekabetin hızlanması ile birlikte bankacılık sektörü tarım sektörünü bir kere daha keşfetmiş ve özel bankalar tarım sektörüne daha yoğun şekilde kredi vermeyi sürdürmüşlerdir. Günümüzde tarıma kredi veren banka sayısı giderek artış göstermektedir.

Türkiye de kredi paketi ve tarım sektöründe uygulamaları olan büyük bankalar Ziraat Bankası, Vakıfbank, Denizbank, Halk Bankası, İş Bankası, Garanti Bankası, Finans Bank, Ak bank, Şeker Bank, Türk Ekonomi Bankası ve Yapı ve Kredi Bankasıdır. Son yıllarda Albaraka Türk, Kuveyt Türk ve Türkiye Finans gibi katılım bankaları da tarıma kredi veren bankalar arasında yer almaktadır.

YÖNTEM

Araştırma materyali birincil verilerden elde edilmiştir. Araştırmaya ilişkin birincil veriler tarımsal işletme sahiplerinin tarımsal krediler hakkındaki düşüncelerini ölçebilmek için yüz yüze görüşme tekniği ile yapılan anket yöntemi ile elde edilmiştir

Araştırmanın orijinal verilerini elde etmek için anket formları hazırlanmıştır. Anket uygulanacak çiftçi sayının belirlenebilmesi için, Edirne Tarım İl Müdürlüğünden Edirne İli ve İlçelerinde 2010 Yılı Çiftçi Kayıt Sistemine (ÇKS) kayıtlı çiftçi sayısı belirlenmiştir. Elde edilen verilere göre 33.588 çiftçinin ÇKS'ne kaydının olduğu tespit edilmiştir. Ancak çiftçilere yönelik anket uygulamasında ana kütlelerin tamamı ulaşılabilir nitelikte olmadığı için örnek kitle, ana kütleleri temsil edebilecek çiftçilerin belirlenmesinde örnekleme yöntemi ile seçilmiştir.

Çalışmada yapılan anketler, tarımın finansmanı ile tarımsal krediler arasındaki ilişkiyi ortaya koyması açısından önemli bir yer teşkil etmektedir. Anket sayısının belirlenebilmesi için örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Örnekleme yönteminin formülü ile anket sayısı aşağıda belirlenmiştir (Çakıcı v.d,2015).

$$n = \frac{N.Z^2 .p.q}{d^2.(N-1)+ Z^2 .p.q} = \frac{(33.588).(1,96)^2).(0,50).(0,50)}{(0,05)^2.(33.588-1)+(1,96)^2).(0,50).(0,50)}$$
$$= \frac{32.257,9152}{84,9279} = 379,827 \cong 380 \text{ adet anket}$$

n: Anket sayısı

N: Popülasyon

p: Popülasyonda Tarımsal Kredi Kullananlar

q: (1-p) Popülasyonda Tarımsal Kredi Kullanmayanlar

d²: Örnekleme hatasının karesi

z²: Güven aralığına denk gelen istatistiksel z değeri

Edirne İli ve İlçelerinde yapılacak anket sayısı %95 güven aralığının da %5 hata ile anket sayısı 380 adet olarak hesaplanmıştır. Belirlenen anket sayısı Edirne ili ve ilçelerinde Çiftçi Kayıt Sistemine kaydedilmiş tarımsal işletme sayısı dikkate alınarak hesaplanmıştır. Bulunan örnek sayısı tabakalara göre oranlanarak çiftçi sayıları belirlenmiştir (Tablo.2). Anketler kolayda örnekleme yöntemi ile çiftçilerle yüz yüze görüşme tekniği kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 2. Edirne ve İlçelerinde Uygulanacak Anketlerin Dağılımı

İlçe Adı	Edirne İli İşletme Sayısı		Uygulanacak Anket Sayısı	Anket Sayısı
	Adet	%		
Enez	1.346	4	15,2	15
Keşan	4.812	14,32	54,416	55
İpsala	5.955	17,72	67,336	67
Meriç	2.453	7,30	27,74	28
Uzunköprü	7.314	21,77	82,726	83
Süloğlu	1.337	3,99	15,162	15
Lalapaşa	1.935	5,76	21,888	22
Havsa	4.073	12,12	46,056	46
Merkez	4.363	12,98	49,324	49
TOPLAM	33.588	99,96 \approx 100	379,827 \approx 380	380

Tarımsal işletme sahiplerine uygulanan toplam 380 anket Pasw 18.0 paket programında genel bir veri tabanı oluşturulmuş ve sorulan sorulara göre genel bir kodlama planı yapılmış, paket program kullanılarak değerlendirilmiştir.

Araştırma sonuçları kullanılarak Logit model uygulanmıştır. Modelde bağımlı değişken olarak organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından tarımsal kredi kullanımı belirlenmiştir. Pasw 18 paket programı kullanılarak öncelikle Ki-kare bağımsızlık analizi yapılarak değişkenler arasındaki ilişki belirlenmiştir. Bağımlı değişkenleri etkileyen değişkenler model içine alınmış, diğer değişkenler model dışına itilerek modelin yorumlanması yapılmıştır.

Lojistik regresyon analizi, değişkenler arasında çoklu bağlantı sorununu yok sayar fakat regresyon analizinde katsayıların yanlış tahmin edilmesine ve katsayıların standart hatalarının yüksek çıkmasına yol açtığı gibi modelin tahmin gücünü de zayıflatan çoklu bağlantı sorununu, lojistik regresyon analizinde de benzer sorunlar yaratabilir. Bu istenmeyen durumlarla karşılaşmamak için değişkenler arasında ilişki olup olmadığı incelemek gerekmektedir (Hosmer ve Lemeshow, 2000).

Lojistik regresyon analizi, sınıflama ve atama işlemi yapmaya yardımcı olan bir regresyon yöntemidir. Bu model ikili seçim durumlarında kullanılır. Bu model farklı olasılık aralıklarını (0,1) sınırlandırmak için kullanılan ve S şekilli bir eğridir (Hill v.d, 2001). Normal dağılım varsayımı, süreklilik varsayımı ön koşulu yoktur. Bağımlı değişken üzerinde açıklayıcı değişkenlerin etkileri olasılık olarak elde edilerek risk faktörlerinin olasılık olarak belirlenmesi sağlanır. Lojistik regresyon modellerinde, bağımlı değişken üzerinde bağımsız değişkenlerin etkileri olasılık olarak elde edilerek risk faktörlerinin olasılık olarak belirlenmesi sağlanmaktadır (Özdamar, 2002). Lojistik regresyon modelleri

sosyal bilimlerde değişkenler arasında ve bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasında ilişki ortaya koymak için nitel veriler kullanılan bir modelledir. Bunun nedeni olarak ekonomide yer alan faktörlerin davranışlarının nitel olması gösterilebilir. Örneğin tarımsal işletme sahibinin arazi-ekipman alırken, tasarruflarını değerlendirirken, kredi kullanacağı bankalar arasında tercih yaparken, kredilerinin vadesini belirlerken, tasarruflarını değerlendirirken mevcut alternatifler arasında tercih yaparken ve bu gibi bir çok durumda nitel değişken söz konusu olmaktadır (Hosmer ve Lemeshow, 2000).

Modelin uyum iyiliği, bağımlı değişkeni açıklanmak için oluşturulan en iyi modelin etkinliğinin ölçüsünü göstermektedir. Bağımlı değişkeni açıklamak için oluşturulan uyum iyiliği G testi ile test edilecektir. G testi ile bulunan sonuç Omnibus test istatistiği ile karşılaştırılacaktır. Omnibus test istatistiği modelin model, block ve step olarak Ki-kare değerlerini hesaplamaktadır. Hesaplanan katsayılar $p < 0,05$ değerinden küçük ve serbestlik derecesine göre anlamlılığı test edilecektir. Tüm testlerde anlamlılık düzeyi p değeri $< 0,05$ ise H_0 red olacak şekilde hipotez değerlendirilecektir. H_0 hipotezinin red olması teste göre, katsayının, ya da modelin anlamlı olduğunun göstergesidir. İlk adımda sabit hariç diğer değişkenler için χ^2 dağılımına bakılacaktır. Oluşan serbestlik derecesinde χ^2 dağılımı %5 anlamlılık düzeyinde bulunan değerdir. İki farklı -2 Log Likelihood farkı bulunacaktır. Model χ^2 değeri (G İstatistiği) sadece sabit terim içeren model ile tüm değişkenleri içeren model arasındaki farkı göstermektedir. Bulunan sonuca göre modelin anlamlı olması için -2Log Likelihood değerinin yeterli olup olmadığı karşılaştırılacaktır. Parametrelerin anlamlılığı için Wald testi sonuçları dikkate alınacaktır. Wald değeri büyüdükçe parametrelerin anlamlılığı da artmaktadır. Değişkenlerin anlamlı olanlar $p < 0,10$ olan değerlerlerdir (Kutlar, 2005).

Olabilirlik oran testi önce tahmin edilen ve gözlemlenen modelin karşılaştırılmasında kullanılır. En çok olabilirlik yöntemi, gözlenen veri kümesini elde etmenin olasılığını maximum yapan bilinmeyen parametrelerin değerlerini verir. Bu testte parametrelerin teorik modeli iyi temsil edip etmediği test edilmektedir ($H_0 = \beta_0$). Modelin geçerli olabilmesi için sıfır hipotezinin kabul edilmesi gerekmektedir. Sıfır ve alternatif hipotezlerin test edilmesinde L istatistiğinin dönüştürülmüş şekli olan -2log L istatistiği kullanılmaktadır (Kalaycı, 2006). Olabilirlik fonksiyonu sapma olarak adlandırılan aşağıdaki eşitlikten yararlanarak elde edilir.

$$D = -2 \text{Log} \left(\frac{\text{Kestirilen modelin olabilirliği}}{\text{doymuş modelin olabilirliği}} \right) = -2 [\log L(R) - \log L(F)]$$

Fonksiyonun yazılmasıyla;

$$D = \sum_{i=1}^n d_i^2 = -2 \sum_{i=1}^n (y_i \log \left(\frac{\hat{p}_i}{y_i} \right) + (1 - y_i) \log(1 - \hat{p}_i)) / (1 - y_i)$$

Yukarıdaki biçime dönüştürülen sapma ölçütü P modelde yer alan parametre sayısını göstermek için (n-p) serbestlik dereceli Ki-kare Çizelge değeri ile karşılaştırılmaktadır (Tatlıdil, 2002). Bağımsız bir değişkenin olduğu ve olmadığı durumlardaki D değerleri karşılaştırılır. Bu test aynı zamanda hipotez testi amacıyla kullanılmaktadır. Doğrusal regresyon modellerde normal dağılım gösteren hata terimleri lojistik regresyon modellerinde binom dağılımı göstermektedir. Bu nedenle doğrusal regresyonda kullanılan F testindeki pay kısmı ile aynı rolü üstlenen bu regresyonda G testi kullanılmaktadır. G'yi hesaplamak için farkı alınacak D değerlerinin her ikisi içinde doymuş modelin olabirlikleri ortak olduğundan G istatistiği (Bircan,2004) ;

$G=D$ (Değişkensiz model için)- D (Değişkenli Model İçin)

$$G = -2 \ln \left(\frac{\text{Değişkensiz Modelin olabirliği}}{\text{Değişkenli modelin olabirliği}} \right)$$

G istatistiği tüm katsayıların testinde kullanılabilceği gibi $H_0 = \beta_0 = 0$ hipotezinin testinde 1 serbestlik dereceli bir Ki-kare dağılımına sahip olacaktır. Tüm değişkenleri içeren model ile kestirilen modele ilişkin olabirlik oranı değerlerinin farkına dayanan ölçütlerin Ki-kare dağılacağı düşüncesinden hareketle modelin doğruluğu denenmektedir (Hosmer ve Lemeshow, 2000).

ARATIRMA BULGULARI

Çalışmaya katılan tarımsal işletme sahiplerinin organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından kredi kullanımları ile sosyo-ekonomik faktörleri arasındaki Logit regresyon modelin oluşturulması için anlamlı bağımsız değişkenlerin belirlenmesi için çapraz tablolar düzenlenerek incelenmiştir. Çapraz tablo sonuçlarına göre Logit Regresyon Model denemesi yapılmıştır. Logit regresyon modelinde bağımlı değişken olarak organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından tarımsal kredi kullanma durumu belirlenmiştir. Çapraz tablo sonucu oluşan değerlerden Ki-kare değeri $p < 0,05$ olan değişkenler modele alınmıştır. Modele $p < 0,10$ değerlerde dahil edilmiştir. Bağımlı değişkeni etkilemeyen bağımsız değişkenler model dışında bırakılarak yorumlanmamıştır.

Tarımsal işletme sahiplerinin organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından kredi kullanımlarını belirleyen faktörlere ilişkin Logit modelde bağımsız değişkenler olarak modelde yer alıp almamasını ortaya koymak için Ki-kare bağımsızlık test sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Tarımsal İşletme Sahiplerinin Tarımsal Kredi Kullanımları İle Sosyo-
-Ekonomik Faktörleri Arasındaki Bağımsızlık İlişkisi

Değişkenler			Tarımsal Kredi Kullanma Durumu				Ki-kare, Serbestlik Derecesi
			Kullanan		Kullanmayan		
	Kategori	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde		
SOSYO- EKONOMİK FAKTÖRLER	Tarımsal Gelirin Türü	Bitkisel Üretim	202	53,2	105	27,6	$\chi^2=1,753$ s.d.=1 p=0,186>0,05
		Hayvansal Üretim	42	11,1	31	8,2	
	Tarımsal Kuruluşlara Üyelik	Bir Tarımsal Kuruluşa Üye	70	18,4	52	13,7	$\chi^2=8,058$ s.d.=3 p=0,045<0,05
		İki Tarımsal Kuruluşa Üye	60	15,8	40	10,5	
		Üç Tarımsal Kuruluşa Üye	76	20,0	32	8,4	
		Dört Tarımsal Kuruluşa Üye	38	10,0	12	3,2	
	Tarımsal İşletmede Çalışan Sayısı	1-2 Kişi	134	35,3	83	21,8	$\chi^2=1,512$ s.d.=2 p=0,470>0,05
		3-4 Kişi	86	22,6	43	11,3	
		5- + Kişi	24	6,3	10	2,6	
	Yabancı İşçi Çalıştırma Durumu	Evet	95	25,0	40	10,5	$\chi^2=3,457$ s.d.=1 p**=0,063>0,05
		Hayır	149	39,2	96	25,3	
	Yabancı İşçi Kullanma Sıklığı	Yılda Bir Kez	19	14,1	10	7,4	$\chi^2=0,948$ s.d.=2 p=0,623>0,05
		Yılda İki Kez	13	9,6	7	5,2	
		Yılda Üç Kez ve Üzeri	63	46,7	23	17,0	
	Arazi Büyüklüğü	0-100 Dekar	124	32,6	89	23,4	$\chi^2=7,581$ s.d.=2 p*=0,023<0,05
		101-200 Dekar	71	18,7	28	7,4	
		201- + Üzeri Dekar	49	12,9	19	5,0	
	Tarımsal Yıllık Gelir	0-20.000 TL	66	17,4	53	13,6	$\chi^2=6,982$ s.d.=3 p**=0,072>0,05
		20.001- 40.000 TL	70	18,4	35	9,2	
		40.001-60.000 TL	42	11,1	23	6,1	
60.001 - + Üzeri		66	17,4	25	6,6		
Tarımsal Yıllık Gider	0-20.000 TL	123	33,2	85	22,4	$\chi^2=6,983$ s.d.=3 p**=0,072>0,05	
	20.001- 40.000 TL	59	15,5	31	8,2		
	40.001-60.000 TL	23	6,1	11	2,9		
	60.001 - + Üzeri	36	9,5	9	2,4		
Tasarruf Durumu	Evet	81	21,3	60	15,8	$\chi^2=4,463$ s.d.=1 p*=0,035<0,05	
	Hayır	163	42,9	76	20,0		
Tasarruf Şekli	Nakdi Tasarruf	11	7,8	10	7,1	$\chi^2=1,728$ s.d.=3 p=0,631>0,05	
	Altın	1	0,7	1	0,7		
	Döviz Alımı	0	0,0	1	0,7		
	Arazi ve Ekipman	69	48,9	48	34,0		

* %5 , ** %10 anlamlılık düzeyi

Yukarıda Tablo 3'e göre tarımsal işletme sahiplerinin tarımsal kredi kullanım

durumları ile sosyo-ekonomik faktörler arasındaki bağımsızlığı incelendiğinde, tarımsal işletme sahiplerinin tarımsal kuruluşlara üyeliği, arazi büyüklüğü ve tasarruf durumundan bağımsız olmadığı Ki- Kare bağımsızlık test sonucu ile ortaya konulmuştur. Tarımsal işletme sahiplerinin yıllık tarımsal gelirden, yıllık tarımsal giderleri ve yıllık yabancı işçi çalıştırma durumuna ilişkin bilgiler ele alındığında %10 anlamlılık düzeyinde bağımsız olmadığı Ki-kare test sonucunda tespit edilmiştir.

Edirne bölgesi tarımsal işletme sahiplerinin tarımsal kredi kullanma durumunu yansıtan modele katılan altı değişkeninin de önemli bulunduğunu (değişimin anlamlılık düzeyi $P < 0,05$ ve $H_0 = \text{Red}$) göstermektedir. Bu bağımsız değişkenlerle oluşan model, olabilirlik oran testine göre (likelihood ratio) anlamlı bulunmuştur.

- $H_0 = \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = 0$
- $H_1 =$ En az biri sıfırdan farklı

G= Model Ki-kare değeri

G= $-2\ln$ likelihood (Sadece sabit terimi içeren model-tüm değişkenleri içeren model)

G=495,670-464,125 = 31.545

G= 31.545 df=13ve (p)= 0,003 < 0,05 $H_0 = \text{Red}$

Bu şekilde hesaplanan model Ki-kare değeri, omnibus test sonucu ile Tablo 4'te gösterilmiştir. Değişkenlerin model için anlamlılığının kanıtlarından olan omnibus test sonucuna göre, bu değişkenlerle kurulan model anlamlıdır.

Tablo 4. Lojistik Regresyon Model Katsayıları için Omnibus Testi

	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	P değeri
Step	31,545	13	0,003
Block	31,545	13	0,003
Model	31,545	13	0,003

Tablo 5. Edirne Bölgesi Tarımsal İşletme Sahiplerinin Tarımsal Kredi Kullanım Durumlarına İlişkin, Modelde Yer Alan Değişkenlere Ait Model Kat Sayıları

Değişkenler	$\hat{\beta} \hat{\beta}$ (B)	$\hat{S} \hat{S}_E(\hat{\beta} \hat{\beta})$	WALD	S.D	Anlamlılık Düzeyi (P)	EXP(B)
Tarımsal Kuruluş Üye			6,573	3	0,087	
Tarımsal Kuruluş Üye 1	-0,782	0,401	3,807	1	0,051	0,457
Tarımsal Kuruluş Üye 2	-0,862	0,405	4,528	1	0,033	0,422
Tarımsal Kuruluş Üye 3	-0,330	0,403	0,671	1	0,413	0,719
Yabancı İşçi Kullanma	-0,363	0,243	2,223	1	0,136	0,696
Arazi Büyüklüğü			1,249	2	0,535	
Arazi Büyüklüğü 1	-0,285	0,393	0,526	1	0,468	0,752
Arazi Büyüklüğü 2	0,029	0,394	0,006	1	0,941	1,030
Yıllık Gelir			1,342	3	0,719	
Yıllık Gelir 1	0,285	0,309	0,856	1	0,355	1,330
Yıllık Gelir 2	0,104	0,496	0,044	1	0,834	1,109
Yıllık Gelir 3	-0,164	0,665	0,061	1	0,805	0,849
Yıllık Gider			4,130	3	0,248	
Yıllık Gider 1	-1,318	0,716	3,387	1	0,066	0,268
Yıllık Gider 2	-1,169	0,587	3,966	1	0,046	0,311
Yıllık Gider 3	-0,647	0,551	1,375	1	0,241	0,524
Tasarruf Durumu	0,719	0,243	8,731	1	0,003	2,052
Sabit	2,156	0,913	5,574	1	0,018	8,636

* %5 anlamlılık düzeyi, ** %10 anlamlılık düzeyi

Modelde ve değişkenlere ait yorumlarda kullanılan, kestirilen eğim katsayısı $\hat{\beta} \hat{\beta}$ (B), kestirilen eğim katsayısının standart hatası $\hat{S} \hat{S}_E(\hat{\beta} \hat{\beta})$, Wald değeri, serbestlik derecesi, eğim katsayısının sıfıra eşit olup olmadığını test eden olabilirlik oran test istatistiğine ait anlamlılık düzeyi (p) ve kestirilen odds oranı (bahis oranı) EXP(B) Tablo 5'te verilmiştir. Modelde Tarımsal kuruluşlara üyelik, arazi büyüklüğü, tarımsal yıllık giderlerde son, yabancı işçi çalıştırma durumu, tarımsal yıllık gelir, tasarruf durumunda ilk kategoriler esas alınmıştır. Tablo 5'te yer alan değişkenlerin anlamlılık düzeylerinde bakıldığında $p < 0,10$ olanlar incelenmiştir. Ayrıca bütün değişkenlerin ve kategorilerin anlamlı olduğu katsayıların anlamlılığını gösteren diğer bir gösterge olan Wald değerlerinin, istenildiği gibi büyük olduğu görülmektedir. Modele ilişkin yorumlarımızda değişken kategorilerin anlamlılığını gösteren 2. Ölçüt olan odds oranlarında yine birden büyük olanlar ve sıfıra yakın olanlar dikkate alınmaktadır.

Tablo 5'te yer alan değişkenlerin anlamlılık düzeylerine bakıldığında $p < 0,10$, değişkenlerden tarımsal işletme sahibinin tasarruf durumu, tarımsal işletme sahibinin yıllık gideri-1 (20.000 TL), yıllık gider-2 (20.001-40.000 TL) ve tarımsal kuruluşlara üyelik-1, Tarımsal Kuruluşlara Üyelik-2 değişkenlerinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Katsayıların anlamlılığını gösteren Wald değeri de is-

tenildiği gibi büyüktür. Dolayısıyla Wald değerine göre katsayılar anlamlıdır. Modele ilişkin yorumlarımızda değişken kategorilerin anlamlılığını gösteren 2.Ölçüt olan odds oranlarında yine birden büyük olanlar ve sıfıra yakın olanlar dikkate alınmaktadır.

Tarımsal işletme sahiplerinin tasarruf durumlarının tarımsal kredi kullanımını pozitif yönde etkilediği odds oranına göre belirlenmiştir. Tasarruf etmeyen işletme sahipleri tasarruf eden tarımsal işletme sahiplerine göre 2,052 kat daha fazla tarımsal kredi kullanma kullanmaktadır. Tarımsal işletme sahiplerinin tasarrufları genelde tarımsal yatırımlara dönüşmekte ve yatırımları için daha az tarımsal kredi kullanmaktadırlar. Ancak Türkiye’de tasarruf eden tarımsal işletme sayısı az olduğu için çiftçilerin tamamına yakını tarımsal kredi kullanarak yatırımlarını ve girdilerini finanse edebilmektedir. Bu nedenle tarımsal girdi fiyatlarını azaltıcı veya tarımsal gelirleri arttırıcı politikalar izlenmelidir.

Tarımsal işletme sahiplerinin yıllık giderleri tarımsal kredi durumunu odds oranlarına göre negatif yönde etkilemektedir. Yıllık giderleri 20.001 TL ile 40.000TL arasında tarımsal gidere sahip işletme sahipleri yıllık giderleri 60.001 TL’nin üzerinde olan tarımsal işletme sahiplerine göre 3,2157 kat daha az tarımsal kredi kullanmaktadırlar. Benzer şekilde yıllık giderleri 20.000 TL’den az olan tarımsal işletme sahipleri ise 3,7313 kat daha az tarımsal kredi kullanmaktadırlar. Yıllık giderleri düşük olan tarımsal işletmeler küçük işletmeler oldukları için daha az tarımsal kredi kullanabilmektedirler. Bu nedenle tarımsal işletmelerin optimum boyuta getirilmesi gerekmektedir. Optimum boyuta getiri açık kalan finansman eksikliklerini tamamlayabileceklerdir. Aynı zamanda tarımsal işletme yapısının küçük olması işletmelerin ölçek ekonomilerinden yararlanamamalarına neden olmaktadır

Tarımsal işletme sahiplerinin tarımsal kuruluşlara üye olmaları odds oranlarına göre negatif yönde etkilemektedir. İki tarımsal kuruluşu üye olan tarımsal işletme sahipleri dört tarımsal kuruluşu üye olan tarımsal işletmelerden 2,3696 kat daha az tarımsal kredi kullanırlarken, bir tarımsal kuruluşu üye olanlar ise 2,1881 kat daha az tarımsal kredi kullanmaktadırlar. Böylece tarımsal kuruluşlara üye olanlar tarımsal finansmanını bu kuruluşlardan sağlarken üye olmayan çiftçiler ise diğer kuruluşlardan sağlamaktadır. Tüm tarımsal kuruluşlara üye olanlar Tarım Kredi kooperatifleri veya Tarım Satış kooperatiflerinden daha fazla kredi kullanmaktadırlar. Bu nedenle tüm çiftçilerin tarımsal kuruluşlara üye olması ve çiftçilerin kendi arasında örgütlenmesi gerekmektedir.

Diğer değişkenler ve kategorilerinin istatistikî olarak anlamlı olmadıklarından yorumlanmamıştır.

SONUÇ

Çalışmaya katılan tarımsal işletme sahiplerinin sosyo- ekonomik yapıları incelendiğinde; İşletme sahiplerinin %80,8'i bitkisel üretim ile uğraşırken %19,2'si ise hayvansal üretimle uğraşmaktadır. Çiftçilerin tamamının tarımsal kuruluşlara üyeliği bulunurken en fazla üyelik Ziraat odalarına olduğu görülmektedir. İşletmelerin %57,1'inde 1-2 kişi çalışırken, aile dışından yabancı işçi kullanmayanların oranı ise %64,5 tir. Tarımsal işletme büyüklüğüne bakıldığında işletmelerin %56,1'i 100 dekarın altında, yıllık ortalama gelirlerinin, %58,9'u 40.000 TL'nin altında gelir kazanmakta, %89,2'sinin gideri 40.000 TL'nin altında bulunmaktadır. Tarımsal işletmelerin % 62,9'u tasarruf edememektedir. Tasarruf eden işletmelerin % 65,2'si arazi ve ekipman olarak tasarruflarını değerlendirmektedir. Tarımsal işletmelerin sosyo-ekonomik yapılarına göre tarımsal işletmelerin büyük bir çoğunluğu mikro işletme tipinde üretim yapmakta ve pazar için tarım değil geçimlik tarım yapmaktadır. Tarım işletmelerinin tarımsal gelirleri düşük tarımsal giderleri ise yüksektir. Çalışmada tarımsal işletme sahiplerinin tamamına yakını girdi fiyatlarının yüksek olduğunu, ürün fiyatlarının ise düşük olduğunu belirtmiş, gelirlerinin %70'e yakının gider olduğunu belirtmiştir. Ancak anket çalışması verilerine göre tasarruf eden işletmelerin oranı yüksek bulunmuştur. Bunun nedeni olarak yabancı kaynak kullanarak tasarruf ettikleri tespit edilmiştir.

Organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından tarımsal kredi kullanan tarımsal işletme sahiplerinin % 78,7'si 16 yıl ve üzeri tarımla uğraştığı, %82,8'i bitkisel üretim yaparken %17,2'si hayvansal üretim yapmakta olduğu, tarımsal kredi kullananların tamamı çiftçi örgütlerine üye, %90,1'inin tarımsal işletmesinde 4 kişi çalışmakta, %61,1'i yabancı işçi kullanmamakta, % 79,9 'unun 200 dekarın altında araziye sahip tarımsal işletmeler olduğu tespit edilmiştir. Tarımsal işletmelerin %55,7'sinin geliri 40.000 TL'nin altında, %75,8'inin ortalama yıllık gideri 40.000 TL'nin altında bulunmaktadır. Tarımsal işletmelerin tarımsal kredi kullanma gerekçeleri incelendiğinde %93,9'u tarımsal işletmesinin sermaye eksikleri, yatırım ve girdiler için kredi kullanmaktadır. Tarımsal kredi kullananlardan %70,9'u her yıl kredi kullanırken %14,3'ü iki yılda bir kullanmaktadır. Kredi kullanan tarımsal işletmelerin %68'i T.C. Ziraat Bankasından kredi kullanırken %25 'i özel bankalardan kullanmaktadır. Kredi kullananların %52'si ödemede zorlanmaz iken %48 'i ödemelerde zorluk yaşamış, %77 'si kredisini vadesinde ödemiş ,%23'ü vadesinde ödeyememiştir. Kredi kullanılan süre dikkate alındığında çiftçilerin %25,8'i 4-6 yıldır kredi kullanmaktadır. İşletme sahiplerinin tarımsal kredi kullanırken dikkat ettikleri özelliklerden %74,6 'sı faiz oranına %14,8'i vade yapısına dikkat almaktadır. Görüldüğü gibi organize olmuş tarımsal kredi kaynaklarından kredi kullanan

tarımsal işletme sahiplerinin büyük bir çoğunluğu orta yaş grubu çiftçiler ve eğitim düzeyi düşük tarımsal işletme sahipleri ile orta gelir ve gider düzeyine sahip tarımsal işletmelerden oluşmaktadır. Tarımsal kredi kullanan tarımsal işletme sahiplerinin 46-55 yaş aralığında bulunanlar genellikle evlatlarını evlendirmek için kredi kullanmakta ve gelecek nesillere daha iyi bir gelecek bırakabilmek için kredi kullanmaktadırlar. Kredilerin T.C. Ziraat bankası ağırlıklı kullanılması ve %25 inin özel bankalar tarafından kullandırılması tarımsal işletme sahiplerinin faiz yükü altında ezilmesi ve arazilerinin ellerinden çıkmasına neden olabilmektedir.

Araştırma sonuçlarına göre Edirne ili tarımsal işletme yapısı parçalı ve küçük işletmelerden oluşmaktadır. Bu durum Türkiye ortalamaları ile benzerlik göstermektedir. Bu durum işletme yapılarının küçük olmasını ve ölçek ekonomilerinden yararlanamamalarına ve geçimlik tarım uygulamalarına neden olmaktadır. Bu nedenle tarım arazilerinin toplulaştırılması gerekmektedir. Bunu için tarımsal işletme sahipleri arasında örgütlenmeyi arttırmak gerekmektedir. Örgütlenme ile büyüyecek olan işletme yapılarında verimlilik artacak, birim maliyetler azalacak ve kar oranları artacaktır. Örgütlenme ile açığa çıkan tarımsal ekipman fazlalığı sermayeye eklenecek böylece tarımsal işletmeler kendilerini finanse etmiş olacaktır. Böylece büyüyen tarımsal işletmeler pazar için üretim yapacak, rekabet gücü artacak ve tüccar karşısında güçlü duruma geçecektir. Pazar için üretim yapan örgütlü işletmeler ürünün satılmasında ulaşım masraflarını azaltacağı gibi, büyük girdi alımlarında girdi fiyatlarının iskonto lu alınmasını sağlayacaktır. Örgütlenen işletmeler ürettikleri ürünlerin ambalajlama ve dönüşümünü sağlayarak market raflarında ya da kendi tesislerinde satılmasını sağlayabilecektir. Tarımsal işletmelerin büyümesi ile birlikte köyden kente olan göç oranında azalma yaşanabilir ve kentteki sosyal politikalar daha düzenli hale gelebilir. Öncelikle örgütlenme ile köyden kente göçünün artacağı düşünülse de, örgütlenmelerin artması tarımsal sanayi kuruluşlarını arttıracak ve yeni iş imkânları doğacaktır.

Türkiye’de tarıma verilen desteklerin arttırılması gerekmektedir. En azından ilk etapta GSMH’ın %1’ine ulaştırılması, tarımsal desteklerin zamanlamasına dikkat edilmesi gerekmektedir.

Tarımsal işletme yapılarının giderek küçülmesine neden olan Miras Hukuku tekrar düzenlenerek arazilerin akrabalar ve kardeşler arasında parçalanması engellenmelidir. Akrabalardan veya kardeşlerden birinin tarım ile uğraşması teşvik edilmeli gereken finansman desteği ise Devlet tarafından uzun vadeli ve düşük faizli kredi kullandırılarak çözülmesi gerekmektedir. Eğer kardeş veya akrabalar arasında tarımla uğraşan yok ise üçüncü kişilere arazi parçalanmadan verilmeli ve üçüncü kişiler uzun vadeli finansman ile desteklenmelidir.

Tarımsal işletme sahiplerinin çağdaş ve modern tekniklerle üretim yapması ve eğitimlerinin artırılması için tarımsal yayım hizmetlerinin hızlandırılması ve artırılması gerekmektedir. Çünkü çiftçilerin yaş ortalamasının yüksek olması geleneksel uygulamalarla tarımsal üretimin yapıldığını göstermektedir. Bu durum birim alandan alınan verimin düşmesine ve böylece de tarımsal gelirlerin azalmasına neden olmaktadır. Bunun için tarım danışmanlarının sayılarının artırılması ve köylere daha fazla danışmanlık hizmetinin verilmesi gerekmektedir. Yeni tekniklerle yapılacak üretim daha kaliteli olacak ve pazar koşulları için rekabete hazır olacaktır.

Ziraat Bankası sadece tarım sektörüne hizmet eden banka haline dönüştürülmesi, dönüştürülemez ise AB ülkelerinde olduğu gibi Ülkemizde de çiftçilerin kredi ihtiyacını tam olarak karşılayabilen tarıma özel bir ihtisas bankası kurulmalıdır.

Tarımı gelir kapısı olarak gören özel bankalar devlet tarafından kontrol altına alınmalı ve işletme sahiplerinin ağır faiz yükü altında ezilmesi engellenmelidir. Bu amaçla devlet destekli kurulacak ve sadece tarımın finansmanı için destek verecek bir bankaya daha ihtiyaç duyulmaktadır. Bu durumun farkında olan özel bankalar tarımı gelir kapısı olarak görerek evlere kadar kredi kartları göndermişler ve çiftçileri kredi borcu sarmalına almışlardır. Sonuçta ağır faiz yükü altında ezilen işletme sahipleri alet ekipman ve arazilerini satmakta tarımdan ayrılmaktadır. Bu durum çiftçilerin köyden kente göçünü arttırmakta hatta intiharlara neden olabilmektedir. Köyden kente göç ise sosyal patlamalara neden olabilmektedir. Bu nedenle devlet tarafından tarımın finansmanına katkıda bulunacak bir çiftçi bankası kurulması gerekmektedir. Eğer yeni banka kurulamaz ise özel bankaların tarıma verdikleri krediler denetim altına alınmalı ve düşük faizli uzun vadeli kredilerle üretici finanse edilmelidir. Tüm bankaların kredi çekme işlemleri azaltılmalı, işlem ücretleri düşürülmeli, üreticiye en hızlı şekilde ve uzun vadeli uygun krediler oluşturulmalıdır.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel Ö. (2006). Tokat İli Turhal İlçesi Tarım İşletmelerinin Tarımsal Kredi Kullanım Durumları, Üreticiler Üzerine Etkileri, Karşılaştıkları Sorunlar Ve Çözüm Önerileri, T.C. Gaziosmanpaşa Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Tokat.
- Asiedu E. ve Fosu K.Y. (2008). Importance of Agricultural Credit in Ghanas Credit Sector: A Logit Model Analysis, 10.08.2011 tarihinde <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Knowledge/30753247-FR-122-ASIEDU-WORLD-BANK-AND-ADB-CONFERENCE.PDF>.adresinden erişildi.
- Barth. M. ve Caları C. (2006). Financial Sector Development and Expanded Access to Credit. 1-5 , 10.06.2011 tarihinde http://www.undp.org/legalem-powerment/pdf/Financial_Sector_&_Credit_2.pdf .adresinden erişildi.
- Bearman L., Karlan D., Thuysbaert B. ve Udry C. (2014). Self-Selection into Credit Markets: Evidence from Agriculture in Mali, 12.04.2016 tarihinde <http://www.nber.org/papers/w20387> adresinden erişildi.
- Bircan H.(2004), Lojistik Regresyon Analizi: Tıp Verileri Üzerine Bir Uygulama, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2004/2:185-208.
- Braverman A. ve Guasch L.J. (1990). Agricultural Reform in Developing Countries “ Reflections For Eastern Europe”, 10.01.2010 tarihinde, http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1990/11/01/000009265_3960930065000/Rendered/PDF/multi_page.Pdf. adresinden erişildi.
- Chaudhuri S. ve Dwidebi J. (2002). Horizontal And Vertical Linkages Between Formal And Informal Credit Markets In Backward Agriculture: A Theoretical Analysis, 15.01.2010 tarihinde, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=310439.adresinden erişildi.
- Çakıcı M., Oğuzhan A., Özdil T.(2015). İstatistik. Ekin Yayınevi, 383s, Bursa
- Dernek Z. (2006). Tarım Ekonomisi ve İşletmeciliği, Süleyman Demirel Üniversitesi Yayın No:56, Isparta.
- Duman H. (1997). Tarım Sektörünün Finansman Sorunu. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Eraktan G. (1988). Türkiye’de Tarım Kesimine Yönelik Politikalar ve AT Karşısındaki Durumu, Alkar Matbaacılık, 130s, Ankara.

- Erdoğan N. (2002). Dünya ve Türkiye 'de Tarımın Finansmanı, Ziraat Matbaacılık A.Ş.,160s, Ankara.
- Güneş E.(2009). Türkiye'de Tarımın Kredilendirilmesindeki Gelişmeler Ve Tarım Sektörüne Yansımaları. Türktarım Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi,187:14-21.
- Radovic G, Pejanovic R. ve Njegovan Z. (2013). Credit As The Financial Source Of The Serbian Agriculture, 12.04.2016 tarihinde, <https://ideas.repec.org/p/ags/ubgc50/161770.html>, adresinden erişildi.
- Gaisina S. (2011). Credit policies for Kazakhstani agriculture, Central Asian Survey Vol.30, No.2 June 2011, 257-274, 12.04.2016 tarihinde, <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=e4fc2fb0-a6cd-4940-b58f-5707df575ab1%40sessionmgr120&vid=2&hid=117>adresinden erişildi.
- Guirkinger C. ve Boucher S. (2007). Credit Constraints and Productivity in Peruvian Agriculture Giannini Foundation of Agricultural Economics, 10.09.2010 tarihinde, https://arefiles.ucdavis.edu/uploads/filer_public/2014/06/19/07-005.pdf, adresinden erişildi.
- Gültekin Ö. (2008). Kırgızistan'da Tarım-Hayvancılık Sektöründe Üretim ve Finansman Sorunları ve Bu Sorunların Çözümünde Sözleşmeli Üretim Modelinin Uygulanabilirliği. Yüksek Lisans Tezi, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bişkek, Kırgızistan.
- Hill C.R., William E. Griffiths ve George G. Judge. (2001). Undergraduate Econometrics, Jhon Wiley& Sons.
- Hosmer, D. W. ve Lemeshow, S.(2000). Applied Logistic Regression, JohnWiley&Sons New York, Inc.,383s, 12.04.2016 tarihinde, http://resource.heartonline.cn/20150528/1_3kOQSTg.pdf, adresinden erişildi.
- Kalaycı Ş. (2006). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Kutlar A. (2005). Uygulamalı Ekonometri, Nobel yayın Dağıtım, Ankara
- Lianto G. (1993). Agricultural Credit and Banking in the Philippines: Efficiency and Access Issues. Philippine Institute for Development Studies, 10.08.2011 tarihide http://ideas.repec.org/p/phd/wpaper/wp_1993-02.html adresinden erişildi.
- Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü. (2016). Merkezi Yönetim Bütçe Dengesi (2000- 2016). 25.08.2016 tarihinde, <http://www.bumko.gov.tr/TR,164/merkezi-yonetim-butce-dengesi-donusum-tablosu--2000-201-.html>, adresinden erişildi.

- Miller F. (1977). *Agricultural Credit And Finance in Africa*, The Rockefeller Foundation, 115s, New York.
- Özdamar K. (2004). *Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi, Genişletilmiş 5. Baskı*, Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- Sial H.M., ,Awan S.ve Waqas M. (2011). *Role of Institutional Credit on Agricultural Production: A Time Series Analysis of Pakistan*. *International Journal of Economics and Finance*, 10.05.2014 Tarihinde <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/view/5758> , adresinden erişildi.
- Schaefer- Kehnert W. ve Pischke V.D.J. (1982). *Agricultural Credit Policy In Developing Countries*, Worl Bank Reprint Series, Number 280, USA, 10.02.2010 tarihinde <http://documents.worldbank.org/curated/en/681211468739570289/Agricultural-credit-policy-in-developing-countries> ,adresinden erişildi.
- Şahin H. (2009). *Türkiye Ekonomisi Sektörel Analiz.*, Ekin Kitabevi Yayınları,- Bursa.
- Tatlidil H. (2002). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz*, Akademi Matbaası, Ankara.
- Wahid F. (2013). *Comparison of Cost Factor in Formal and Informal Credit Market*, *Journal Of Managerial Scienes Volume VII Number II*, (273-280 s.), 11.04.2016 tarihinde,http://www.qurtuba.edu.pk/jms/default_files/JMS/7_2/JMS_July_December2013_273-279.pdf, adresinden erişildi.

DEĞİŞİM VE STRATEJİ YÖNETİMİNE İLİŞKİN YENİ BİR ÖNERME: DİKKAT ODAKLI YAKLAŞIM

A New Proposal for the Management of Change
and Strategy: Attention Based View

Gönderim Tarihi: 27.10.2016

Kabul Tarihi: 13.12.2016

Şükran GÖKCE*

Mustafa Atilla ARICIOĞLU**

Ebru DEMİREL***

Beyza ERER****

ÖZ: Örgütler, sürdürülebilirliğe ilişkin öngörülerini ortaya koyarken özellikle yapısal değişimlerini ve süreçte elde edecekleri kazanımları çevrenin varlığı ile kendi değerlerini belirlemeye çalışarak ortaya koyarlar. Yöneticilerin özellikle etkinlik, verimlilik, vizyon, karlılık gibi çok sayıda aracın işe yararlılığını pazar gerçekliği bağlamında denemesi, karşılık araması ve nihayetinde rekabet için anlamlı kılması öngörülerinin tutarlılığı ile değer kazanmaktadır. Özellikle 20.yüzyılın sonlarına doğru yeni ekonomi, yeni dünya ve yeni pazarlar gibi çok sayıda büyüme ve değişim argümanı tutarlılığı zorlaştırırken, çevresel uyarıcıların artması ile bilginin nitel ve nicel bağlamda daha çok değer kazanması yöneticileri yöntem ve araçlar bakımından çok sayıda seçenekle karşı karşıya bırakmaktadır. Akademik önermeler bu arayışların karşılığını vermeye çalışırken, dar bir zaman aralığı içerisinde çok sayıda çalışmanın üretilmesi dikkat çekmektedir.

Dikkat odaklı yaklaşımda bu çalışmalardan yeni olanlardan birisi olarak literatürde yerini almaya çalışmaktadır. Her ne kadar 1940'lı yıllarda ilk olarak Simon tarafından söz edilmiş olsa da literatürde yaygın olarak çalışılması, biçimlendirilmesi, stratejik yönetim ve örgütlerin değişimi ile olan ilgisi 1990'lı yıllardan itibaren Ocasio tarafından dile getirilmiştir. Dikkat Odaklı Yaklaşımın ortaya çıkış gerekçesi tanım ve kavramsal çerçeve bağlamında ele alınmış, literatür ile ilgili çalışmanın ardından kavramın örgüt ve yönetim için strateji ile değişim bağlamında neyi/neleri anlattığı ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dikkat Odaklı Yaklaşım, Stratejik Yönetim, Örgütsel Değişim.

*Arş. Gör., Necmettin Erbakan Üniversitesi/ Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi/ İşletme/Yönetim Organizasyon, sgokce@konya.edu.tr

** Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi/ Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi/ İşletme/Yönetim Organizasyon, maaricioglu@konya.edu.tr

*** Necmettin Erbakan Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Öğrencisi, demirel.ebru@windowslive.com

**** Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu/İşletme, berer@hotmail.com

ABSTRACT: While organizations declare their foresights about sustainability, they present the structural change in their organizations and gains through the process by trying to determine the existence of environment and their own value . The managers' testing the utilities of many tools – especially such as efficiency, productivity, vision, and profitability- in the context of market realities and trying to understand what's their correspondance in theories and so using them in competition become valuable when they meet the consistency of foresights. Especially by the late 20th century, while many arguments of growth and change –like new economy and new markets- make consistency more difficult, the rise in the environmental stimulus and the rise in the value of informatin qualitatively make variable options in methods and tools for managers. While academic proposals try to response to these pursuit the number of academic studies becomes significant.

These studies take place in the literature as attention based view. Until 1940s, only Simon mentioned these studies but then, by 1990s, how often they are studied in literature, how they are structured, and how they are related to strategic method and the change of organizations were handled by Occasion. Through this article, the reasons of the emergence of Attention Based View is handled within theoretical frame and with its definitions, and then I try to discuss what this concept presents for organization and strategy in the context of strategy and change.

Keywords: Attention-Based View, Strategic Management, Organizational Chang.

GİRİŞ YERİNE: YENİ BİR KAVRAMA DAİR TANIMLAMA VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Değişim neden kaynaklanırsa kaynaklansın örgütler ve yöneticileri, yeni olana uyum sağlamak ve kendisini geliştirmek adına ne yapacağına karar vermeye çalışır. Karar verirken eldeki kaynakların değişime ne denli katkı sağlayacağı ya da dış kaynaklarla değişimin üstesinden gelip gelemeyeceğini anlamaya çalışır. Yöneticilerin verdikleri karar ne olursa olsun başarı beklentisi kaçınılmazdır. Küresel dünyanın iletişim teknolojileri yoluyla çok sayıda bilginin örgütlere ulaşması, yöneticinin karar verme sürecinde her bir uyarı ile birbir uğraşmasını imkânsız kılmaktadır. Bunun için kıt kaynakları doğru kullanmayı zorunlu kılarken, dikkatin de kıt bir kaynak olduğu kabul edilmektedir (Carlsson, 2008: 39). O halde kıt olan bu kaynağın özenle kullanılması ve stratejinin bu kaynak bağlamında değerlendirilmesi gerekir.

Ocasio (1997: 203) dikkat odaklı yaklaşımı, örgütte karar vericilerin bağlı olduğu şeyin, rakiplerinin göz ardı ettiği örgütün ve çevrenin belirgin karakterine seçici bir şekilde nasıl odaklandığı konusu ile açıklamaktadır. Dikkat kavramını örgütsel yapıya sokan ilk araştırmacı aslında Simon olup, örgütün çevreden gelen her sinyale cevap veremeyeceğini, dikkat için zaman ve kabiliyetin sınırlı olduğunu ve dikkat tabanlı yaklaşımın yapı, eylem ve bilişsel süreçlerle

ilişkili olduğunu ifade etmiştir. Simon örgütsel dikkat yapılanmasında bilişsel süreç ve yapısal süreçlerin ikiliğini vurgulamıştır. Firmalarda dikkat tabanlı yaklaşım, yapı, eylem ve bilişsel süreçlerle ilişkilidir. Örgütsel karar verme, insanların hem sınırlı dikkatleri hem de karar vericilerin dikkatleri üzerindeki yapısal etkenlerden etkilenir. Dikkat için zaman ve kabiliyet sınırlıdır. Örgütte karar vericiler çok fazla sinyalle karşı karşıya kalmaktadır ve her sinyal ile aynı anda ilgilenmeleri mümkün değildir. Böyle bir karar ortamında, birçok şeyle ilgilenmek, düşünmek karar vericiler için çok zor hatta mümkün değildir. Bu ve benzeri sınırlamalardan dolayı karar verme teorilerinde en uygun teori olarak dikkat teorileri tanımlanır. Simon firma davranışlarını açıklamak için firmalar ve yapı kanallarını ve firmanın karar vericilerinin dikkatlerini nasıl düzenlediklerini açıklamıştır. Simon aynı zamanda bilgi ve bilgi sistemlerinin karar vericilerin dikkatini odaklama üzerinde önemli bir olumsuz etkisinin olabileceğini şu şekilde kaydetmiştir; “Bilgi karar vericilerin dikkatini tüketir. Bu yüzden bilgi zenginliği dikkat yoksulluğu yaratır” (Simon, 1997, Onaran, 1975’den). Buna göre eğer bilgi ve bilgi sistemleri karar vericilerin dikkatleri üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olursa bu durumun örgütsel eylemleri, hareketleri ve sonuç olarak firma performansını da olumsuz etkilemesi muhtemeldir (Carlsson, 2008: 39).

Ocasio’nun örgütlerdeki dikkat odaklı görüşü, Simon’un çalışmalarını temel alarak teoriyi daha ileri bir aşamaya taşımıştır (Tongeren, 2011: 17). Ocasio’nun görüşüne göre örgütsel davranış karar vericilerin dikkatini nasıl düzenledikleri ve kanalize ettiklerinin bir sonucudur. Ona göre işletmeler açık sosyal sistemlerdir (Ocasio, 1997:189). Dikkat süreci ve karar verme yoluyla çevreden alınan girdiler dönüşüme uğrayarak sistemin çıktısı haline gelir (Barnett, 2008: 610).

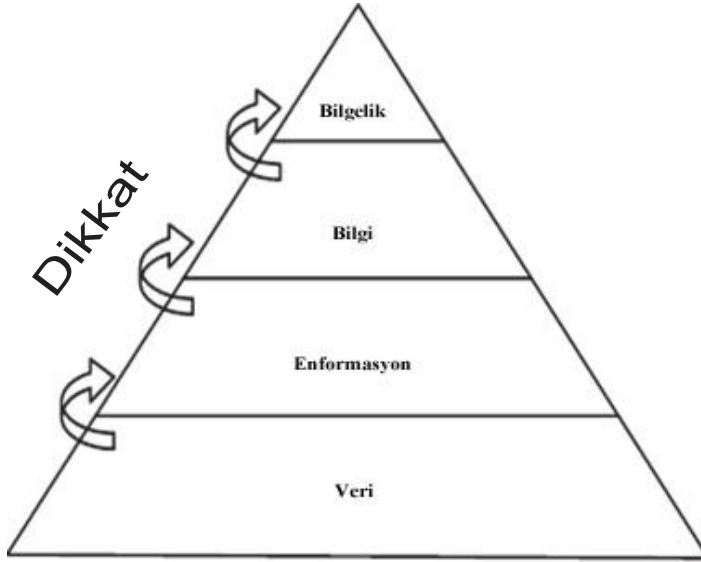
Simon tarafından ortaya konulan öngörü 1990’lı yılların ikinci yarısı ile birlikte özellikle Ocasio tarafından araştırma konusu yapılarak önemli ölçüde geliştirilmiştir. Bir başka ifade ile işletmelerde dikkat odaklı yaklaşım Simon’ın yönetsel davranışı üzerinden dikkat perspektifi ile örgüte taşınmıştır (Tseng vd., 2011: 51-54). Bu bağlamda dikkat odaklı yaklaşımın stratejik yönetim, inovasyon yönetimi ve örgüt-çevre ilişkisindeki karşılığı aranmış, üzerinde önemle durulmuştur.

Söz konusu yaklaşımın irdelenmesinden önce dikkat kavramının anlaşılması gerekir. Dikkat İngilizce de katılmak (attend) fiilinden türetilir ve belirli bilgi öğeleri üzerinde zihni faaliyetlerin odaklanması bir başka ifade ile tek bir nesne yada düşünceye aklın yoğunlaşması olarak tanımlanır. Zihnimizde neyin yer alacağını belirleyen süreç olarak karşımıza çıkan dikkat, çevremizdeki duyuşsal uyarıcıların yer aldığı bilinçsiz bir bölge ile karar verme safhasında kendisini gösterir (Davenport ve Beck, 2002: 20-21).

Dikkat (attention), doğası gereği sınırlılıkları olan bilişsel bir süreçtir. Raymond ve arkadaşlarının (1992) yaptıkları çalışmada bir dizi içerisinde iki hedefin var olduğu denemelerde, birinci hedeften sonra gelen ikinci hedefin saptanma performansında (eğer birinci hedef katılımcı tarafından fark edildiyse) dramatik bir düşüşün olduğunu gözlemlenmiştir. Daha önceki bazı çalışmalarda da ilk hedeften sonra ikinci hedefin teşhisinde yetersizlik olduğu gösterilmiş fakat bu yetersizliğin duyuşsal mekanizmalardan veya belleğin özelliklerinden ziyade dikkat süreçlerinin doğasından kaynaklandığını netleştiren de yine Raymond ve arkadaşları olmuştur (Raymond vd., 1992:852).

Dikkat fizyolojiden daha çok psikoloji ile ilgilidir. Dikkat, seçilen bilgileri anlamlandırma yoluyla seçici bilişsel bir süreçtir. Dikkat esas olarak bireysel düzeyde ele alınmasına rağmen bazı araştırmacılar dikkatin grup düzeyinde de ele alınabileceğini ifade etmiş ve farklı kavramlarla ilişkilendirmişlerdir. Siyaset biliminde dikkat gündemle yakından ilişkilidir. Sosyolojide, ekonomide ve artık örgüt teorisinde dikkat, araştırma ve karar alma safhasında başvurulan üzerinde önemle durulan bir unsur haline dönüşmüştür (Simon, 1947, Onaran, 1975'den; Tseng, 2010: 10). Dikkat bu bilim dallarının yanı sıra hatta daha fazla işletme ve kamu yönetimi literatüründe de gelişme göstermektedir.

Şekil 1. Dikkat Hiyerarşisi ve Anlamlandırma



Kaynak: Valliere, D. ve Gegenhuber, T. (2013). Deliberative Attention Management. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 62 (2), s. 135.

Bir başka ifade ile dikkat, bireyin duyu organları aracılığıyla ulaşabildiği ve bu yolla farkında olduğu fenomenal çevresinde meydana gelen uyarıcılara zihinsel alıcılarını yönlendirmesi durumu olarak tanımlanabilir (Eysenck ve Keane, 2000: 96). Son tanım göstermektedir ki hayat alanı içerisindeki davranış ve bilgi, birey ve örgütün fenomenal alanı içerisinde yer alabilir. Bu saptama dikkatin bilgi işleme sürecindeki kritik önemine dikkat çekmektedir. Bilgi işleme süreci, bu kuram çerçevesinde dikkat hiyerarşisi ve anlamlandırmayı ortaya koyar. Bu durum bilgi piramidi adı da verilen, dikkat hiyerarşisi-anlamlandırma sürecindeki dikkatin işleme sisteminde ortaya konulmaktadır.

Ham verinin yorumlanması enformasyondur, bu enformasyon belli bir bağlam ve anlam içerisinde ele alındığında “yararlı bilgiye” dönüşür ve bu bilginin sentezlenmiş hali “bilgelik” olarak ifade edilebilir. Stratejik yönetimdeki kritik sorular için, önemli olan bu son seviyedir, çünkü belirsiz gelecek ve daha önce karşılaşılmayan durumlar karşısında uygulanabilir olan yalnızca bilgeliktir. Bu hiyerarşi içinde yukarı doğru hareket sürekli konsantrasyon ve düşünme yoluyla zihinsel dikkat ve başarıma anlayışını gerektirir. Bilgelik stratejik yönetimin zorluklarıyla mücadelede gereklidir ve derin kavrayış, zihinsel tepki ve uygun düşünce yoluyla elde edilir (Weick ve Sutcliffe, 2006: 18). Anlamlandırma sosyal bir inşa sürecidir (Berger vd., 1996: 118). Bireyler dikkatleri sonucu yakaladıkları ipuçlarını açıklar ve yorumlarlar. Bu yorumlar ve açıklamalar bireyin yüzyüze kaldığı ve gelecek eylemlerini temellendirmede kullanacağı gerçeklerdir. Nihayetinde Weick (1995) anlamlandırma sürecinde bireylerin sıklıkla mevcut zihni modellerini onaylayan bir dünyada hareket ettiklerini ifade eder. Bireyler inançlarını zihni modellerinde saklarlar ve eylemleri bu inançlara göre şekillenir böylece diğerlerinin davranışlarıyla uyumlu hale gelir.

Şekil 2. Dikkat Süreci



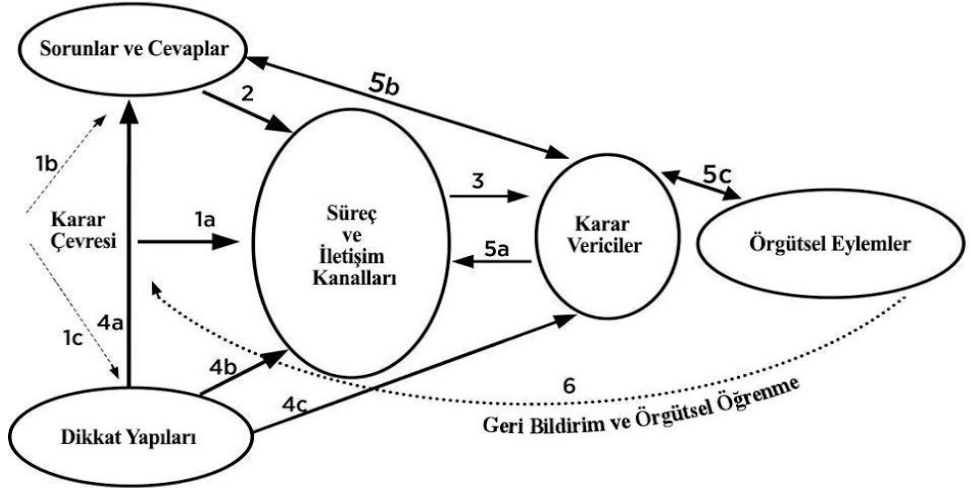
Kaynak: Tseng, (2010). A Behavioral Theory Of Innovation: An Attention-Based View, s.10.

Karar aşaması sonrasında eylemin varlığı ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda dikkat, farkındalık ve eylem arasında nedensel bir ilişki bulunmaktadır. Kavramsal olarak farkındalık ile karşılaştırılan dikkat, zihinsel olarak farkındalıktan sonra gelen bir süreci kapsamaktadır. Farkındalık, dikkatin bir öncüsüdür. Beynimizdeki bilgi bir anlam eşliğine ulaştığında ve eylem için

bir dürtü oluşturduğunda o zaman farkındalık dikkate dönüşür ve potansiyel olarak eyleme teşvik eder. (Tseng, 2010: 9-10). Weick ve Sutcliffe, (2006)'a göre farkındalık, mevcut zihinsel kategorilerin değiştirilmesi ya da yeniden kavramsallaştırılmasına olanak tanır ve dikkate istikrar kazandırır.

Firma davranışını açıklamada dikkat odaklı yaklaşımın ana fikri, Ocasio tarafından geliştirilen model üzerinden açıklanabilir. Model, firmanın karar vericilerinin karşı karşıya kaldıkları çok fazla uyarıcı içinde dikkatini nasıl topladıkları ve düzenlediklerini açıklamaktadır. Özellikle uyarının nasıl fark edildiği, nasıl kodlandığı ve nasıl dönüştürüldüğü bir dizi sınırlı örgütsel hareket içinde açıklanmaktadır (Barnett, 2008:7).

Şekil 3. Ocasio (1997) Dikkat Odaklı Yaklaşım



Ocasio'nun teorisi dikkat odaklılık, durumsal dikkat ve yapısal dağılım odaklı dikkat olmak üzere birbiriyle ilişkili 3 temel bağıntıyla ilişkilidir (Ocasio, 1997: 188);

- Karar vericilerin yaptıkları şey dikkatlerini hangi sorunlar ve cevaplara odakladıklarına bağlıdır. (Dikkat Odak).
- Karar vericilerin odaklandıkları sorunlar ve cevapların neler olduğu ve ne yaptıkları içinde buldukları bağlam ve koşullara bağlıdır (Durumsal Dikkat).
- Karar vericilerin içinde buldukları bağlam ve koşullar ile bunlara nasıl hizmet edecekleri işletmenin kuralları, kaynakları ve sosyal ilişkileri nasıl düzenlediğine ve karar vericilerin ve karar vericilerin sorun ve cevapların tahsisi ve dağılımı üzerindeki kontrole bağlıdır (Yapısal Dağılım Odaklı Dikkat).

Tablo 1. Ocasio'nun Dikkat Odaklı Yaklaşımın Unsurları

Dikkat tabanlı yaklaşımın üç ilkesi	Kalın çizgiler	Mekanizmalar
Dikkat Üzerine Odaklanmak	5b	Karar vericiler sınırlı sayıda sorun ve çözüme dikkatlerini odaklayarak kararlarını eyleme geçirirler
	5c	Karar vericiler dahil oldukları sorun ve çözümlere bağlı olarak alternatifler arasında seçim yaparlar
Yapısal (Durumsal) Dikkat Süreci	1a	Herhangi bir iletişim ve süreç kanalında karar çevresi üzerinde fiziksel, ekonomik, içsel ve dışsal kurumsal faktörlerin etkisi ve bunun karar vericiler için bir dizi uyarıcılar sağlaması
	2	Sorunlar ve çözümleri işletmenin faaliyetleri ve iletişimini inşa etmede kullanılan kültürel ürünlerde dışa vurur (somutlaşır)
	5a	Karar verme işletmenin süreç ve eylem kanallarındaki katılımcılar arasındaki etkileşimin ürünüdür
	3	İşletmenin süreç ve iletişim kanallarının özellikleri ve bağlamı sorun ve çözümlerin belirlenmesi ve uygunluğu ile etkileşim halindedir
Yapısal Faktörlere (Değişkenliklere) Göre Dikkat Odaklanması	4a	İşletmenin dikkat yapıları karar vericilerin sorun ve çözümlerin içeriğinin değerlendirilmesi ve meşrulaştırılmasını düzenler (yönetir)
	4b	İşletmenin dikkat yapıları, süreç ve iletişim kanalları içerisinde firmanın karar verme eylemleri dağılır
	4c	İşletmenin dikkat yapısı karar vericilere karar yapıları ve eylemlerini motive etmede yapılandırılmış sistemler sunar.

Kaynak: Tseng, (2010). A Behavioral Theory Of Innovation: An Attention-Based View, s.17.

Bu 3 temel bağının ne anlama geldiği aşağıdaki gibi açıklanmıştır:

Prensip 1: Dikkat Üzerine Odaklanmak: Dikkat odağı prensibi, karar vericilerin sınırlı sayıdaki sorun ve çözümleri üzerinde odaklanmasını ifade eder (Tseng, 2010: 13). Sorun ve cevapların belirlenmesi ve eyleme geçmek için neler yapılması gerektiği bu safhada ortaya konur (Gebauer, 2009: 8). Bu prensipte ilk olarak karar verici sorunlar ve çözümleri hakkında seçici olur. İkinci olarak karar verici problemler ve çözümleri hakkında empati (farkındalık) kurmayarak kendi istekleri doğrultusunda, kendi ilgileri üzerinde durur. Bireysel farkındalık düzeyinde dikkat süreci herhangi bir sınırlı zamanda örgütsel karar mercilerinin farkındalıklarına, enerji ve çabalarına odaklanır (Ocasio, 1997: 190).

Prensip 2: Durumsal Dikkat Süreci: Bu ilke, karar vericilerin dikkatinin örgütün süreçlerine ve iletişim kanalları içine yerleştiğini ifade eder (Gebauer, 2009: 9). Bu prensip direkt olarak bireyin davranışını şekillendirir. Karar verme mekanizmalarını içindeki buldukları durum ve koşullar belirler. Dikkat ve davranış biçiminde kişisel (bireysel) özelliklerden daha çok durumun stabilize veya değişken özelliklerine odaklanılır. Çevresel faktörlerin, durumu nasıl etkilediği ve örgütlenmede bireylerin nasıl düşündüğü ve karar verdiği arasındaki ilişki önemlidir. Örgütsel karar alma mekanizmasının eylem planında bu prensibin etkin olduğu görülmektedir. Örgütsel ve çevresel faktörler bireylerin eylem planı gerçekleştirirken ki dikkat sürecini etkilemektedir (Ocasio, 1997: 190).

Prensip 3: Yapısal Faktörlere (Değişkenliklere) Göre Dikkat Odaklanması: Son ilke dikkatin yapısal dağılımına vurgu yapar. İşletmenin süreç ve iletişim kanallarında yer alan karar vericilerin (alıcılar) dikkat odağının dağılımı, kurallar, kaynaklar, oyuncular ve işletmenin sosyal pozisyonuna göre belirlenir (Gebauer, 2009: 9). Karar verici bu süreçte koşullar ve eylemler (cevapları, çözümleri) konusunda seçici olurlar (Ocasio, 1997: 191). Karar vericilerin kararları kurallar, kaynaklar, oyuncular ve firmanın sosyal durumu tarafından belirlenmektedir (Tseng, 2010:13). Bu üç ilke yöneticilerin zihni modellerini yansıtan bilişsel çeşitlilik, kapsam ve yaygınlık gibi bilişsel süreçlere dayandırılır. Modeldeki 6 bileşen; çevre kararı, sorunlar ve çözümler, prosedür ve iletişim kanalları, firmanın dikkat yapıları, karar vericiler ve örgütsel hareketlerdir (Carlsson, 2008: 39, Ocasio, 1997: 193-201; Tseng, 2010: 12-13):

- **Çevre kararı:** İç ve dış faktörler (rakip kurumlar, müşteriler, destekçiler), sosyal ve kültürel faktörler, çalışanların kültürel yapısı, firma uygulamaları, hükümet uygulamaları, piyasa, teknoloji, endüstri vb.
- **Sorunlar ve çözümler:** firmada karar vericiler için kullanılabilir kültürel ve bilişsel repartuar sorunları oluşturur. Çevresel uyaranlara cevap vermek ise çözümleri oluşturur. Kültürel faktörler ve farkındalık (empati) karar alma mekanizması için önemlidir. Problemler (konular) üzerinde değerlendirme yaparken bunların çözümleri (cevapları) konusunda kültürel geçmişe ve farklı çözüm yollarına bakarlar.
- **Prosedür ve iletişim kanalları:** Örgütsel karar alma mekanizması çözümlerde seçicidirler. Karar vericilerin farklılıkları ve iletişim ağı da dikkat sürecini dolayısıyla alınan kararları etkilemektedir.
- **Firmanın dikkat yapıları:** sosyal, ekonomik ve kültürel yapılarıdır. Karar vericilerin hareketlerindeki dikkat odağını, çabasını ve zaman tahsisini yöneten yapılarıdır.

- **Karar vericiler:** herhangi özel prosedür ve iletişim kanalı içinde, çevresel kanunlar ve örgütsel hareketteki sosyal yapılar içinde ortaklaşa katılan somut kişilerdir. Farklı konu ve farklı zaman dilimlerinde dikkat odaklı karar verirler.
- **Örgütsel hareketler:** Örgütsel hareketler kurum ve karar alma mercileri tarafından uygulanan sayısız eylemlere karşı bir cevap veya bir bekleyiş sürecidir.

Ocasio tarafından Simon'un yönetsel davranış üzerindeki çalışmasının geliştirilmesiyle ve yukarıdaki ilke ve prensiplerin belirlenmesiyle ortaya çıkan dikkat odaklı yaklaşım günümüz örgütleri için rekabet avantajı sağlayan bir yaklaşım haline gelmiştir.

DİKKAT ODAKLI YAKLAŞIM ÜZERİNE LİTERATÜR TARAMASI

Dikkat odaklı yaklaşım üzerine yapılan literatür çalışmasında ülkemizde bu konuda herhangi bir çalışmanın yapılmadığı dikkat çekmektedir. Simon ve Ocasio'nun eserleri öncü ve temel çalışmalar olarak karşımıza çıkmakta olup, bu çalışmalar detaylı olarak araştırmanın içerisinde yer almaktadır. Bunların dışında dikkat odaklı yaklaşım üzerine yapılmış önemli çalışmalar aşağıdaki gibidir:

Ferreira (2015) araştırmasında, firmanın dikkat odaklı yaklaşımı ve kaynak bağımlılığı kuramı aynı anda test edilmiştir. Hem dikkat odaklı yaklaşım hem de kaynak bağımlılığı kuramı varsayımlarına dayanarak hissedarların dikkati için kavramsal bir model önermeyi açıklamıştır. 24 farklı ülkeden 313 işletme için dikkat tahsis verileri test edilmiştir. Her iki yaklaşıma göre dikkat yapıları örgütsel davranışın temel belirleyicileridir çünkü karar vericilere çevresel uyarıcılara karşı cevap geliştirmede ipuçları sağlar.

Eggers ve Gerasymenko (2013) çalışmalarında sermayedarlar ve onların portföylerindeki risk arasındaki ilişkiyi yönetsel dikkat bilgisini kullanarak incelemiştir. Bu çalışmada amaç yeni faaliyetlerde yöneticilerin sınırlı dikkat tahsisinin etkilerini risk sermayesi bağlamında açıklamaktır. Sistemik olarak 3 potansiyel faktör; sorun odaklı arama, dikkat üzerine kısıtlamaların yokluğu ve örgütsel deneyim etkisi üzerinde durulmuştur. Araştırma sonucunda sorun odaklı arama ve risk sermaye yöneticilerinin geçmiş tecrübeleri yeni faaliyetlerde örgütsel dikkatin güçlü ön tahminicileri olduğu kanısına ulaşılmıştır.

Valliere ve Gegenhuber (2013) yaptıkları çalışmada yönetsel bağlamda dikkatin talep ve arz sürücülerini açıklamak ve çeşitli rakip taleplerine dikkat tahsis etmek için bir çerçeve oluşturmuşlardır. Yöneticilerin stratejik talepler için bilinçli dikkatlerini nasıl tahsis edildiği araştırılmıştır. Araştırma sonucunda

dikkat bilişsel süreçlerden kaynaklanan bireysel düzeyde fenomen kabul edilirken, bu kaynağı yönetmek için bağlamsal ve yapısal yöntem seçiminin firmayı etkileyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

Tseng (2010) inovasyon için firmaların bilgi arama davranışlarını incelemede dikkat odaklı yaklaşımla nasıl entegre olduğunu araştırmıştır. Araştırmanın iki sorusu vardır, ilki yöneticilerin bilgi arama dikkatlerinin nasıl geliştirilebileceği diğeri ise bilgi aramadaki farklı dikkat türleri ile inovasyon etkinliği arasındaki ilişki. Bu çalışmada 26 ana LCD üreticisini 1980'den 2001 yılına kadar ki verilerini incelemiş ve 2 bulgu bulmuştur. Bunlardan ilki, marjinal (artan) dikkat ve tamamlayıcı dikkat ile firmalar bilgi aradığı zaman etki alanı için negatif korelasyon ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. İkinci bulgu ise, bilgi ararken radikal dikkat kullanan firmalar da etki alanı pozitif korelasyon ilişkisi ortaya çıkmıştır. Çalışma sonucunda firmalar sorunlar ve çözümler üzerinde bilgi arama dikkatlerini farklı tahsis etmelidir yargısına varılmıştır.

Gebauer (2009) yılında yapılan çalışmada "dikkat odağın ve durumsal dikkatin iş stratejisinde hizmet odaklı formülasyon ve uygulamasına nasıl katkısı vardır?" sorusunun cevabı yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak araştırılmıştır. Araştırma sonucunda, hizmet odaklı iş stratejisinin oluşumu ve uygulanmasının yönetsel dikkat tarafından etkilendiği ortaya çıkmıştır. Ayrıca işletmenin dikkat alanının stratejik pozisyonuna göre farklılık göstereceği de belirlenmiştir.

Barnett (2008), gerçek opsiyon etkisini dikkat odaklı yaklaşımı temel alarak değerlendirmiştir. Gerçek opsiyon etkisi altında yönetsel karar vericinin kararlarını dikkat odaklı yaklaşımı kullanarak açıklamıştır. Çalışmada karar vericilerin dikkatleri doğrultusunda opsiyonların ya kullanıldığı ya terk edildiği ya da korunduğu açıklanmıştır. Yapılan gerçek opsiyon etkisi temelinde dikkat odaklı yaklaşım çalışmasında, stratejik planların karar vericilerin dikkat odakları doğrultusunda değişikliğe uğradığı ve bu doğrultuda portföy oluşturulduğu ortaya çıkmıştır.

Carlsson (2008) çalışmasında zihin kuramının dikkat odaklı yaklaşımın tamamlayıcısı olduğunu ve bu iki kuramın piyasada firmaya avantaj sağlayacağını çalışmasında dile getirmiştir.

Yadav ve ark. (2007) yöneticilerin işletmelerini keşfetmek, geliştirmek ve zamanla yeni teknolojileri uygulama konusunda nasıl pozitif, doğrudan ve uzun dönemli etkiye sahip olduğunu iddia etmek için dikkat perspektifini kullanmıştır. Yazarlar argümanlarını ABD bankacılık sektöründen aldıkları verilere göre test etmişlerdir. Yazarlar yöneticilerin dikkatinin yenilikçi sonuçlar üzerinde etkili olduğunu ve bu etkinin uzun süreli olduğunu göstermişlerdir.

Yöneticilerin bilişleri üzerine odaklanan bu çalışma pazardaki belirli yenilik sonuçları ve liderlerin bu sonuçlar karşısında nasıl düşünmeleri gerektiği arasındaki bağlantının doğasını anlamaya yönelik büyük bir adımı temsil etmektedir.

Cho ve Hambrick (2006), Üst Kademe Teorisi ile dikkat odaklı yaklaşım ilişkilendirilmiştir. Olay olarak havayolu serbestleşmesi örneği ele alınmıştır. Bu vaka çalışmasında, serbestleşmenin yönetsel dikkatte değişikliğe neden olduğu görülmüştür. Ayrıca dikkatin kısmen üst yönetim takımı değişiklikleri ve strateji değişiklikleri arasındaki ilişkide arabulucu olduğu bulunmuştur. Yani stratejik değişim için ön koşul olarak dikkat değişiminin olması gerektiği ortaya çıkmıştır. Yine üst kademe yöneticilerinin ya da karar vericilerin sahip olduğu karakter örgütün çevreyi algılayışını, yorumlayışını ve dikkat odağını da etkilediği ve üst kademe yöneticisinin sahip olduğu karakterle ve dikkati ile örgüt stratejinin belirlendiği ve etkilendiği ortaya çıkmıştır.

Rhonda ve arkadaşlarının (2005) birleşme ve satın alma yoluyla entegrasyon sürecinde dikkat temelli yaklaşımı ele aldıkları çalışmalarında büyük bir sağlık sisteminin birleşmesini incelemiş ve birleşmeyi izleyen sekiz yıl boyunca analiz edip, bulguları rapor etmişlerdir. 1995'den 2002 ye kadarki süreçte tepe yöneticilerinin on beşte bir düzenlenen toplantıları gözlem yoluyla izlenilmiştir. Yazarlar örgüt üyelerinin dikkat derecelerinin bu yeni örgüt yapısı için yeni bir sosyal gerçeklik inşa etmede ve ortaya çıkan engelleri bertaraf etmede kritik bir rol oynayacağını vurgulamaktadır.

Ocasio ve Joseph (2005) "An Attention-Based Theory of Strategy Formulation: Linking Micro- and Macroperspectives in Strategy Processes" adlı çalışmasında, kurumsal strateji oluşturmanın dinamikleri dikkat odaklı yaklaşım çerçevesinde açıklanmıştır. Çalışmada firmaların operasyonel ve yönetsel kanallar olmak üzere iki kanalın ve ekonomik ve sosyal yapıların karar vericilerin dikkatleri doğrultusunda düzenlendiği ve böylece strateji oluşturmada mikro süreçlerin etkilendiği ortaya çıkmıştır. Ve yine makro süreçlerle karar vericiler arasında bağlantı olduğu ve bu bağlamda onların dikkatlerinden etkilendiği görülmüştür.

Hoffman ve Ocasio (2001) tarafından yapılan çalışma dikkat literatürüne birçok yönden katkı sağlar. İlk olarak endüstriyel düzeyde örgütsel dikkat çalışmasına uzanır. İkinci olarak bu endüstri içinde önemli bir iletişim kanalını inceleyerek endüstriyel dikkatin ve dikkatsizliğin ampirik olarak incelenmesini sağlar. Üçüncü olarak, endüstrinin imaj ve kimliği üzerinde siyasi çekişmelerle sanayi kimliğini bağlayan dikkat modelini geliştirir. Son olarak durumlara karşı sorumluluk araştırmasında dikkat belirlemenin önemli bir etken olduğunu göstermektedir.

Özellikle örgütsel sezgi (anlamlandırma) ve dikkate yapısal bakış noktasında DiGeorgio (2001) birleşme sonrası entegrasyon sürecinin başarısını büyük ölçüde tepe yönetiminin dikkatini entegrasyon sorunlarına çevirmesine bağlamıştır.

Larsson ve Finkelstein (1999) entegrasyon konularına (sorunlarına) dikkat eksikliğinin (yeterli dikkatin gösterilememesi) birleşme başarısında ciddi yansımaları olabileceğini ifade etmiştir.

Gardner ve arkadaşlarının (1987) yaptıkları “Focus of Attention at Work and Leader-Follower Relationships” başlıklı çalışmada işyerinde dikkat odaklı yaklaşımın lider-takipçi ilişkileri üzerine aracılık etkisi incelenmiştir. 1300den fazla kişiye yapılan anket sonuçları doğrultusunda, çalışanların dikkat odaklarının hem “kişisel özelliklerine” hem de “durumsal şartlarına” bağlı olduğu belirlenmiştir. Çalışanların işlerine odaklandıkça işlerinin gereklerine daha güçlü tepkiler verdikleri, iş dışı faktörlere odaklandıkça bu tepkinin düştüğü gözlemlenmiştir. Yine bir başka bulguda yöneticiye yüksek odak lider-takipçi ilişkisini güçlendirmiştir. Sonuç olarak dikkat odağının lider-takipçi ilişkileri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu ifade edilmiştir.

İŞLETMELER İÇİN BİR DEĞİŞİM VE STRATEJİ ARACI OLARAK DİKKAT ODAKLI YÖNETİM

İşletmelerde dikkat odaklı yaklaşım Ocasion tarafından Simon’un yönetsel davranış üzerinde dikkat perspektifine dayanarak katkıda bulunmasıyla yeniden canlandırılmıştır (Tseng vd., 2011: 51-54). Dikkat odaklı görüşe göre, işletmenin içinde bulunduğu çevre ve örgütsel iletişim kanalları gibi önemli öncüllerle birlikte dikkatin karar vericiler tarafından ortaya konulan “soru ve cevapları” etkilediği öngörülür. Belirli konular ve bunların potansiyel cevapları (sınırlı) örgütsel davranışı etkiler dolayısıyla da uyumu belirler. Örgütsel uyumun belirleyicileri olarak dikkat yapılarının öncülleri son zamanlarda bilimsel dikkati kazanmaya başlamıştır. Aktörlerin özellikle karar verme güç ve yetisine sahip CEO’ların inanç ve değerleri işletmenin dikkat yapısının temel bileşenleridir. Geçmiş araştırmalar örgütsel karar vermede inanç ve değerlerin rolünü anlama çabası içerisinde işletme sahibinin önemli rolüne işaret etmiş ve bunu açıklarken zamanla üst düzey yöneticiler kurum içi ortak mirasa dayanan bir dizi inanç geliştirmişlerdir. (Simon, 1947, Onaran, 1975’den). Nitekim dikkat odaklı yaklaşım örgütlerdeki karar vericilerin dikkat odağını anlamamıza yardımcı olmaktadır. Bu kuram “Örgütlerde odak noktası nasıl yerleştirilir ve bu odak noktası karar vericilerin durumlarını, motivasyonlarını ve davranışlarını nasıl etkilemektedir?” sorusunun cevabını aramaktadır (Ocasion, 1997: 188). Dikkat odaklı yaklaşım, firma davranışında karar vericilerin dikkatinin rolünü vurgulamaktadır. Karar vericilerin hareketlerinin so-

runlar ve çözümler üzerindeki dikkatlerine bağlandığını ve bu odağın özel durumlara bağlı olduğunu varsayar. Bu bağlamda dikkat, kurallar, kaynaklar ve sosyal ilişkiler sistemi tarafından şekillenir ve örgütsel çevre içerisinde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle dikkat odaklı yaklaşım son zamanlarda stratejik yönetim içinde önemli bir kavram haline gelmeye başlamıştır (Stea vd., 2015: 278). İş stratejisi büyük ölçüde yöneticilerin ve çalışanların dikkatlerine bağlıdır (Davenport vd., 2002). Bireysel dikkat sıralı süreçlere dayalı iken örgütsel dikkat zengin ve birbiriyle paralel süreçleri içerir. Bir başka ifade ile örgütler sosyal, ekonomik ve kültürel yapılardır rutinler, süreçler ve iletişim kanallarından oluşan, bunlar üzerinden örgüt üyelerinin diğer bireylerle ve çevreyle bağlantısını sağlayarak karar vericilerin dikkatini yönetir. Böylece örgütsel dikkat kolektif aklın paylaşılan bir eylemi değil eylemlerin işletme bağlamında yapısal bir şekle dönüştürülmesini ifade eder (Simon, 1947, Onaran, 1975'den).

Ocasio'na göre işletmelere dikkat odaklı yaklaşım, sınırlı rasyonelliğe sahip karar vericilerin resmi ve gayri resmi yapılar içerisinde dikkat akışının sonuçları sınırlı örgütsel eylemler içerisinde uyarıcıların nasıl fark edilerek, kodlanarak dönüştürüleceğini açıklar. Böylece dikkat tabanlı yaklaşım karar vericilerin sahip oldukları sınırlı dikkatlerini nerede kullanacaklarının bir fonksiyonu olarak iyi kurulmuş bir öncül ile başlar, ancak işletmenin yapısı karar vericilerin dikkatini nereye odakladıkları hakkında bilgi vererek daha da ileri gider. Bu yaklaşım yönetsel biliş ve karar verme ile örgütsel yapı arasında açıkça bağlantı kurarak, işletmelerin yöneticilerinin nasıl daha etkin olabileceklerinin anlaşılmasında, yapılara belli bir düzen vererek, ayrımlardaki portföyleri yönetecektir (Barnett, 2008:611).

Bu bağlamda Ocasio (1997: 189) stratejiyi “örgütsel dikkat örüntüsünün işletmenin belli konu ve/veya sorunlar, fırsatlar, tehditler ile belli beceriler, rutinler, programlar, projeler ve süreçler yoluyla işletme tarafından zaman ve çaba açısından farklı odaklanmalardır” şeklinde açıklayarak yönetsel düzeyde de dikkatin toplu doğasından bahsetmektedir. Bu da bilgi kaynaklarının dikkatle yönetilmesi gerektiğini gösterir. Yaklaşımın temelinde örgüt içi dikkat havuzunu vurgulamak ve bu dikkatin nasıl sağlanacağı yer alır (Tseng, 2010; 2). Çünkü kuram “Örgütlerde odak noktası nasıl yerleştirilir ve bu odak noktası karar vericilerin durumlarını, motivasyonlarını ve davranışlarını nasıl etkilemektedir?” sorusunun cevabını aramaktadır (Ocasio, 1997: 190). Diğer bir deyişle firma davranışında karar vericilerin dikkatinin rolü ve karar vericilerin hareketleri ile sorunlar ve çözümler üzerindeki dikkatleri bu odağın özel durumlara bağlı olduğunu varsayar. Bu bağlamda odak noktasını tanımlayan ve süreci belirleyen dikkat de, kuralların, kaynakların ve sosyal ilişkilerin sistemi tarafından şekillenir ve örgütsel çerçeveye içinde ortaya çıkar. (Stea vd., 2015:

278). O halde iş stratejisinin büyük ölçüde yöneticilerin ve çalışanların dikkatlerine bağlı olduğu sonucuna ulaşılabilir (Davenport vd., 2002). Bu da sürdürülebilir stratejik performans için karar vericilerin sınırlı enerji, çaba ve farkındalıklarını doğru sorunlara yoğunlaştırmalarını gerekli kılar (Ocasio, 1997).

Tseng'e göre (2010:1) sürdürülebilir rekabetçi avantaj, içsel bilginin geliştirilmesi ve dışsal bilgiden faydalanılarak bu bilgilerin yüksek katma değerli yenilik faaliyetlerinde kullanılmasına bağlıdır. Bilgi üretimi ve transferi bu yeniliklerin ortaya çıkmasında kritik bir role sahiptir. Dikkat yeniliğe kapı aralayan bu bilginin aranmasında temel birimdir (Ocasio, 1997). İşletmelerde dikkat tabanlı yaklaşım yeniliğin kaynağı olan bilginin araştırılmasında "dikkat" unsurunu ön plana çıkarır. Zaman ve kaynak kısıtı altında yenilikçi işletmelerde yeniliğin etkinliğini ve verimliliğini artırmak amacıyla yapılan gereksiz ve ilgisiz arama faaliyetleri kaynak israfıdır. Bir başka ifade ile yeniliğin önemli ölçüde araştırma gerektiren doğası işletmeleri dikkat konusunda yanlış yönlendirebilmektedir (Tseng vd, 2010;1).

Oysaki yöneticiler ve yönetim kurulu arasında dikkat, yeni stratejik eylemler için hayati bir girdi olarak görülür. Örneğin, teknolojik değişime uyum sağlama, girişimci faaliyetleri ve yeni ürün geliştirme gibi. Ancak aynı zamanda dikkat sınırlı bir kaynaktır ve bilgi işleme kapasitesi örgütlerde sınırlandırılmıştır (Eggers vd, (2013:3). Bu yüzden örgütlerdeki karar vericiler sürekli stratejik performansı başarmak için sınırlı miktardaki enerji, çaba ve farkındalıklarını; sorunları çözmek için en optimum şekilde kullanma ihtiyacı duyarlar. Bu bağlamda çevredeki yığın bilgilerden en ideal olana dikkatlerini odaklamalı ve bu bilgi kaynaklarını dikkatli yönetmeleri gerekmektedir (Tseng vd., 2011:52).

Stratejik yönetim bağlamında strateji formülasyonuna yol göstericilik görevi üstlenen dikkat odaklı yaklaşım 5 öneri sunar (Ocasio ve Joseph, 2005: 41);

- Karar verme örgütsel sorunlar ve girişimlere odaklanan dikkat tarafından yönlendirilir
- Örgütsel sorunlar ve girişimlere dikkat operasyonel ve yönetsel kanalların dinamik bir ağında (network) yer almaktadır
- Resmi kanallar gayriresmi kanalların oluşmasına yol açar
- Network ağlarının sıkı ve gevşek bağlantısı strateji girişimlerinin belirlenmesi yoluyla strateji formülasyonuna rehberlik eder
- Kanallarda girişimlerin belirlenmesi rekabet avantajı sağlayan bir kaynaktır.

Bu önerilere baktığımızda strateji ve dikkat odaklı yaklaşımın birbirlerinin tamamlayıcısı olduğu anlaşılmaktadır. Yani örgütler yeni bir strateji belirlerken

ya da strateji değişikliğine giderken bunu örgütteki karar vericilerin dikkatleri doğrultusunda yapmaktadırlar. Örgütteki karar vericiler çevrelerindeki birçok uyarıdan örgütü için gerekli olan uyarıyı belirleyip ona dikkatini odaklayarak strateji belirlemektedirler.

Dikkat odaklı yaklaşımın sadece örgüt stratejisi ile değil aynı zamanda bazı örgüt kuramlarıyla da yakından ilişkili olduğu ve birbirlerini tamamladıkları görülmüştür. Bu bağlamda dikkat odaklı yaklaşımın karar teorisi, oyun teorisi, üst kademe teorisi, vekalet kuramı ve kaynak bağımlılığı kuramı gibi kuramlara nasıl yardımcı olduğu, eksik yönlerini nasıl kapattığı ve birbirlerini nasıl tamamladıkları aşağıda kısaca ele alınmıştır:

Kaynakların ve insan dikkatinin kıt olduğu bir ortamda amaçlarını gerçekleştirmeye çalışan iki ya da daha fazla sayıda karar verici rekabet halindedirler. Diğer bir deyişle kaynakları paylaşım çabası içindedirler. Karar vericilerin bu paylaşımında kendilerine en yüksek getiriyi sağlamak için birbirlerine karşı kullandıkları stratejileri vardır ve bu stratejileri mümkün olan en akılcı şekilde kullanırlar (Demirci, 2016). Bu bağlamda karar vericiler bir amaca ulaşabilmek için var olan olanak ve koşullara göre olabilecek çeşitli hareket biçimlerinden en uygun olanını seçmektedir. Karar vericilerin bu şekilde karar almasına karar teorisi denilmektedir. Karar vericiler örgütleri için en iyi stratejik kararı verirken birden fazla durumu, bilgiyi karşılaştırarak karar vermek zorundadır. Çünkü o kadar bilgi, durum içinden örgüt için yararlı olacak kararı verebilmek karar vericiler için çok zor gözükmektedir. Böyle bir ortamda karar vericilerin dikkat odaklı çalışması ve buna bağlı olarak karar vermesi hem örgütün performansının maksimize edilmesi için hem de bilgiyi işlemesi bakımından karar vericilere kolaylık sağlayacak bir strateji olacaktır.

Karar teorisi içinde yer alan oyun teorisi de karar vericilere en iyi kararı alma konusunda yardımcı olmaktadır. Oyun teorisi katılımcıların kazanımlarının karşısındaki diğer katılımcıların kararlarına bağlı olduğu etkileşimli bir karar verme mekanizmasıdır. Yani, şirketler politikalarını ya da stratejilerini belirlerken karşı taraftakilerin tercihlerini düşünür ve onların da kendi tercihlerini düşündüğünü dikkate alarak stratejilerini belirlerler. Bu etkileşim sonucunda da piyasada yeni bir denge (Nash Dengesi) ortaya çıkar (<http://consulta.com.tr/icerik/oyun-teorisi-ve-sletme-stratejileri/677>). Oyun teorisi, ekonomik faaliyetlere ilişkin en iyi kararın verilmesi için geliştirilmiş matematiksel bir yaklaşımdır. Bu faaliyetlerde birden fazla karar verici, kendi kazançlarını en iyi duruma getirecek biçimde karar vermek zorundadırlar. Oyun teorisi, gruptaki oyuncuların yapabileceklerinin stratejik bir analizine dayanarak, rasyonel seçimler yapan bir grup oyuncu arasındaki var olan karşılıklı etkileşimi analiz eder (Koç ve Hücümen, 2008: 15). Bu bağlamda oyun teorisi ile dikkat odaklı

yaklaşım arasında da sıkı bir bağlantı vardır. İki teori de örgütlerin değerini maksimize edecek, rakiplerini elimine edecek stratejiler uygulamaktadır. Her bir karar vericinin kendi kazançlarını en iyi duruma getirecek biçimde çalıştığı varsayımı düşünüldüğünde dikkat odaklamasını en iyi yapan kazançlı çıkan taraf olacaktır. Dikkatini hem karşı tarafın uygulayabileceği stratejiyi belirleme bakımından hem de karşı tarafın kendi stratejisini tahmin edebileceği düşüncesine dayanarak odaklarsa en iyi stratejiyi belirleyecektir.

Dikkat problemi özellikle strateji ve yapı sorunlarında ortaya çıkmaktadır. Büyüklüğü ne olursa olsun her örgütte dikkat sınırlı bir kaynaktır (Davenport vd., 2002: 17). Bu yüzden günümüz işletmelerinin çevrelerindeki değişime ayak uydurabilmesi ve rekabet avantajı kazanarak hayatta kalabilmeleri için dikkat odaklı stratejiler geliştirmeleri gerekmektedir. Bu stratejiyi uygulayabilmek için de örgütte üst kademe yöneticilerine ya da liderlere büyük görev düşmektedir.

Son 20 yılda yapılan çalışmalar da üst yönetim takımının karakterlerinin örgütsel sonuçları etkilediği konusunda kanıtlar bulunmuştur. Karar vericilerin kararları, onların sorun ve cevaplara odakları ve dikkatlerine bağlıdır. Üst kademe yöneticilerinin ya da karar vericilerin sahip olduğu karakter örgütün çevreyi algılayışını, yorumlayışını ve dikkat odağını da etkilemektedir. Bu bağlamda üst kademe teorisine göre örgütteki karar vericiler bilgiyi bilişsel şemada filtreleyebilir. Yani sahip olduğu karakterle çok fazla bilgiyi parçalara ayırıp filtreleme özelliklerine sahiptir. Bu teoriye göre yöneticiler, kendi durumları ve kişisel algıları temelinde stratejik seçimler yapar. Bazı üst kademe yöneticileri girişim problemleri için yeni dikkat odakları bile oluşturur ve bu değişim işletmeyi yeni bir stratejik karar almasına götürebilir. Çünkü üst kademe yöneticileri yeni seçeneklerin üretilmesi ve uygulanması için dikkat odaklı çalışmaktadırlar ki onları diğer yöneticilerden ayıran en temel özellik de budur. Özetle bu teoride dikkat odağı karar vericilerin çıkarları ve kimliklerine göre şekillenmektedir (Cho ve Hambrick, 2006: 453-458).

İşte tam bu noktada vekalet problemi ortaya çıkmaktadır. Çünkü bireyler üst kademe yöneticisi de olsa sınırlı rasyoneldirler ve bilgi örgüt içinde asimetrik dağılmaktadır. Bilginin örgüt içinde asimetrik dağılmasından dolayı asil-vekil problemi ortaya çıkacaktır. Asiller vekillerin kendi menfaatleri doğrultusunda hareket etmesinden korkacak ve karar vericilerin ya da üst kademe yöneticilerinin kişisel uygulamaları (karakterleri, dikkat odakları doğrultusunda) ile örgüt sahiplerinin asıl amaçları arasında farklılaşmaya neden olacak bu da beraberinde bazı sorunlara yol açacaktır.

Ayrıca karar vericiler gerekli gereksiz birçok bilgiye maruz kalmaktadır. Bu da hangi bilginin örgüt için gerekli ve kullanılabilir olacağını zorlaştırmaktadır.

Yani bilginin etkili işlenmesi sorunu gündeme gelecektir. Örgüt içindeki karar vericilerin dikkatleri de bu bağlamda sınırlı kalacaktır çünkü dikkat kıt bir kaynaktır. Karar vericiler ya da üst kademe yöneticileri sınırlı dikkat miktarına sahip olduklarından dolayı üst yöneticiler, orta ve düşük kademeli yöneticilere fırsatları ve tehditleri belirlemesi için güvenmek zorundadır. Güvenmeli ki kendisi de bu veriler doğrultusunda hareket edebilmeli ve dikkat odaklı çalışabilmeli. Böyle bir güven ya da yetki dağılımı karar vericilere veya üst kademe yöneticilere daha fazla çevreyi izlemek için olanak sağlar. Ancak bir karar vericinin başkalarına güvenerek dikkatini o konuda genişletmesi, daha fazla dikkate sahip olması ile aynı şey değildir. Çünkü karar verici başkalarına güvenerek bilgilerin doğruluğu konusunda sorunlar yaşayabilir. Başka bir ifadeyle karar vericilerin başkaları ya da diğerleri üzerindeki güven vekalet problemini de beraberinde getirebilir. Çünkü karar vericilerin güvenmek zorunda kaldığı kesim örgütsel kriter fonksiyonunu maksimize edecek eylemleri ya da bilgileri tam olarak ele alamayabilirler. Dürüst davranışlar bile bilgiyi ele alışlarında ve tanımlarında yetersiz kalabilirler (Stea vd., 2015:282). Böyle bir ortamda örgüt bu problemi ortadan kaldırmak için danışman mekanizmaları oluşturabilir. Böylelikle orta ve düşük kademeli yöneticilerin örgüt için daha doğru dikkat odaklanması yapabilmeleri, bilgiyi ele alışlarının daha etkin olabilmesi sağlanabilir. Bu da bir nebze de olsa üst kademe yöneticilerinin orta ve alt kademe yöneticilerine güvenini sağlar ve daha kuşkusuz hareket etmelerine yardımcı olur.

Dikkat odaklı yaklaşım ve kaynak bağımlılığı kuramı arasındaki ilişkiye baktığımızda ise, kaynak bağımlılığı kuramı bir örgütün temel amacı olan ayakta kalmak ve başarılı olabilmek için gerekli olan kaynakları elde edebilmesine dayanır (Meydan, 2010: 22). Kaynak bağımlılığı kuramı, çevrenin örgütleri kontrolü üzerinde durmakta, örgütler arası ilişkilerde kaynaklar, güç ve bağımlılık konusuna odaklanmakta ve gücü örgütlerin çevrelerini yönetme arayışları ile birleştirmektedir. Buna göre örgütler sahip oldukları gücü çevrelerini kontrol etmeye çalışmak için kullanmaktadır (Meydan, 2012: 164). Bu kuramda örgütler açık sistem olarak ele alındığı için çevrelerinde birçok uyarıcıyla karşı karşıya kalmaktadırlar. Örgütün sahip olduğu güç çevrelerindeki bütün uyarıcılarla baş edebilmek ve kontrol edebilmek için yeterli olmayacaktır. Çünkü örgütler tam belirsizlik ortamında hareket ederler ve sınırlı rasyoneldirler. Bu bağlamda dikkat odaklı yaklaşım, örgütlerin bulunduğu çevreyi doğru tanımasını ve dikkat odaklı hareket ederek çevrelerindeki uyarıcılara karşı nasıl davranması gerektiğini belirler ve bu şekilde örgütlerin kaynak, güç ve bağımlılık konusunda doğru odaklanmasını sağlar.

Dikkat odaklı yaklaşım ve kaynak bağımlılığı kuramı birbirleriyle ilişkili kuramlardır. Her iki kuramda da örgütsel tepkiler örgütsel dikkat tarafından ya-

pılanmaktadır. Bu yüzden de paralel bir özellik gösterir (Ferreira, 2010: 77). Kaynak bağımlılığı kuramında geçen örgüt içinde bireylerin güçlü olması ve yöneticilerin seçimi örgüt stratejisini ve davranışını belirlemektedir (Meydan, 2012: 164). Bu bağlamda yöneticilerin seçimi konusu yöneticilerin dikkatleri doğrultusunda ortaya çıkmaktadır. Yani yöneticilerin ya da karar vericilerin sahip olduğu karakter, dikkat yapısı, bilgiyi ele alışı, dikkat odağı yöneticinin seçimini şekillendirmektedir. Yine kaynak bağımlılığı kuramında geçen örgütün davranışı konusu ise karar vericiler tarafından çevredeki uyarılara dikkat odaklanması, uyarıların belli bir süzgeçten geçirilmesi ve yorumlanmasının yansımasıdır.

Hem kaynak bağımlılığı kuramında hem de dikkat odaklı yaklaşımda dikkat yapıları örgütsel davranış için merkezi belirleyicidir. Çünkü dikkat yapıları karar vericiler için çevresel uyarılara nasıl yanıt vermeleri gerektiği konusunda ipucu vermektedir (Ferreira, 2015: 131).

Özetle dikkat odaklı yaklaşımın diğer kuramlarla ilişkisinin birbirlerini tamamlayıcı nitelikte olduğu ve onların eksikliklerini giderici özelliğe sahip olduğu görülmüştür. Bu durum dikkat odaklı yaklaşımın, örgüt kuramları içinde önemli bir yere sahip ve günümüz örgütleri için de önemli bir yaklaşım olacağını göstermektedir.

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren önermeler, kuramlar ve araçlar konusunda bir çok alanda olduğu gibi yönetim ve örgütlenme bağlamında da çok sayıda seçenek sunulmaya başlandı. Giderek artan rekabetin aktörlerindeki sayıların çokluğu, çevre faktörlerinin örgütler tarafından daha çok bilinir olması ve örgüt-yönetim bağlamında paydaş beklentilerinin artması, reel bir çok sonuca –kar, büyüme, gelişme, kazanmak, başarı- önem verilmesine neden oldu. Yöneticilerin sonuç odaklı arayışları ve örgütteki çalışanların başarı paydaşı olma çabası önermelerin, yaklaşımların ve kuramların ne olduğu konusunda özenli bir seçiciliği de zorunlu kıldı. Bu bağlamda kaynağın ne olduğu kadar nasıl yönetilmesi gerektiği de önem kazandı.

Ocasio ve bu kuram üzerine çalışan tüm araştırmacılar için dikkat, kıt ve elde tutulması kolay olmayan kaynak özelliğini taşıırken artan rekabet için çevrenin sunduğu fırsat ve tehditler bağlamında diğer tüm kaynakların kullanılmasında da önemli bir rol oynamaktadır. Karar vericilerin değerlendirme süreçleri, gelişen pazarların ve artan rakiplerin izlenmesi, nihayetinde yenilik başta olmak üzere değişimin örgüt çevre bağlamında ele alınması kuramın üzerinde durduğu vurgular olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak kuramın tüm bunlara ilişkin kuramın geçerliliği ve dikkat kavramının kullanılarak/ anlaşarak de-

ğrlendirilmesi uygulama sonuçları ile geçerliliğini test edecektir. Süreç bir taraftan kuramı olgunlaştırırken diğer taraftan da diğer kuram ve uygulamalar ile kendisini yenileyecek, örgüt-yönetim ilişkisi bağlamında dikkat çekici olmaya, kuramsal tartışmalarda kendisine taraf bulmaya ya da araştırmalar için kaynak olmaya devam edecektir.

Sonuç olarak, yeni ekonomi, yeni konseptler ve yaklaşımları da beraberinde getiriyor. Bilgi rekabetinin yoğun olduğu günümüzde nasıl çalışılması gerektiği artık daha çok üzerinde durulması gereken bir durum olmaktadır. Büyük ve çok sayıda seçeneklerin olduğu bu dönemde dikkatin nasıl yönlendirilmesi gerektiğini bilen şirketler ve bireyler başarılı olacakları savı yeni bir seçenek içerisinden kendisine uygun olanı bularak yöneticilerin kullanımına sunacaklardır. Bu yüzden günümüz işletmelerinin çevrelerindeki hızlı değişime ayak uydurabilmesi ve rekabet avantajı kazanarak hayatta kalabilmeleri için dikkat odaklı stratejiler geliştirmeleri gerekmektedir. Bu stratejiyi uygulayabilmek için de örgütte üst kademe yöneticilerine ya da liderlere büyük görev düşmektedir.

Bu çalışma, hakkında yayınlanmış çalışma sayısı çok az olan bir konuda bu konuyu araştırmak isteyenlere yardımcı olacaktır. Stratejik yönetim çerçevesinin büyük ölçüde etkilediği dikkat odaklı yaklaşımın özellikle araştırmacılar tarafından fark edilmesi ve Türkiye'deki işletmecilik ortamında değerlendirilmesinin hem yaklaşımın geliştirilmesine hem de Türkiye'de stratejik yönetim uygulayan işletmelerin bu süreçlerini daha iyi anlamamız açısından katkısı olacağı kanaatindeyiz.

KAYNAKÇA

- Barnett, M. L.(2008). An Attention-Based View of Real Options Reasoning. *Academy Of Management Review*, 33(3), 606-628.
- Berger, D.F. ve Sagvolden, T. (1996). An Animal Model of Attention Deficit Disorder, *European Psychologist*, 1(2), 113-122.
- Carlsson, S. A. (2008). An Attention-Based View on DSS (Ed. Adam F. & P. Humphreys) *Encyclopedia Of Decision Making And Decision Support Technologies (38-45)*. Hershey-New York: IGI Global, doi:10.4018/978-1-59904-843-7.
- Cho, T. S. ve Hambrick, D. C. (2006). Attention as The Mediator Between Top Management Team Characteristics and Strategic Change: The Case of Airline Deregulation. *Organization Science*, 17(4), 453-469.
- Davenport, T. H. ve Beck, J. C. (2002). The Strategy and Structure of Firms in The Attention Economy. 26 Eylül 2016 tarihinde <http://iveybusinessjournal.com/Publication/The-Strategy-and-Structure-of-Firms-in-the-Attention-Economy/> adresinden erişildi.
- Demirci, M. (2016) Oyun Teorisi, 29 Mart 2016 tarihinde http://Academia.edu/14449355/Oyun_Teorisi adresinden erişildi.
- DiGeorgio, R. M. (2001). Making Mergers and Acquisitions Work: What We Know and Don't Know-Part I. J. *Change Management*. 4(3), 134-148.
- Eggers, J. P. ve Gerasymenko, V. (2013). Shifting Focus: Managerial Attention Dynamics in The Venture Capital Industry, *Preliminary Draft*, 25 Haziran 2016 tarihinde http://pages.stern.nyu.edu/~jeggers/Files/Research_EggersGerasymenko.pdf adresinden erişildi.
- Ekelund, L. ve Christine R. (2011). Re-organizing for Innovation: Top Management Attention as a Driver of Strategic Renewal, *ISPIM*. 23 Haziran 2016 tarihinde http://publications.lib.chalmers.se/records/fulltext/local_153655.pdf adresinden erişildi.
- Eysenck, M. W. ve Keane, M. T. (2000). *Cognitive Psychology: A Student's Handbook (4th ed)*, Chapter 18. Philadelphia: Psychology Press.
- Ferreira, L. M. (2010). Attention Mosaics Studies of Organizational Attention. *Doctoral Thesis*, INSPER, PhD Series in Research in Management, Brazil.
- Ferreira, L., Carvalho de M. (2015). When a Thousand Words Are (Not) Enough: An Empirical Study of the Relationship between Firm Performance and Attention to Shareholders. *BAR*, Rio de Janeiro, 12(2), 129-149.

- Gardner, D.G. ve Dunham R.B.ve Cummings. L.L. ve Pierce J.L. (1987). Focus of Attention at Work and Leader-Follower Relationships, *Journal of Occupational Behaviour*, 8(2), 277-294.
- Gebauer, H. (2009). An Attention-Based View On Service Orientation İn The Business Strategyof Manufacturing Companies, *Journal of Managerial Psychology*, 24(1), 79-98.
- Hoffman, A. J. ve William O. (2001). Not All Events Are Attended Equally: Toward a Middle Range Theory of Industry Attention to External Events. *Organization Science*, 12(4), 414-434.
- Koç, Ş. A. ve Hücümen, M. (2008). Oyun Teorisi Modelleri Çerçevesinde Firmaların Stratejik Davranışlarının Analizi. *Mevzuat Dergisi*, 11(21).
- Larsson R. ve Finkelstein S. (1999). Integrating Strategic, Organizational, and Human Resource Perspectives on Mergers and Acquisitions: A Case Survey of Synergy Realization, *Organization Seince*, 10(1), 1-26.
- Meydan, C. (2010). Kaynak Bağımlılığı, İşlem Maliyetleri, Örgütsel Ağ ve Yeni-Kurumsal Kuram İle Örgütlerin İttifak Oluşturma Sebepleri Üzerine Bir İnceleme. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 9(2), 17-40.
- Meydan, H. C. (2012). Kaynak Bağımlılığı Kuramı. Selami Sargut ve Şükrü Özen (Edt), *Örgüt Kuramları*, (163-183). Ankara: İmge Kitabevi.
- Ocasio, W. (1997). Towards an Attention-Based View of The Firm. *Strategic Management Journal*, 18 (Summer Special Issue), 187-206.
- Ocasio, W. ve Joseph, J. (2005). An Attention-Based Theory of Strategy Formulation: Linking Micro- and Macro Perspectives in Strategy Processes. *Advances In Strategic Management*, 22, 39-61.
- Onaran, O. (1975). *Örgütlerde Karar Verme*, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Oyun teorisi ve İşletme Stratejileri, (2016), 29 Mart 2016 tarihinde <http://consulta.com.tr/icerik/oyun-teorisi-ve-sletme-stratejileri/677> adresinden erişildi.
- Raymond, J. E. ve Kimron, L. S., Karen, M. A., (1992). Temporary Suppression of Visual Processing in an RSVP Task: An Attentional Blink? *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 18 (3), 849-860.
- Rhonda, J. Y. ve Engleman, M.ve Andrew, H. V. (2005). The Integration Journey: an Attention-Based View of The Merger and Acquisition İntegrariton Process, *Organization Studies* 26 (10), 1501-1528.

- Stea, D.ve Linder, S.ve Foss, N. J. (2015). Understanding Organizational Advantage: How The Theory of Mind Adds to The Attention-Based View of The Firm. *Advances in Strategic Management*, 32, 277-298.
- Tongeren, M. V. (2011). An Attention-Based View on Post-Acquisition Integration Success. *Doctoral Thesis*, Rotterdam School of Management.
- Tseng, C.C. (2010). A Behavioral Theory Of Innovation: An Attention-Based View. *Doctoral Thesis*, Electronic Theses&Dissertations Service, George Washington University, 11 Temmuz 2016 tarihinde <http://140.127.82.166/bitstream/987654321/16085/2/a+behavioral+theory+of+innovation.pdf> adresinden erişildi.
- Tseng, C.ve Fangb, S. C. ve Chiuc, Y. H. (2011). Search Activities for Innovation: An Attention-Based View. *International Journal of Business*, 16 (1), 51-70.
- Valliere, D. ve Gegenhuber, T. (2013). Deliberative Attention Management. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 62 (2), 130-155.
- Weick, K. E. (1995). What Theory is Not, Theorizing is, *Administrative Science Quarterly*, 40(3), 385-390.
- Weick, K. E. ve Sutcliffe, K.M.(2006). Mindfulness and the Quality of Organizational Attention, *Organization Science*, 17(4), 514-524.
- Yadav, M.S. ve Prabhu, J.C. ve Chandy, R.K. (2007). Managing the Future: CEO Attention and Innovation Outcomes. *Journal of Marketing*, 71 (4), 84-101.

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN REKREASYONEL EĞİLİMLERİ VE KATILIM ENGELLERİ: SINDIRGI MESLEK YÜKSEKOKULU ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK ARAŞTIRMA

Recreational Trend Analysis of University Students
and Participation Barriers: An Investigation for
Sındırgı Vocational School

Gönderim Tarihi: 29.10.2016

Kabul Tarihi: 09.12.2016

Melike GÜL*

ÖZ: Rekreatyon faaliyetleri, insanların gönüllü olarak katıldıkları ve boş zamanlarını değerlendirmeye yönelik faaliyetleri kapsamaktadır. Bu faaliyetler insanların dinlenme, eğlenme ve tatmin dürtüleri ile ilgili olup, onların bedensel ve ruhsal yorgunluklarının giderilmesine katkı sağlamaktadır. Bu durum üniversite öğrencileri için de geçerlidir. Bu araştırmanın amacı, Balıkesir Üniversitesi Sındırgı Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin rekreatyon faaliyetlerine ilişkin tutumlarını ve katılımını engelleyen faktörleri araştırmaktır. Bu amaçla 330 öğrenci üzerinde yüz yüze anket yöntemi uygulanmış ve veriler SPSS paket programı ile analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre; öğrencilerin rekreatyonel faaliyetlere katılım sıklığı ile bu faaliyetlere katılım arzusu arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Öğrencilerin rekreatyonel eğilimleri ile demografik değişkenler arasında da anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Araştırma sonuçları, rekreatyonel faaliyetlere katılımın önündeki engellerin cinsiyete, aile gelir düzeyine ve bölümlere göre değiştiğini göstermektedir. Ayrıca araştırmada rekreatyon faaliyetlerine katılımı engelleyen en önemli faktörlerin önem sırasına göre; ekonomik, organizasyonel, rekreatyon alanlarının durumu, içsel ve fizyolojik kaynaklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın sonunda ilgili çevrelere yönelik öneriler de geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Rekreatyon, Sındırgı Meslek Yüksekokulu, Öğrenci.

ABSTRACT: Recreation activities include all the activities that people participating voluntarily for the rest themselves physically and spiritually during their leisure time. These activities consist of entertaining people, relaxing and satisfying impulses, and contribute to the elimination of their physical and mental fatigue. This is also more essential for college students. The study investigates the attitudes of the students related recreational activities at Sındırgı Vocational School in the Balıkesir University. For this purpose, a survey was applied on the face to face to 330 students and data were analyzed with SPSS. Research

* Öğr. Gör. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Sındırgı Meslek Yüksekokulu/Turizm ve Otel işletmeciliği, melikegul@balikesir.edu.tr

results indicate that there are statistically significant differences between the students' frequency of participation and participation desire in recreational activities. In addition, there are also significant differences between demographic variables and recreational trends among students. The research results show that barriers to participate in recreational activities vary according to gender, family income levels and departments. In addition, the most important barriers are ranked in order of importance as economic, organizational, recreation area, internal and physiological origin. Finally, some proposals are developed for the relevant.

Keywords: Recreation, Sındırgı Vocational School, Student.

GİRİŞ

Sanayi devrimi ile birlikte artan teknolojik gelişmeler neticesinde kişilerin çalışma saatleri azalırken serbest zamanları çoğalmış ve böylelikle bu serbest zamanı değerlendirecek etkinlikler kapsamında rekreasyon faaliyetleri önem kazanmıştır. Ayrıca sanayileşmenin de etkisiyle kentlerin aşırı kalabalıklaşması, bireylerin bedensel ve ruhsal yorgunluklarını arttırmış ve monoton yaşam tarzı her geçen gün kendisini daha fazla hissettirmeye başlamıştır. Böylece dinlenme ve eğlenme faaliyetlerine duyulan ihtiyaç rekreasyon faaliyetlerinin önemini daha da arttırmış bulunmaktadır. Bu durum yoğun bir şekilde öğrenim gören üniversite öğrencilerinin sosyalleşmesi ve öğrencilerin hareketsiz yaşam tarzının olumsuz etkilerinden korunabilmesi için de geçerlidir.

Lundberg'e göre rekreasyon, insanların bireysel veya grup halinde sportif, kültürel, tarihsel ve doğa ile ilişkili faaliyetlere herhangi bir zorlamaya maruz kalmadan kendi özgür iradeleri ile fiziksel ve zihinsel tatmin duygusu amacıyla katılmaları sonucu gerçekleşen faaliyetlerdir. Rekreasyon faaliyetleri, insanların bedensel ve ruhsal yorgunluklarını giderip onlara fiziksel, ruhsal ve yaratıcı bir güç kazandırmaktadır (Tütüncü vd., 2011: 71).

Üniversiteler, öğrencilerin başarılı olmak için yoğun bir şekilde fiziksel ve zihinsel güç harcadıkları kurumlardır. Üniversite dönemi, insanların sosyo-kültürel gelişiminde bir yapı taşı görevi üstlenmektedir. Üniversite yıllarında kazanılan rekreatif faaliyetlere katılma alışkanlığı ilerleyen yıllarda da devam etmekte ve bu durum sağlıklı bir toplumun oluşturulmasında önemli bir işlev görmektedir.

Sındırgı Meslek Yüksekokulu kırsal bir turizm alanı olan Sındırgı ilçesinde yer almaktadır. Büyük şehirlerden gelen öğrenciler dersler dışındaki zamanlarda, dinlenmek, eğlenmek ve sosyalleşmek için rekreasyon faaliyetlerine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu nedenle yapılan çalışmada Sındırgı Meslek Yüksekokulu öğrencileri örneklem olarak seçilerek, öğrencilerin hangi rekreasyon faaliyetini ne kadar sıklıkla yaptıklarının ve hangi rekreasyon faaliyetini daha faz-

la yapmak istediklerinin ortaya çıkartılması amaçlanmıştır. Ayrıca çalışmada öğrencilerin rekreatif eğilimlerinin ve katılım engellerinin cinsiyet, gelir, harcama, bölüm ve sınıf gibi demografik değişkenlere göre ne derece farklılık gösterdiği de ortaya çıkartılmaya çalışılmıştır. Çalışmada son olarak, öğrencilerin rekreatif faaliyetlerine katılımını engelleyen faktörler ortaya konulmuştur.

LİTERATÜR TARAMASI

İngilizce, yaratmak, oluşturmak anlamına gelen “create” fiilinin önüne; yenden, tekrar anlamına gelen “re” ön ekinin gelmesiyle oluşan (Lapa vd., 2012: 853) rekreatif kelimesinin İngilizce karşılığı olan “recreation”, sözlük anlamına göre yeniden yaratma, canlandırma, dinlenme, eğlence, istirahat gibi anlamlara gelmektedir (Redhouse, 1992: 465). Boş zaman değerlendirme ve turizm bilimi açısından rekreatif, sözlük anlamından daha kapsamlı şekilde tanımlamak gerekmektedir. Hazar (2014: 36)’a göre rekreatif; insanların sınırlı yaşam süresinin zorunlu davranışlar dışında kalan diliminde (boş zamanda), gönüllü olarak katıldıkları ve doyum sağladıkları etkinliklerdir. Türkiye’de boş zaman ve değerlendirme ve rekreatif sözcükleri yaygın şekilde ve eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Nitekim Babacan ve Göztaş (2011: 11)’a göre, rekreatif faaliyeti bir boş zaman etkinliğidir. Gül (2014: 11) ise rekreatif, “bireylerinin zorunlu zamanlarının dışında fiziksel ve zihinsel olarak yenilenmek amacıyla uyuma, yeme-içme ve tüm fizyolojik ihtiyaçlara bağlı yapılması zaruri eylemlerin dışında yapılan tüm etken, edilgen ve ettiren faaliyetlerdir” şeklinde tanımlamaktadır.

Daha geniş bir tanımlama ile rekreatif, insanların boş zamanlarında kendi istekleriyle özgürce gerçekleştirdikleri, buldukları mekanlardan uzaklaşma, dinlenme, hava değişimi, gezme görme, beraber olma, heyecan duyma, farklı deneyimler kazanma gibi değişik amaçlarla ev dışında veya içinde açık veya kapalı alanlarda, aktif ya da pasif şekilde katıldıkları etkinlikleri ifade eden bir kavramdır (Albayrak, 2013: 176). Haberal’a (2015: 83-84) göre de rekreatif faaliyetlerinde kültürel bir etkileşim söz konusu olup, bu faaliyetlerde kırsal turizm tarafından teşvik edilmektedir.

Günümüzde insanların çalışma sürelerinin kısalması ve ücretli izin haklarına kavuşmaları gibi faktörler nedeniyle boş zamanları artmıştır. Dolayısıyla boş zaman değerlendirme etkinliği olan rekreatif ayrılardan süre de artmıştır. Bununla birlikte gelir ve eğitimde görülen artış da rekreatif faaliyetlere verilen önemi arttıran diğer bir önemli unsurdur (Albayrak, 2013: 181). Rekreatif ayrılardan duyulan ihtiyaç, rekreatif faaliyetlerinin, kişisel ve toplumsal olarak sağladığı faydalardan ileri gelmektedir. Kişisel yönden; fiziki sağlık gelişiminin yaratılması, ruh sağlığı kazandırılması, insanı sosyalleştirmesi, insanın ki-

şisel beceri ve yeteneğini geliştirmesi, çalışma başarısı ve iş verimine etkisi, ekonomik hareketlilik, insanı mutlu etmektir. Toplumsal yönden ise; toplumsal bütünleşmeyi ve dayanışmayı sağlaması ve demokratik toplum yaratılması, rekreasyona duyulan ihtiyacın nedenlerinden bazılarını oluşturmaktadır (Hacıoğlu, vd., 2015: 55). Dolayısıyla üniversite öğrencileri de benzer şekilde, fiziksel ve ruhsal sağlıklarını korumak, sosyalleşme ve yaratıcılık yeteneklerini geliştirmek, ders başarılarını ve verimliliklerini arttırmak gibi nedenlerle rekreasyon faaliyetlerine her geçen gün daha fazla ihtiyaç duymaktadırlar. Overholt ve Ewert (2015: 43)'e göre sürekli yaşadığı veya çalıştığı mekândan uzak olan insanların streslerini azaltmada dağcılık, tırmanma ve doğa ile ilgili çeşitli aktiviteler sosyal ve duygusal yönden oldukça yararlı olabilmektedir.

Üniversiteler akademik eğitim ve uygulamalar ile mesleki beceri kazandırma, bilimsel, toplumsal ve ekonomik temelli uygulama ve araştırmalar yürüterek bilgi üretmeyi, gençlere görev ve sorumluluklar vererek toplum yaşamına hazırlamayı, toplumun eğitim, bilinç ve kültür seviyesine katkıda bulunmayı amaçlar. Üniversitelerdeki sosyal ve kültürel etkinlik alanları; farklı kültür, etnik ve sosyal yapılarla sahip öğrencilerin eğitim süreçleri boyunca ders dışı zamanlarının büyük bölümünü geçirdikleri mekânlar olup, sosyal etkileşim açısından da büyük önem taşımaktadırlar (Göker, 2014: 186).

Üniversite öğrencilerinin rekreasyonel faaliyetlere katılımını teşvik edici ve zaman zaman da engelleyici bazı faktörler bulunmaktadır. Rekreasyonel faaliyetlere katılımı teşvik eden faktörler; yeterli boş zaman, yeterli ekonomik güç ve rekreasyon faaliyetlerinin gerçekleştirileceği alanların varlığı olarak sıralanabilir. Öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere katılımını engelleyen faktörler ise; finansal kaynakların yetersizliği, rekreasyon alanlarının uygunsuzluğu, sosyal faktörler (örneğin; üniversitenin yer aldığı bölgenin toplum yapısı), çevre bilincinin yetersizliği, sağlık durumunun uygunsuzluğu şeklinde ifade edilebilir (Hazar, 2014: 61-63).

Rekreasyon faaliyetlerine katılımı etkileyen faktörleri belirlemeyi amaçlayan çalışmalar 1980'lerin ortasında başlamıştır. Bu çalışmaların bir çoğu rekreasyonel faaliyetlere katılımın nedenlerini araştırırken nispeten daha az miktardaki araştırmalar ise rekreasyonel katılımı engelleyen nedenleri incelemiştir (Müdderrisoğlu vd., 2005a: 40). Müdderrisoğlu ve Uzun (2004), çalışmalarında Abant İzzet Baysal Üniversitesi Orman Fakültesi öğrencilerinin rekreasyonel eğilimlerini ve öğrencilerin demografik yapısının rekreasyonel tercihlere olan etkilerini belirlemeyi amaçlamışlardır. Sonuç olarak cinsiyet ve gelirin rekreasyonel tercihlerde en çok etkili katılımcı özellikleri olduğu saptanmıştır. Tütüncü vd. 'nin (2011) Dokuz Eylül Üniversitesi fakülte ve yüksekokullarında gerçekleştirdikleri çalışmanın amacı ise, rekreasyon faaliyetlerinden yararlananların,

bu faaliyetlere katılımını etkileyen unsurlar ile ilgili algılarının ölçülmesi ve değerlendirilmesidir. Sonuçta, kız öğrencilerin erkeklere göre tüm boyutlara yönelik yaklaşımlarında anlamlı ve olumlu yönde bir farklılık saptanmıştır. Sağlık vd. (2014) Ardahan ilinde yer alan Çıldır Meslek Yüksekokulu'nda gerçekleştirdikleri araştırmada öğrencilerin rekreatif faaliyetlere katılma istekleri, katılma sıklıkları ve katılmalarını etkileyen faktörleri belirlemiş ve ilgili çevreler için bazı öneriler geliştirmişlerdir. Ağılönü vd. (2012) Muğla Üniversitesi Yerleşkesi öğrencileri üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada ise, öğrencilerin fiziksel aktivitelere ilgi duyduğu fakat rekreatif olanakların yeterince olmaması, tesis ve organizasyon yetersizliği nedeniyle bu ihtiyaçlarını yerleşke dışında karşıladıkları tespit edilmiştir.

Üniversite öğrencilerinin rekreatif faaliyetlerine katılımı, yabancı yazında da sıklıkla araştırılan bir konu olmuştur. Huang ve Carleton'un (2003) çalışmasının sonucuna göre, Tayvan'daki üniversite öğrencileri rekreatif faaliyetlerine katıldıkça öğrenci memnuniyeti artmaktadır. Walker vd. (2007) ise Kanadalı ve Çinli üniversite öğrencilerinin rekreatif faaliyetlere katılımını kısıtlayan faktörleri incelemişler ve bu iki ülke öğrencilerinin kısıtlayıcıları arasında farklılık tespit etmişlerdir. Karunaanithy ve Karunanithy (2014) yaptıkları çalışmada öğrencilerin rekreatif faaliyetler sonucunda etkilenen beş özelliğini; sosyal etkileşim, öğrenme arayışı, psikolojik sağlık, fiziksel sağlık ve öz gelişim olarak bulmuşlardır. Aşikkutlu ve Müderrisoğlu (2011) ise çalışmalarında rekreatif faaliyetler üzerinde etkili olan motivasyon faktörlerini; sosyalleşme, ekonomik özellikler, eğlence ve kaçıp uzaklaşma duygusu şeklinde belirlemişlerdir.

YÖNTEM

Bu çalışmanın amacı, Sındırgı Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin rekreatif eğilimlerini ve katılım engellerini belirlemektir. Bu amaçla çalışmada demografik değişkenlere bağlı olarak öğrencilerin rekreatif faaliyetlere katılım sıklığı ile katılım isteği arasındaki ilişki ve rekreatif faaliyetlerine katılımını engelleyen faktörler ölçülmeye çalışılmıştır.

Araştırma Balıkesir Üniversitesi Sındırgı Meslek Yüksekokulu'nda gerçekleştirilmiştir. 1995 yılından beri faaliyette olan yüksekokulda Turizm ve Otel İşletmeciliği, Dış Ticaret, İşletme Yönetimi, Muhasebe ve Veri Uygulamaları, Elektrikli Ev Cihazları Teknolojisi olmak üzere toplam beş bölüm bulunmaktadır. Araştırma verileri bu bölümlerde öğrenim gören 330 öğrenciden karşılıklı görüşme tekniği kullanılarak anket formları aracılığıyla toplanmıştır. Sındırgı Meslek Yüksekokulu'nda aktif olarak devam eden öğrenci sayısı; 250 birinci sınıf öğrencisi ve 210 ikinci sınıf öğrencisi olmak üzere toplam 460'dır. Bu du-

rumda araştırmanın evreni 460, örnekleme ise 330 kişidir. Dolayısıyla örneklemin evreni yüksek oranda temsil ettiği söylenebilir. Araştırma anket formunu doldurmayı kabul eden gönüllü öğrenciler üzerinde, 2015-2016 eğitim-öğretim yılında aralık-ocak ayları arasında uygulanmıştır. Araştırmada kullanılan anket dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere aylık katılım sıklığını ölçen sorular, ikinci bölümde, öğrencilerin rekreasyonel faaliyetler ile ilgili katılım isteğini ölçen sorular, üçüncü bölümde öğrencilerin rekreasyon faaliyetlerine katılımını engelleyen faktörleri tespit etmeye yönelik sorular, dördüncü bölümde ise demografik bilgileri tespit etmeye yönelik sorular yer almaktadır. Anketin birinci bölümünde öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere aylık katılım sıklığı; “hiç katılmıyorum”, “1 ile 5 kez arası katılıyorum”, “6 veya daha fazla katılıyorum” şeklinde yapılandırılmıştır. Anketin ikinci bölümünde ise, öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere katılım isteğini ölçen sorular beşli Likert ölçeği ile yapılandırılmıştır. Buna göre öğrencilerin katılım istekleri; “1=Hiç istemiyorum, 2=İstemiyorum, 3=Biraz istiyorum, 4=İstiyorum, 5=Çok istiyorum” şeklinde belirlenmiştir. Anketin üçüncü bölümünde de öğrencilerin rekreasyon faaliyetlerine katılımını engelleyen faktörler beşli Likert ölçeği ile ölçülmüştür. Bu amaçla hazırlanan ölçek; “fizyolojik özellikler”, “rekreasyon alanlarının durumu”, “içsel nedenler”, “ekonomik nedenler” ve “organizasyonel nedenler” olmak üzere beş alt boyuttan oluşmaktadır. Ankette kullanılan ölçeğin belirlenmesinde; Crawford vd. (1991), Oh vd. (2001), Müderrisoğlu ve Uzun (2004), Müderrisoğlu vd. (2005b), Tütüncü vd. (2011), Karunaanithy ve Karunanithy (2014) ve Sağlık vd. (2014)’nin çalışmalarından yararlanılmıştır. Hazırlanan ölçek Sındırgı’daki rekreasyon olanakları da dikkate alınarak yeniden düzenlenmiştir. Veri analizinde frekans ve varyans testleri kullanılmıştır.

BULGULAR

Demografik Veriler

Ankete katılan öğrencilerin demografik özelliklerinin incelenmesi sonucunda; öğrencilerin %58,2’sinin erkek, %41,8’inin kız öğrencilerden oluştuğu tespit edilmiştir. Ankete katılan öğrencilerin %97’si 17-24 yaş aralığında, %3’ü ise 25 yaş üzerindedir. Öğrencilerin %98,8’i bekâr, %1,2’si evlidir. Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin gelir durumuna bakıldığında; %26,4’ü 1300 TL ve altı, %41,2’si 1300-2000 TL arası, %18,2’si 2001-3000 TL arası, %8,2’si 3001-4000 TL arası, %6,1’i ise 4000 TL ve üzeri aile gelirlerinin olduğunu belirtmişlerdir. Öğrencilerin %58,5’i ayda 500 TL ve altı harcama yaparken, %32,1’i 501-1000 TL arası harcamakta, %9,4’ü ise 1001 TL üzeri harcama yapmaktadır. Ankete katılan öğrencilerin %13,6’sı Turizm ve Otel İşletmeciliği, %34,2’si Dış Tica-

ret, %10,9'u İşletme Yönetimi, %23'ü Muhasebe ve Veri Analizleri, %18,2'si ise Elektrikli Ev Cihazları Teknolojisi bölümlerinde öğrenim görmektedir. Öğrencilerin %50,9'u 1.sınıf, %41,9'u ise 2.sınıf öğrencisidir.

Güvenilirlik ve Faktör Analizi

Çalışmada katılımcıların rekreatif faaliyetlere katılmama (RFK) ölçeğinin güvenilirliğini belirlemek için Cronbach's Alpha katsayısı hesaplanmıştır. Ölçeğin yapı geçerliliğini belirlemek için ise faktör analizi uygulanmıştır. Katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek için frekans testi, rekreatif faaliyetlere katılım sıklığını ve isteğini kıyaslamak için T-testi ve son olarak katılımcıların rekreatif faaliyetlere katılmama nedenlerini belirlemek için tek değişkenli varyans analizi uygulanmıştır.

Çalışmada katılımcıların rekreatif faaliyetlere katılmama nedenlerini belirlemek amacıyla kullanılan ölçeğin güvenilirliği 0,87 olarak hesaplanmıştır. Bu değer ölçeğin iç tutarlılığının oldukça yüksek olduğunu göstermektedir. Beş boyutlu alt ölçeklerin de iç tutarlılığı oldukça yüksektir. Bu alt ölçeklerden fizyolojik özellikler (FÖ) alt ölçeğinin güvenilirliği 0,86, rekreatif alanların durumu (RAD) alt ölçeğinin güvenilirliği 0,80, içsel nedenler (İN) alt ölçeğinin güvenilirliği 0,78, ekonomik nedenler (EN) alt ölçeğinin güvenilirliği 0,78 ve organizasyonel nedenler (ÖN) alt boyutunun güvenilirliği 0,84'dür. Bu durumda ölçeğin veri toplamada oldukça güvenilir bir ölçek olduğu söylenebilir.

Çalışmada kullanılan ölçeğin yapı geçerliliğini belirlemek için faktör analizine başvurulmuştur. Kalaycı'ya (2006) göre 0,5'den büyük Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri, veri setinin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir. Analiz sonuçları veri setinin güçlü bir yapı geçerliliğine sahip olduğunu göstermektedir (KMO 0.85, X^2 :3498,399, df: 253 ve $p < .000$). Ayrıca analiz sonuçları "rekreatif faaliyetlere katılmama" ölçeğinin toplam varyansın %68'ini açıkladığı ve 1'den büyük altı özdeğere sahip olduğunu göstermektedir.

Rekreatif Faaliyetlere Katılım Sıklığı ve İsteğine İlişkin Bulgular

Ankete katılan öğrencilerin rekreatif eğilimlerini belirlemek için, tablo 1'de belirtilen rekreatif faaliyet türlerine ayda kaç kez katıldıkları sorulmuş ve buna yönelik aşağıda tablo 1'de görülen sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca rekreatif faaliyetlere katılım sıklığı ile katılım isteği arasında yapılan kıyaslama da tablo 1'de yer alan madde yüklerinden görülebilmektedir.

Tablo 1. Rekreatif Faaliyetlere Katılım Sıklığı ve İsteği

Rekreatif Faaliyet Türü	Aylık Katılım Sıklığı	Frekans	%	Katılım Sıklığı (Madde Yüğü)	Katılım İsteği (Madde Yüğü)
Doğa Gezileri	Hiç	147	44,5	1,7364	3,4606
	1-5 arası	123	37,3		
	6 ve üstü	60	18,2		
Balık Avlama	Hiç	206	62,4	1,5000	2,8242
	1-5 arası	83	25,2		
	6 ve üstü	41	12,4		
Ata Binmek	Hiç	214	64,8	1,4455	3,2152
	1-5 arası	85	25,8		
	6 ve üstü	31	9,4		
Bisiklet Binmek	Hiç	116	35,2	1,8697	3,5273
	1-5 arası	141	42,7		
	6 ve üstü	73	22,1		
Yüzme ve Güneşlenme	Hiç	145	43,9	1,8121	3,5000
	1-5 arası	102	30,9		
	6 ve üstü	83	25,2		
Tura Katılmak	Hiç	164	49,7	1,6455	3,3727
	1-5 arası	119	36,1		
	6 ve üstü	47	14,2		
Futbol, Voleybol, Basketbol Oynamak	Hiç	114	34,5	1,9667	3,5212
	1-5 arası	113	34,2		
	6 ve üstü	103	31,2		
Masa Tenisi, Bilardo v.s. Oynamak	Hiç	129	39,1	1,8727	3,1848
	1-5 arası	114	34,5		
	6 ve üstü	87	26,4		
Koşu	Hiç	105	31,8	1,9545	3,2121
	1-5 arası	135	40,9		
	6 ve üstü	90	27,3		
Fotoğraf Çekmek	Hiç	75	22,7	2,2091	3,6091
	1-5 arası	111	33,6		
	6 ve üstü	144	43,6		

Tablo 1. Rekreatif Faaliyetlere Katılım Sıklığı ve İsteği (devamı)

Rekreatif Faaliyet Türü	Aylık Katılım Sıklığı	Frekans	%	Katılım Sıklığı (Madde Yüklü)	Katılım İsteği (Madde Yüklü)
Resim Yapmak	Hiç	178	53,9	1,6455	2,7394
	1-5 arası	91	27,6		
	6 ve üstü	61	18,5		
Manzara Seyri	Hiç	83	25,2	2,1545	3,7000
	1-5 arası	113	34,2		
	6 ve üstü	134	40,6		
Piknik Yapmak	Hiç	115	34,8	1,8879	3,5182
	1-5 arası	137	41,5		
	6 ve üstü	78	23,6		
Kitap vb. Okumak	Hiç	90	27,3	2,0485	3,2515
	1-5 arası	134	40,6		
	6 ve üstü	106	32,1		
Güreşmek	Hiç	221	67,0	1,4636	2,0636
	1-5 arası	65	19,7		
	6 ve üstü	44	13,3		
Dağ Yürüyüşü ve Dağcılık	Hiç	152	46,1	1,7303	3,3424
	1-5 arası	115	34,8		
	6 ve üstü	63	19,1		
Avlanmak	Hiç	215	65,2	1,4727	2,6212
	1-5 arası	74	22,4		
	6 ve üstü	41	12,4		
Dans Etmek	Hiç	153	46,4	1,7182	2,8545
	1-5 arası	117	35,5		
	6 ve üstü	60	18,2		
TV İzlemek, Radyo Dinlemek v.s.	Hiç	76	23,0	2,2061	3,4182
	1-5 arası	110	33,3		
	6 ve üstü	144	43,6		
Spor Amaçlı Yürüyüş	Hiç	91	27,6	2,0697	3,7212
	1-5 arası	125	37,9		
	6 ve üstü	114	34,5		
Jimnastik Yapmak	Hiç	202	61,2	1,5424	2,5333
	1-5 arası	77	23,3		
	6 ve üstü	51	15,5		

Tablo 1’de de görüldüğü gibi; aylık katılımında 6 kez ve daha fazla katılım oranının yüksek olduğu faaliyetler; fotoğraf çekmek (%43,6), TV izlemek-radyo dinlemek (%43,6) ve manzara seyridir (%40,6). Ayda 1 ve 5 kez arası katılımın yüksek olduğu faaliyetler ise; bisiklet binmek (%42,7), piknik yapmak (%41,5), koşu (%40,9), kitap vb. okumak (%40,6) ve spor amaçlı yürüyüş (%37,9) dür. Öğrenciler arasında katılmama oranının yüksek olduğurekreasyon faaliyetleri; güreşmek (%67), avlanmak (%65,2), ata binmek (%64,8), balık avlama (%62,4), jimnastik yapmak (%61,2), tura katılmak (%49,7), dans etmek (%46,4), dağ yürüyüşü ve dağcılık (%46,1), doğa gezileri (%44,5), yüzme ve güneşlenme (%43,9), masa tenisi-bilardo vb. oynamak (%39,1) ve futbol-voleybol-basketbol oynamak (%34,5) şeklindedir. Bu sonuçlara göre öğrencilerin fazla enerji harcanmayan, pasif faaliyetler grubuna girebilecek fotoğraf çekmek, manzara seyretmek ve kitap okumak gibi rekreasyon faaliyetlerine daha sık katılım gösterdiği görülmektedir. Fiziksel açıdan yoğun bir şekilde enerji harcanan güreşmek, avlanmak, ata binmek, dağ yürüyüşü ve dağcılık, jimnastik yapmak gibi rekreasyon faaliyetline katılım ise oldukça düşük düzeydedir. Bu durumun nedenleri arasında; Sındırgı’daki rekreasyon faaliyet alanlarının kısıtlılığı, öğrencilerin rekreasyon konusundaki bilinç eksikliği ve isteksizlik, maddi koşullardaki yetersizlik sayılabilir.

Ankete katılan öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere katılım sıklığı ile katılım istekleri arasındaki farkı ölçebilmek için T-testi uygulanmıştır. Tablo 1’de de görüldüğü gibi, öğrencilerin en fazla katıldıkları faaliyetler sırası ile fotoğraf çekmek, TV izlemek/Radyo dinlemek v.s., manzara seyri, spor amaçlı yürüyüş ve kitap vb. okumaktır. Öğrencilerin en çok katılmak istedikleri faaliyetler ise sırası ile spor amaçlı yürüyüş, manzara seyri, fotoğraf çekmek, bisiklete binmek ve futbol/voleybol/basketbol oynamaktır. Öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere katılım sıklığı ile katılım isteği arasındaki farklara bakıldığında, tablo 1’de de görüldüğü gibi her faaliyette katılım isteğinin katılım sıklığından daha fazla olduğu ortaya çıkmaktadır. Dolayısı ile öğrencilerin rekreasyon faaliyetlerine katılmaya gönüllü olmalarına rağmen, imkân yetersizlikleri nedeni ile bu faaliyetlere katılmadıkları söylenebilir. Rekreasyonel faaliyetlere katılım sıklığı ile katılım isteği arasında en fazla fark gözlenen faaliyetler sırası ile ata binmek, tura katılmak, doğa gezileri, yüzme ve güneşlenme, bisiklet binmek, spor amaçlı yürüyüş, piknik yapmak, dağ yürüyüşü ve dağcılık ve futbol/voleybol/basketbol oynamaktır.

Rekreasyonel Faaliyetlere Katılım Sıklığının Demografik Veriler İle İlişkilendirilmesi

Cinsiyet değişkenine göre rekreasyonel faaliyetlere katılım sıklığı açısından

istatistiksel olarak anlamlı farklılık gözlemlenen rekreasyon faaliyetler tablo 2'de görülebilmektedir. Erkekler lehine farklılık gözlemlenen rekreasyon faaliyetleri sırasıyla; masa tenisi/bilardo v.s. oynamak, avlanma, futbol/voleybol/basketbol oynamak, balık avlama, güreşmek, yüzme ve güneşlenme, dağ yürüyüşü ve dağcılık, ata binmek ve tura katılmaktır ($p < ,05$). Başka bir deyişle bu faaliyetlere erkekler kızlara göre daha sık katılmaktadır. Dans etme faaliyetine ise kızlar erkekler göre daha sık katılmaktadır. Overholt ve Ewert (2015), Kinnaird ve Hall (1994)'e göre kız ve erkeklerin rekreasyon faaliyetlerine katılımları farklılık göstermektedir. Çalışmada ortaya çıkan sonuç da bu bulgularla örtüşmektedir.

Tablo 2. Cinsiyete Göre Katılımcıların Rekreasyon Faaliyetlerine Katılım Farklılığı

Rekreasyon Türü	Cinsiyet	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig. (p)	Katılım Sıklığı (Lehine)
Balık Avlama	Erkek	1,6406	19 161	,000	Erkekler Lehine
	Kız	1,3043			
Ata Binmek	Erkek	1,5156	5 249	,023	Erkekler Lehine
	Kız	1,3478			
Yüzme ve Güneşlenme	Erkek	1,9219	8 605	,004	Erkekler Lehine
	Kız	1,6594			
Tura Katılmak	Erkek	1,7188	4 843	,028	Erkekler Lehine
	Kız	1,5435			
Futbol/Voleybol/Basketbol Oynamak	Erkek	2,1615	28 684	,000	Erkekler Lehine
	Kız	1,6957			
Masa Tenisi/Bilardo v.s. Oynamak	Erkek	2,0781	33 214	,000	Erkekler Lehine
	Kız	1,5870			
Güreşmek	Erkek	1,6042	18 473	,000	Erkekler Lehine
	Kız	1,2681			
Dağ Yürüyüşü ve Dağcılık	Erkek	1,8125	5 415	,021	Erkekler Lehine
	Kız	1,6159			
Avlanma	Erkek	1,6458	29 985	,000	Erkekler Lehine
	Kız	1,2319			
Dans Etme	Erkek	1,6042	10 826	,001	Kızlar Lehine
	Kız	1,8768			

Ankete katılan öğrencilerin aile gelirlerine göre rekreasyon faaliyetlerine katılım sıklığının farklılık gösterip göstermediğı araştırmada incelenen bir diğerkonudur. Tablo 3'de görüldüğü gibi sırasıyla yüzme ve güneşlenme, fotoğraf çekmek, bisiklete binmek, dağ yürüyüşü ve dağcılık, kitap v.s. okumak rek-

reasyon faaliyetlerinde aile gelirine göre istatistiksel açıdan anlamlı oranda farklılık olduğu ortaya çıkmıştır ($p < ,05$). Başka bir deyişle ailesinin geliri 4001 TL ve üzerinde olan öğrenciler bu faaliyetlere geliri daha düşük olan diğer öğrencilere göre daha sık katılmaktadırlar. Bu sonuca göre Sağlık vd. (2014: 89)'nin de belirttiği gibi gelir düzeyi daha düşük olan öğrenciler çok pahalı ekipman ve masraf gerektirmeyen faaliyetlere yönelmektedirler. Jenkins ve Pigram (2003: 413), Yılmaz vd. (2012: 882) ve Müderrisoğlu ve Uzun (2004: 110)'a göre ise rekreasyon alanlarında katılımcıların gelir durumları, tercih edecekleri rekreasyonel faaliyetleri doğrudan etkilemektedir. Gelir düzeyinin artışı para gerektiren faaliyetlere katılımı arttırmasının yanı sıra, daha pasif rekreasyonel faaliyetlerin tercih edilmesine neden olmaktadır. Çalışmada ortaya çıkan sonuç da bununla örtüşmektedir.

Tablo 3. Aile Gelir Düzeyine Göre Rekreasyon Faaliyetlerine Katılım Farklılığı

Rekreasyon Türü	Aile Geliri	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım Sıklığı (Lehine)
Bisiklete Binmek	1300 ve altı	1,8621	2 722	,030	4001 ve üzeri lehine
	1300-2000	1,8015			
	2001-3000	1,9333			
	3001-4000	1,7407			
	4001 ve üzeri	2,3500			
Yüzme ve Güneşlenme	1300 ve altı	1,7471	7 508	,000	4001 ve üzeri lehine
	1300-2000	1,6912			
	2001-3000	1,7833			
	3001-4000	2,0741			
	4001 ve üzeri	2,6500			
Fotoğraf Çekmek	1300 ve altı	2,2759	2 793	,026	4001 ve üzeri lehine
	1300-2000	2,1103			
	2001-3000	2,2167			
	3001-4000	2,1111			
	4001 ve üzeri	2,7000			
Kitap v.s. Okumak	1300 ve altı	2,1609	2 475	,044	4001 ve üzeri lehine
	1300-2000	2,0147			
	2001-3000	2,0000			
	3001-4000	1,7407			
	4001 ve üzeri	2,3500			
Dağ Yürüyüşü ve Dağcılık	1300 ve altı	1,7586	2 595	,036	4001 ve üzeri lehine
	1300-2000	1,6912			
	2001-3000	1,7167			
	3001-4000	1,5185			
	4001 ve üzeri	2,2000			

Öğrencilerin kişisel harcamaları yönünden farklılık olup olmadığı incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Bunun nedeninin öğrencilerin ankette belirtmiş oldukları aylık harcama düzeyinin genellikle birbirine yakın rakamlar olduğu düşünülmektedir. Araştırmada incelen bir başka konu ise ankete katılan öğrencilerin öğrenim gördükleri bölüme göre rekreasyon faaliyetlerine katılım sıklığının farklılık gösterip göstermediğidir.

Tablo 4. Bölüm Düzeyinde Rekreasyon Faaliyetlerine Katılım Farklılığı

Rekreasyon Türü	Bölüm	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım Sıklığı (Lehine)
Resim Yapmak	Turizm	1,5778	3 390	,010	Elektrik Lehine
	Dış Ticaret	1,4867			
	İşletme	1,5833			
	Muhasebe	1,7500			
	Elektrik	1,9000			
Avlanma	Turizm	1,3556	4 089	,003	Elektrik Lehine
	Dış Ticaret	1,3451			
	İşletme	1,3333			
	Muhasebe	1,6184			
	Elektrik	1,7000			

Tablo 4'te görüldüğü gibi avlanma ve resim yapma faaliyetlerine Elektrikli Ev Cihazları Teknolojisi Bölümü öğrencileri diğer bölümlerin öğrencilerine göre daha sık katılmaktadırlar. Bu bölümün öğrencilerinin hepsinin erkek olmasının avlanma faaliyetine katılımı arttırdığı düşünülmektedir.

Tablo 5. Sınıf Durumuna Göre Rekreasyon Faaliyetlerine Katılım Farklılığı

Rekreasyon Türü	Sınıf	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım Sıklığı (Lehine)
Kitap v.s. Okumak	1. Sınıf	1,9643	4 128	,043	2. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	2,1358			
Dağ Yürüyüşü ve Dağcılık	1. Sınıf	1,8274	5 634	,018	1. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	1,6296			

Öğrencilerin devam ettikleri sınıfa göre katıldıkları rekreasyon faaliyetleri arasındaki farklılığa bakıldığında, 1.sınıf öğrencilerinin dağ yürüyüşü ve dağcılık, 2.sınıf öğrencilerinin ise kitap v.s. okumak faaliyetlerine daha sık katıldıkları tablo 5'te görülmektedir. Bu sonuca göre, öğrencilerin birinci sınıfta

açık mekân rekreasyon faaliyetlerine daha ilgiliyken, ikinci sınıfa geldiklerinde kapalı mekân rekreasyon faaliyetlerine daha ilgili oldukları düşünülebilir.

Rekreasyonel Faaliyetlere Katılım İsteğinin Demografik Veriler İle İlişkilendirilmesi

Çalışmada öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere katılım isteği ile demografik değişkenler arasında ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan testler sonucunda elde edilen bulgular aşağıdadır.

Cinsiyete göre katılım isteğinin farklılık gösterip göstermediğine bakıldığında, balık avlama, futbol/voleybol/basketbol oynama, masa tenisi/bilardo v.s. oynama, güreşme ve avlanma gibi faaliyetlerin erkekler lehinedir. Buna karşın fotoğraf çekme, resim yapma, piknik yapma, kitap v.b. okuma, dans etme, spor amaçlı yürüyüş ve jimnastik gibi faaliyetlerin ise kızlar lehine istatistiksel olarak anlamlı oranda farklılık gösterdiği gözlenmiştir ($p < ,05$).

Tablo 6. Cinsiyete Göre Rekreasyon Faaliyetlerine Katılım İsteği Farklılığı

Rekreasyon Türü	Cinsiyet	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım İsteği (Lehine)
Balık Avlama	Erkek	3,1563	22640	,000	Erkekler Lehine
	Kız	2,3623			
Futbol/Voleybol/ Basketbol Oynamak	Erkek	3,8229	19 456	,000	Erkekler Lehine
	Kız	3,1014			
Masa Tenisi/Bilardo v.s. Oynamak	Erkek	3,4896	19 394	,000	Erkekler Lehine
	Kız	2,7609			
Fotoğraf Çekmek	Erkek	3,3490	16 344	,000	Kızlar Lehine
	Kız	3,9710			
Resim Yapmak	Erkek	2,6042	3 961	,047	Kızlar Lehine
	Kız	2,9275			
Piknik Yapmak	Erkek	3,3854	28 684	,038	Kızlar Lehine
	Kız	3,7029			
Kitap v.b. Okumak	Erkek	3,0156	12 534	,000	Kızlar Lehine
	Kız	3,5797			
Güreşmek	Erkek	2,4010	26 646	,000	Erkekler Lehine
	Kız	1,5942			
Avlanmak	Erkek	3,1823	65 023	,000	Erkekler Lehine
	Kız	1,8406			
Dans Etmek	Erkek	2,4948	26 001	,000	Kızlar Lehine
	Kız	3,3551			
Spor Amaçlı Yürüyüş	Erkek	3,5781	4 795	,029	Kızlar Lehine
	Kız	3,9203			
Jimnastik	Erkek	2,3750	4 727	,030	Kızlar Lehine
	Kız	2,7536			

Müderrişoğlu ve Uzun (2004)'un yaptıkları araştırmanın sonuçlarına göre de; futbol, voleybol, basketbol, masa tenisi, bilardo oynamak, balık tutmak, avlanmak ve güreşmek erkekler tarafından daha çok tercih edilen rekreatif faaliyetler iken, alışveriş yapmak, kır gezilerine katılmak, radyo dinlemek kızlar tarafından daha çok tercih edilen rekreatif faaliyetlerdir. Dolayısıyla araştırmada ortaya çıkan sonuçlarla örtüşmektedir. Kız ve erkekler arasında en fazla farklılık gözlemlenen rekreatif faaliyetleri ise sırasıyla; avlanmak (f=65 023), piknik yapmak (f=28 684), güreşmek (f=26 6646) ve dans etmektir (f=26 001) (Tablo 6). Çalışmada aile gelir düzeyine göre rekreatif faaliyetlerine katılım isteğinde bir farklılık olup olmadığı da incelenmiştir.

Tablo 7. Aile Gelir Düzeyine Göre Rekreatif Faaliyetlerine Katılım İsteği Farklılığı

Rekreatif Türü	Aile Geliri	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım İsteği (Lehine)
Spor Amaçlı Yürüyüş	1300 ve altı	3, 8736	2 604	,036	1300-2000 lehine
	1300-2000	3, 8971			
	2001-3000	3, 2833			
	3001-4000	3, 4815			
	4001 ve üzeri	3, 5000			

Tablo 7'de görüldüğü gibi, ankete katılan öğrencilerin aile gelir düzeyine göre rekreatif faaliyetlerine katılım isteği farklılığına bakıldığında, sadece spor amaçlı yürüyüş faaliyetinde istatistiksel oranda anlamlı bir farklılık gözlenmiştir. Aile gelirleri 1300-2000 TL arasında olan öğrenciler, bu faaliyete diğer rekreatif faaliyetlere oranla daha fazla katılmak istemektedirler. Bu sonuçta, yürüyüş faaliyetinin herhangi bir maliyet gerektirmemesinin etkili olduğu düşünülmektedir.

Tablo 8. Kişisel Harcamalara Dayalı Rekreasyon Faaliyetlerine Katılım İsteği Farklılığı

Rekreasyon Türü	Kişisel Harcama Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım İsteği (Lehine)	
Ata Binmek	500 ve altı	3 2176	3 196	,042	1001 ve üzeri lehine
	501-1000	3 0283			
	1001 ve üzeri	3 8387			
Masa Tenisi/ Bilardo v.s. Oynamak	500 ve altı	3 0466	3 085	,047	1001 ve üzeri lehine
	501-1000	3 2736			
	1001 ve üzeri	3 7419			
Güreşmek	500 ve altı	1 9896	7 443	,001	1001 ve üzeri lehine
	501-1000	1 9245			
	1001 ve üzeri	3 0000			
Dağcılık	500 ve altı	3 2435	3 520	,031	1001 ve üzeri lehine
	501-1000	3 3302			
	1001 ve üzeri	4 0000			
Avlanma	500 ve altı	2 4560	6 219	,002	1001 ve üzeri lehine
	501-1000	2 6509			
	1001 ve üzeri	3 5484			
Spor Amaçlı Yürüyüş	500 ve altı	3 8808	3 254	,040	500 ve altı lehine
	501-1000	3 4528			
	1001 ve üzeri	3 6452			

Ankete katılan öğrencilerin kişisel harcama düzeyine göre rekreasyon faaliyetlerine katılım isteği farklılığı tablo 8'de görülmektedir. Elde edilen sonuçlara göre; ata binmek, masa tenisi/bilardo v.s. oynamak, güreşmek, dağ yürüyüşü ve dağcılık, avlanma gibi rekreasyon faaliyetlerine katılım isteği kişisel harcaması 1001 TL ve üzerinde olan öğrencilerde diğer öğrencilere kıyasla daha fazladır. Sadece spor amaçlı yürüyüş faaliyetine katılım isteği kişisel harcaması 500 TL ve altı olan öğrencilerde daha fazladır. Bunun nedeni olarak bu faaliyetin herhangi bir maliyete yol açmaması, pahalı bir ekipman gerektirmemesi gösterilebilir. Aşıkutlu ve Müderrisoğlu'na (2011) göre, rekreasyonel faaliyetlere katılım isteğinde ekonomik özellikler önemli rol oynamaktadır. Araştırmada ortaya çıkan sonuç da bu bilgi ile örtüşmektedir.

Tablo 9. Bölüm Düzeyinde Rekreatif Faaliyetlerine Katılım İsteği Farklılığı

Rekreatif Türü	Bölüm	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım İsteği (Lehine)
Doğa Gezileri	Turizm	3.2667	2 706	,030	Dış Ticaret Lehine
	Dış Ticaret	3,6903			
	İşletme	3,4444			
	Muhasebe	3,6053			
	Elektrik	3,0000			
Ata Binmek	Turizm	2,8667	2 549	,039	Dış Ticaret Lehine
	Dış Ticaret	3,5310			
	İşletme	3,1667			
	Muhasebe	3,2632			
	Elektrik	2,8500			
Yüzme ve Güneşlenme	Turizm	3,2222	5 737	,000	Dış Ticaret Lehine
	Dış Ticaret	4,0354			
	İşletme	3,3889			
	Muhasebe	3,1711			
	Elektrik	3,1833			
Tura Katılmak	Turizm	3,2222	3 155	,015	Dış Ticaret Lehine
	Dış Ticaret	3,6903			
	İşletme	3,4167			
	Muhasebe	3,3684			
	Elektrik	2,8667			
Masa Tenisi/Bilardo v.s. Oynamak	Turizm	3,2000	3 904	,004	Elektrik Lehine
	Dış Ticaret	3,4425			
	İşletme	2,8333			
	Muhasebe	2,7105			
	Elektrik	3,5000			
Manzara Seyretmek	Turizm	3,2667	3 151	,015	Muhasebe Lehine
	Dış Ticaret	3,6814			
	İşletme	3,8056			
	Muhasebe	4,0921			
	Elektrik	3,5000			
Piknik Yapmak	Turizm	3,1333	6 234	,000	Muhasebe Lehine
	Dış Ticaret	3,7522			
	İşletme	3,6111			
	Muhasebe	3,8421			
	Elektrik	2,9000			
Dağ Yürüyüşü ve Dağcılık	Turizm	3,3333	2 955	,020	Dış Ticaret Lehine
	Dış Ticaret	3,5664			
	İşletme	3,0000			
	Muhasebe	3,5395			
	Elektrik	2,8833			

Ankete katılan öğrencilerin öğrenim gördükleri bölümler dikkate alınarak rereasyonel faaliyetlere katılım istekleri incelendiğinde; tablo 9'da görüldüğü gibi doğa gezileri, ata binmek, yüzme ve güneşlenme, tura katılmak, masa tenisi/bilardo v.s. oynamak, manzara seyretmek, piknik yapmak, dağ yürüyüşü ve dağcılık faaliyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı oranda farklılık tespit edilmiştir. Doğa gezileri, ata binmek, yüzme ve güneşlenme, tura katılmak, dağ yürüyüşü ve dağcılık faaliyetlerine dış ticaret bölümü öğrencileri daha fazla katılmak isterken, manzara seyretmek ve piknik yapmak faaliyetlerine muhasebe bölümü öğrencileri, masa tenisi/bilardo v.s. oynamak faaliyetine ise elektrik bölümü öğrencileri katılmayı daha çok istediklerini belirtmişlerdir. Çalışmada sınıf farklılığına göre de rekreasyon faaliyetlerine katılım isteğinde bazı farklılıklar tespit edilmiştir.

Tablo 10. Sınıf Durumuna Göre Rekreasyon Faaliyetlerine Katılım İsteği Farklılığı

Rekreasyon Türü	Sınıf	Madde Yüğü	Gruplar Arası (F)	Sig.	Katılım Sıklığı (Lehine)
Balık Avlamak	1. Sınıf	2,6488	4 468	,035	2. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	3,0062			
Ata Binmek	1. Sınıf	2,9464	10 170	,002	2. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	3,4938			
Bisiklete Binmek	1. Sınıf	3,3452	5 528	,019	2. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	3,7160			
Piknik Yapmak	1. Sınıf	3,3512	5 141	,024	2. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	3,6914			
Kitap Okumak	1. Sınıf	3,0655	5 694	,018	2. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	3,4444			
Jimnastik Yapmak	1. Sınıf	2,3452	4 976	,026	2. Sınıf Lehine
	2. Sınıf	2,7284			

Tablo 10 incelendiğinde ise 2.sınıf öğrencilerinin balık avlamak, ata binmek, bisiklete binmek, piknik yapmak, kitap okumak ve jimnastik yapmak gibi rekreasyonel faaliyetlere 1.sınıf öğrencilerine kıyasla daha fazla katılmak istedikleri görülmektedir. Bu durumda öğrencilerin okulda öğrenim gördükleri süre arttıkça rekreasyon faaliyetlerine katılım isteğinde bilinç düzeyinin arttığı düşünülmektedir.

Rekreasyonel Faaliyetlere Katılım Engellerine İlişkin Bulgular

Çalışmada katılımcıların rekreasyonel faaliyetlere katılmama nedenlerinin demografik değişkenlere göre bir farklılık olup olmadığı belirlenmek amacıyla varyans analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarının yorumlanmasında özellikle

etki büyüklüğü (d), p ve F değerleri dikkate alınmıştır. Kılıç'ın (2014) etki büyüklüğü (d) değerinin 0,2'den küçük olması durumunda etki büyüklüğünün zayıf, 0,5 olması durumunda orta ve 0,8'den büyük olması durumunda ise kuvvetli olarak tanımlanabileceğini ileri sürmektedir. Buna ilaveten O'Keefe (2007) ise etki büyüklüğü ile ilgili raporlamada post hoc gücü, gözlemlenen güç, retrospektif güç ve önsel güç gibi etiketlerden kaçınılması gerektiğini ve sonuçların etki gücü, güven aralığı ve p değerleri ile verilmesinin daha uygun olacağını belirtmektedir.

Tablo 11. Demografik Özelliklere Dayalı Rekreatif Faaliyetlere Katılım Engelleri

Demografik Özellikler		N'	M. Yüku	S.S.	df	F	p	d
Cinsiyet	Erkek	192	50,3854	16,18407	1	7,429	,007	,776
	Kadın	138	55,1232	14,68574				
Yaş	17-24	320	52,1188	15,68394	1	2,637	,105	,367
	25 ve Üzeri	10	60,3000	15,83392				
Kişisel Harcama	500TL ve Altı	193	53,1658	15,56115	2	,766	,466	,180
	501-1000TL	106	51,6604	14,43665				
	1001TL ve Üzeri	31	49,8065	20,51084				
Aile Geliri	1300TL ve Altı	87	56,8506	16,42072	4	3,402	,010	,850
	1301-2000TL	136	51,6765	15,77005				
	2001-3000TL	60	51,7333	13,75804				
	3001-4000TL	27	46,4074	13,17999				
	4001TL ve Üzeri	20	47,5000	17,25810				
KH-AG	-	330	-	-	8	3,216	002	,969
Bölüm	Turizm	45	46,6889	14,35717	4	2,406	,049	,690
	Dış Ticaret	113	54,2566	14,66518				
	İşletme	36	52,0556	13,57507				
	Muhasebe	76	54,3947	17,63336				
	Elektrik	60	50,6833	16,52373				
Sınıf	1	168	51,5179	16,08137	1	,997	,319	,169
	2	162	52,3667	15,72722				

Varyans analizi sonuçlarına göre cinsiyet değişkenine bağlı olarak rekreatif faaliyetlere katılım arasında farklılıklar bulunmaktadır ($F=7,429$, $P=,007<,05$ ve $d=,776$). Çalışmada ortaya çıkan etki büyüklüğünü belirleyen d değerinin 0,8'e yakın olması, p değerinin 0,05'in altında olması ve yüksek F değeri, cinsiyet değişkenine dayalı rekreatif faaliyetlere katılım arasındaki farklılığı doğrulamaktadır (Kılıç, 2014; O'Keefe, 2007). Ortalamalar erkeklerde 50,3854, kızlarda ise 55,1232'dir. Bu sonuç, kız öğrencilerin erkek öğrencilere kıyasla rekreatif faaliyetlere katılımın önünde daha fazla engel olduğunu dü-

şündüklerini ortaya koymaktadır. Overholt ve Ewert (2015), Kinnaird ve Hall (1994)'e göre kız ve erkeklerin rekreasyon faaliyetlerine katılımları farklılık göstermektedir. Çalışmada ortaya çıkan sonuç da bununla örtüşmektedir.

Yaş ve kişisel harcama değişkenine göre ise katılımcıların rekreasyonel faaliyetlere katılmama konusundaki algı farklılığı istatistiksel olarak anlamlıdır ($F=2,637$, $p=,105>,05$, $d=,367$; $F=,766$, $p=,466>,05$, $d=,180$). Aile geliri ile rekreasyonel faaliyetlere katılmama arasındaki ilişki ise istatistiksel olarak anlamlıdır ($F=3,402$, $p=,010<,05$ ve $d=,850$). Ortalamalar aile geliri 1300TL ve altında olanlarda 56,8506 ile en yüksek değerdedir. Diğer gelir gruplarında ise bu değerler birbirine oldukça yakındır. Bu sonuç, aile geliri 1300TL ve altında olan öğrenciler arasında rekreasyonel faaliyetlere katılım sıklığının düştüğünü işaret etmektedir. Bu durum rekreasyonel faaliyetlere katılımın asgari ücretin üzerinde aile gelirini zorunlu kıldığı biçiminde yorumlanabilir. Jenkins ve Pigram (2003), Müderrisoğlu ve Uzun (2004) ve Yılmaz vd. (2012) ise rekreasyon alanlarında katılımcıların gelir durumları, tercih edecekleri rekreasyonel faaliyetleri doğrudan etkilemektedir. Gelir düzeyinin artışı para gerektiren faaliyetlere katılımı arttırmasının yanı sıra, daha pasif rekreasyonel faaliyetlerin tercih edilmesine neden olmaktadır. Çalışmada ortaya çıkan sonuç da bununla örtüşmektedir.

Diğer taraftan araştırmada rekreasyonel faaliyetlere katılım ile aile gelir düzeyi arasında ilişki istatistiksel olarak anlamlı iken, kişisel harcama düzeyi ile istatistiksel olarak anlamlı çıkmaması ise bir çelişkidir. Aile geliri ile kişisel harcamalar birlikte ele alındığında ise, rekreasyonel faaliyetlere katılıma ilişkin etki büyüklüğü daha da artmaktadır ($F=3,216$, $p=,002$ ve $d=,969$). Rekreasyonel faaliyetlere katılıma ilişkin bölümlere göre de farklılık istatistiksel olarak anlamlıdır ($F=2,406$, $p=,049<,05$ ve $d=,690$). Ortalamalar turizmde 46,6889, elektrikte 50,6833, işletmede 52,0556, dış ticarete 54,2566 ve muhasebede 54,3947'dir. Bu sonuç, özellikle muhasebe ve dış ticaret bölümü öğrencilerinin rekreasyonel faaliyetlere katılımının önünde daha fazla engeller olduğunu düşündüklerini ortaya koymaktadır. Rekreasyonel faaliyetlere katılıma ilişkin engellerin en az olduğunu düşünen öğrenciler ise turizm bölümü öğrencileridir. Bu sonuçlar, turizm bölümü öğrencilerinin rekreasyonel faaliyetlere katılım konusunda kendilerine daha fazla fırsat sağlayabilirken, muhasebe ve dış ticaret bölümü öğrencilerinin bunda zorlandıkları biçiminde yorumlanabilir. Rekreasyonel faaliyetlere katılmamaya ilişkin 1. ve 2. sınıf öğrencileri arasında da algı farklılığı bulunmamaktadır ($F=,997$, $p=,319>,05$ ve $d=,169$) (tablo 11).

Tablo 12. Rekreatif Faaliyetlere Katılımı Engelleyen Faktörler

Faktörler	N	df	F	p	d
Ekonomik Faktörler	330	16	26 409	,000	1,000
Organizasyonel Faktörler	330	20	21 855	,000	1,000
Rekreatif Alanların Durumu	330	24	21 408	,000	1,000
İçsel Faktörler	330	14	11 641	,000	1,000
Fizyolojik Özellikler	330	16	9,60	,000	1,000

Çalışmada katılımcıların rekreatif faaliyetlere katılımını engelleyen faktörleri belirlemek amacıyla da varyans analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları katılımcıların, rekreatif faaliyetlere katılımını engelleyen en önemli faktörün ekonomik faktörler olduğunu düşündüklerini ortaya çıkarmıştır (F=26,409, p=,000 ve d=1.000). Bunu önem sırasına göre organizasyonel faktörler, rekreatif alanlarının durumu, içsel faktörler ve fizyolojik özellikler izlemektedir (tablo 12).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Rekreatif faaliyetlere katılım, bireysel gelişim ve ruh sağlığı açısından oldukça önemlidir. Bu durum bir toplumun geleceği olan özellikle üniversite öğrencileri ve gençler açısından daha da önem taşımaktadır. Toplum ve birey sağlığı açısından rekreatif faaliyetlere katılımın önemini fark eden gelişmiş ülkeler, rekreatif alanların iyileştirilmesi ve bu faaliyetlere katılımın artırılması konusunda çok sayıda önlemler almaktadırlar. Ancak gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkelerde ise bireylerin bu faaliyetlere katılımının önünde çok sayıda kısıtlayıcı engeller bulunmaktadır. Bu engeller ekonomik, organizasyonel, rekreatif alanlarının durumu, bireysel fizyolojik özellikli ve içsel kaynaklı olabilmektedir.

Bu çalışmada Sındırgı Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin rekreatif faaliyetlerine katılım sıklığı ile katılım istekleri incelenmiştir. Bu kapsamda öğrencilerin rekreatif faaliyetine katılım sıklığı ile katılım isteği arasındaki ilişki ortaya konulmuş, ayrıca katılım sıklıkları ve istekleri demografik veriler ile ilişkilendirilmiştir. Ankete katılan öğrencilerin rekreatif faaliyetlere katılım sıklıkları frekans analizleri şeklinde hesaplanmıştır. Katılım sıklığı ile katılım isteği arasındaki ilişkiyi ölçmek için t-testi kullanılmıştır. Öğrencilerin rekreatif faaliyetlerine aylık katılım sıklığının ve katılım isteğinin demografik değişkenlerle ilişkisini ölçebilmek için ise, Anova testi uygulanmıştır.

Elde edilen bulgulara göre öğrencilerin fazla enerji harcanmayan, pasif faaliyetler grubuna girebilecek fotoğraf çekmek, manzara seyretmek ve kitap okumak gibi rekreatif faaliyetlerine daha sık katılım gösterdiği görülmektedir. Fiziksel açıdan yoğun bir şekilde enerji harcanan güreşmek, avlanmak, ata binmek, dağ yürüyüşü ve dağcılık, jimnastik yapmak gibi rekreatif faaliyetline

katılım ise oldukça düşük düzeydedir. Bu durumun nedenleri arasında; Sındır-
g'daki rekreasyon faaliyet alanlarının kısıtlılığı, öğrencilerin rekreasyon konu-
sundaki bilinç eksikliği ve isteksizlik, maddi koşullardaki yetersizlik sayılabilir.

Öğrencilerin en çok katılmak istedikleri faaliyetler ise sırası ile resim yapmak,
spor amaçlı yürüyüş, manzara seyri, fotoğraf çekmek ve bisiklet binmektir.
Ayrıca çalışmada öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere katılım isteğinin ka-
tılım sıklığından daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Dolayısı ile öğrencilerin
rekreasyon faaliyetlerine katılmaya gönüllü olmalarına rağmen, imkân yeter-
sizlikleri nedeni ile bu faaliyetlere katılmadıkları söylenebilir. Rekreasyonel
faaliyetlere katılım sıklığı ile katılım isteği arasında en fazla fark gözlenen faa-
liyetler sırası ile ata binmek, tura katılmak, doğa gezileri, yüzme ve güneşlen-
me, bisiklet binmek, spor amaçlı yürüyüş, piknik yapmak, dağ yürüyüşü ve
dağcılık ve futbol/voleybol/basketbol oynamaktır.

Cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı oranda fark gözlemlenen rekreas-
yon faaliyetleri; masa tenisi/bilardo v.s. oynamak, avlanma, futbol/voleybol/
basketbol oynamak, balık avlama, güreşmek, yüzme ve güneşlenme, dağ yü-
rüyüşü ve dağcılık, ata binmek, dans etmek ve tura katılmaktır. Dans etme
faaliyetine kızlar erkeklere göre daha sık katılırken, adı geçen diğer faaliyet-
lere erkekler kızlara göre daha fazla katılmaktadır. Overholt ve Ewert (2015),
Dattilo vd. (2012) ve Kinnaird ve Hall (1994)'e göre kız ve erkeklerin rekreas-
yon faaliyetlerine katılımları farklılık göstermektedir. Çalışmada ortaya çıkan
sonuç da bununla örtüşmektedir.

Çalışmada elde edilen diğer bir bulguya göre, ailesinin geliri 4001 TL ve üzerin-
de olan öğrencilerin geliri daha düşük olan diğer öğrencilere göre daha sık ka-
tıldıkları faaliyetler; yüzme ve güneşlenme, fotoğraf çekmek, bisiklete binmek,
dağ yürüyüşü ve dağcılık, kitap v.s. okumaktır. Bu sonuca göre Sağlık vd. 'nin
de (2014: 89) belirttiği gibi gelir düzeyi daha düşük olan öğrenciler çok pahalı
ekipman ve masraf gerektirmeyen faaliyetlere yönelmektedirler. Müderrisoğ-
lu ve Uzun (2004: 110)'a göre ise rekreasyon alanlarında katılımcıların gelir du-
rumları, tercih edecekleri rekreasyonel faaliyetleri doğrudan etkilemektedir.
Gelir düzeyinin artışı para gerektiren faaliyetlere katılımı arttırmasının yanı
sıra, daha pasif rekreasyonel faaliyetlerin tercih edilmesine neden olmaktadır.
Çalışmada ortaya çıkan sonuç da bununla örtüşmektedir. Öğrencilerin rekre-
asyonel faaliyetlere katılım sıklığında, kişisel harcamalar yönünden istatistik-
sel olarak anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Öğrencilerin öğrenim gördükleri bölüm açısından, avlanma ve resim yapma fa-
aliyetlerine Elektrikli Ev Cihazları Teknolojisi bölümü öğrencileri diğer bölümler-
inin öğrencilerine göre daha sık katılmaktadırlar. Ayrıca 1.sınıf öğrencilerinin
dağ yürüyüşü ve dağcılık, 2.sınıf öğrencilerinin ise kitap v.s. okumak faaliyetle-

rine daha sık katıldıkları tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, öğrencilerin birinci sınıfta açık mekân rekreasyon faaliyetlerine daha ilgiliyken, ikinci sınıfa geldiklerinde kapalı mekân rekreasyon faaliyetlerine daha ilgili oldukları düşünülebilir.

Rekreatif faaliyetlere katılım isteğine ilişkin bulgular incelendiğinde ise balık avlama, futbol/voleybol/basketbol oynama, masa tenisi/bilardo oynama, güreşme ve avlanma gibi faaliyetlerde erkekler lehinedir. Buna karşın fotoğraf çekme, resim yapma, piknik yapma, kitap okuma, dans etme, spor amaçlı yürüyüş ve jimnastik gibi faaliyetlerde ise kızlar lehine istatistiksel olarak anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır ($p < ,05$). Müderrisoğlu ve Uzun (2004)'un yaptıkları araştırmanın sonuçlarına göre de; futbol, voleybol, basketbol, masa tenisi, bilardo oynamak, balık tutmak, avlanmak ve güreşmek erkekler tarafından daha çok tercih edilen rekreatif faaliyetler iken, alışveriş yapmak, kır gezilerine katılmak, radyo dinlemek kızlar tarafından daha çok tercih edilen rekreatif faaliyetlerdir. Dolayısıyla her iki araştırmanın sonuçları birbiriyle önemli ölçüde örtüşmektedir.

Ankete katılan öğrencilerin aile gelir düzeyine göre rekreasyon faaliyetlerine katılım isteği farklılığına bakıldığında, sadece spor amaçlı yürüyüş faaliyetinde istatistiksel oranda anlamlı bir farklılık gözlenmiştir. Aile gelirleri 1300-2000 TL arasında olan öğrenciler, bu faaliyete diğer rekreatif faaliyetlere oranla daha fazla katılmak istemektedirler. Yürüyüş faaliyetinin herhangi bir maliyet ve ekipman gerektirmemesinin bu sonuçta etkili olduğu düşünülmektedir.

Ata binmek, masa tenisi/bilardo v.s. oynamak, güreşmek, dağ yürüyüşü ve dağcılık, avlanma gibi rekreasyon faaliyetlerine katılım isteği kişisel harcaması 1001 TL ve üzerinde olan öğrencilerde diğer öğrencilere kıyasla daha fazladır. Dolayısı ile kişisel harcama düzeyi daha yüksek olup ekonomik açıdan rahat hareket edebilen öğrenciler, bu tip aktive gerektiren faaliyetlere katılmak istemektedirler. Aşikkutlu ve Müderrisoğlu'na (2011) göre, rekreatif faaliyetlere katılım isteğinde ekonomik özellikler önemli rol oynamaktadır. Araştırmada ortaya çıkan sonuç da bu bilgi ile örtüşmektedir.

Araştırmada ayrıca dış ticaret bölümü öğrencilerinin doğa gezileri, ata binme, yüzme ve güneşlenme, tura katılma, dağ yürüyüşü ve dağcılık faaliyetlerine daha fazla katılmak istedikleri ortaya çıkmıştır. Buna karşın muhasebe bölümü öğrencileri manzara seyretme ve piknik yapma faaliyetlerine daha fazla tercih ederken, elektrik bölümü öğrencileri masa tenisi/bilardo v.s. oynamak faaliyetine katılmayı daha çok istediklerini belirtmişlerdir. Ayrıca 2.sınıf öğrencilerinin balık avlamak, ata binmek, bisiklete binmek, piknik yapmak, kitap okumak ve jimnastik yapmak gibi rekreatif faaliyetlere 1.sınıf öğrencilerine kıyasla daha fazla katılmak istedikleri görülmektedir. Bu durumda öğrencilerin okulda öğrenim gördükleri süre arttıkça rekreasyon faaliyetlerine katılım isteğinde bilinç düzeyinin arttığı düşünülmektedir.

Araştırma sonuçları, rekreasyonel faaliyetlere katılımın önündeki engellerin cinsiyete, aile gelir düzeyine ve bölümlere göre değiştiğini göstermektedir. Kadının öğrencilerin, aile geliri asgari ücret düzeyinde olan öğrencilerin ve muhasebe ile dış ticaret bölümü öğrencilerinin bu faaliyetlere katılımının önündeki engeller daha fazladır. Yaş, kişisel harcama ve sınıf düzeyi değişkenleri ile rekreasyonel faaliyetlere katılamama arasındaki ilişki ise farklılık göstermektedir. Ancak kişisel harcama düzeyi aile gelir düzeyi ile birlikte rekreasyonel faaliyetlere katılımı daha fazla etkilemektedir.

Son olarak araştırma sonuçları öğrencilerin rekreasyonel faaliyetlere katılımını engelleyen en önemli faktörlerin önem sırasına göre ekonomik, örgütsel, rekreasyon alanlarının durumu, içsel ve fizyolojik kaynaklı olduğunu göstermektedir. Bu bulgular Aşikkutlu ve Müderrisoğlu'nun (2011) rekreasyonel faaliyetlere katılım isteğinde ekonomik özelliklerinden önemli rol oynadığı yönündeki araştırma bulguları ile örtüşmektedir.

Üniversite öğrenimi, yıllar boyu devam edecek davranış biçimlerinin oluştuğu en önemli süreçtir. Bu süreçte elde edilecek her pozitif davranış bireyi mutluluğa taşımada bir adım daha ileriye götürecektir. Bu nedenlerle, rekreasyon üniversite öğrencileri için akademik eğitimin bir parçası olarak yer almalı, öğrenciler rekreasyon kavramının ve serbest zamanı değerlendirme eğitiminin kendi hayatlarındaki önemini tespit etmelidirler. Aslında, rekreasyon, bireyler için farklı bir dünya oluşturan ve karşılaşılan zorlukları yenmek için çeşitli deneyimler kazandıran faaliyetleri içerir. Kişilerin ilgi ve eğitimlerini belirlemeye yönelik çalışmaların yapılması, rekreasyon düzenlemelerinde yaş, kalıtım, eğitim süreci gibi faktörlerin dikkate alınması oldukça önemlidir. Bu nedenle rekreasyonel faaliyetlere katılım üniversite eğitiminin bir parçası olarak kabul edilmelidir. Bu da; sağlıklı arkadaş ilişkilerini geliştirebilen, kurallara uyan, mücadele eden, karşısındakinin hakkına saygı gösteren, uyumlu, başarılı ve anlayışlı bir gençlik ve dolayısıyla geleceğin faydalı toplumunu oluşturacaktır (Ağılönü vd., 2012: 950). Rekreasyon faaliyetlerine katılımı etkileyen unsurların belirlenmesi, daha sağlıklı rekreasyon plan ve politikalarının oluşturulmasına kaynaklık edebilecektir (Tütüncü vd., 2011: 72).

Sındırgı Meslek Yüksekokulu öğrencileri rekreasyon faaliyetlerine ilgi duymakta ve yoğun bir şekilde katılmak istemektedirler. Rekreasyon faaliyetlerinin sağladığı olumlu etkilerden faydalanılabilmesi için, bu faaliyetlerin teşvik edilmesi ve Sındırgı'da düzenli olarak yapılabilecek etkinliklerin organize edilmesi gerekmektedir. Öğrenciler özellikle spor amaçlı yürüyüş, manzara seyri, fotoğraf çekmek, bisiklete binmek, futbol/voleybol/basketbol oynamak, piknik yapmak, yüzme ve güneşleme gibi faaliyetlere katılmak istemektedir. Bu bağlamda belediyenin de iştiraki ile gerekli düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç duyulmakta-

dır. Rekreatif faaliyetlerden beklenen faydanın sağlanabilmesi, bu yönde bir farkındalık oluşturulmasına bağlıdır. Bu nedenle özellikle sportif etkinliklerin organizasyonunda, alanında uzman kişilerin istihdam edilmesi yerinde olacaktır. Bunun dışında belediyenin öğrencilerin beklentileri konusunda araştırmacı çalışmalara yönelmesi ve bu çalışmaların sonuçlarına göre rekreatif faaliyetler organize edilmesi gerekmektedir. Yeni rekreatif alanların yapılması, var olan alanların ise bakım, onarım ve denetiminin düzenli aralıklarla gerçekleştirilmesi hem Sındırgı halkı hem de Sındırgı Meslek Yüksekokulu öğrencileri için bir ihtiyaçtır.

Bunun yanı sıra bisiklet ve yürüyüş parkurları düzenlenerek öğrencilerin düzenli aralıklarla bu faaliyetlere katılımı sağlanabilir. Spor kulüpleri ile görüşülerek doğa yürüyüş parkurlarına Sındırgı ilçesi yolları dâhil edilebilir. Ayrıca Sındırgı'nın doğa güzellikleri tanıtılıp eşsiz manzaralarının fotoğrafının çekilmesi özendirilerek, öğrenciler için bu konuda etkinlikler düzenlenebilir. Piknik yapma faaliyeti ile ilgili organizasyonlara yer verilmesi, bunun yanında Sındırgı çevresinde değişik destinasyonlara periyodik aralıklarla turlar düzenlenmesi rekreatif katılımını arttıracak önemli etkinliklerdir.

Bütün bunlardan başka Sındırgı yöresine özgü Yağcıbedir Halı Festivali'nde meslek yüksekokulu öğrencilerinin aktif görev alması sağlanarak, bu tip etkinlikler konusunda bilinçlenmeleri sağlanabilir. Ayrıca öğrencilere yönelik bilimsel etkinliklere (sempozyum, konferans, panel) ağırlıklı olarak yer verilmelidir. Uysal vd. (2012: 1053)'ne göre bu tür faaliyetlere katılım, öğrencilerin çok yönlü yetişmelerine katkıda bulunmaktadır.

Rekreatif faaliyetlerin önemi günden güne artmaktadır. Yoğun ders çalışma koşulları içerisinde bulunan her öğrencinin bulunduğu bölgedeki rekreatif faaliyetlerine katılma ihtiyacı bulunmaktadır. Bu nedenle üniversite öğrencilerinin serbest zamanlarını uygun bir şekilde değerlendirebilmeleri ve sosyalleşme ihtiyacını karşılayabilmeleri için, rekreatif konusunda gerekli bir altyapının oluşturulması ve kurumsal anlamda destek sağlanması gerekmektedir.

Bu çalışma Balıkesir Üniversitesi Sındırgı Meslek Yüksekokulu öğrencileri ile sınırlı tutulmuştur. Bundan sonra yapılacak çalışmaların üniversite bünyesinde yer alan diğer meslek yüksekokulu, fakülte ve yüksekokulları da kapsamı sonuçların üniversite öğrencileri açısından genellenmesine daha fazla katkı sağlayacaktır. Ayrıca üniversite öğrencilerinin rekreatif faaliyetlere katılımını arttırmada yerel yönetimler ile ilgili kamu kuruluşlarının etkisinin araştırılması önerilmektedir. Son olarak, rekreatif faaliyet alanlarının fiziki durumunun, özellikle ilçelerde ve küçük yerleşim merkezlerinde açılan üniversitelere bağlı meslek yüksekokulu, yüksekokul ve fakültelerde okuyan öğrencilerin öğrenci memnuniyeti üzerindeki etkisinin de araştırılması yararlı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Ağılönü, A., Uzar, H., Ağılönü, Ö. ve Altay, B. (2012). Muğla Üniversitesi Yerleşkesinde Öğrenim Gören Öğrencilerin Serbest Zaman İhtiyaçları ve Beklentileri. *1. Rekreasyon Araştırmaları Kongresi: 12-15 Nisan 2012-Kemer, Antalya: Bildiriler* (948-957).
- Albayrak, A. (2013). *Alternatif Turizm*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Aşıkkutlu, H.S. ve Müderrisoğlu, H. (2011). The Effects of Motivation on Leisure Time Management. *African Journal of Business Management*, 5(20): 8000-8007.
- Babacan, E. ve Göztaş, A. (2011). *Etkinlik Yönetimi*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Crawford, D.W., Jackson, E.L. ve Godbey, G. (1991). A Hierarchical Model of Leisure Constraints. *Leisure Sciences*, 13(4): 309-320.
- Dattilo, A.E.L., Ewert, A. ve Dattilo, J. (2012). Learning As Leisure: Motivation and Outcome in Adult Free Time Learning. *Journal of Park and Recreation Administration*, 30 (1): 1-18.
- Göker, G. (2014). Rekreasyonda Yeni Trendler. A. Yaylı (Der.), *Rekreasyona Giriş* içinde (ss. 184-198). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Gül, T. (2014). Rekreasyon Olgusuna Genel Yaklaşım. A. Yaylı (Der.), *Rekreasyona Giriş* içinde (ss. 2-62). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Haberal, H. (2015). *Turizmde Alternatif Ekolojik Turizm-Doğa Turizmi-Kırsal Turizm-Yayla Turizmi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Hacıoğlu, N., Gökdeniz, A. ve Dinç, Y. (2015). *Boş Zaman ve Rekreasyon Yönetimi*. (3. Bs.) Ankara: Detay Yayıncılık.
- Hazar, A. (2014). *Rekreasyon ve Animasyon*. (4. Bs.) Ankara: Detay Yayıncılık.
- Huang, C.Y. ve Carleton, B. (2003). The Relationships Among Leisure Participation, Leisure Satisfaction, and Life Satisfaction of College Students in Taiwan. *Journal of Exercise Science and Fitness*, 1(2), 129-132.
- Jenkins, J.M. ve Pigram, J.J. (2003). *Encyclopedia of Leisure and Outdoor Recreation*. Routledge: New York.
- Kalaycı, S. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikler*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım Ltd.
- Karunaanthy, K. ve Karunanathy, M. (2014). Leisure Activities and Attitudes of Advanced Level Students: A Study Based on Urban Schools in Trincomalee District. *European Journal of Business and Management*, 6 (7): 178-187.

- Kılıç, S. (2014). Etki Büyüklüğü. *Journal of Mood Disorders*. 4 (1), 44-46.
- Kinnaird, V., Hall, D. (1994). *Tourism: A Gender Analysis*. John Wiley and Sons: Chichester, England.
- Lapa, T. Y., Varol, R., Tuncel, E. F., Ağyar, E. ve Certel, Z. (2012). Belediye'ye Ait Park Alanlarını Sportif Amaçlı Kullanan Bireylerin Katılımlarının ve Beklentilerinin İncelenmesi: Bornova Örneği.1. *Rekreasyon Araştırmaları Kongresi: 12-15 Nisan 2012- Kemer, Antalya: Bildiriler* (851-865).
- Lundberg, D.E. (1980). *The Tourist Business*. CBI Publishing Inc., Boston.
- Müderrişoğlu, H. ve Uzun, S. (2004). Abant İzzet Baysal Üniversitesi Orman Fakültesi Öğrencilerinin Rekreatif Eğilimleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, A(2): 108-121.
- Müderrişoğlu, H., Kutay, E.L. ve Eşen, S.Ö. (2005a). Kırsal Rekreatif Faaliyetlerde Kısıtlayıcılar. *Tarım Bilimleri Dergisi*, 11(1): 40-44.
- Müderrişoğlu, H., Demir, Z. ve Kutay, E. L. (2005b). Motivations Determining Participation in Rural Recreations: Example of University Students. *Journal of Applied Sciences*. 5 (7): 1254-1259.
- Oh, S. S., Oh, S. Y. ve Caldwell, L. L. (2001). The Effects of Perceived Leisure Constraints Among Korean University Students. *Proceedings of The 2001 Northeastern Recreation Research Symposium*, 183-187.
- Overholt, J.R. ve Ewert, A. (2015). Gender Matters: Exploring the Process of Developing Resilience Through Outdoor Adventure. *Journal of Experiential Education*. 38 (1): 41-55.
- O'Keefe, Daniel J. (2007). Post Hoc Power, Observed Power, A Priori Power, Retrospective Power, Prospective Power, Achieved Power: Sorting Out Appropriate Uses of Statistical Power Analyses. *Communication Methods and Measures*, 1(4), 291-299.
- Sağlık, E., Morçin, İ. ve Morçin, S.E. (2014). Üniversite Öğrencilerinin Kırsal Rekreatif Faaliyetlere Katılımını Etkileyen Kısıtlayıcılar: Çıldır Meslek Yüksekokulu Örneği. *Electronic Journal of Vocational Colleges-December*: 86-92.
- Tütüncü, Ö., Aydın, İ., Küçükusta, D., Avcı, N. ve Taş, İ. (2011). Üniversite Öğrencilerinin Rekreatif Faaliyetlerine Katılımını Etkileyen Unsurların Analizi. *Spor Bilimleri Dergisi*, 22 (2): 69-83.
- REDHOUSE. (1992), Milliyet Yayını, İstanbul.

- Uysal, F., Kılınç, F. ve Söyleyici, S. (2012). Sedarter ve Sporcu Üniversite Öğrencilerinin Sağlık Durumları ve Rekreasyon Faaliyetlerinin Araştırılması. *Rekreasyon Araştırmaları Kongresi, 12-15 Nisan 2012- Antalya: Bildiriler* (1046-1054).
- Walker, G. J., Jackson, E.L. ve Deng, J. (2007). Culture and Leisure Constraints: A Comparison of Canadian and Mainland Chinese University Students. *Journal of Leisure Research*, 39 (4), 567-590.
- Yılmaz, C., Aydın, İ. ve Pehlivanoğlu, K. (2012). Akademik Personelin Rekreasyonel Eğilimleri, *1. Rekreasyon Araştırmaları Kongresi, 12-15 Nisan 2012, Kemer, Antalya: Bildiriler* (878-888).

TÜRKİYE’DE MALİ DİSİPLİN GÖSTERGELERİNİN MAASTRİCHT KRİTERLERİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ (2000-2015)¹

An Assessment in the Framework of the
Maastricht Criteria with Indicators of Fiscal
Discipline in Turkey (2000-2015)

Gönderim Tarihi: 04.11. 2016

Kabul Tarihi: 23.11.2016

Osman GÜLDEN*
Mustafa MIYNAT**

ÖZ: Avrupa Birliği, kuruluşundan itibaren birliğe üye olacak ülkelerin belirli şartları taşımasını öngören uygulamalar gerçekleştirmiştir. Özellikle beşinci genişleme döneminden sonra tam üyelik başvurusunda bulunan ülkelere belirli siyasi ve ekonomik kriterlere uyma şartı getirilmiş, topluluğa katılmak isteyen ülkelerden AB ekonomisine uyumunu sağlayacak olan gerekli ekonomik şartları sağlaması beklenmiştir. Çalışmada, AB ile olan ilişkileri 1959 yılına dayanan ve 2005 senesinde ise AB’ye tam üyelik başvurusu kabul edilen Türkiye’nin, Maastricht Kriterleri çerçevesinde 2000 sonrası bütçe dengesi ve kamu borç stoku göstergelerinin AB ülkeleri ile karşılaştırmalı olarak analiz edilmektedir. Özellikle Maastricht Kriterleri’nden mali disiplin konusunu ilgilendiren bütçe açığı ve borç stoku kriteri ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Maastricht Kriterleri, Mali Disiplin, Ekonomik ve Parasal Birlik.

ABSTRACT: The European Union has made foreseeing applications for the candidate countries to ensure of certain conditions. Especially after the period of the fifth enlargement, brought to comply certain political and economic criteria for the countries applying for full membership , it was expected to provide necessary economic conditions to adapt of the European Union Economy. In this study, Turkey has relations with the European Union based on the 1959 and it accepted the application for full membership to the European Union in 2005, analyzed budget balance and public debt indicators in the framework of Maastricht Criteria in comparison with European Union countries after 2000. Especially the budget deficit and debt criteria are discussed of the Maastricht Criteria concerning the financial discipline.

Keywords: Maastricht Criteria, Fiscal Discipline, Economic and Monetary Union.

1 Bu çalışma, Osman Gülden tarafından hazırlanan ve danışmanlığını Prof. Dr. Mustafa Miynat’ın yaptığı; 2016 yılında Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde “Türkiye’de Kamu Borçları’nın Maastricht Mali Disiplin Kriterleri Çerçevesinde AB Ülkeleri ile Karşılaştırmalı Analizi (2000-2014)” başlığıyla kabul edilen yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

* Araş. Gör., Manisa Celal Bayar Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Mali İktisat Anabilim Dalı, osmangulden8@gmail.com

** Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Mali Hukuk Anabilim Dalı, mustafa.miynat@cbu.edu.tr

GİRİŞ

Türkiye'nin AB ile ilişkileri 31 Temmuz 1959 senesinde Avrupa Ekonomik Topluluğuna müracaatı ile başlamış, 12 Eylül 1963'de imzalanan Ankara Antlaşması ile çerçevesi ve kapsamı belirlenmiştir. 1982'de durma noktasına gelen Türkiye AB ilişkileri 1987 yılında Türkiye'nin üyelik başvurusu ile yeniden canlanmış 1999 yılı Aralık ayında Helsinki'de gerçekleştirilen zirvede Türkiye adaylık statüsü elde etmiştir. AB bu kapsamda aday ülkelerden ekonomik anlamda üye ülkeler ile benzer koşullarda olmaları beklenmekte ve bu doğrultuda belirli ekonomik kriterler belirlenerek aday ülkelerin bu kriterlere göre değerlendirilmesi yapılmaktadır. Bu kriterler aday ülkelerin üye statüsüne kavuşması için gerekli olan kriterler olmakla birlikte üyelik sonrası ekonomik ve parasal birliğe girebilmeleri için yerine getirilmesi gerekli kriterlerdir (Belgin, 2006).

Türkiye 1 Ocak 1958 tarihinde kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu ile Temmuz 1959'da müzakerelere başlamış ve 12 Eylül 1963 tarihinde imzalanan Ankara antlaşması ile Türkiye'nin zaman içinde gösterdiği gelişmeye bağlı olarak AET ile Gümrük Birliği'ne dayalı ve nihai olarak tam üyeliğin hedeflendiği bir ortaklık ilişkisi kurulmuştur (Gökbunar vd., 2008).

1959 yılında ortaklık başvurusu ile başlayan AB süreci 17 Aralık 2004 tarihinde önemli bir noktaya gelmiştir. AB devlet ve hükümet başkanları Türkiye'nin 3 Ekim 2005 tarihinde tam üyelik müzakerelerine başlayabileceğini deklare eden kararı almış ve bu süreç öngörüldüğü gibi 3 Ekim 2005'de başlatılmıştır. Müzakerelerin başlaması ile birlikte başta ekonomik olmak üzere Türkiye'de önemli bir dönüşüm başlamış, Türkiye ekonomik, mali ve finansal anlamda AB'ye entegrasyon sürecini hızlandırmış ve AB'nin üyelik için belirlediği ekonomik kriterlere uyum açısından gerekli düzenlemeleri hayata geçirmek için çalışmalarını başlatmıştır (Dağcı, 2008).

I. LİTERATÜR TARAMASI

Aka ve Gürsoy (2014)'a göre Türkiye 1991 ve 2004 yılları arasındaki periyotlarda Maastricht Kriterlerini karşılama konusunda başarısız olmuş, 1990 sonrası Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı dört krizin ekonomi üzerindeki olumsuz etkisini ve 1980 sonrası yaşanan liberalleşme sürecinin, kamu sektörünün büyümesiyle artan kamu harcamalarının bütçe açıklarının artırması gibi sebeplerin başarısızlığın en büyük nedenleri arasında gösterilmiştir.

Koukoritakis ve Michelis (2003)'e göre 5.genişleme sürecinde AB'ye katılan 10 ülkeyi ve aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 3 aday ülkeyi Maastricht Kriterleri çerçevesinde AB'ye entegrasyonu incelenmekte, döviz kuru kriteri, mali disiplin kriterine ait olan bütçe açığı / GSYİH göstergesi değerlendirildiğinde

10 üye ülkenin kısmen kriterleri karşıladığı, kamu borç stoku / GSYİH ve faiz oranı kriterinde ise 10 ülkenin neredeyse tamamı bu kriterleri karşıladığı ortaya konmaktadır.

Temür vd. (2014)’e göre küresel finansal krizi ve 2009 Avrupa borç krizi sonrasında Türkiye’nin Maastricht mali disiplin kriterleri çerçevesinde makroekonomik performansı açısından Türkiye’nin 2001 krizi sonrasında uygulamış olduğu disiplinli para ve maliye politikalarıyla bütçe açığı / GSYİH ve kamu borç stoku / GSYİH kriterlerini karşılamada başarılı olmuş ve son yıllarda önemli ölçüde gelişme göstermiştir. Çalışmada, Türkiye’nin ekonomik ve mali istikrarının korunması açısından Maastricht Yakınsama Kriterleri’ne uyumun ve bu kriterleri karşılamamanın önemi üzerinde durulmuştur.

Gürsoy ve Aka (2012), bir başka çalışmasında Türkiye’nin 2001 yılından 2012 yılları arasında bütçe açığı ve kamu borç stoku / GSYİH oranı kriterini karşılamasına karşın tüm kriterler göz önünde bulundurulduğunda makroekonomik performans olarak yetersiz kaldığını ve tüm kriterleri karşılayamadığını ortaya koymuştur. Çalışmanın sonucunda 2005 senesinde iyi bir ivme yakalamasına karşın Türkiye’nin 2012 itibariyle Maastricht Kriterleri çerçevesinde tam üyelik hedefinden uzaklaştığını göstermektedir.

2002 yılında ortak para birimi olan Euro’ya geçişle birlikte ekonomik ve parasal birlik sürecinin parasal kısmı da tamamlanmıştır. Bu geçiş sürecinde üye ve Türkiye gibi üyelik durumunda olan ülkelere belirli bir ekonomik ve parasal standartları sağlamaları için bazı antlaşmalarla birlikte çeşitli ekonomik kriterler getirilmiş ve üyelik için bu kriterlere uyum şartı konulmuştur. Kuruluşundan itibaren AB’nin uyguladığı iki ekonomik kriter antlaşması bulunmaktadır. Bunlar: Kopenhag Ekonomik Kriterleri ve Maastricht Antlaşmasına dayanan Maastricht Kriterleri’dir.

A. Kopenhag Kriterleri

Avrupa Birliği’ndeki 5. Genişleme süreci ile birlikte artık birliğe katılımın yerine getirilmesi gereken bazı standartlara, karşılanması gereken bazı kriterlere bağlanması fikri öne çıkmıştır. Daha önceki dönemde gerçekleşen dört genişleme aşamasında AB’ye katılım süreci belirli standartlardan ve kriterlerden ziyade siyasi ilişkilere ve üyelik öncesi müzakerelere bağlı bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır. AB Komisyonu tam üyelik sürecinin olabildiğince objektif ve şeffaf bir şekilde yürütülebilmesi için üyelik sürecine dair ortak standartların ve kriterlerin belirlenmesi gerektiğini amaçlamaktadır. 1993 yılında gerçekleştirilen Kopenhag Zirvesi’nin de bir sonucu olarak, AB katılım süreci ve gelecekteki genişleme aşamalarının katılım kriterlerinin yerine getirilmesi koşuluna bağlı bir süreç olarak yürütülmesine karar verilmiş. Bu doğrultuda

1993 yılında adaylık için başvuruda bulunan ülkelerin tam üyeliğe kabul edilmeden önce karşılaşması gereken kriterler belirlenmiştir (Veebel, 2011).

Ekonomik ve Parasal Birlik yolunda 5. Genişleme Dönemi ile beraber tam üyelik başvurusu yapan ülkeler ağırlıklı olarak Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinden oluşmaktadır. Kopenhag zirvesi ile birlikte AB Komisyonu bu ülkelerin ve daha sonraki süreçlerde başvuracak olan tüm aday ülkeler için deklare ettiği Kopenhag Kriterleri şu başlıklardan oluşmaktadır (European Commission, 2003):

Ekonomik Kriter

- Birlik içerisindeki piyasa güçleri ve rekabete karşı koyma gücüne sahip bir pazar ekonomisine sahip olmak.
- Birlik içerisindeki ekonomik sistemi ve pazarı bozucu etkiden uzak, makroekonomik istikrara sahip olmak.

Siyasi Kriter

- Demokrasi, insan hakları, hukukun üstünlüğünü ve azınlık haklarının korunmasını tesis ve garanti eden kurumların varlığı,

Uyum kriteri

- Siyasi, ekonomik ve parasal anlamda birliğin sunduğu şartlara ve ortaya koyduğu kriterlere uyum kabiliyetinin var olması,

Politik, ekonomik ve uyum kriteri olarak 3'e ayrılan Kopenhag kriterlerinden ekonomik kriter göz önünde bulundurulduğunda bu kriterin Avrupa Konseyi tarafından üyelik aşamasında diğer iki kritere göre daha detaylı bir biçimde değerlendirildiği görülmektedir. Bu kriterde çok sayıda genel ifade belirtilmesine karşın genellikle; ekonomik büyüme, enflasyon, genel bütçe dengesi, işsizlik, kamu borçları, dış borçlar ve direk yabancı yatırımlar gibi ekonomik veriler ve istatistikler değerlendirmede dikkate alınmaktadır. Daha öncede belirtildiği gibi Avrupa Konseyi'nin 1993 tarihinde deklare ettiği ekonomik kriterlerden bir diğeri de ülkelerin birlik içerisindeki tek piyasaya entegrasyon gücü ve pazar rekabeti ile baş edebilme kapasitesidir. Avrupa Komisyonun bu konudaki açıklaması şu şekildedir (Marktler, 2006):

“İyi işleyen bir pazar ekonomisinin tesis edilebilmesi için liberalize edilmiş, uygulanabilir bir yasal sistemin olduğu ve mülkiyet haklarının korunduğu bir ekonomiye ihtiyaç vardır. Makroekonomik çerçeve ve ekonomi politikaları üzerindeki uzlaşma Ekonomik ve Parasal Birlik'in hedeflediği Tek Pazar'ın gelişmesi ve performansının artması için önem teşkil etmektedir. İyi gelişmiş bir finansal sektörün varlığı ve pazara giriş çıkışların etkin bir bariyerle korunması Pazar ekonomisinin etkinliğini artırmaktadır ”.

Türkiye'nin Kopenhag ekonomik kriterleri konusunda; özellikle 2001 krizi sonrası uyguladığı reformlarla, kriz sonrası gösterdiği performansla ve işleyen

bir piyasa ekonomisiyle rekabet edebilme kapasitesiyle Doğu Avrupa ülkelerinden daha iyi durumda olduğunu göstermektedir. 1999 yılında yayımlanan Avrupa Komisyonu raporunda Türkiye’nin ekonomik karakteristiğinde rekabet baskısı ve piyasa güçleri ile baş edebilecek özellikler bulunduğu belirtilmiştir (European Commission, 1999).

Avrupa Komisyonu’nun 2001 yılında yayımladığı ilerleme raporunda ise Türkiye’nin Avrupa pazarına girme konusunda önünde yer alan engeller ve uyum konusunda sahip olduğu riskler üzerinde durulmuş, Türkiye’nin AB ülkelerine göre daha düşük kişi başına düşen GSYİH’ye sahip olduğu bununla birlikte enflasyon oranı ve bütçe açığı rakamlarında dalgalı bir yapıya sahip olduğu açıklanmıştır (European Commission, 2001).

Aynı ilerleme raporunda; Türkiye’nin 1999 ve 2001 krizleri karşısında Mart 2001’de açıkladığı Yeni Ekonomik Program aynı zamanda Türkiye’nin Kopenhag ekonomik kriterlerine uyum kapasitesini ortaya koyan özellikler içermektedir. Bu dönemde uygulanan yapısal reformlar ve yasal çerçeve, Türkiye’nin AB’ye uyum konusunda gerekli sorumlulukları alabileceğini ortaya koymaktadır. Bu sebeptir ki Türkiye’nin Avrupa Birliği müktesabatına güçlü bir şekilde uyum sağlaması olağan bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Raporda, Türkiye’nin katılım ortaklığı hazırlık çalışmaları konusunda yeterli aşamalar kaydettiği ortaya konmuştur (European Commission, 2001).

Avrupa Komisyonu ilerleme raporlarına göre 1998, 1999, 2000 ve 2001 yılı Kopenhag ekonomik kriterlerinin deklare edildiği 1993 yılından tam üyelik müzakerelerinin başladığı 2005 senesine kadar Türkiye’nin ekonomik kriterleri karşılama konusunda gerekli şartları taşıdığı fakat Türkiye’nin AB üyeliği önündeki engelin ekonomik kriterlerden ziyade siyasi kriterler olduğu ortaya konmaktadır (Müftüler, 2002).

Avrupa Birliği piyasa güçleri ve rekabetle başa çıkabilme kapasitesinin geliştirilmesi konusunda Türkiye, 2001 yılından itibaren uyguladığı ekonomik reformlarla makroekonomik istikrarın sağlanmasını gerçekleştirmiş fakat alt yapının oluşturulmasına karşın yatırım seviyesi sınırlı düzeyde kalmıştır. 2001 yılı sonrası bankacılık sektöründeki yapılandırılmanın bir sonucu olarak 2004 yılında tarım ve enerji sektöründeki girişim sayısında artış yaşanmıştır. Tarım ve enerji sektöründeki deregülasyon çalışmaları ile birlikte birçok anonim şirket yeniden faaliyete geçmiş ve sektördeki kamu kurumlarının sayıları azaltılarak verimliliğin artırılması hedeflenmiştir. Türkiye ekonomisinin iskeletini oluşturan küçük ve orta ölçekli firmalara olan destekler ve teşvikler artırılmış ve önlerindeki engeller artırılarak piyasadaki rekabetin geliştirilmesi sağlanmıştır (European Commission, 2001).

B. Maastricht Kriterleri

Ekonomik ve Parasal Birliğin kurulması doğrultusunda üye ülkeler arasındaki ekonomik farklılıkların giderilmesi, aday ve üye ülkelerin AB ekonomisi üzerinde yaratabileceği etkilerin önlenmesi amacıyla bazı makro göstergeler açısından Maastricht Kriterleri olarak adlandırılan yakınlaşma kriterleri belirlenmiş üye ülkelerin AB ekonomisine olabildiğince entegre olmasını amaçlayan yaptırımlar ortaya konmuştur. 1991 tarihinde 12 ülke tarafından imzalanan ve 5 ana kuraldan oluşan Maastricht Kriterleri 1 Ocak 1993 tarihinden itibaren uygulanmaya başlanmış ve daha sonra bu kriterler AB'ye üye olacak ülkeler için sağlanması gereken yükümlülükler olarak belirlenmiştir (İnan, 2005).

Kutu 1: Maastricht Yakınlaşma Kriterleri

Fiyat İstikrarı Kriteri: Enflasyon oranı AB üye ülkelerinden en iyi performans gösteren(en düşük enflasyona sahip) 3 ülkenin enflasyon rakamı ortalamasının %1.5 puan üzerinde olmamalıdır.

Mali Disiplin Kriteri: Üye ülkelerin toplam kamu borçlarının Gayri Safi Yurt İçi Hasılası'na oranı %60'ı geçmemelidir ve aynı zamanda bütçe açığının Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'sına oranı aşmamalıdır.

Dayanıklılık Kriteri: Üye ülkelerden herhangi birinde 12 aylık dönemde uygulanan faiz oranı fiyat istikrarında en iyi performansı gösteren 3 ülkenin faiz oranının %2 puan üzerinde olmamalıdır.

Döviz Kuru Kriteri: Son iki yıl içerisinde herhangi bir ülkenin parası diğer bir ülke parası karşısında devalüe edilmemiş olmalıdır.

Diğer Faktörler: Fiyat istikrarı, döviz kuru dengesi, mali disiplinin sağlanması gibi göstergelerin yanı sıra ödemeler dengesi, cari hesaplar, işsizlik oranları, ve diğer fiyat unsurları da dikkate alınmakta ayrıca üye yada aday ülkenin Maastricht Yakınlaşma Kriterlerine uyum kapasitesi de adaylık sürecinde izlenen diğer faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır (European Commission, 2015).

Mali Disiplin Kriteri

Mali disiplin en basit haliyle kamu gelir ve giderlerinin denkleğinin sağlanmaya çalışılmasıdır. Fakat ülkelerin bütçe dengeleri incelendiğinde bu denkleğinin genel itibariyle sağlanamadığı görülmektedir. Özellikle sosyal refah devletinin bir gereği olarak artan kamu harcamaları ve kamu gelirlerinin bu harcamaları karşılayamaması sorunu ile birlikte mali disiplinin sağlanamaması tehdidi ile karşılaşmaktadır. Bu sorunun çözümüne yönelik mali kural uygulamaları ortaya konulmuş ve ülkelerin belirli kurallar sınırı içerisinde mali disipline uyması amaçlanmıştır (Kayalidere ve Özcan, 2014).

Ekonomik ve Parasal Birliğin ilk safhasında fiyat istikrarı ve rekabeti uyumlaştırma politikasını sürdüren AB için özellikle 2009 yılında yaşanan borç krizi sonrası mali disiplinin ve kamu maliyesinde sürdürülebilirliğin sağlanmasına yönelik tedbirler artmış ve AB için mali disiplin kriterinin önemi artmıştır. Bu kriter ülkelerin mali durumunu ortaya koyma açısından önemli göstergeler buldurmasına karşın oranların sabit rakamlardan oluşması ve kamu maliyesini ve kamu borcunun sürdürülebilirliğini etkileyen diğer faktörleri dikkate almaması kriterin dezavantajlarından bir tanesidir (Aglietta ve Uctum, 1996).

Bütçe açıkları ile artan kamu borçları sürdürülemez bir hale gelmekte ve ülkelerdeki ekonomik sorunların kaynaklarından birini oluşturmaktadır. Bu sebeple özellikle Anayasal İktisat yaklaşımında kamu borçlarına ve bütçe açıklarına sınırlamalar getirilmesi önerilmektedir (Çelebi, 2003). Maastricht Antlaşması’na dayanan Maastricht mali disiplin kriteri de AB ülkeleri için bütçe açığı ve kamu borçlarını kurallarla sınırlamakta, böylece Birliğin ekonomisini koruyucu önlemler almaktadır.

AB üyesi ve AB üyeliğine aday ülkelerin mali olarak sınırlarını çizen bu kriterin temel olarak iki göstergesi bulunmaktadır (Hauge, 2011).

Kamu Borcu / GSYİH Oranı

Birlik içerisindeki hiçbir üye ülke ya da AB üyelik sürecinde olan bir ülkenin kamu borç stokunun GSYİH’a oranı % 60’ı geçmemelidir.

Bütçe Açığı / GSYİH Oranı

Birliğe üye herhangi bir ülkenin bütçe açığının GSYİH’a oranı %3’ü geçmemelidir. Bu oranlar bir ülkenin AB’ye üyelik sürecinde mali kriterleri karşılayıp karşılamadığını göstermekle birlikte üye ülkenin mali durumunu tam olarak yansıtmamaktadır.

Bütçe açığı / GSYİH oranının sadece ekonomik değil siyasi amacı da bulunmaktadır. Bu oranın %3’ü aşmaması gerektiğini öngören kriter politik sebeplerle empoze edilmiştir. 1993 senesinde Alman Merkez Bankası’yla yapılan bir resmi görüşmede %3 oranının İtalya’nın Euro Bölgesine üye olan ilk grup ülkeler arasına girmemesi için belirlendiği açıklanmıştır. Bu sebeple ki Maastricht Mali Disiplin kriterlerinin ekonomik boyutu olduğu kadar siyasi boyutu da bulunmaktadır (Heisenberg, 2006).

1990’lara kadar olan süreç ve 1990 – 2002 yılları arasına kadar olan süreçte Türkiye her ne kadar Kopenhag ve Maastricht Kriterleri’ni yerine getirmekte başarısız olsa da 1996 yılında Gümrük Birliği’ne girmesiyle Avrupa Birliği’ne tam üyelik hedefinden vazgeçmediğini göstermiştir. 2001 – 2010 arası periyota ise Türkiye’nin Maastricht Mali Kriterleri’ni karşıladığı ve fiyat istikrarı krite-

rini de karşılamaya elverişli olduğu görülmektedir. Sonuç olarak 2001 – 2010 arasındaki ekonomik veriler Türkiye'nin AB üyeliği yolunda mali disiplin kriterine uyum sağladığını göstermektedir (Aka ve Gürsoy, 2014).

II. TÜRKİYE KAMU BORÇ STOKU'NUN MAASTRICHT KRİTERLERİ ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ

A. AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku

AB tanımlı genel yönetim borç stoku Avrupa Hesaplar Sistemi (European System of Accounts 95 – ESA 95) kapsamında tanımlanmakta ve AB'ye üye olma sürecinde belirlenmiş olan yakınsama kriterleri çerçevesinde uluslararası standartlara uyum amacıyla hesaplanmaktadır. Genel Yönetim kapsamına; merkezi yönetim, diğer kamu kurumları(mahalli idareler, bütçe dışı fonlar, döner sermayeler) ve sosyal güvenlik fonu (İşsizlik Sigortası fonu ile birlikte) dahil edilmektedir. AB istatistik ve veri standartlarına uygun bir şekilde belirlenen genel yönetim nominal borç stokuna genel yönetim brüt borç stoku üzerine ayarlama kalemlerinin dahil edilmesi ile ulaşılmaktadır (Hazine Müsteşarlığı, 2009):

- Genel yönetimde yer alan kurumların sahip oldukları borçlanma senetleri brüt borç stokundan düşülmektedir.
- İskontolu şekilde ihracı yapılan iç borç senetlerinin vade tarihi geldiğinde ödenecek olan faiz tutarları merkezi yönetim iç borç stokuna eklenmektedir.
- Dolaşımdaki bozuk para merkezi yönetim iç borç stokuna dahil edilmektedir.

Uluslararası istatistikler ve dünya üzerindeki ekonomik örgütlerin mali kurallara, uluslararası antlaşmalarda yer alan değerlere uyumu açısından ve bu uyumun hem gelişmiş ve hem gelişmekte olan ülkelerin katılımını sağlayan genel kabul gören kamu borcu kapsamı "Genel Yönetim"dir. GY borcunun merkezi yönetim borcuna göre mahalli idareleri ve sosyal kamu kurumlarını içerisine alan daha kapsamlı bir kamu borcu tanımı olması hem de birçok ülkenin derleyebileceği bir veri olması sebebiyle uluslararası platformda kabul gören borç stoku verisi olduğu söylenebilmektedir (Hazine Müsteşarlığı, 2009).

Ülkemizde genel yönetim borcunu yansıtan istatistik; AB kapsamında ekonomik ve parasal birliğe katılımın ön şartı olan Maastricht kriterleri çerçevesinde hazine müsteşarlığı tarafından hesaplanan "AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku " verisidir. Bu tanıma göre borç stoku; 5018 sayılı kanunda yer alan I,II ve III Sayılı merkezi yönetim cetvelleri, mahalli idareler, sosyal güvenlik kurumları ve fonları kapsamaktadır. Maastricht borcu olarak da adlandırılan

bu borç türü tamamen AB üyesi ülkelerin borç verilerini standart bir hale getirmek için tanımlanmış bir veridir. Çalışmanın son kısmında; Maastricht mali disiplin kriterlerinden borç kriteri olan borç stoku/GSYİH oranında AB ülkeleri ile yapılacak olan karşılaştırmada bu veri kullanılacaktır (Turan, 2013).

Avrupa tek pazarının ve ortak para sürecinin tamamlanması açısından üye ve aday ülkelerin Avrupa Birliği’ne entegrasyonu için önlerindeki son durak olan Maastricht Kriterleri en önemli yaklaşma kriterlerinden bir tanesidir. Üç parasal kriterin yanında (enflasyon, faiz oranları, döviz kuru) iki mali kriter bulunmaktadır. Sürdürülebilir kamu maliyesi açısından denetlenebilir ve izlenebilir iki gösterge bulunan bu kriterler şu şekildedir (Holzmann vd. 1996):

- *AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku’nun GSYİH’ya oranı % 60’ın üzerinde olmamalıdır,*
- *Genel Yönetim Bütçe Açığı’nın GSYİH’ya oranı %3’ün üzerinde olmamalıdır.*

Parasal kriterlerin aksine mali kriterler sadece ekonomik ve parasal birliğe giriş için gerekli şartlardan olmamakla birlikte aynı zamanda aday ülkelerin bu birliğe katılımları açısından geçerli mali sınırlamaları göstermektedir. Birçok AB üyesi ülke için mali kriterler bağlayıcılık teşkil etmektedir.

Kamu borç stoku kriteri ile ilgili olarak Maastricht Antlaşması’nın 104. Maddesinde şu şekilde bir yorum bulunmaktadır (Berndsen, 1997):

“Kamu borç stoku / GSYİH oranı belirtilen oranın üzerinde olduğu durumlarda kamu borç stoku referans değerine olabildiğince yaklaşan tatmin edici bir seviyeye gelmelidir.”

Bu yorum ışığında kamu borç stoku / GSYİH oranının aşıldığı durumlarda hükümet, bu oranı kriterde belirtilen referans değerine ve bu değer altına doğru doğru çekmek için gerekli önlemleri almalıdır. Eğer bu referans değerinin üzerinde bir oran söz konusuysa kamu borç stoku / GSYİH oranı düşüş trendine girmelidir. Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’nin 2000 – 2015 yılları arasındaki AB tanımlı genel yönetim borç stoku bu kriter çerçevesinde değerlendirilmekte ve üye devletler ile karşılaştırmalı olarak mukayese edilmektedir. Kamu borç stoku değerlendirmesi açısından değerlendirilecek referans kriter borç kriteridir.

B. 2000 – 2010 Yılları AB ve Euro Alanı Ülkeleri - Türkiye Analizi

AB üyesi ülkelerin Maastricht kriterleri çerçevesinde borç stoklarını değerlendirebilmesi için Eurostat’a düzenli olarak bildirmekle genel yönetim borç stoku 2003 yılından itibaren Hazine Müsteşarlığı vasıtasıyla “*AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku*” tanımıyla kamuoyuna deklare edilmektedir. Maastricht kriterlerinden mali disiplin kriterinin alt kriteri olan borç kriteri “*AB Tanımlı*

Genel Yönetim Borç Stoku / GSYİH'' oranının % 60'ı aşmaması olarak belirlenmiştir. Ancak küresel krizin ardından yaşanan Avrupa Borç Krizi de AB içerisindeki birçok ülkeyi mali disiplin kriterlerine uyum konusunda zorlamıştır. (Hazine Müsteşarlığı, 2015).

Tablo 1: 2000 – 2010 Yılları Arası AB Ülkeleri - Türkiye AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku / GSYİH Oranı (Brüt, %)

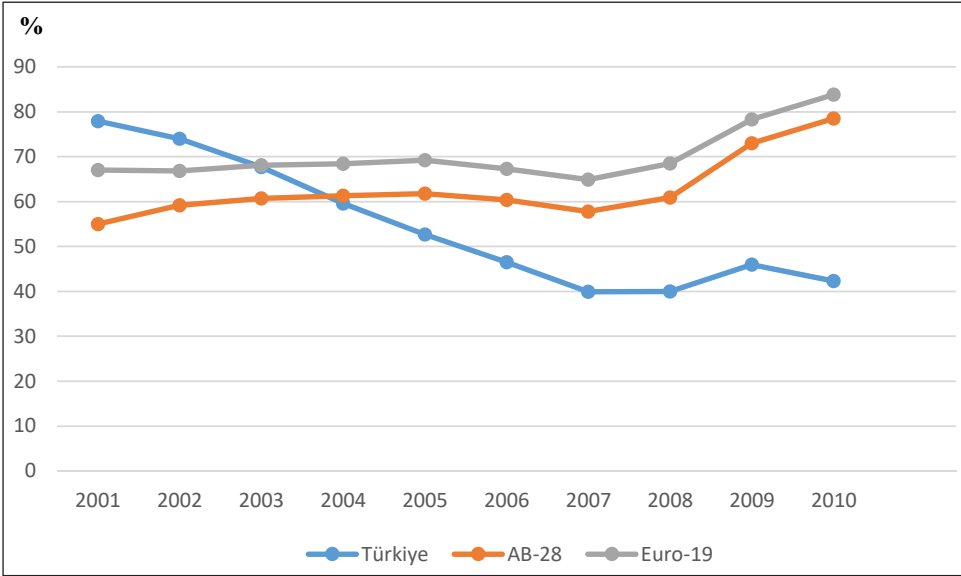
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
AB(28)			59.2	60.7	61.3	61.8	60.4	57.8	60.9	73	78.5
AB(27)			60.6	59.8	59.3	60.8	61.3	61.9	60.5	57.9	78.5
Euro(19)	68	67	66.8	68.1	68.4	69.2	67.3	64.9	68.5	78.3	83.8
Türkiye		77.9	74	67.7	59.6	52.7	46.5	39.9	40	46	42.3
Almanya	58.8	57.6	59.2	62.9	64.7	66.9	66.3	63.5	64.9	72.4	81.0
Hollanda	51.4	48.7	48.2	49.3	49.6	48.9	44.5	42.4	54.5	56.5	59.0
Macaristan	55.1	51.7	55.0	57.6	58.5	60.5	64.7	65.6	71.6	78.0	80.6
Avusturya	65.9	66.5	66.3	65.5	64.8	68.3	67.0	64.8	68.5	79.7	82.4
İngiltere	38.9	36.0	35.8	37.3	40.2	41.5	42.4	43.5	51.7	65.7	76.6
Fransa	58.7	58.2	60.1	64.2	65.7	67.2	64.4	64.4	68.1	79.0	81.7
İspanya	58.0	54.2	51.3	47.6	45.3	42.3	38.9	35.5	39.4	52.7	60.1
Belçika	108	107.6	104.5	101	96.5	94.6	91	87	92.5	99.6	99.7
Portekiz	50.3	53.4	56.2	58.7	62	67.4	69.2	68.4	71.7	83.6	96.2
İtalya	105.1	104.7	101.9	100.5	100.1	101.9	102.6	99.8	102.4	112.5	115.4
Yunanistan	104.9	107.1	104.9	101.5	102.9	107.4	103.6	103.1	109.4	126.7	146
Danimarka	52.4	48.5	49.1	46.2	44.2	37.4	31.5	27.3	33.4	40.4	42.9
İsveç	50.6	51.7	49.8	48.9	47.9	48.2	43.2	38.3	36.8	40.4	37.6

Kaynak: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tipsgo20&plugin=1>

Tablo 1 incelendiğinde Türkiye'nin 2001'de %80'e varan AB tanımlı genel yönetim borç stoku oranını 2009 borç krizi öncesine kadar %40'ın altına indirdiği görülmektedir. Bu durumun birçok nedeni olmakla birlikte beş ana nedeni bulunmaktadır; 2001 sonrası ekonomide uygulanan reformlar ve canlanma ile birlikte 2005 yılında AB ile başlayan müzakereler ve 2001 – 2008 yılları arası 7 yıl yaşanan küresel refah olarak gösterilmektedir. İkinci nedeni ise Türkiye'nin 2002 – 2005 yılları arasında gerçekleşen faiz dışı fazla rakamlarıdır. Üçüncü olarak Merkez Bankası'na kazandırılan bağımsızlığın neticesinde uygulanan başarılı para politikaları piyasalarda güvenin yükselmesini sağlamıştır. Dördüncü nedeni, uygulanan başarılı kamu borç yönetimi borç kompozisyonunu daha uzun vadeli ve daha düşük faizli duruma getirmiştir. Son olarak ise özelleştirme gelirleriyle dış borçların kapatılması olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’nin kamu borçlarını düşürmedeki performansı diğer ülkelere gerekli büyümeyi sağlayabilmek için borçların hangi araçlarla makul seviyelere indirilebileceğini göstermektedir (World Bank, 2014).

Grafik 1: 2000 – 2010 Yılları Arası Türkiye – AB Ülkeleri – Euro Alanı Ülkeleri AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku / GSYİH (%)



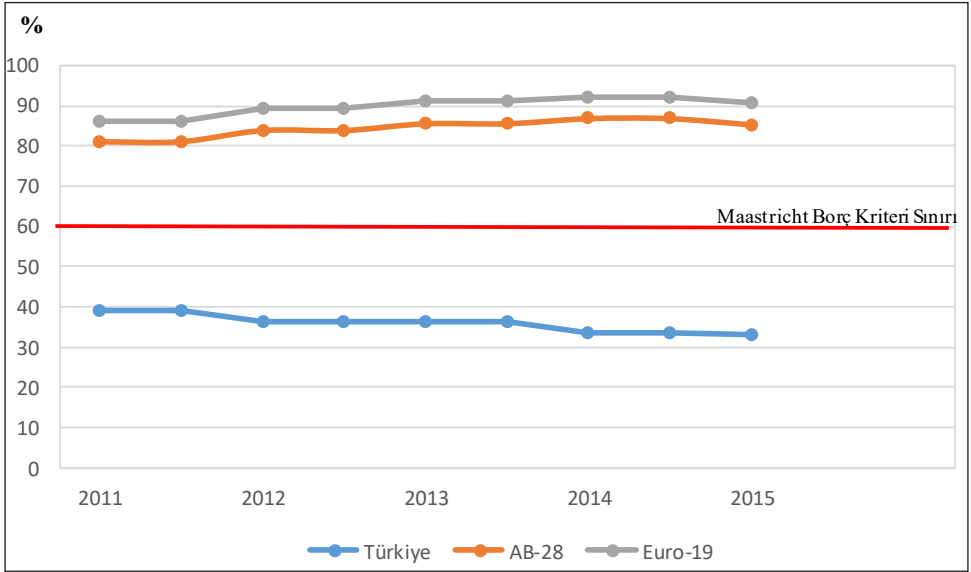
Kaynak: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tipsgo20&plugin=1>

Grafik 1 incelendiğinde 2000 – 2001 yıllarında borç kriterinde euro alanı ülkelerinden daha başarısız durumda olan Türkiye 2003 senesi itibariyle aradaki farkı kapatmakta ve 2008 finansal krizinin ve 2009 borç krizinin yaşandığı yıllarda aradaki fark daha da açılmaktadır. Bu durum göstermektedir ki 2003 yılından itibaren uygulanan kamu borç yönetimi uygulamaları Türkiye’nin borç kriterini başarılı bir şekilde karşılamasını sağlarken borç yönetimi anlamında küresel – finansal krizden ve Avrupa borç krizinden de Avrupa Ülkeleri ve Euro ülkelerinden daha başarılı bir grafik çizmiştir.

C. 2011 – 2015 Yılları AB ve Euro Alanı Ülkeleri - Türkiye Analizi

2002 ve 2010 dönemi kadar güçlü göstergeler olmasa da bu 2013 yılına değin kamu maliyesi rakamları istikrarını korumakta ve sürdürülebilirliğini devam ettirmektedir. Maliye politikaları orta vadeli programda ortaya konulan hedeflerle uyumlu performansını devam ettirmektedir. Bu uyumlu ve başarılı performansın en temel nedenlerinden birisi orta vadeli programda öngörülen gelir tahmininin üzerine çıkılması ve bütçe açığının azalmasıdır (OECD, 2014).

Grafik 2: 2011 – 2015 Yılları Arası Türkiye – AB Ülkeleri – Euro Alanı Ülkeleri AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku / GSYİH (%)



Kaynak: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tipsgo20&plugin=1>

Türkiye'nin Maastricht borç kriterini AB ülkeleri ve Euro alanı ülkeleri ortalamaları ile karşılaştırıldığında iyi durumda olduğu görülmektedir. 2009 yılında derin bir borç krizi yaşayan Avrupa'nın borç stoku sürdürülebilirliğine dair şüphe uyandırdığı sonucu karşımıza çıkmaktadır. Grafikten de görülmektedir ki Türkiye Avrupa Borç krizi sürecinde uyguladığı maliye ve para politikalarında başarılı olmuştur.

Türkiye hükümetinin 2014 yılında yayımladığı orta vadeli programda 2015 yılına dair yapılan öngörü de genel yönetim bütçe açığı / GSYİH oranını %0.7'ye, AB tanımlı genel yönetim borç stoku / GSYİH oranında da %30'a düşmesi ve genel yönetim bütçe açığı / GSYİH oranının ise %0.5'e gerilemesi planlanmaktadır (Kalkınma Bakanlığı, 2013).

Tablo 1 ve Grafik 2'ye baktığımızda ise borç kriteri olan borç stoku / GSYİH oranında %30 oranına ulaşılmasa da oldukça bu tahmine yaklaşıldığı görülmektedir. 2011 yılında 39.1 olan borç kriteri oranı 2011 ve 2015 yıllarında düşüşünü devam ettirerek 2014 yılı itibariyle Maastricht kriterinin oldukça altında %33.5 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 2'de de görüldüğü üzere Son 10 yıllık sürece baktığımızda Türkiye'nin bu kriterde AB ortalamasından olumlu yönde ayrıştığı görülmektedir. 2004 yılı sonunda AB ülkeleri ortalaması % 63 seviyesinde iken Türkiye %59.6 se-

viyesindedir. 2014 ve 2015 yılı itibarıyla tablo tersine dönmüş ve AB ve Euro Alanı ülkeleri ortalamaları %80 ve %90’larda iken Türkiye’nin %33 ve %32’de gerçekleşmiştir (Hazine Müsteşarlığı, 2015).

Orta Vadeli Programda (2016-2018) Maastricht mali disiplin kriterlerinden bütçe kriteri için 2018 yılı sonu öngörüsü %0.4 düşüşle %0.7 olarak belirlenmiş, 2016 yılı için %30 olması tahmin edilen borç kriterinin ise 2018 yılı sonuna kadar %29.5’e düşmesi amaçlanmıştır. Orta Vadeli Programa göre Türkiye mali disiplin konusunda önümüzdeki 3 yıl içerisinde istikrarlı duruşunu devam ettirmesi ve Avrupa Ülkelerinin aksine bu kriteri karşılamaya devam etmesi öngörülmektedir. Türkiye bütçe açığı kriteri ve borç kriterini karşılamakta başarılı grafiğini devam ettirmektedir (Ministry of Development, 2016).

D.Özel Sektör Dış Borç Stoku

Özel sektör dış borç stoku özel sektörün yurt dışından sağladığı uzun vadeli ve kıza vadeli kredilerin toplamından oluşmaktadır. 2001 senesinden bu yana T.C. Merkez Bankası tarafından tutulmakta olup özel sektörün dış borç stoku yapısını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Özel sektör dış borç stoku verilerinin yer alma nedeni çalışmamızda genel yönetim borç stokundaki değişimlerden ve 2001 sonrası uygulanan yeni kamu borç yönetimi stratejilerinden ne denli etkilendiği incelenmektedir.

Tablo 2: 2002 – 2015 Yılları Arası Özel Sektör – Kamu Sektörü Dış Borç Stoku Artış Oranı ve Dış Borç Stoku / GSYİH (\$)

	Özel Sektör Dış Borç Stoku Artış Oranı (%)	Kamu Sektörü Dış Borç Stoku Artış Oranı (%)	Özel Sektör Dış Borç Stoku / GSYİH (\$)	Kamu Sektörü Dış Borç Stoku/ GSYİH(\$)	AB Tanımlı Borç Stoku / GSYİH
2003	13.7	9.7	16.1	23.3	67.7
2004	30.8	6.7	16.3	19.2	59.6
2005	32	-6.8	17.5	14.5	52.7
2006	35.9	1	22.7	13.4	46.5
2007	32.9	2.7	24.8	11.3	39.9
2008	17.3	6.5	25.8	10.7	40
2009	-8.6	6.6	28	13.5	45.6
2010	11	6.7	26.1	12.1	41.4
2011	4.6	5.7	25.8	12.1	39.1
2012	13.8	10.6	28.8	13.1	36.2
2013	17.5	11.4	32.5	14	36.3
2014	5.3	1.5	35.3	14.7	33.5
2015	2.6	-2.4	40.2	15.9	32.9

Kaynak: TCMB, TÜİK, World Bank

Özel sektör borç stoku ve kamu sektörü dış borç stoku gelişimini incelendiğinde 2002 yılından itibaren 2015 yılına gelindiğinde özel sektör borç stoku artış oranının kamu sektörü borç stoku artış oranının üzerinde olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durum 2001 yılından itibaren uygulanan kamu borç yönetimi, özelleştirme ve finansal serbestleşme uygulamalarının bir sonucu olarak gösterilebilir.

2003 yılından itibaren özel sektör dış borç stoku artışlarının kamu sektörü dış borç stoku artışlarından daha yüksek olduğu görülmektedir. Özel sektör dış borç stoku artış oranı %8.6 ile %35.9 arasında değişirken kamu sektörü borç stoku artış oranı -6.8 ile 11.4 arasında değişmektedir. Özel sektör borç stoku ve kamu sektörü borç stoku / GSYİH oranlarını karşılaştıracak olursak 2003 yılından itibaren dolar bazında özel sektör dış borç stoku / GSYİH oranı 2003 yılında %16.1 iken 2015 senesinde %40.2'ye yükselmiştir. Kamu dış borç stoku / GSYİH oranı ise 2003 senesinde %23.3 iken 2015 senesinde %15.9'a düşmüştür. Bu veriler kamu borç stoku oranlarındaki düşüşler karşısında aynı dönemde özel sektör dış borç stokunun artış yaşadığını göstermektedir.

III. TÜRKİYE GENEL YÖNETİM BÜTÇE DENGESİNİN MAASTRICHT KRİTERLERİ ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ

Maastricht mali disiplin kriterlerinden bir diğeri de daha önceden de belirttiğimiz gibi genel yönetim bütçe açığı / GSYİH oranıyla elde edilmektedir. Kriterlere göre AB Maastricht kriterine uyabilmek için bu oranın %3'ü aşmaması gerekmektedir. Çalışmanın konusu itibarıyla borç kriteri daha önem arz etmekte birlikte kamu borcunun sürdürülebilirliği ve kamu borcuna etkide bulunması açısından bütçe açığı / GSYİH oranınının da analiz edilmesi gerekmektedir. Bütçe açığı kriteri 2004 – 2010 ve 2011 – 2015 dönemleri itibarıyla incelenmektedir.

A. 2000 – 2010 Yılları AB ve Euro Alanı Ülkeleri - Türkiye Analizi

AB ülkeleri için bütçe açığı kriteri açısından 2010 senesine geldiğimizde son 10 yıllık periyottaki bütçe açığı oranlarındaki değişimlerin çeşitli faktörlerin etkisinde olduğu görülmektedir. Bu etkiler genelde ekonomik döngü içerisinde meydana gelen konjonktürel etkiler ve siyasi - politik süreç içerisinde meydana gelen olağanüstü etkilerdir. Bu sebeple bütçe açıkları değerlendirilirken bu iki perspektifte değerlendirmek gerekmektedir. 2009 Avrupa Borç krizi bu bağlamda olağanüstü etkileri olan bir süreç olarak değerlendirilmelidir (European Central Bank, 2010).

Maliye politikaları, Türkiye için 2001 krizinden çıkma konusunda en önemli köşe taşlarından bir tanesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye 2001 - 2010 arası dönemde itibaren özellikle bütçe açığı göstergeleri olmak üzere oldukça başarılı bir performans ortaya koymuştur. Türkiye'nin maliye politikaları konusundaki en dikkat çekici olumsuz özelliği 2006 yılına kadar olan süreçte

ulusal hesaplarını ESA 95 ve ESA 2010 standartlarına göre deklare etmemiş olmasıdır. 2006 yılından itibaren ulusal hesapların uluslararası standartlara entegrasyonu ile birlikte Türkiye için mali şeffaflığın sağlanması açısından aşama kaydedildiği görülmektedir. Bu süreçte IMF Türkiye’nin uyguladığı maliye politikalarını Stand-By antlaşması çerçevesinde düzenli olarak raporlamakta ve izlemektedir. Bu dönemde yapılan son stand – by antlaşması 2005 yılında imzalanmış ve 2008 yılında sona ermiştir. Bu dönemde bütçe açığı / GSYİH kriterinin de sürekli bir biçimde düşüş trendine girdiği görülmektedir (Kraan vd., 2007).

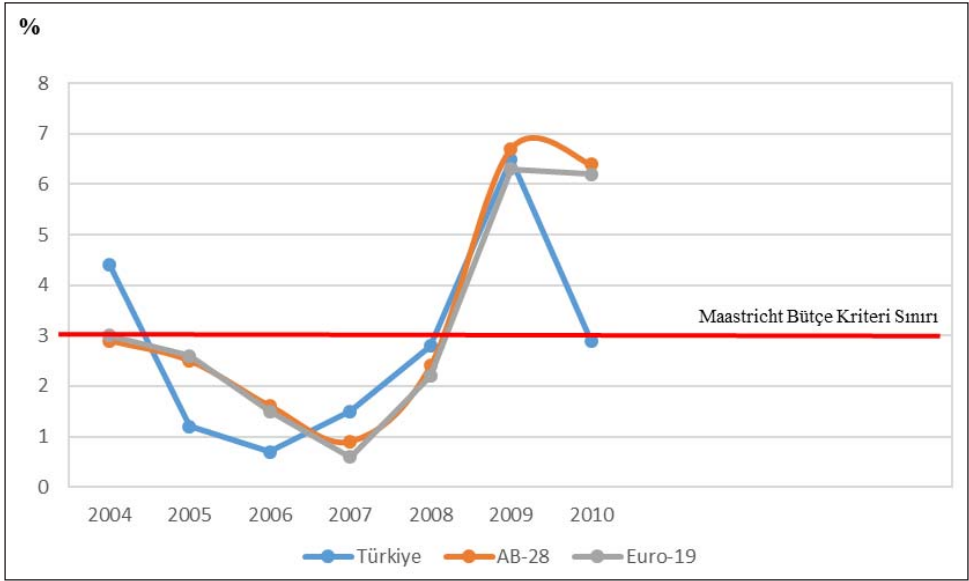
Tablo 3: 2000 – 2010 Yılları Arası AB Ülkeleri - Türkiye AB Tanımlı Genel Yönetim Bütçe Açığı / GSYİH Oranı (Brüt, %)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>AB(28)</i>	-2.9	-2.5	-1.6	-0.9	-2.4	-6.7	-6.4
<i>Euro(19)</i>	-3.0	-2.6	-1.5	-0.6	-2.2	-6.3	-6.2
<i>Türkiye</i>	<u>-4.4</u>	<u>-1.2</u>	<u>-0.7</u>	<u>-1.5</u>	<u>-2.8</u>	<u>-6.5</u>	<u>-2.9</u>
<i>Almanya</i>	-3.7	-3.4	-1.7	0.2	-0.2	-3.2	-4.2
<i>Hollanda</i>	-1.7	-0.3	0.2	0.2	0.2	-5.4	-5.0
<i>Macaristan</i>	-6.4	-7.8	-9.3	-5.1	-3.6	-4.6	-4.5
<i>Avusturya</i>	-4.8	-2.5	-2.5	-1.3	-1.4	-5.3	-4.4
<i>İngiltere</i>	-3.6	-3.5	-2.9	-3.0	-5.0	-9.7	-9.6
<i>Fransa</i>	-3.5	-3.2	-2.3	-2.5	-3.2	-7.2	-6.8
<i>İspanya</i>	0.0	1.2	2.2	2.0	-4.4	-11	-9.4
<i>Belçika</i>	-0.2	-2.6	0.2	0.1	-1.1	-5.4	-4.0
<i>Portekiz</i>	-6.2	-6.2	-4.3	-3.0	-3.8	-9.8	-11.2
<i>İtalya</i>	-3.6	-4.2	-3.6	-1.5	-2.7	-5.3	-4.2
<i>Yunanistan</i>	-8.8	-6.2	-5.9	-6.7	-10.2	-15.2	-11.2
<i>Çek Cum.</i>	-2.7	-3.1	-2.3	-0.7	-2.1	-5.5	-4.4

Kaynak: Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teina200>

Türkiye’nin 2002 ve 2005 yılları arasında gösterdiği başarılı makroekonomik performansın arkasında Türkiye’nin uyguladığı başarılı maliye politikalarının yanı sıra dünya genelinde yaşanan refah artışı ve büyüme de bulunmaktadır. Türkiye bu dönemde istikrarlı bir şekilde bütçe açığını ve bütçe açığı / GSYİH oranını düşürmüştü ve Maastricht bütçe kriterini karşılamada başarılı olmuştur (OECD, 2006). 2003 ve 2004 yıllarında altında olması gereken %3’ün üzerinde olan bu oran Tablo 3’de görüldüğü gibi 2005 yılından itibaren %3’ün altına düşmüş ve kriterleri karşılamıştır. Fakat bu durum 2009 Avrupa borç krizine kadar devam etmiştir.

Grafik 3: 2004 – 2010 Yılları Arası Türkiye – AB Ülkeleri – Euro Alanı Ülkeleri Genel Yönetim Bütçe Açığı / GSYİH (%)



Kaynak: Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teina200>

Türkiye mali disiplinin sağlanması amacıyla 2000 – 2010 dönemi arasında üç başarılı Stand – By antlaşmasına imza atmıştır. Bu antlaşmalar 1999 – 2002 arasındaki onyedinci, 2002 – 2005 yılları arası onsekizinci ve son olarak 2005 – 2008 yıllarını kapsayan ondokuzuncu Stand – By dönemidir. Bu Stand – By periyodu Türkiye'nin bu dönemdeki mali politikalarının çerçevesini çizen dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu dönemdeki başarılı mali disiplin politikalarının en önemli bileşenleri mali kurallara uyum çalışmaları ve başarılı reform girişimleridir. Bu etkin dönemle birlikte Türkiye'nin 2001 yılında %12.1 olan kamu açığı oranı 2005 ve 2006 yıllarında fazla vermeye başlamış, 2006 – 2008 yılları arasında ise kamu fazlası ortalaması %6 olarak gerçekleşmiştir (Kaya ve Yılar, 2011).

Bütçe açığı kriteri açısından değerlendirildiğinde 2004 senesinde %4.4 olan genel yönetim bütçe açığı / GSYİH oranının 2007 yılına kadar düşüş eğilimine girdiği, 2007 yılından sonra ise bir miktar yükseliş gösterse de %3 olan Maastricht Bütçe Açığı kriterinin altında kalarak kriteri karşılama konusunda başarılı olmuştur.

Bütün dünyayı etkileyen 2008 küresel finansal krizi şüphesiz ki en büyük etkilerini AB üzerinde göstermiştir. AB bu krizin yarattığı asimetrik şoklarla birlikte 2009 senesinde büyük bir borç krizi içerisine girmiş, neredeyse tüm üye ülkeler Maastricht mali disiplin kriterini karşılayamaz duruma gelmiştir.

2008 yılına kadar Maastricht kriterleri çerçevesini karşılamada başarı gösteren Türkiye de bu krizden etkilenmiş 2001 yılından 2008 yılına kadar düşüşte olan borç stoku oranı yükselmiştir.

B. 2011 – 2015 Yılları AB ve Euro Alanı Ülkeleri - Türkiye Analizi

2008 Finansal krizi ve 2009 Avrupa Borç krizinin etkileriyle Türkiye’de 2009 yılından sonra yaşanan %4.8’lik daralma ile birlikte Türkiye 2010 ve 2011 senesinde özel sektör yatırımları ve tüketim artışıyla birlikte çok güçlü bir dönüş yaşamış ve %9.2 ve %8.8 büyümüştür. Kamu maliyesinde ise sıkı maliye politikalarının ve katı mali disiplin uygulamalarının etkisiyle kamu yatırımları ve kamu harcamaları sınırlı düzeyde kalmıştır (IMF, 2012). Bütçe dengesi 2009’dan sonra toparlan sürecine girmiş ve 2010 yılında yayımlanan Orta-Vadeli programda %1.5, %1.4 ve %1.2 olarak hedeflenen bütçe açığı rakamlarına çok yaklaşmış, %1.4, %2.1 ve %1.2 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 4: 2011 – 2015 Yılları Arası AB Ülkeleri - Türkiye AB Tanımlı Genel Yönetim Bütçe Açığı / GSYİH Oranı (Brüt, %)

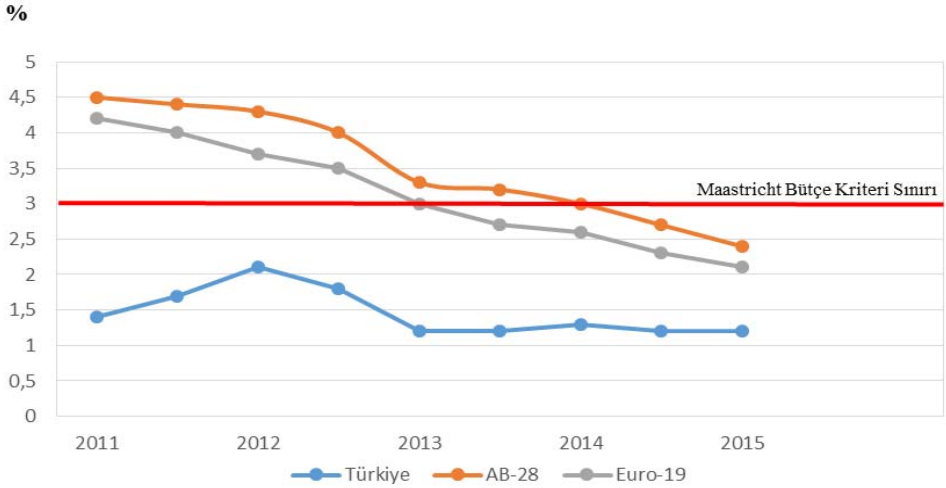
	2011	2012	2013	2014	2015
<i>AB(28)</i>	-4.5	-4.3	-3.3	-3.0	-2.4
<i>Euro(19)</i>	-4.2	-3.7	-3.0	-2.6	-2.1
<i>Türkiye</i>	-1.4	-2.1	-1.2	-1.3	-1.2
<i>Almanya</i>	-1.0	-0.1	-0.1	0.3	0.7
<i>Hollanda</i>	-4.3	-3.9	-2.4	-2.4	-1.8
<i>Macaristan</i>	-5.5	-2.3	-2.6	-2.3	-2.0
<i>Avusturya</i>	-2.6	-2.2	-1.3	-2.7	-1.2
<i>İngiltere</i>	-7.7	-8.3	-5.6	-5.6	-4.4
<i>Fransa</i>	-5.1	-4.8	-4.0	-4.0	-3.5
<i>İspanya</i>	-9.6	-10.4	-6.9	-5.9	-5.1
<i>Belçika</i>	-4.1	-4.2	-3.0	-3.1	-2.6
<i>Portekiz</i>	-7.4	-5.7	-4.8	-7.2	-4.4
<i>İtalya</i>	-3.5	-2.9	-2.9	-3.0	-2.6
<i>Yunanistan</i>	-10.2	-8.8	-13.0	-3.6	-7.2
<i>Danimarka</i>	-2.1	-3.5	-1.1	1.5	-2.1
<i>İsveç</i>	-0.1	-0.9	-1.4	-1.6	0.0
<i>Çek Cum.</i>	-2.7	-3.9	-1.3	-1.9	-0.4

Kaynak: Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teina200>

Türkiye – AB/28 – Euro/19 ülkeleri arasında 2011 yılları arasındaki fark Grafik 4’de görülmektedir. Türkiye bütçe açığı anlamında bu ülke ortalamalarından %2 - %3 puan daha iyi olmakla birlikte 2015 senesine geldiğimizde bu farkın

kapandığı görülmektedir. Bu veriler ışığında Türkiye'nin mali disiplin ve Maastricht Kriterleri'ni karşılamada AB ülkeleri ortalamasının üstünde olduğunu, krizin etkilerinden çıkma konusunda ve kriterleri karşılama konusunda olumlu göstergelere sahip olduğu söylenebilmektedir.

Grafik 4: 2011 – 2015 Yılları Arası Türkiye – AB Ülkeleri – Euro Alanı Ülkeleri Genel Yönetim Bütçe Açığı / GSYİH (%)



Kaynak: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teina200>

Tablo 4 ve Grafik 4 incelendiğinde Türkiye'nin 2011 – 2015 yılları arasında Maastricht bütçe kriterini karşıladığı ve 2012 yılında hafif bir yükseliş yaşamasına karşın 2015 yılına kadar düşüş eğiliminde olduğu görülmektedir. AB/28 ve Euro Alanı ülkeleri ise 2009 Borç krizinden sonraki toparlanma süreçlerine ancak 2011 yılında girmekte ve Maastricht bütçe kriterini ise 2013 – 2014 yıllarında karşılayabilmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Türkiye'de, özellikle kamu maliyesi alanında 2001 yılından itibaren güçlü bir yükseliş trendi içerisine girmiş ve birçok makroekonomik göstergede olumlu gelişme yaşanmıştır. Uzun yıllar ekonominin gelişmesinin önünde önemli bir engel olan kamu borçları konusunda da kararlı adımlar atılmış ve önemli iyileşmeler yaşanmıştır. Bu süreç içerisinde Türkiye kamu borcu kompozisyonunda değişikliklere yapılmış, borç stoku içerisindeki kısa vadeli borç oranı azaltılmış, borçların vadesi uzatılmıştır. Kamu borçlarının döviz kuru karşısındaki duyarlılığını azaltmak amacıyla borç stoku içerisinde döviz cinsinden borç stoku payı azaltılmış ve Türk Lirası cinsinden borçlanmalara ağırlık verilmiştir.

Kamu borç yönetiminde ortaya konulan bu düzenlemeler şüphesiz ki AB yolundaki Türkiye için önem teşkil etmektedir. AB ekonomisine olabildiğince entegre olmak için önem taşıyan kriterleri yerine getirmek Türkiye için AB’ye girmek kadar kendi ekonomisini güçlü bir pozisyona getirmek için de önem arz etmektedir.

Maastricht borç kriterinin temel göstergesi olan ve kritere göre %60’ın altında olması gereken AB tanımlı genel yönetim borç stoku / GSYİH oranı, krizin de etkisiyle 2001 senesinde göstergenin epey üzerinde %77.9 olarak gerçekleşmiş fakat Türkiye’nin 4 senede uyguladığı borç politikalarıyla birlikte düşüşe geçmiştir. Kamu borç stokundaki hedeflerle birlikte Maastricht kriterine uyum gerçekleşse de bu dönemdeki güçlü ilerleyişin yanı sıra döviz açığı ve kısa vadeli dış borç miktarının artışı borç stokundaki kırılganlığın ve riskin devam ettiğini göstermektedir. Bu dönemde borç stoku ve diğer borç göstergeleri açısından kırılgan ve duyarlı yapı azalsa da devam etmektedir.

Uygulanan genişleyici bütçe politikalarıyla birlikte 2006 – 2010 senesinde AB tanımlı genel yönetim borç stokunda artış meydana gelmiştir. Bu dönemde ayrıca 2008 küresel – ekonomik krizinin ve 2009 Avrupa Borç krizinin borç stoku üzerindeki etkisi de görülmektedir. Fakat 2001 yılında uygulanan kapsamlı mali politikalar nedeniyle Türkiye krizden çıkış stratejisini ortaya koyan ilk ülkelerden olmuş sonraki süreçte borç kompozisyonunda ve borç stokunda iyileşmeler yaşanmıştır.

2011 – 2015 yılları itibariyle AB tanımlı genel yönetim borç stoku üzerinde yapılan analizde 2012 ve 2014 seneleri haricinde artış hızının devam ettiği görülmektedir. 2015 senesi itibariyle AB tanımlı borç stoku / GSYİH oranındaki azalma devam etmekte, 2011 yılında 41.4 olan oran 2015 yılında 32.9’a ulaşmış ve bu kritere uyumun sağlanması sürdürülmüştür.

Yapılan analizler çerçevesinde bütçe açığı / GSYİH kriterinde Türkiye 2004 senesinde %4.4 ile %3’ün altında olması gereken bu oranın üstünde kalmış ve bu konuda AB(28) ve Euro Alanı(19) ülkelerinin gerisinde kalmıştır. Fakat 2002 – 2005 yılları arasında IMF ile imzalanan 18. Stand – By antlaşması ışığında yapılan uygulamalarla birlikte 2005 yılından itibaren bu ülke ortalamalarının aksine olumlu bir grafik çizmiştir.

2000 – 2010 yılları arası AB tanımlı genel yönetim borç stoku / GSYİH oranı AB(28) , Euro(19) ve Türkiye karşılaştırmasında ise Türkiye’nin 2001 yılından 2008 yılına kadar bu kriteri karşılamış ve düşüş içerisinde olduğu, AB üyesi ülkelerinin ve Euro alanı ülkelerinin ise tam aksine 2010 yılına kadar olan süreçte artış eğilimi içerisinde oldukları ve bu kriteri karşılayamadıkları ortaya konmaktadır. 2002 yılından itibaren bu kriteri karşılama konusunda düzenli

bir grafik çizen Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki makas 2008 yılında en yüksek noktaya ulaşmış ve Türkiye’de %40 olan bu oran AB(28) ülkeleri ortalamasında %60.9, Euro Alanı(19) ülke ortalamasında ise %68.5’dir. Bu durum da Türkiye’nin mali disiplin alanında bu dönemde ne denli başarılı bir grafik ortaya koyduğunu göstermektedir.

2011 – 2015 yılları arasında ise Maastricht borç kriterini sağlama konusunda AB – Euro Alanı – Türkiye arasındaki fark daha da açılmakta ve Türkiye’nin 2014 yılında yayımladığı Orta Vadeli Program’a bağlı kalınarak borç stoku oranı %32’lere ulaşmaktadır. 2011 yılında %39.1 olarak gerçekleşen borç kriteri oranı 2015 senesi itibariyle %32.9’dur. Bu oran AB(28) ülkeleri ortalamasında %85’2 iken, Euro Alanı ülkeleri ortalamasında %90.7’dir. Bu durum da 2008 global krizi ve 2009 Avrupa Borç krizi karşısında AB ülkelerinin ve Türkiye’nin borç yapısı arasındaki farkı ortaya koymakta ve Türkiye’nin mali disiplin ve kamu borçları anlamındaki güçlü duruşunu göstermektedir.

Sonuç olarak, 2000 – 2015 yılları itibariyle Maastricht mali disiplin kriterlerine uyum konusunda Türkiye’nin çoğu AB ülkesinden daha başarılı olduğu, 2008 finansal küresel krizine ve 2009 Avrupa Borç krizine karşı daha güçlü bir kamu borç politikası izlediği görülmektedir. Bu başarının arkasında Türkiye’nin 2001 krizinin ardından gerek IMF ile gerçekleştirdiği antlaşmalar gerekse AB’ye uyum konusunda gerçekleştirdiği uygulamalar ve reformlar bulunmaktadır. Yapılan değerlendirmede kamu borç stoku göstergelerinin döviz kuru karşısındaki duyarlılığının devam ettiği, bu durumun da borç kompozisyonundaki döviz cinsinden kamu borçlarının ağırlıklı olmasından kaynaklandığı ve azaltılması gerektiği ortaya konmaktadır. Kamu borç stokunda yıllar itibariyle yaşanan azalma ile birlikte özel sektör dış borç stoku arasında bir ilişki görülmekte ve kamu borç stokunu azaltıcı politikaların özel sektör dış borç stokunu artırıcı sonuçlar doğurabileceği öngörülmektedir. Maastricht mali disiplin kriterleri çerçevesinde 2000 – 2015 yılları arasında mali disiplin göstergelerinde başarılı sonuçlar elde edilse de bu riskler göz ardı edilmemelidir.

KAYNAKÇA

- Aglietta, M. ve Uctum, M. (1996). *Europe and Maastricht Challenge*, Federal Reserve Bank of New York Research Paper, Paper No:9616, Paris.
- Aka, H. B. ve Gürsoy, B. (2012), An Evaluation of Turkey’s Aim For Full European Union Membership in Light of the Maastricht Criteria, *7th Management of International Business and Economics Proceedings Book* (23-34), Larissa.
- Aka, H. B. ve Gürsoy, B. (2014). Turkey’s Objective of Full Membership in the Eu With Reference to Maastricht Criteria. *Ankara University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 28(2), 271-294.
- Akçay, B. (2006). Euro Alanın Ekonomisine İlişkin Bir Değerlendirme. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 5(2), 1-27.
- Berndsen, R. (1997). The Emu Debt Criterion: An Interpretation. *BNL Quarterly Review*, 203, 505-533.
- Çelebi, A. K., (2003). *Liberal Ekonomik Düşüncede Kamu Kesiminin Büyüklüğü Sorunu*. İkinci Baskı, Manisa: Emek Matbaacılık.
- Dağcı, K. (2008). *Türkiye – Avrupa Birliği İlişkilerinin Tarihsel Evrimi (Rapor No:2)*. İstanbul: Türkiye Stratejik Araştırmalar Merkezi.
- Dippelsman, R., Dziobek C., Mangas, G. (2012). *What Lies Beneath: The Statistical Definition of Public Sector Debt*. IMF, Staff Discussion Note.
- Dorothee, H. (2006). Can the European Union Control the Agenda of Globalization. *Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 88, 19-39.
- European Central Bank. (2010). *Convergence Report May 2010*. Frankfurt: European Central Bank.
- European Commission. (2003). *Enlargement of the European Union: An Historic Opportunity*. Brussels: Enlargement Directorate Publication
- European Commission. (2015). *One Currency for One Europe: The Road to the EURO*. Luxembourg: Economic and Financial Affairs Publication.
- European Commission. (1999). *The Regular Report on Turkey’s Progress Towards Accession 1999*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2001). *The Regular Report on Turkey’s Progress Towards Accession 2001*. Brussels: European Commission.
- Eurostat,(2016). 4 Ekim 2016 tarihinde <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tipsgo20&plugin=1> adresinden erişildi.

- Eurostat..(2016).<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teina200>
- Gökbunar, R., Cura, S., Yanıkkaya, H., (2008). *Avrupa Birliği'nin Türkiye'li Geleceği: Umutlar ve Korkular*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Hazine Müsteşarlığı. (2010). *Kamu Borç Yönetimi Raporu 2009*. Ankara: Hazine Müsteşarlığı
- Hazine Müsteşarlığı. (2015). *Kamu Borç Yönetimi Raporu 2015*. 4 Ekim 2016 tarihinde <https://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FKamu%20Bor%C3%A7%20Yonetimi%20Raporu%2F2015%20KBOR%20T%C3%BCrk%C3%A7e.pdf> adresinden erişildi.
- Hazine Müsteşarlığı. (2016). 4 Ekim 2016 tarihinde <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Istatistik-Sunum-Sayfasi?mid=59&cid=12&nm=33> adresinden erişildi.
- Holzmann, R., Herve, Y., Demmel, R. (1996). The Maastricht Fiscal Criteria: Required but Ineffective. *Empirica*, 23(1), 22-58.
- IMF, (2012). *IMF Executive Board Concludes 2011 Article IV Consultation with Turkey* (Report No: 12/16). Washington: International Monetary Fund.
- İnan, A. (2005). Avrupa Birliği Ekonomik Yaklaşımı: Lizbon Stratejisi ve Maastricht Kriterleri. *Bankacılık Dergisi*, 52, 67-86.
- Kalkınma Bakanlığı. (2013). *Orta Vadeli Program 2014 – 2016*. 13 Mayıs 2016 tarihinde http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/OrtaVadeliProgramlar/Attachments/9/Orta%20Vadeli%20Program_2014-2016.pdf adresinden erişildi.
- Kaya. ve Yılar, S. (2011). Fiscal Transformation in Turkey over the Last Two Decades. *OECD Journal on Budgeting*, 2011(1), 59-74.
- Kayalidere, G., Özcan Mastar, P. (2014). Maastricht Kriterleri Çerçevesinde Birliğe Üye Balkan Ülkelerinin Mali Disiplin Göstergelerindeki Gelişmeler. Gümüş, E. vd. (Ed.), *Prof. Dr. Fazıl Tekin'e Armağan* (259-269), Eskişehir: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Basımevi.
- Koukouritakis, M., Michelis, Leo. (2003). *EU Enlargements: Are The New Countries Ready to Join the EMU*. Discussion Paper, Kallipoleos: Department of Economics University of Cyprus.
- Kraan, D. J., Bergvall, D., Hawkesworth I. (2007). Budgeting in Turkey. *OECD Journal on Budgeting*, 7(2), 7-58.
- Marktler, T. (2006). The Power of the Copenhagen Criteria. *Croatian Yearbook of European Law and Policy*, 2(12), 343-363.

- Ministry of Development. (2016). *Medium Term Programme (2016-2018)*. 4 Ekim 2016 tarihinde..<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/OrtaVadeliProgramlar/Attachments/12/Medium-Term%20Programme%202016-2018.pdf> adresinden erişildi.
- Müftüler, M. (2002). Turkey in the EU’s Enlargement Porcess: Obstacles and Challenges. *Mediterranean Politics*, 7(2), 79-95.
- OECD. (2006). *Economic Surveys 2006: Turkey*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2014). *OECD Economic Surveys: Turkey 2014*. Paris: OECD Publishing.
- Pjaaka, H. J. (2011). *Fiscal Policy Convergence and Business Cycle Synchronization in the Euro Area*. Master Thesis, BI Norwegian Business School, Oslo.
- TCMB. (2016). Kısa Vadeli Dış Borç Stoku İstatistikleri. 4 Ekim tarihinde <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/08d4d86e-49bf-4739-baf8-3592bf9ce543/kv.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE08d4d86e-49bf-4739-baf8-3592bf9ce543> adresinden erişildi.
- Temür, Y., Çetin, A., Eroğlu, N., Eroğlu, İ. (2014). Maastricht Kriterleri Çerçevesinde Türkiyenin Kamu Borç Yükü Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36(1), 204-241.
- TUİK. (2016). 12 Nisan 2016 tarihinde <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> adresinden erişildi.
- Turan, N. (2013). Kamu Borcunun Tanımı: Borç İstatistikleri Açısından Önemi, Mevcut Durum, Sorunlar ve Türkiye Uygulaması. *Maliye Dergisi*, 164, 166-182.
- Veebel, V. (2011). Relevance of Copenhagen Criteria in Actual Accession: Principles, Methods and Shortcomings of EU Pre-accession Evaluation. *Studies of Transition States and Societies*, 3(3), 3-23.
- World Bank, (2014). Country Benchmarks: *Reducing Public Debt*, 04 Ekim 2016 tarihinde http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resou1284061150155/7383639-1323888814015/8319788-1324485944855/15_turkey.pdf adresinden erişildi.
- World Bank. (2016). <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=international-debt-statistics&Type=TABLE&preview=on> adresinden 4 Ekim 2016 tarihinde erişildi.

BİR FİNANSAL YATIRIM ARACININ OYUN TEOREMİ İLE SEÇİMİ

Choosing a Financial Investment Instrument with Game Theory Process

Gönderim Tarihi: 02.11.2016

Kabul Tarihi: 09.12.2016

Sevinç GÜLER ÖZÇALIK*

Sevde CENGİZ**

Aysun BAŞ***

ÖZ: Günümüzde artan küreselleşme ile birlikte, işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmeleri veya yeni işletmelerin piyasada tutunabilmeleri için rakipleriyle etkin bir şekilde rekabet edebilmeleri zorunluluk haline gelmiştir. Hızla gelişen bu rekabet ortamında doğru kararı verebilmek daha önemli hale gelmiştir. Belirsizliklerin ve risklerin bulunduğu bu ortamda karar vermek için kullanılan yöntemlerden biri de oyun teorisidir. Yatırımı yapacak olan yatırımcı ve yatırımın yapıldığı piyasa bu oyunun oyuncularıdır. Oyun kuramı; “Oyuncu hangi kararı verirse versin, kazanç söz konusu olduğunda maksimumu, kayıp söz konusu olduğunda ise minimumu veren optimal karar ne olmalıdır?” sorusunun yanıtını vermektedir. Bu yöntemle yatırımcı için en uygun çözümü sağlayan yatırım çeşitlendirmesine karar verilir. Bu çalışmada bir yatırımcının, 2011-2015 yılları arasında aylık 5 farklı portföyün seçimi, oyun teoreminden yararlanılarak yapılmıştır. Yatırımların seçimi için bir model oluşturulmuştur. Yatırımcının karar verme stratejileri ve bu stratejilere karşı piyasanın oynadığı karşı stratejiler belirlenmiştir. Oyun, getiri matrisleri yolu ile çözülerek yatırımcı için optimal karar verilmeyle çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Oyun Teorisi, Yatırım Araçları, Doğrusal Programlama, Optimum Kazanç.

ABSTRACT: Nowadays, with increased globalization it is obligatory to compete effectively with the rivals for businesses to continue their existence or for the new businesses to hold on to the market. In this rapidly developing competitive environment, it has become more important to make right decisions. All of these situations have led to increased uncertainty and risk. One of the methods that can be used under uncertainty and risk is the game the-

* Doç.Dr, Dokuz Eylül Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü, sevinc.guler@deu.edu.tr

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Dokuz Eylül Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Yönetim Bilimi, sevde.cngz35@gmail.com

*** Yüksek Lisans Öğrencisi, Dokuz Eylül Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Yönetim Bilimi, aysun_9248@hotmail.com

ory. Investors who will make the investment and the markets in which investments will be made are the players of the game. Game theory is answering the following question: “No matter what decision the player made, what should be the optimal decision to give the maximum when it comes to earning and minimum when it comes to lose?” The best investment diversification is decided for the investor with this method. Five different portfolios have been chosen every month with the help of game theory between 2011 and 2015. A model is created for the selection of investments. Decision making strategies of the investor and the market strategies against investor strategies is specified. The game is solved with the return matrixes to give an optimal decision for the investor.

Keywords: Game Theory, Investment Instruments, Linear Programming, Optimum Income.

GİRİŞ

Günümüzde hızla değişen ve gelişen rekabet ortamında doğru kararlar verebilmek işletmelerin sürekliliği ve karlılığı açısından oldukça önemlidir. Optimizasyonu sağlamak için işletmelerde kullanılan yöntemlerden bazıları tek bir karar vericinin olduğu durumları dikkate alır. Fakat gerçekte problemlerin çözümünde tek bir karar vericinin verdiği kararlar değil, birden fazla karar vericinin birbirinden etkilenecek verdikleri kararlar etkili olmaktadır. Bu tür çoklu karar vericilerin yer aldığı problemlerin çözümünde kullanılan yöntemlerden biri de “Oyun Teorisi”dir. “Oyun Teorisi” ile yatırımcılar, karar alma süreçlerinde kendi avantaj ve dezavantajlarını görebildikleri gibi, verecekleri kararlar ile rakiplerinin nasıl etkilenebileceklerini ve tepki olarak ne çeşit kararlar verebileceklerini tahmin edebilmektedirler. Böylece, yatırımcılar kendi seçimlerini yapmadan önce gelecekle ilgili tahminler yapıp kendilerine maksimum kazanç sağlayan stratejilerin seçimi ile adımlarını atacaktadırlar. Bu çalışmada, bireysel yatırımcıların finansal varlık portföy seçiminde “Oyun Teorisi” sürecinden yararlanılmaktadır. Yatırım kararlarının belirlenmesinde öncelikle matrisler oluşturulmuş, ardından matrislerin çözümleri yapılmıştır. Sonuç bölümünde matris çözümleri yorumlanmakta, yatırımcı açısından bu sonuçların nasıl değerlendirilebileceği açıklanmaktadır.

LİTERATÜR TARAMASI

Oyun teorisi en az iki kişinin ya da iki grubun taraf olduğu ya da rekabet koşullarının egemen bulunduğu bir karar verme süreci içinde, tarafların mevcut seçenekler içinden kendi çıkarlarına en uygun olanı seçmeleridir (Bakoğlu, 1991). Oyun teorisinin amacı, her oyuncu için optimum stratejinin bulunmasıdır. Diğer bir ifadeyle her oyuncunun kendi asgari bir avantajının (kar, ödeme) maksimum kılma ya da rakibin maksimum muhtemel avantajını minimum

kılmaya çalıştığı kabul edilmektedir (Yılmaz, 2000; Taha 2000). Oyun teorisi ile oyuncuların stratejileri, alacakları kararları ve bu kararların sonuçları tahmin edilmeye çalışılır. Oyuncuların yani yatırımcıların elindeki tasarrufları hangi yatırım aracı ile değerlendirebilecekleri oyun teorisi ile ele alınabilmektedir. Yararların çatışması ekonomide (sendika, yönetici arasındaki ücret görüşmeleri, oligopol piyasadaki 10 durumlar vb.) olağan olduğundan, son yıllarda oyun kuramına ilgi oldukça artmıştır (Naylor ve Vernon, 1969).

Allen ve Morris (2001)' e göre oyun teorisi finansa, önceden dahil edilmeyen faktörleri asimetrik bilgi süreci ve stratejik etkileşimle analizlere dahil ederek yeni yöntemler sunmaktadır ve oyun teorisi özellikle işletme finansında başarılı bir şekilde uygulanmaktadır. Thakor (1991)' göre finansın birçok alanında oyun teorisinin uygulanması son derece önemlidir. Bu alanlar şirket denetimi ve devralmaları, sermaye yapısı kararları, kar payı ve hisse senedi geri satın alımları, dış finansman ve proje seçimi ve finansal aracılık faaliyetlerdir. Benzer kullanım alanlarını Migdalas (2003) varlık fiyatlaması ve portföy seçimi, işletme finansı ve yönetim muhasebesi (asil vekil sorunu ve primli sözleşmeler; gözlemleme, kontrol ve birleşmeler; transfer fiyatlama, bütçeleme ve denetim) olarak üç başlıkta toplamıştır. Ziegler (2004), oyun teorisini opsiyonlarla birleştirmiş ve opsiyon fiyatı ile oyuncunun beklediği fayda arasında ilişkiyi inceleyerek, doğru opsiyon fiyatının ne olması gerektiğini araştırmıştır.

Literatürde, oyun teorisi ile finans alanının bir arada kullanıldığı birçok çalışma yer almaktadır. Bu çalışmaların bir kısmı aşağıda özetlenmektedir.

Bilek (2012) çalışmasında, 2007 yılı Ağustos ayındaki küresel krizin etkilerini hafifletmek amacıyla uygulamaya konan "ekonomiyi canlandırma paketi" oyun teorisi ile incelenmiştir. ÖTV ve KDV indirimi, beyaz eşya sektörü verileri dikkate alınarak modellenmiştir. Bu çalışma sonucunda elde edilen bulguya göre; serbest piyasa oyuncuları fiyatlarını düşürmedikleri için, kriz tanımlarına çözüm bulma gücünde olmayan komposit oyuncular en fazla kayıp veren karar alıcı olmuşlardır.

Gedikoğlu (2012) 2001-2010 yılları arasındaki İMKB verileri kullanılarak belirsiz bir ortamda borsaya yatırım yapan yatırımcıların sınai, hizmet, mali ve teknoloji sektörlerindeki stratejilerini belirlemiştir. Çalışmada, Konno ve Yamazaki doğrusal programlama modeli kullanılmış ve önceki çalışmalara benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Öner (2010) çalışmasında, 2001-2008 döneminde her ay için İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda (İMKB) işlem gören Akbank, İş Bankası C, Tüpraş, Koç Holding ve Turkcell hisse senetlerinin getirilerini incelemiştir. Çalışmada, belirsizlik ve riskin yer aldığı çatışmacı ortamda yatırımcıların karar ve dav-

ranışlarının oyun kuramı yaklaşımıyla incelenmesi sağlıklı sonuçlar vereceği sonucuna ulaşılmıştır.

Doğan (2009) çalışmasında, 2003-2007 dönemi için finansal yatırım araçlarını oyun kuramı ile incelemiştir. Bu yıllar arasındaki faiz, borsa, dolar, euro ve altın değişkenlerini kullanmış ve stratejilerini tasarrufu borsada değerlendirmek, banka faizine yatırmak, döviz yatırımıyla değerlendirmek ve altına yatırmak olarak belirlenmiştir.

Evyapan (2009) 2004-2009 yılları arasında aylık verilerle İMKB'deki 20 sektörden hangisinden veya hangilerinden hisse senedi alınması gerektiğini incelemiştir. Çalışmanın sonucunda; Ekim ayında BİLİŞİM sektöründen hisse senedi almanın, Kasım ayında Tekstil-Deri sektöründen hisse senedi almanın en az kayıp sağlayan sektörler oldukları belirtilmiştir.

Duman (2004) çalışmasında, 2003 yılında Ocak-Ekim ayları için İMKB'de işlem gören sınai, hizmet, mali ve teknoloji sektör endekslerini durumlarını oyun kuramı ile incelemiştir. Çalışmanın sonucunda minimum risk düzeyinde Ocak sınai ve teknoloji, Şubat teknoloji, Mart hizmet, Nisan sınai ve mali, Mayıs sınai, Haziran sınai, Temmuz teknoloji, Ağustos hizmet ve teknoloji, Eylül mali endeks, Ekim'de mali endekse yatırım yapılmasının daha yüksek getiri sağlayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Ünal (2011) çalışmasında; farklı risk düzeyinde gerçekleşecek bağımsız denetim faaliyetinde, denetçi ve müşteri işletmenin, denetimin maliyetini minimuma indirecek stratejilerini tespit etmiştir. Çalışmada; iki oyunculu, sıfır toplamı olmayan, işbirlikçi, sonlu stratejili ve tam bilgili oyun kategorisinde olan bir oyun modeli kullanılmıştır. Bu çalışma sonucunda, denetçinin şarta bağlı stratejilerinin oyunu tekrarlama riski maliyetinden kaçınmak istediği için daha az risk taşıyan kesin stratejileri seçeceği sonucuna ulaşılmıştır.

VERİ VE YÖNTEM

Oyun kuramı, karmaşık yararların mücadelesini açıklayan matematiksel bir yaklaşımdır (Öztürk, 2011). Oyun teorisi, iki veya daha çok birimin karşı karşıya geldikleri ve tercih ettikleri stratejilerin karşı tarafın tercih edeceği stratejiyi etkileyeceği durumlarda birimlerin kararlarını belirleme sorunu ile ilgilenir.

Oyun teorisi bir takım kavram ve elemanlardan oluşmaktadır. Bunlardan bazıları; oyun, oyuncular, stratejiler, oyun değeridir. Oyun, oyuncuların yapabildiği kurallar toplamıdır ve oyuncuların eylemlerinden (faaliyetlerinden) oluşur (Gümüsoğlu vd., 2012). Oyuncu; karar veren ile rakibine verilen isim olup, rakibi de kendi açısından karar vericidir (Özden, 1989; Özkan, 2012). Oyuncular bir önceki hamleyi bilip, kendi strateji ve müdahalesini o hamleye göre

belirleyebilir. Strateji, bir girişimin amaçlarının ve uzun dönem beklentilerinin belirlenmesi, bu amaçlar ve beklentiler doğrultusunda gerekli kaynakların tahsis edilip harekete geçilmesidir (Chandler, 1962). Oyun değeri, oyunun sonunda taraflar arasında yapılacak ödeme miktarıdır ve bu değer “ v ” ile gösterilir (Taha, 2000). Ayrıca oyuncular arasında anlaşmazlıklar olabilir, çünkü farklı oyuncular sonuçta farklı oyun değerleri elde edebilirler (Straffin, 2006).

Oyun teorisi; çeşitli küçük salon oyunlarında, askeri hareketlerde, politik kampanyalarda, çeşitli ekonomik ve hizmet işletmelerin reklamcılık ve pazarlık faaliyetlerinde kullanılır (Özkan, 2012).

Çalışmada veriler 2011-2015 yılları arasını kapsamaktadır. Bireysel açıdan portföy oluşturma seçeneklerinden borsa (hisse senedi alımı), altın, dolar, euro ve faiz gibi yatırım araçlarının oyun teorisi kullanılarak yatırımcı açısından değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. İlgili veriler Türkiye Odalar Borsalar Birliği ve Türkiye İstatistik Kurumu’nun internet sitelerinden (<http://www.tobb.org.tr> ve <http://www.tuik.gov.tr>) elde edilmiştir. Yatırımcı oyununun sonuçlarına göre ortaya çıkan riski minimize etmeye çalışmaktadır. Oyun teorisi, belirsizlik altında karar verme tekniklerinde en uygun çözüme ulaşılmasını sağlamaktadır.

Çalışmada öncelikle kullanılan finansal yatırım araçlarının beklenen getirileri hesaplanmıştır. Ardından stratejinin reel getirileri yıllık enflasyon oranının dikkate hesaplanmıştır. Reel getiriler ilgili yıla ait TÜFE (Tüketici Fiyatları Endeksi) dikkate alınarak elde edilmiştir.

Oyun teorisinde oyun matrisi oluşturulurken satırlarda finansal yatırımcının stratejileri yani hangi finansal yatırım aracını seçebileceği, sütunlarda ise yıllar yer almaktadır. Oyun matrisindeki elemanlar, oyuncunun o strateji sonucunda o yılda ne kadar kazandığını gösterir. Model kurarken amaç, oyuncu için en uygun ve kazançlı çözümü getirecek strateji çeşitlendirmesini yapmaktır. Oyun değeri, yatırımcının elde edeceği en düşük getiriye belirler.

ARAŞTIRMA BULGULARI

2011-2015 yılları arasında finansal yatırım araçlarının bir ay içerisinde hangi yılda ne kadar kazanç veya kayıp getirdiğine bakılarak matrisler oluşturulmuştur. Matrise, bir ay sonunda yatırımcının elinde bulunan 100 TL yatırımının nasıl değiştiğine ve buna bağlı olarak yatırımcının kazandığı değerler konulmuştur.

Tablo 1: Oyunun Doğrusal Programlama Modeline Dönüştürülmesi (Ocak)

OCAK	2011	2012	2013	2014	2015
Faiz	100,15	99,96	98,84	98,46	99,31
Borsa	100,6	100,81	105,31	91,18	103,93
Dolar	102,35	97,96	97,47	105,68	100,63
Euro	103,39	96	98,71	105,04	94,96
Altın	100,42	98,42	96,75	107,42	104,89

Bu matristeki, 2011 euro değeri % 3,39 artmış ve yatırımcının 100 TL olan yatırımı 103,39 TL'ye yükselmiştir. Fakat 2012 euro değeri ise % 4,00 azalarak yatırımcının kazancı 96 TL olmuştur.

Diğer aylardaki yatırımların getirileri aşağıdaki gibidir.

Tablo 2: Oyunun Doğrusal Programlama Modeline Dönüştürülmesi (Şubat – Aralık)

ŞUBAT	2011	2012	2013	2014	2015
Faiz	99,79	99,94	100,16	99,99	99,69
Borsa	95,71	111,96	94,87	95,90	96,29
Dolar	100,92	94,92	100,22	98,97	104,70
Euro	103,13	97,27	100,76	99,25	102,28
Altın	101,22	100,17	97,58	103,33	103,08
MART					
Faiz	100,10	100,08	99,80	99,30	99,22
Borsa	97,28	100,97	104,90	100,51	93,17
Dolar	98,93	101,36	101,35	99,12	103,95
Euro	101,47	101,17	98,31	100,32	99,15
Altın	102,64	97,47	98,80	101,81	99,59
NİSAN					
Faiz	99,65	98,99	100,96	99,09	98,79
Borsa	107,29	98,21	101,51	110,96	101,18
Dolar	95,51	98,37	99,85	94,69	100,79
Euro	98,61	98,04	100,25	94,62	100,44
Altın	99,41	96,85	94,19	92,10	102,48
MAYIS					
Faiz	98,14	100,70	100,27	100,01	99,84
Borsa	94,26	94,26	106,69	104,94	101,63
Dolar	101,05	101,48	101,57	97,92	99,30
Euro	100,33	98,64	101,32	97,38	102,55
Altın	103,30	97,63	95,85	97,44	99,11

Tablo 2: Oyunun Doğrusal Programlama Modeline Dönüştürülmesi (Şubat – Aralık) (devamı)

HAZİRAN					
Faiz	101,98	101,40	99,65	100,10	100,91
Borsa	96,56	103,09	84,41	103,11	96,20
Dolar	103,25	101,65	103,04	101,01	102,64
Euro	103,50	99,61	104,71	99,95	103,24
Altın	104,26	102,55	97,81	100,05	101,20
Faiz	101,98	101,40	99,65	100,10	100,91
TEMMUZ					
Faiz	100,93	100,72	100,10	99,96	100,31
Borsa	100,17	107,39	96,82	101,27	99,28
Dolar	103,82	99,65	101,49	99,71	99,90
Euro	103,00	97,77	100,65	99,53	98,13
Altın	106,87	99,30	97,11	102,25	95,59
AĞUSTOS					
Faiz	99,79	99,94	100,51	100,32	100,00
Borsa	86,91	103,62	96,35	98,40	93,90
Dolar	105,19	98,51	101,71	101,74	105,13
Euro	105,61	99,30	103,48	99,87	106,33
Altın	116,97	100,53	107,31	100,56	103,88
EYLÜL					
Faiz	99,76	99,48	99,64	100,27	99,51
Borsa	104,05	102,38	100,89	98,77	95,32
Dolar	101,75	99,38	102,05	102,15	104,55
Euro	97,57	103,07	102,33	99,00	105,46
Altın	103,02	106,31	101,40	97,74	105,0
EKİM					
Faiz	97,33	98,57	98,63	98,54	98,87
Borsa	97,55	100,57	104,01	95,60	105,46
Dolar	98,67	98,08	96,83	100,16	95,78
Euro	98,24	99,01	98,92	99,41	95,94
Altın	92,58	98,56	94,70	98,94	98,59
KASIM					
Faiz	98,81	100,11	100,40	100,23	99,74
Borsa	92,20	103,09	97,12	106,09	101,96
Dolar	97,40	99,11	101,72	98,91	97,48
Euro	96,28	97,99	100,68	97,27	92,98
Altın	101,18	97,58	98,49	95,26	91,80

Tablo 2: Oyunun Doğrusal Programlama Modeline Dönüştürülmesi (Şubat – Aralık) (devamı)

ARALIK					
Faiz	99,94	100,11	99,95	100,85	100,20
Borsa	96,98	106,92	94,30	104,23	90,90
Dolar	102,30	99,28	101,50	103,08	101,41
Euro	99,61	101,55	103,06	101,83	102,72
Altın	97,27	97,16	97,08	104,82	99,75

Oyun teorisinin temel varsayımlarından yola çıkarak, yatırımcı x_1 olasılıkla faize yatırım yapma, x_2 olasılıkla yatırımını borsada değerlendirme, x_3 olasılıkla dolar alma, x_4 olasılıkla euro alma ve x_5 olasılıkla altına yatırım yapma stratejilerini oynar.

Ocak ayı getiri matrisi dikkate alınarak oyunun modeli oluşturulduğunda aşağıdaki denklemler elde edilir:

$$100,15x_1 + 100,60x_2 + 102,35x_3 + 103,39x_4 + 100,42x_5 \geq V \quad (V = \text{oyunun değeri})$$

$$99,96x_1 + 100,81x_2 + 97,96x_3 + 96x_4 + 98,42x_5 \geq V$$

$$98,84x_1 + 105,31x_2 + 97,47x_3 + 98,71x_4 + 96,75x_5 \geq V$$

$$98,46x_1 + 91,18x_2 + 105,68x_3 + 105,04x_4 + 107,42x_5 \geq V$$

$$99,31x_1 + 103,93x_2 + 100,63x_3 + 94,96x_4 + 104,89x_5 \geq V$$

Bilindiği gibi teoride,

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 = 1$$

$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 \geq 0$ eşitlikleri söz konusudur.

Modeldeki eşitliğin sağ tarafının 1 olabilmesi için her tarafı "V" değerine bölerek dönüşüm yapılır. $y_i = \frac{x_i}{V}$ olarak kabul edildiğinde, doğrusal programlama modelinin kısıtları aşağıdaki gibi olacaktır.

$$100,15y_1 + 100,60y_2 + 102,35y_3 + 103,39y_4 + 100,42y_5 \geq 1$$

$$99,96y_1 + 100,81y_2 + 97,96y_3 + 96y_4 + 98,42y_5 \geq 1$$

$$98,84y_1 + 105,31y_2 + 97,47y_3 + 98,71y_4 + 96,75y_5 \geq 1$$

$$98,46y_1 + 91,18y_2 + 105,68y_3 + 105,04y_4 + 107,42y_5 \geq 1$$

$$99,31y_1 + 103,93y_2 + 100,63y_3 + 94,96y_4 + 104,89y_5 \geq 1$$

$$y_1 + y_2 + y_3 + y_4 + y_5 = 1/V$$

$$y_1, y_2, y_3, y_4, y_5 \geq 0$$

Oyuncu beklenen değerini (V) maksimize etmek için, $(1/V)$ ' yi minimize etmek durumundadır. Bu nedenle oyunun amaç denklemi;

$$Z_{\min} = \left(\frac{1}{V}\right) = y_1 + y_2 + y_3 + y_4 + y_5 \text{ şeklinde olmaktadır.}$$

Tablo 3: Çözüm Matrisi (Ocak- Haziran)

	OCAK		ŞUBAT		MART		NİSAN		MAYIS		HAZİRAN	
	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i
Yatırım çeşidi												
Faiz	0,0045	0,45	0,0077	0,77	0	0	0,0094	0,93	0	0	0	0
Borsa	0,0023	0,23	0,0003	0,03	0,0012	0,12	0,0001	0,01	0,0024	0,24	0,001	0,1
Dolar	0	0	0	0	0,0036	0,36	0,0006	0,06	0,0071	0,71	0,0089	0,9
Euro	0	0	0,0010	0,1	0,0027	0,27	0	0	0	0	0	0
Altın	0,0032	0,32	0,0010	0,1	0,0025	0,25	0	0	0,0005	0,05	0	0
Amaç denklemleri (I/V)	0,01		0,01		0,01		0,0101		0,01		0,0099	
Oyun değeri (V)		100		100		100		99		100		101,01

Tüm ayların modelleri “QM for Windows V4” programı ile çözülmüştür. Bu program, literatürde yoğunlukla kullanılan mevcut istatistik programları arasında arayüzü, veri girişi ve hesaplama özellikleri açısından kullanılabilirliği ile öne çıkan bir programdır. “QM for Windows V4” paket programı genel olarak kullanıcılar için pratik çözümler sunmakta ve SPSS gibi ileri istatistik programları ile yapılabilen hesaplamaları yapabilmektedir.

Yukarıdaki denklemlerde gösterildiği gibi, her ay için oyuncuya optimal yatırım kararı veren stratejilere ulaşılmıştır. Sonuç matrisi 2011-2015 yıllarına ait tüm ayların ortalama değerlerini göstermektedir. Matrisler aşağıdaki gibidir.

Tablo 3'e göre Ocak ayında yatırımcıyı tasarrufunu %45 olasılıkla faize yatırması, %23 olasılıkla borsada ve %32 olasılıkla altın ile değerlendirmesi sonucu optimal çözüme ulaştırır. Oyun değeri ise, oyuncunun minimum kazancını gösterir. Oyuncu Ocak ayı sonunda en kötü olasılıkla kayıp vermeden 100TL'lik yatırımını korur.

Şubat ayına göre yatırımcının tasarrufunu %77 olasılıkla faize yatırması, %3 olasılıkla borsada değerlendirmesi, %10 olasılıkla euro satın alınması, %10 olasılıkla altın ile değerlendirmesi optimal çözümdür. Oyuncu 100 TL'lik yatırımını korumaktadır.

Mart ayında yatırımcı tasarrufunu %12 ile borsada değerlendirmekte, %36 ile dolar satın almakta, %27 ile euro ve %25 ile altın satın almaktadır. Yatırımcı böylece optimal kazanç elde etmekte ve 100 TL'lik yatırımını korumaktadır.

Nisan ayında yatırımcının portföyü %93 olasılıkla faiz getirisinden oluşmaktadır. Portföyün diğer enstrümanları %1 olasılıkla borsada değerlendirme ve %6 olasılıkla dolar satın almaz. Yatırımcı bu değerlendirmelere göre Nisan ayında 100 TL'lik yatırımından 99 TL kazanmakta, 1TL zarar etmektedir.

Mayıs ayına yatırımcı için optimal portföy, %71 olasılıkla dolar satın almak, %24 olasılıkla borsada değerlendirerek ve %5 olasılıkla altın satın almaktır. Böyle bir portföy ağırlığında 100 TL'lik yatırım korunmaktadır.

Haziran ayında, yatırımcı 100 TL'lik portföyünü %90 olasılıkla dolar satın alarak ve %10 olasılıkla borsada değerlendirerek optimal sonuca ulaşmaktadır. Portföy değeri 101,01 TL' ye ulaşmakta ve 1,01 TL'lik kar elde etmektedir.

Tablo 4, ikinci altı aylık matris sonuçlarını göstermektedir. Temmuz ayına göre; yatırımcı tasarrufunu %59 olasılıkla faize yatırarak, %13 olasılıkla borsada değerlendirerek, %28 olasılıkla dolar satın alarak optimum kazancı sağlamaktadır. Temmuz ayında 100 TL'lik yatırım korunmaktadır.

Ağustos ayında yatırımcının portföyünde %99 olasılıkla altına yatırmakta ve 101,01 TL elde etmektedir.

Eylül ayında optimum olasılıklar %76 olasılıkla dolar satın alınması ve %24 olasılıkla altın alınmasıdır. Yatırımcı böyle bir portföyde 101,01 TL kazanç elde etmektedir.

Ekim ayının sonuçlarına göre yatırımcı %74 olasılık ile dolar satın almakta ve % 26 olasılıkla borsada işlem yapmaktadır. Böyle bir portföyde 1,96 TL'lik zarar ortaya çıkmaktadır.

Kasım ayına göre; yatırımcı tasarrufunu %91 olasılıkla faizde değerlendirmekte, %9 olasılıkla ise altın satın almaktadır. Ay sonunda portföy değeri 99,01 TL olmakta ve 0,99 TL zarar ortaya çıkmaktadır.

Aralık ayında, %10 olasılıkla borsa, %55 olasılıkla dolar satın almak ve %35 olasılıkla euro satın alarak seçenekleri optimal çözümü vermektedir.

Tablo 4: Çözüm Matrisi (Temmuz- Aralık)

	TEMMUZ		AĞUSTOS		EYLÜL		EKİM		KASIM		ARALIK	
	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i	y_i	x_i
Yatırım çeşidi												
Faiz	0,0059	0,59	0	0	0	0	0	0,0092	0,91	0	0	0
Borsa	0,0013	0,13	0,0001	0,01	0	0	0,0027	0,26	0	0,0010	0,10	0,10
Dolar	0,0028	0,28	0	0	0,0076	0,76	0,0074	0,74	0	0,0055	0,55	0,55
Euro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0035	0,35	0,35
Altın	0	0	0,0099	0,99	0,0024	0,24	0	0	0,0009	0,09	0	0
Amaç denklemi (I/V)	0,01		0,0099		0,0099		0,0102		0,0101		0,0099	
Oyun değeri (V)		100		101,01		101,01		98,04		99,01		101,01

SONUÇ VE ÖNERİLER

İki ya da daha fazla stratejinin ve birden fazla karar vericinin bulunduğu durumlarda, verilecek karar karşıt çıkarılara sahip rakiplerin ne yaptığı veya yapacağına değişiyorsa, bu durumlar “Oyun Teorisi” ile çözülebilmektedir. Oyun teorisi birçok farklı alanda kullanılmış ve karar vericilerin başarılı sonuçlar elde etmelerini sağlamıştır. Bu kapsamda optimal kazanç elde etmek isteyen yatırımcının yatırım araçlarından hangisini seçeceğine ilişkin karar verirken kullanacağı yöntemlerden biri “Oyun Teorisi”dir.

Bu çalışmada 2011-2015 yılları arasında temel beş finansal yatırım aracının (faiz getirisi, döviz alımı, borsada işlem yapmak ve altın satın almak) seçiminde oyun teorisinden yararlanılmaktadır. Çalışmada faize getirisinin en yüksek %93 ile Nisan ayında ve %91 ile Kasım ayında getiri sağladığı tespit edilmiştir. Faize olan yatırım seçeneği Ocak, Şubat ve Temmuz aylarında da getiri sağlanan; Mart, Mayıs, Haziran, Ağustos, Eylül, Ekim ve Aralık aylarında getiri sağlamadığı ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla yatırımcının portföyünde bu aylarda faiz seçeneğine bir ağırlık vermemesi oyun teorisi açısından optimal görünmektedir.

Borsa İstanbul 100 endeksinden yararlanılarak oluşturulan hisse senedi satın alma stratejisinde en yüksek değer %26 ile Ekim ayında ortaya çıkmaktadır. Hisse senedi satın almak stratejisi, Eylül ve Kasım aylarında portföyde herhangi bir pay alamamış, kalan diğer on ayda ise diğer seçeneklere göre daha düşük oranlarla getiri sağlamıştır.

Para piyasasından dolar satın almak seçeneği, %90 ile Haziran ayında en yüksek değere sahiptir. Diğer yüksek getiriler sırasıyla %76 ile Eylül ayı, %74 ile Ekim ayı ve %75 ile Mayıs ayıdır. Ayrıca Mart, Nisan, Temmuz ve Aralık aylarında da daha düşük oranlarla getiri sağlamıştır. Dolar satın almak stratejisi, Ocak, Şubat, Ağustos ve Kasım ayları portföylerinde herhangi bir pay almamıştır.

Euro satın almak seçeneği, en yüksek %35 ile Aralık ayında öne çıkmaktadır. Portföylerde Şubat ve Mart ayında sırasıyla %10 ve %27 pay almıştır. Oyun teorisi çözümlenmesine göre euro satın almak seçeneği, kalan 9 ay için getiri sağlamamakta, dolayısıyla portföylerde de yer almamaktadır.

Kıymetli madenlerden altın satın alma stratejisi, %99 pay ile Ağustos ayında en yüksek değere çıkmaktadır. Altının Ocak, Şubat, Mart, Mayıs, Eylül ve Kasım ayı portföylerinde payı bulunurken, Nisan, Haziran, Temmuz, Ekim ve Aralık aylarında ise herhangi bir payı bulunmamaktadır.

Yatırımcı Ocak, Şubat, Mart, Mayıs ve Temmuz aylarında yatırım tutarını koruyarak 100 TL elde etmiştir. Portföy en düşük Ekim ayında 98,04 TL ile 1,96 TL, Nisan ve Kasım aylarında ise 1'er TL zarar ile sonuçlanmaktadır. Haziran, Ağustos, Eylül ve Aralık aylarında ise 101,01 TL kazanç elde ederek 1,01 TL portföylerde getiri elde edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Allen F. ve Morris S. (2001). *Game Theory Model in Finance*, (Editör: K. Chatterjee ve W. F. Samuelson), *Game Theory and Business Applications* (17-48), Amerika: Kluwer Academic Publishers
- Bakoğlu, H. (1991). *Oyun Teorisi*. İzmir: Ege Üniversitesi Basımevi
- Bilek, N. (2012). *2008 Küresel Kriz Sürecinde Türkiye’de Ekonomiyi Canlandırma Paketinin Oyun Teorisi İle İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Chandler, A. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Doğan, O. (2009). *Oyun Teoremi ve Bir Finansal Portföy Seçimi Uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Duman, S. (2004). *Finansal Piyasalarda Ekonomik Sorunların Çözümünde Oyun Kuramı İle Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Evyapan, B. (2009). *Oyun Teorisi ve IMKB’de Sektörel Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Gedikoğlu, Z. (2012). *IMKB’de Sektörel Yatırımın Oyun Teorisi İle Analizi*. Yüksek Lisans Tezi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Gümüšoğlu, Ş., Tüfek, H., ve Özdemir, A. (2012). *Sayısal Yöntemler Yönetmelik Yaklaşım*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Migdalas, A. (2003). Application of Game Theory in Finance and Managerial Accounting, *Operational Research*, 2(2): 209-241
- Naylor, T.H. ve Vernon J.M. (1969). *Microeconomics and Decision Models of the Firm*, New York: Harcourt-Brace World Inc.
- Öner, U. (2010). *Hisse Senetlerinin Minimum Risk İle Maksimum Getiri Portföyünün Oyun Kuramı İle Oluşturulması*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özden, K. (1989). *Yöneylem Araştırması*. İstanbul: Hava Harp Okulları Yayınları.
- Özkan, Ş. (2012). *Yöneylem Araştırması Nicel Karar Teknikleri*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Öztürk, A. (2011). *Yöneylem Araştırması*. Bursa: Ekin Yayınevi.

- Straffin, P.D. (2006). *Game Theory and Strategy*. United States of America: The Mathematical Association of America.
- Taha, H. A. (2000). *Yöneylem Araştırması*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Thakor, A.V. (1991), Game Theory in Finance, *Financial Management*, 20(1): 71-94.
- Ünal, G. (2011). *Risk Altında Denetim Maliyetini Minimize Edecek Stratejilerin Oyun Teorisi Yaklaşımı İle Belirlenmesi*. Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Yılmaz, Z. (2000). *Sayısal Yöntemler*. Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.
- Ziegler, A., *A Game Theory Analysis of Options. Corporate Finance and Financial Intermediation in Continuous Time*, (2.Edition). New York: Springer.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. *2011-2015 yılları arasındaki finansal yatırım araçlarının beklenen getiri oranları*. 20 Mart 2016 tarihinde <http://www.tobb.org.tr> adresinden erişildi.
- Türkiye İstatistik Kurumu. *2011-2015 yılları arasındaki finansal yatırım araçlarının beklenen getiri oranları*. 20 Mart 2016 tarihinde <http://www.tuik.gov.tr> adresinden erişildi.

2000'Lİ YILLAR TÜRKİYESİNDE SİYASET- BÜROKRASI İLİŞKİLERİNİN KAMU YÖNETİMİ REFORMLARI ÜZERİNDEN OKUNMASI

Public Administration Reform through Reading of
Politics - Bureaucracy Relations, in Turkey 2000s

Gönderim Tarihi: 10.10.2016

Kabul Tarihi: 06.12.2016

Tahsin GÜLER*

ÖZ: Siyaset-bürokrasi ilişkisi öteden beri kamu yönetimi disiplininin en temel ve tartışmalı konusu olmuştur. Bu ilişki parlamenter sistemlerde çoğunlukla bürokratlar ve siyasetçiler arasında üstünlük arayışıyla güdülenen gerilimli bir süreci barındırmaktadır.

Türk yönetim tarihinde 2000'li yıllar söz konusu aktörlerin ilişkileri bakımından önemli kırılmaları içermektedir. Bu bağlamda çalışma, siyaset ve bürokrasi kavramlarının genel gelişim çizgileri ile kamu yönetimi disiplini açısından birbirleriyle ilişkilerinin analizini yaparak, Türk siyasetinde 2000'li yılların en önemli aktörü olan siyasal iktidarın gerçekleştirdiği kamu yönetimi reformlarının bürokrasiye etkilerini saptamayı amaçlamaktadır.

Bu dönemde gerçekleştirilen kamu yönetimi reformları, bürokrasinin hizmet üretme kapasitesini artıran, bürokrasiyi siyasete tabi olmaya zorlayan ve siyasetin alanını genişleten etkiler yaratmıştır.

Anahtar Kelimeler: Siyaset, Bürokrasi, Kamu Yönetimi Reformları

ABSTRACT: Politics-bureaucracy relationship has long been the most fundamental and controversial issues of public administration discipline. These relationships hold a tense period in parliamentary systems are mostly motivated by the quest for supremacy between bureaucrats and politicians.

Include significant breaks in terms of the relationship of these actors on the Turkish government history in the 2000s. In this context, the study aims to make the analyze of the relationship between politics and bureaucracy concepts'general line of developments interms of the public management discipline, and public administration reforms carried out of effects on the bureaucracy of the aims to determine by the political power of the most important actors in Turkish politics in the 2000s

In this period, public administration reforms carried out, improves service production capacity of bureaucracy, force the them to be subject to politics and has created effects that expand the field of politics.

Keywords: Politics, Bureaucracy, Public Administration Reforms.

* Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, tahsin.guler@balikesir.edu.tr

GİRİŞ

Yönetim tarihi siyasal iktidarların ilkel devletlerden feodal düzene, feodal düzenden krallıklara, krallıklardan ulus-devlet yapılarına geçişlerle birlikte daha da güçlendiği bir süreci barındırmaktadır. Binlerce yıl geriye götürülebilecek bir kökeni olmakla birlikte modern bürokrasi de devlet inşası olarak adlandırılan bu sürecin bir parçası olarak ortaya çıkmış ve gelişmiştir. Bu ortaya çıkış ve gelişim devletin ve doğal olarak devletin gücünü kullanan siyasal iktidarların bu süreçte toplumun beklentilerini karşılayabilmek ve aldıkları kararları uygulayabilme konusunda örgütlenmiş yapılara yani kamu bürokrasilerine duydukları ihtiyacın sonucu olmuştur.

Her ülkenin kamu yönetimi, kendi toplumsal, siyasal, tarihsel ve kültürel öğeleri yanında küresel yönetim paradigmalarından da etkilenmekte ve bu çerçevede şekillenmektedir. Ulusal ölçekte bürokrasilerin yönetim sistemi içerisinde nasıl konumlanacağı büyük ölçüde siyasal sistemle ilişkileri bağlamında şekillenmektedir. Oszlak'ın deyişiyle "*Kamu bürokrasilerini tanımlayan asıl şey onun ne yaptığıdır*" (Oszlak.2010: 526) dolayısıyla kamu yönetiminin öteden beri en temel konusu bürokrasinin ne yaptığı ve ne yapması gerektiği temelinde şekillenmiştir.

Yönetim anlayışında siyasetçiler ve bürokratların "en iyi yönetimi gerçekleştirmek" ideali etrafında buluşmaları beklenmekle birlikte pratikte bunu gerçekleştirmenin zorluğu da bilinen bir gerçektir. Modern devlette yönetme işi öncelikle bir kamu politikasının varlığını gerektirir. Sorunda burada başlamaktadır. Kamu politikası oluşturma sürecinde formal ya da informal olarak yer alan, direkt yer almasa dahi süreci etkileyen bir takım aktörlerin incelenmesi ki bu en başta bürokrasidir, siyaset bilimi ve kamu yönetimi açısından önemli bir çaba olmuştur.

Devletin karar alma ve yürütme olarak bilinen ve son derece geniş, kapsayıcı iki temel işlevi etrafında şekillenen siyaset- bürokrasi ilişkileri özellikle bir asrı aşan bir süredir gündemdedir. Bu süreçte ülke deneyimlerinin de etkisiyle ilişkilerin üç farklı yaklaşım etrafında değerlendirildiği görülmektedir. Söz konusu bu üç yaklaşım, siyaset ve yönetim alanlarının birbirinden ayrılığını savunan, bu alanların birbirini tamamlayan ayrılmaz iki parça olduğunu savunan ve her iki alanın ayrılığı ya da birlikteliğinin aksine iki alanı dengeleyecek özerk üçüncü bir alanı¹ vurgulayan yaklaşımlar şeklinde vurgulanabilir.

1. SİYASAL İKTİDAR VE BÜROKRASİ KAVRAMLARI

Modern devletin hemen her alanda hızlı bir şekilde büyümesi, çok çeşitli alanlarda karar alması ve bu kararları uygulamasını zorunlu kılmaktadır. Bu sü-

¹ Söz konusu üçüncü alan idarenin tarafsızlığı, verimliliği ve etkinliği üzerinden hareket edilerek özellikle Dünya Bankası ve IMF gibi uluslararası kuruluşların önerdikleri belli ölçülerde siyasetten korunmuş ve arındırılmış bir denge modelidir (Eryılmaz,2008: 96).

reçte alınacak kararların istenilen sonucu sağlayacak doğru kararlar olması kadar kararların uygulanması sürecinin de doğru yönetilmesi önemlidir. Siyasetin ana fonksiyonu siyasa üretme aşamasında ortaya çıkarken bürokrasilerin ise yasaları ve üretilen siyasaları uygulamak konusunda uzmanlaştıkları kabul edilmektedir. Bürokrasinin çoğu zaman “idare” olarak anılmasının, buna karşılık siyasi iktidarının “hükümet” diye adlandırılmasının sebebi budur. Bu ayırım, öteden beri siyasetçilerin siyasa üretme rolü ile bürokrasilerin siyasa yürütme rolü arasında bir çizgi çizilebileceği anlamına gelmektedir (Heywood, 2006: 513). Söz konusu iki aktörün özelliklerinin, fonksiyonlarının ve birbirlerine göre konumlarının bilinmesi aralarındaki ilişkilerin sağlıklı bir şekilde anlamlandırılabilmesi açısından önemlidir.

1.1 Siyaset Kurumunun Temel Aktörü: Siyasal İktidar

Siyaset biliminin son yüzyılı, siyasal iktidar kavramının yükselişini barındıran bir zaman dilimini ifade etmektedir. Bu dönem siyasal iktidarın, toplumsal yapının düzenlenmesindeki etkin rolünün tüm yönleriyle tartışıldığı bir dönem olmuştur. Nitekim bugün siyaset kavramının çıkış noktası olan toplumsallığın doğasında iktidar ilişkilerinin önemli bir yer tuttuğu görülmektedir. İktidar kavramının, siyaset bilimi literatüründe psikolojik, sosyolojik, ekonomik ve siyasal boyutlarıyla incelenmesi de kavramın toplumsal yönünün baskın olmasındandır.

İktidar kavramının en genel anlamı bir kişi ya da grubun başka kişi ya da gruplar üzerinde kendi istediğini yaptırabilme gücüdür (Çetin, 2011: 34). Dolayısıyla bir kimse başka kimseleri kendi istediği yönde davranmaya sevk edebildiği ölçüde onlar üzerinde bir iktidara sahip bulunuyor demektir. Weber, iktidar kavramını, bir sosyal ilişki içerisinde bir aktörün, kendisine karşı gelinmesi hâlinde bile istediğini yapabilme konumunda olması şeklinde tanımlayarak kavramın zorlayıcı yönüne atıfta bulunur (Weber, 2011: 40). Duverger ise, iktidarın, güç ve etki üzerinden tanımlanmasının çok doğru olmayacağını düşünerek iktidarı normatif bir kavram olarak nitelendirmektedir. Ona göre iktidar, toplumsal ilişki içerisinde bulunan bir kişinin, başkalarından, buyruklarına uymalarını isteme hakkına sahip olmasını sağlayan norm ve değerler sistemidir. Dolayısıyla buyurma hakkının etkin şekilde kullanılabilmesi için kişiye içerisinde gücün de olduğu bir takım olanaklar verilse de güç ve iktidar her zaman bir arada bulunmazlar. İktidarsız pek çok güç bulunabildiği gibi, güçsüz iktidarlarda vardır (Duverger, 1998: 129).

Diğer taraftan iktidar güç ya da değerler sistemiyle ilişkilendirilse de bunların dışında sonuç odaklı bir süreç olarak tanımlandığı da görülmektedir. Nitekim Lipson'a göre iktidar, uyumlu, düzenli eylem ve davranışlarla bir sonuç elde etme yeteneğidir (Lipson, 1986: 86). Giddens ise iktidarı, “bir aktörün olayla-

rın seyrini değiştirebilme kapasitesi” olarak vurgulayarak daha dar bir iktidar tanımı yapmakta, kavramın etki ve etkileşim boyutu üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir (Giddens, 1976: 11- 12).

Buraya kadar üzerinde durulan ve toplumsal ilişkilerde görülen iktidar kavramının siyaset bilimindeki yansıması ise bir iktidar mücadelesinin sonucunda ortaya çıkan, tüm toplumu kapsayan ve etkisi altına alan, yaptırım gücüne sahip “siyasal iktidar”dır.

Modern yönetim sistemlerinde ülkenin yönetimine talip olan, iktidara gelmek için siyasal parti olarak örgütlenen, seçimlere girerek seçmenlerin yeterli oyunu alan siyasal iktidarı diğer iktidar ilişkilerinden ayıran en temel özellik etkisinin çok daha geniş kapsamlı oluşudur. Diğer iktidar ilişkilerinde örneğin, bireyler ve gruplar da (finans merkezleri, sanayi kuruluşları, dernekler, sendikalar, oda birlikleri, dini gruplar, cemaatler, tarikatlar vb.) hedeflerine varabilmek, kendi faydalarını artırabilmek için belirli oranda güç kullanma ,karşı tarafı ikna etmeye çalışmaktadırlar. Ancak bu güç, devleti yönetenin iktidar gücüyle aynı değildir (Arslan, 2016: 35-36). Siyasal iktidar, bu iktidar ilişkilerini de içine alan, toplumun bütününe etkileme potansiyeli olan, ülkedeki en üstün iradeyi temsil etmektedir. Bu durum siyasal iktidara öteki iktidarların üstünde meşru ve egemen bir iktidar olarak meşru şiddet kullanma tekeline sahip olmasını da beraberinde getirir (İba, 2008:55).

1.2. Bürokrasi

Sosyal bilimlere ait kavramların tanımlanmasında onun doğasından kaynaklanan kavramın anlamı üzerinde çoğu kez tam bir mutabakatın sağlanamadığı, zamana, içinde bulunulan topluma ve tarihsel birikimlere göre anlamın değiştiği, çok sayıda ve farklı anlamların ortaya çıktığı durumlarla sıkça karşılaşmaktadır. Bu durumun bürokrasi kavramı içinde geçerli olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim bürokrasi kavramı yönetsel, siyasal ve sosyolojik yönleriyle çok geniş ve farklı anlamlara sahiptir. Bürokrasi kavramının farklı anlamlarına değinmeden önce bu kavramın süreç içerisinde gelişmesine etki eden ana akım kuramların isim babaları olarak Weber ve Marx’ın bürokrasiye ilişkin yaklaşımını belirtmek ve ayrıca Michels’in bürokrasi yaklaşımına değinmek faydalı olacaktır.

Max WEBER’in Bürokrasi Kuramı: Alman sosyolog ve düşünür Max Weber’le özdeşleşen bürokrasi kuramı özellikle günümüz kamu yönetimini etkileyen yasallık, ussallık, hiyerarşi ve denetim gibi özellikleri barındıran kavramların gelişmesini sağlamıştır. Weber tarafından saptanmış ilişki biçimleri ve kurallar bütünü olarak nitelendirilen bürokrasi kuramı günümüze değin kamu ve özel sektör olmak üzere örgütlerin yapılarını çok geniş bir ölçüde etkilemiştir. Her ne kadar Weber, bürokrasiyi doğrudan tanımlamamışsa da bürokrasiyi devlet yö-

netimindeki 'yasal otorite' nin saf tipi olarak inceler. Bürokrasinin temel özelliği rasyonelliğidir. Çünkü bürokratikleşme, güvenilir, önceden tahmin edilebilir ve hepsinden önemlisi etkili bir sosyal örgütlenme yoludur (Heywood, 2006: 507).

Weber'in ortaya koyduğu bürokratik modelde görevlerin hiyerarşik bir sistem oluşturacak şekilde düzenlenmesi, söz konusu yetki ve görevlerin esnekliğe olanak tanımayacak şekilde önceden belirlenmiş kanun ve idari kurallarla biçimsel olarak belirlenmesi bürokrasinin katı yüzünü oluşturmada etkili olan faktörlerdendir. Ona göre, demokratik toplumlarda siyasal iktidar, seçimle gelen siyaset adamlarından çok bürokrasiye aittir.

Bürokrasi modelinin kurgusunda önemli rol oynayan toplumdaki güç ve otorite ilişkileri noktasında Weber, meşru zeminde otorite tiplerini belirtirken esas önemi yasal/rasyonel bürokrasiye ya da diğer bir ifadeyle "ideal tip bürokrasi"ye vermektedir. Meşruiyetini yasalardan ve rasyonel düzenlemelerden alan, itaat edenlerin otorite sahiplerine değil yasalara ve hukuka uydukları ideal tip bürokrasinin değişik yapılarında görevli olanların her türlü davranışlarının yasa ve kurallarla önceden belirlenmiş olduğu, keyfilik ve duygusallığın en aza indirildiği, geleneklerin etkisinin azaldığı ve rasyonel yasal düzenlemelerin öne geçtiği bu bürokrasi türünün somut şekli çağdaş devletler olarak karşımıza çıkmaktadır (Dursun, 2012: 102- 103).

Yasalarla Belirlenmiş Yetki Alanı, Otorite hiyerarşisi, Yönetimin Yazılı Belgelere Dayandırılması, Kamu- Özel Hayat Ayrımı, Fonksiyonel uzmanlaşma ve İş Bölümü ile Kariyer Yapısı bakımından kendine has ve önemli özellikleri barındıran bürokrasiyi bir kez kurulduktan sonra yok edilmesi en zor kurumlardan biri olarak nitelendiren Weber aslında bürokrasinin gerek mensuplarına gerekse onu kontrol edenlere sağladığı imkânların ne derece büyük olduğuna da işaret etmektedir.

Marxizmin Bürokrasiye Bakışı: Marxizmin bürokrasiye bakış açısı onun temelinde araçsal bir nitelik taşıdığı yönündedir. Nitekim Marxistlere göre sınıflar arasındaki çatışmanın ortaya çıkardığı devlet, egemen sınıfın, kendi hâkim durumunu sürdürebilmesi için diğer sınıflara karşı verdiği mücadelenin de bir aracıdır (Parkin, 2002: 613) ve hâkim sınıfın çıkarlarını temsil etmektedir.

Nitekim bu ilişkiler ağında özel bir oluşum olarak ortaya çıkan bürokrasiye atfedilen önem, onun hâkim sınıfın diğer sosyal sınıflar üzerindeki hegemonyasını sürdürmede kullandığı bir araç kabul edilmesindedir. Ayrıca bürokrasi halkın hayatını düzenlese de halk üzerinde esrarengiz bir havaya bürünerek zalim ve özerk bir güç hâline dönüşür. Bu durum bürokratin konumunu da kutsallaştırmaktadır. Bu süreçte bürokrat hem kendisine hem de dışarıdakilere yabancılaşır (Mouzelis, 2003: 11). Bürokrasi aslında genel çıkarlar yerine

özel çıkarları önceleyen aldatıcı bir yapıdır. Bürokrasi terk edilemeyecek bir döngüdür ancak kendi özel mülkiyeti olarak devletin özünü ve toplumun ruhsal özünü etkiler.

Bürokratik devletin Avrupa’da feodal güçlere boyun eğdirme girişimlerinde monarşiye yardımcı bir araç olarak ortaya çıktığını kabul eden Marx, bürokratik devletin ortadan kaldırılmasının ancak sosyalist devrimle mümkün olacağını belirtir (Giddens, 2009: 363). Her ne kadar Marxistlere göre zaman içerisinde bürokrasinin ortadan kalkacağı varsayılsa da uygulamada Marxist düşünceye göre şekillenen yönetim yapılarında bürokrasinin had safhaya ulaştığı görülmüştür. Bunda yönetici partinin egemenliğini devam ettirebilmek için siyasi, iktisadi ve ideolojik tekeli ele geçirmesi gerekliliği önemli rol oynar.

Oligarşinin Tunç Kanunu ve Michels’in Bürokrasiye Bakışı: Türk kamu bürokrasisinin karakteristiğini açıklamada önemli bir bakış açısı sunması ve bürokratik yapıların incelenmesine ciddi katkılar yapmış olması bakımından Robert Michels’in çalışması ayrı bir öneme sahiptir.

“Seçilmişlerin seçmenler, vekillerin vekalet verenler, delegelerin delege edenler üzerinde egemenlik kurmasına yol açan örgütün kendisidir. Örgütten bahseden gerçekte oligarşiden bahsediyor demektir” (Michels, 1962: 365) ifadesi Michels’in Oligarşinin Tunç Kanunu olarak bilinen görüşünün temelini teşkil etmektedir. Oligarşi, yani bir toplumun ya da örgütün tepedeki yöneticiler tarafından kontrol altında tutulması, bürokrasilerin ya da büyük çaplı örgütlerin iç işleyişinden doğan bir özelliktir. Michels, bürokratik yapılar (parti, sendika vb.) üzerine yaptığı incelemelerinde otoriteler hangi yollarla atanırsa atansın yönetim piramidinin tepesine oturan değişik kademelerdeki yöneticilerin iktidarlarını koruma ve haleflerini bir tür kooptasyonla belirleme eğilimi taşıdıklarını ileri sürmüştür (Demirci ve Önder, 2011: 327). Diğer yandan Michels’in iddiasına göre, siyasi partilerin ve sendika örgütlerinin yönetiminde görev alan ve sürekli mesaisini buraya harcayan yöneticiler veya parlamentoda temsili görev üstlenenler, kendileri köken olarak yönetilenler sınıfına dâhil olsalar bile zaman içinde yönetici oligarşinin bir parçası hâline gelmeye başlarlar (Lipset, 1961: 16).

Dolayısıyla Michels, bürokrasilerin doğasında dışa kapalı bir örgüt kültürü oluşturma, bunu koruma ve değişimin, piramidin tepesindekilere kontrol edilmesi düşüncesinin var olduğuna işaret etmektedir.

1.2.1 Bürokrasi Kavramının Çeşitli Anlamları

Kavramın etimolojik olarak çıkış noktası Latince’de “masaları örtmede kullanılan koyu renkli kumaş” anlamına gelen “burra” ve Yunanca’da “yönetim ve egemenlik” anlamındaki “kratos” sözcüklerinden türetilen, orijin olarak “masaların ya da büroların egemenliği”dir (Eryılmaz, 2009: 214), 18. yüzyılda

“memurların çalıştığı ofis, büro ya da devlet dairesi” anlamında kullanıldığı, bir anlamda memur masalarının koyu renkli kumaş renginden hareketle memurların toplum üzerinde giderek artan egemenliğinin vurgulandığı görülmektedir (Eryılmaz, 2008: 6). Kavramın literatüre kazandırılmasının yaklaşık üç yüz yıllık bir geçmişi olsa da unutulmamalıdır ki bürokrasi olgusunun geçmişi binlerce yıl öncesine dayanmaktadır.²

Gerek yönetim bilimi gerekse diğer disiplinler açısından bürokrasinin farklı anlamlara sahip olduğu, dahası kavramın ortaya çıkışından bu yana bazı anlamların çeşitli dönemlerde diğer anlamları örtercesine baskın olduğu görülmektedir. Bu itibarla söz konusu anlamlar şu şekilde belirtilebilir.

Yönetim Biçimi Anlamıyla Bürokrasi (Memurlar Tarafından Yönetim): Bürokrasi kavramının yaygın anlamlarından birisi bürokrasinin memurların hâkimiyetinde bir iktidar ve memurların hükûmet etme biçimi olmasıdır. Bürokrasi, seçilmişler karşısında bürokratların yönetimi anlamında kullanılabildiği gibi siyasi sistem itibarıyla seçilmişlerin yönetiminin söz konusu olduğu durumlarda dahi bürokrasinin sahip olduğu çeşitli imkânları kullanarak siyasi kurumları güçlü bir şekilde etkilemesi şeklinde de olabilir.

İlk kez 1745 yılında Fransız fizyokrat Vincent de Gournay tarafından kullanılmış olan bürokrasi kelimesi onun bir mektubunda “büyük yıkımlara yol açan bir hastalığımız var, adı ‘bureaumanie’dir. Bazen bu hastalık bir hükûmet şekline dönüşüyor o zamanda adı ‘bureaucratie’ oluyor” ifadeleri ile (Tortop ve diğerleri, 2007: 331) bu anlamı öne çıkaran bir tarzda kullanılmıştır. Benzer şekilde Mises, aynı dönemde herkesin bürokrasinin fena bir şey olduğunu ve dünya üzerinden kaldırılması gerektiği kanaatinde olduğunu, bürokrat kelimesinin kimse üzerine almak istemediği yer yer hakaret kasdıyla kullanılan kötuleyici bir kavram olarak bilindiğini ifade etmektedir (Mises, 1947: 19).

Yönetim tarihimize bakıldığında bürokratik yönetim anlayışının Türk kamu yönetiminin karakteristik özellikleri arasında yer aldığı görülmektedir. Nitekim Osmanlı İmparatorluğu’nun ilk kurumlaşma aşaması olan Klasik Dönem’de (14- 17. yy başı) Enderun Mektebi’nden yetişen, kul sistemi olarak adlandırılan, siyasal otoriteye (sultana) tam bağımlı, toplumdaki en yüksek mevkilere kadar yükselebilen bir yönetici sınıf modeli görünümündeki bürokrasi, 19 yüzyılda modernleşme ve Batılılaşma çabalarının anayasa/yasacılık ve temsili meclislerle güçlendirilerek siyasal iktidarın (sultan) sınırlandırıldığı, bir

² Bürokrasinin tarihi gelişimi ile ilk devletin ortaya çıkışı arasında bir bağ kurulmaktadır. İlk devletin M.Ö. 8000 yılında Mezopotamya’da Sümerler tarafından kurulduğu öne sürülerek bürokrasinin geçmişinin de bu tarihlere uzandığı belirtilmektedir (Tortop ve diğ. 2007: 347). Farazmand’da dünyanın en eski bürokratik geleneğinin ve en eski medeniyetinin bundan 8000 yıl önce İran’da Elam ve Pers imparatorlukları döneminde bir şehir devleti formundaki Susa’da görüldüğünü belirtir (Farazmand, 2009: 546).

yandan yasal- rasyonel bir görünüm kazanmaya çalışan diğer yandan reformların planlayıcısı ve yürütücüsü olan, yönetimde daha güçlü ve söz sahibi siyasi aktörler olarak ortaya çıkmıştır. Osmanlı'nın güçlü bürokratik yapısı ve devlet geleneğinin aynen alındığı ancak devletin yapı ve işleyişinde sistematik bir değişimin öngörüldüğü Cumhuriyet döneminde ise bürokrasinin etkinliğinin ve ilerici unsurlarının ön planda olduğu, adeta devletle özdeşleştiği görülmüştür.

Kamu Yönetimi Anlamıyla Bürokrasi: Bürokrasiye yüklenen anlamlardan bir diğeri, literatürde başat anlam olan ve bu çalışmada kastedilen “kamu yönetimi” anlamıdır. Bu anlamda bürokrasi, siyasi karar mekanizmalarınca şekillendirilen politikaların yürütülmesinde görev alan, idari görev ve işlerin yerine getirildiği, çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarından oluşan örgütsel yapının adıdır. Nitekim büyüklükleri ne olursa olsun devletler yönetsel bir güce ihtiyaç duyarlar (Akbulut, 2007: 383). Bu güç toplumda oluşturulmuş kurum ve/veya birliklerin faaliyetlerini devletin/yönetimin amaçları doğrultusunda dolaylı yollardan yönlendirerek kullanılabilmesi gibi sistem içerisinde bilgi, uzmanlık ve yetki ile donatılarak güçlendirilmiş, adına kamu yönetimi dediğimiz bir yapı tarafından doğrudan da kullanılabilir. Bu anlamda bürokrasi devletin yasalarla belirlenen görevlerini yerine getirmek için ulusal, bölgesel ve yerel düzeyde örgütlenerek genel kural ve kamu politikası kararlarını uyguladığı kamu yönetimi sisteminin adıdır (Eryılmaz, 2008: 12).

Literatürde, kamu yönetimi teknik iktidar olarak da nitelendirilerek gücüne sıkça vurgu yapılmakta, teknik ve süreklilik özelliğinin onu siyasal iktidardan ayıran en önemli özellik olduğu dile getirilmektedir. Bu vurguda dikkat çeken husus kamu yönetiminin teknik uzmanlık ve süreklilik özelliğinin aynı zamanda (Weber, 2003: 193- 194) modern bürokrasiye özgü olarak nitelendirilmesidir.

Örgütsel Yapı Anlamıyla Bürokrasi: Günümüzde kamu ve özel sektördeki hemen hemen tüm yönetimler bürokratik olarak örgütlenmişlerdir. Dolayısıyla günümüzde en yaygın olmaktan da öte neredeyse tek geçerli örgütlenme modeli olduğu söylenebilir (Aydın, 2013: 215-216) Kavramın hareket noktası Weber tarafından, önceden saptanmış kesin kurallara ve ilişki kalıplarına göre işleyen biçimsel yapı olarak betimlenen (Gülmez, 1975: 48) rasyonel örgüt modelidir. Weber, bürokrasiyi tüm kurumların rasyonel ilkelere göre örgütlenip yönetilmesi olarak tanımlamış, örgüt kavramını bürokrasiyle eş anlamlı olarak kullanmıştır. Ancak Weber, bürokratik örgüt tipinin yalnızca siyasal otoriteye özgü olmadığını modern endüstri toplumlarında görülen özel girişimler, siyasal partiler, üniversiteler, gazeteler gibi kuruluşlar için de geçerli olduğunu belirtmiştir (San, 1971: 126). Nitekim Aksan ve Çelik'te bürokrasi kavramının sosyal bilimcilerin çoğunluğu tarafından geniş ölçekli karmaşık organizasyonları tanımlamak için kullanıldığını belirterek, bu düşünceye atfen bürokrasiyi-

ne düşman ne de kahraman- sadece belirli özellikleri olan sosyal organizasyon şekli olarak ifade etmektedir (Aksan ve Çelik: 2011: 2).

Kırtasiyecilik Anlamıyla Bürokrasi: Bu çerçevede bürokrasinin günümüzde kullanılan anlamlarından birisi; işlerin ağır yürümesinden işlerin yokuşa sürülmesine, verimsizlik ve hantallıktan kırtasiyeciliğe, yönetimde gizlilik ve dışa kapalı olmaktan aşırı kuralcılığa kadar birçok olumsuz davranışın görüldüğü olumsuz anlamıdır. Nitekim çalışmanın ilerleyen aşamalarında 2000'li yıllarda gerçekleştirilen kamu yönetimi reformlarıyla en çok başarılı olunan alanların başında gelen bürokrasinin pejoratif anlamındaki iyileştirmelere dair örnekler verilecektir.

Nitekim bu anlamda bürokrasi önlem alınmadığı ve tedavi edilmediği takdirde; bürokrasi hastalığı olarak da ifade edilen evrak trafiği, karmaşa, yetkisizlik ve belirsizlik, "bugün git yarın gel" olarak kendini gösteren durumlar, yorgun, bezgin, çaresiz insanlar ortaya çıkarmaktadır (Yazıcıoğlu, 2000: 116).

Türk yönetim literatürü incelendiğinde ise bürokrasinin anlamı konusunda çeşitli bilim insanlarınca ortak noktalarda birleşilmekle birlikte kapsamının daha dar ya da daha geniş ölçekte değerlendirilebildiği görülmektedir. Bir kısım değerlendirmeler bürokrasiyi, devlet örgütü, belli bir örgütlenme ve yönetim biçimi, kötü yönetim ve verimsizlik şeklinde anlamlandırırken (Dursun, 2006: 315; Tortop ve Diğ, 2007: 332). Bozkurt, bir toplumsal ve toplumbilimsel kategori anlamını (Bozkurt, 2008: 43), Eryılmaz ise bu anlamlara memurlar tarafından yönetim ile büyük yapıli örgütler ve modern toplum olgusunu da eklemektedir (Eryılmaz, 2008: 7- 21).

İnsanlığın gelişmesinin belirli bir aşamasında, bu gelişmeye bağlı olarak ortaya çıkan, özel bir yönetim ilişkisi ve toplumların vazgeçemediği bir örgüt kimliğine sahip olan bürokrasi, ortaya çıkışında önemli rol oynayan kapitalist esasa dayanan bir ekonomik sistem, ona bağlı olan sosyal kümeleşme, şehirleşme ve bunun doğurduğu rasyonelleşme, ihtisaslaşma ve teşkilatlanma şeklindeki idari görevlerin (Abadan, 1959: 36) vazgeçilmezliği ile varlığını günümüzde de sürdürmektedir.

2. SİYASET VE BÜROKRASİ İLİŞKİSİNDE TEMEL YAKLAŞIMLAR

Devletin karar alma ve yürütme olarak bilinen ve son derece geniş, kapsayıcı iki temel işlevi etrafında şekillenen siyaset- bürokrasi ilişkisi özellikle bir asrı aşan bir süredir gündemdedir. Bu süreçte ülke deneyimlerinin de etkisiyle ilişkilerde farklı yaklaşımların ortaya çıktığı ve bu yaklaşımların ilişkilerin farklı boyutlarını ön plana çıkardıkları görülmektedir. Bu yaklaşımlar arasında uzun yıllar boyunca siyaset ve yönetim alanlarının birbirinden ayrı olduğunu savu-

nan yaklaşım ile bu alanların birbirini tamamlayan ayrılmaz iki parça olduğunu savunan yaklaşım temel teşkil etmişken son yıllarda her iki alanın ayrılığı ya da birlikteliğinin aksine yeni bir yaklaşım olarak iki alan arasında denge unsuru olabilecek özerk üçüncü bir alanın³ yaratıldığını görmek mümkündür.

2.1. Siyaset- Yönetim Dikotomisi

Siyaset- yönetim ilişkilerinin tarihsel gelişimi bağlamında bu yaklaşımlardan birincisi, yüzyılı aşkın bir geçmişe sahip olan ve “*Wilsoncu paradigma*” olarak da anılan Siyaset- Yönetim Dikotomisi (Zıtlaşma) (*Politics- Administration Dichotomy*) dir.

Siyaset- yönetim dikotomisinin referans noktasını oluşturan Woodrow Wilson’un 1887 yılında yayınladığı “*İdarenin İncelenmesi*” (*The Study of Administration*) adlı makalesinde yönetsel verimliliğin sağlanması için merkezi hükûmette seçilmişlerden bağımsız olacak uzman bürokrasilerin gerekliliğine, kamu yönetiminin yeniden yapılandırılarak işletmecilik yönünün geliştirilmesine vurgu yapılmaktadır (Shafritz, Russell ve Borick, 2008: 29). Ona göre “*İdare alanı bir iş alanıdır. Siyasetin telaş ve çekişmesinden uzaktır... ancak idarede siyasi alanın bir parçasıdır... siyasi meseleler idari meseleler değildir. Siyaset idareye vazifeler yükliyorsa da makamlarının oynatılmasına izin vermemelidir... siyaset büyük ve evrensel hususlarda devlet faaliyeti, idare ise devletin daha küçük işlerdeki faaliyetidir... Böylece siyaset devlet adamının, idare ise teknik memurun işidir*” (Wilson, 1887: 209- 210). Wilson’un bu düşüncelerinin bir yansıması olarak yaşadığı dönemde Düzenleyici Kurumlar, Kent Yöneticiliği Hareketi ve danışma komitelerinin hayata geçirilmesi siyaset-bürokrasi dikotomisinin bir yansıması olarak görülmektedir (Akbulut, 2009: 239).

Dikotomi, tasarım ve uygulamada siyaset ve yönetimin birbirinden ayrı olmasını savunurken bu süreçte yönetimde hiçbir siyasi bağlantısı ve siyasi çıkarı olmayan tamamen apolitik ve kişisellikten uzak kamu çalışanlarının görev yapmasını öngörmektedir (Uwizeyimana, 2013: 166). Bu aşamada yönetim, amaç ve hedeflerin belirlenmesi işinden ayrı tutularak kendisine verilen/gösterilen amaçlarla sınırlandırılmıştır.

Kamu yönetimi literatüründe özellikle 20. yüzyılın ilk çeyreğinde egemen olan dikotomi yaklaşımına Frank Goodnow’un da önemli katkısı olmuştur. Goodnow, 1900 yılında Siyaset ve Yönetim (*Politics and Administration*) adlı kitabında siyaset ve yönetimin kesin bir biçimde ayrılması gerektiğini savunarak, siyasetin kamusal isteklerin açıklanması yolu olduğu, yönetimin ise bu isteklerin yürütülmesinden sorumlu olduğunu belirtir (Ergun, 2003: 610). Good-

³ Söz konusu üçüncü alan idarenin tarafsızlığı, verimliliği ve etkinliği üzerinden hareket edilerek özellikle Dünya Bankası ve IMF gibi uluslararası kuruluşların önerdikleri belli ölçülerde siyasetten korunmuş ve arındırılmış bir denge modelidir (Eryılmaz,2008: 96).

now bu konuda güçler ayrımının yanı sıra hükûmet otoritelerine değinir. Ona göre, parlamento yargı organının da görüşlerinden yararlanarak kamunun isteklerini yasalar biçiminde çıkarır. Çıkarılan bu yasalar yürütme otoriteleri tarafından yansız ve apolitik biçimde uygulanır (Goodnow, 2009: 12). Yansız ve apolitik bir kamu yönetiminin gerekliliği yönetimin, siyasetin etkilerinden uzak, bağımsız bir kariyer alanı olması gerekliliğine vurgu yapmakta (Tahmassebi ve Musavi, 2011: 133), böylece kamu sektörü yöneticileri de, müşterilere⁴ maksimum etkinlikte hizmet sağlama görevini yerine getirebilmektedirler (du Gay, 2002: 176).

2.2. Siyaset ve Yönetim Birlikteliği

Siyaset- yönetim ilişkileri konusunda bir diğer önemli yaklaşım ise siyaset ve yönetimin birleştirilmesi önermesidir. Bu bakış açısının önemli temsilcilerinden biri, Dwight Waldo'dur. Waldo'nun belirgin özelliği, siyaset- yönetim zıtlaşması ile demokrasi- bürokrasi karşıtlığının bir tür sentezini yapan eklektik bakış açısını⁵ yansıtmasıdır (Akbulut, 2009: 129).

Waldo, yirminci yüzyılın ilk otuz yılının Ortodoks kamu yönetimi ideolojisinin egemenliğinde geçtiğini belirterek bu ideolojinin özünde; demokrasinin verimlilikle (bürokrasi) eş anlamlı düşünülmesi, hükûmetin işinin karar alma ve yürütme olarak iki parçaya bölünebilirliği (siyaset- yönetim dikotomisi), bilimsel yönetim ilkelerinin keşfi ve uygulanması, işletme yönetimi prensiplerinin kamu yönetimine uygulanması özelliklerinin bulunduğunu belirtir (Carroll ve Frederickson, 2001: 3).

Siyaset- yönetim dikotomisinin aksine kamu yönetiminin siyasetten ayrı değil bizzat siyasetin içinde olduğunu ileri süren Waldo, bu nedenle kamu yönetiminin siyasetin içinde işleyen bir süreç olarak ele alınmasının daha doğru bir yaklaşım olacağını iddia eder. Ona göre siyaset ve yönetim arasındaki sorunlar profesyonel bir bakış açısıyla çözümlenebilir. Burada kamu yönetimini sert bir paradigma ya da doktrin olarak düşünmemek, siyasetle birbirine bağlı değerler seti olarak görmek gereklidir (Akbulut, 2009: 131). Çünkü siyaset ve yönetim arasında sert ve kesin bir sınır koymak imkânsızdır. Yöneticiler işlerin denge içerisinde yürümesi için vardır. Diğer bir deyişle herhangi bir durumda yöneticiler siyasetten ayrı olarak karar verme gücüne sahiptirler (Stivers, 2008: 54). Bu nedenle kamu yöneticileri kamu politikalarının ayrılmaz bir parçasıdır. Kamu yöneticileri uzmanlıkları gereği toplumsal sorunların çözümünü amaçlayan siyasaların oluşturulmasında tecrübeleriyle katkıda bulunabilecektir

⁴ Geleneksel kamu yönetiminde yer alan "vatandaş" kavramı Yeni Kamu Yönetimi anlayışında kamu hizmetlerinden faydalananları kapsayan "müşteri" kavramıyla ifade edilmektedir.

⁵ Marini, Waldo'yu alanının lideri olarak tanımlayarak onun, kamu yönetimi araştırmacılarını diğer alanlardan gelen bilgileri eklektik bir yaklaşımla geniş bir perspektiften değerlendirerek alana katmaya çağırıldığını belirtir (Marini, 1993: 411).

(Waldo, 1948, 138-140). Diğer taraftan Waldo, Weber'in politikanın değerler, kamu yönetiminin ise olgular üzerinden hareket ettiği iddiasına karşı gelmekte (Ringeling, 2012: 8) kamu yönetiminin, siyasetin en azından siyasa yapımı sürecinin tüm aşamalarında var olduğunu belirtmektedir. Nitekim Waldo'ya göre, hükümet işlevlerinin "siyaset" ve "yönetim" olarak ikiye ayrılması demokrasinin ruhuna uymamaktadır. Uygun olan ise, ayrılmış kuvvetler arasında rekabet değil, tam tersine işbirliğidir. Dolayısıyla halkın seçtiği siyasetçilerin kaygılarını ve değerlerini, dolayısıyla seçmenlerin kaygı ve değerlerini paylaşmayan, apolitik ve tarafsız bir uzmanlar kadrosu yoluyla halkın taleplerinin karşılanması, demokrasinin ruhuna aykırıdır (Özer, 2014: 15).

Siyaset ve yönetimin birleştirilmesi yaklaşımı genel hatlarıyla irdelendiğinde görülen odur ki; bürokrasinin idari rolü olduğu kadar siyasi rolü de vardır, bürokratlar genel olarak yönetim ve siyaset yapma sürecinin dahili bir unsurudur. Bürokrat ve siyasetçi ilişkisi hiyerarşik olmaktan ziyade akılcı, tamamlayıcı, interaktif ve iç içe girmiş biçimdedir. Siyasetçi ve bürokratlar işbirliği içinde çalışmak durumundadır. Aralarındaki ilişki düşmanca değil, etkin ve verimli bir idareyi ve yönetişimi geliştirmek yönünde dayanışma içinde olmalıdır. (Eryılmaz, 2008: 94-96).

2.3. Tarafsız Bürokrasi

Siyaset ve yönetim ilişkilerinde üçüncü yaklaşım ise 20. yüzyılın sonlarında gündeme gelmesiyle diğer iki yaklaşıma göre çok daha yeni olarak nitelendirilebilecek depolitize devlet anlayışı çerçevesinde üst kurullar şeklinde bir yapılanma ile idarenin, siyasi müdahalelerden uzak olacak, rasyonelliği ve verimliliği esas alacak, yönetilenleri keyfilikten koruyacak objektif ve tarafsız davranacak bir karaktere büründürülmesi anlayışıdır. Dolayısıyla yönetişim perspektifinden bakıldığında karar verme ve düzenleme iktidarının belirli ölçülerde tarafsız kurullara (agencies) aktarılma yöntemidir (OECD, 2005: 4).

Bu amaçla siyasetçilerin bürokratların sınırlı sorumluluğundan faydalanarak yetkilerini herhangi bir biçimde kötüye kullanmaları ihtimaline karşı bir önlem olarak aynı zamanda idaredeki verimliliği ve etkinliği sağlamak için üst düzey bürokratlar yetkilendirilmek istenir (Durgun, 2002: 85). Nitekim siyasetin, bazı uzmanlık ve teknik alanlar ile ekonomi yönetiminde etkisinin azaltılması üst kurullar şeklinde örgütlenmiş tarafsız bir bürokrasiyi gerektirir. Bilgi ve uzmanlık gibi işlevsel avantajlara sahip üst kurulların çeşitli ülkelerde farklı zamanlarda ortaya çıkışları ve bir takım yapısal farklılıklara sahip olması doğal olup politik süreci öğrenme ve kurumsal uyarlanma gibi faktörler bunda etkili olmuştur. Diğer yandan devlet gelenekleri ve mevcut siyasal/kurumsal yapı da bu durumun dışında değildir (Thatcher, 2002: 136-137).

İdarenin tarafsızlığı, etkinliği ve verimliliği ihtiyacı ile siyasi temsil arasında bir denge kurmaya çalışan yaklaşım özellikle ABD yönetim sisteminin karakteristik örgüt modellerindedir. Modelin dünyaya yayılması da 1980'li yıllardan bu yana yapısal reformlar ile 1990'lı yıllarda ise Dünya Bankası ve IMF'in önerdiği düzenleyici reformlar eşliğinde gerçekleştirilmiştir (Güler, 2011: 324; Eryılmaz, 2008: 96). Ülkemizde de "Bağımsız İdari Otoriteler", "Düzenleyici ve Denetleyici Kurumlar" veya "Üst Kurullar" şeklinde isimlendirilen bu yapıların ülkeler arasında farklı uygulamaları olmakla birlikte bir takım ortak özellikleri barındırdığı görülmektedir. Buna göre üst kurullar yaşamın hassas alanları olarak nitelenen ekonomi, rekabet, enerji, bankacılık, finans, iletişim, insan hakları, gıda ve ilaç güvenliği gibi alan ve sektörlerde düzenleme ve denetim faaliyetlerinde bulunmakta, klasik idari yapılardan farklı olarak idari mali özerkliğe sahip olarak örgütlenmektedirler (Parlak ve Sobacı, 2008: 226).

Siyaset ve bürokrasi ilişkisine dair yukarıda kuramsal yaklaşımların uygulamada genelde sosyal bilimlerin özelde ise siyaset ve kamu yönetiminin doğasından kaynaklanan eksiklikleri barındırdığı muhakkaktır. Diğer taraftan siyaset ve bürokrasi ilişkilerinde tarafların sahip oldukları avantaj ve dezavantajların kullanılma biçimleri pratikte ilişkilerin seyrinde son derece etkili olmaktadır.

3. Siyaset ve Bürokrasinin Güç Kaynakları

Siyaset-bürokrasi ilişkileri konusunda kamu yönetimi literatüründe günümüze kadar türetilmiş olan yaklaşımlardan hangisi ele alınır alınmaz; ister dikotomi ister parçaların birleştirilmesi isterse de tarafsız bürokrasi modeli, siyaset ve bürokrasinin birbirini etkilediği bu süreçlerin hepsinde bir güç mücadelesinin var olduğu görülmektedir. Bu durum her karar alma biriminin karar alınmasının her düzeyinde çatışmalarla karşılaşması, alınan kararların etkilerinin bilinmemesinden kaynaklanacak riskler ve belirsizliklerden etkilenmesi gerçeğiyle yakından ilişkilidir. Dolayısıyla bu süreçte gerek siyasetin gerekse bürokrasinin çatışma ve belirsizlik alanlarını ortadan kaldırmaya yönelik tavır ve davranışlar geliştirmesi doğal bir refleks haline gelmiştir. Ancak söz konusu tavır ve davranışlar güç ve kontrolün kendinde olmasına ve özerk karar verme gücünü muhafaza etmeye dönük bir tarzda geliştirilmektedir.

3.1. Siyasetin Güç Kaynakları

Günümüz modern siyaset düşüncesinde gerek siyasetin çatışmacı ve uzlaşmacı yönünü vurgulayan "devlet yönetimi ve iktidar mücadelesi" anlamı gerekse de "güç ve değerlerin dağıtıldığı süreç" olarak görülmesi bu süreçte siyasi kurum ve aktörlerin belirli bir güç odağı olmalarının kaçınılmazlığını gözler önüne sermektedir

Bu süreçte siyasi kurumların özellikle yakın ilişkide bulunduğu ve demokratik ülkelerde denetimi ve gözetiminden de sorumlu kılındığı bürokrasiye karşı kendilerine avantaj sağlayan çeşitli güç kaynakları bulunmaktadır. Söz konusu güç kaynakları aşağıdaki gibi belirtilebilir (Peters, 2001: 234- 236).

Siyasi Kurumların Meşruiyeti: Meşruluk, siyasal alanda, iktidarın sağlanması ve elde tutulması bakımından en önemli faktörlerden birisini oluşturmaktadır. Bir siyasal sistemde, yönetilenler iktidarın meşruluğuna inandıkları ölçüde onun kararlarına kendiliklerinden uyma eğilimi gösterirler. Hatta bu kararlara uymayı gereklilik sayarlar (Kapani, 2009: 92). Dolayısıyla meşruluk kriteri yönetimi kolaylaştıran bir etki yaratmakta, kuvvet kullanımına başvurmayı gereksiz kılmaktadır. Diğer bir deyişle her ne kadar siyasi iktidarlar fiziki kuvvet kullanma tekeline sahip olsalar da bunu kullanmaktan kaçınmaları toplum nezdindeki meşruluklarını artıran bir etki yaratmaktadır (Öztekin, 2010: 33). Diğer taraftan meşruiyet yöneten yönetilen ilişkisinde her iki taraf açısından da önemlidir. Yönetimin istikrarlı ve süresiz olmasını kolaylaştırırken, yönetilenlerin rıza göstermeleri ve yönetimden taraf olmalarını sağlamaktadır (Arslan, 2016: 41).

Günümüz demokrasilerinde siyasal iktidarlar meşruluklarını anayasa ve yasalardan almaktadır. Özellikle demokratik rejimlerde seçimler siyasal iktidarın meşruiyetine önemli bir katkı yaparken bu katkıyı süreç içerisinde bir takım demokratik gereklerin de (muhalafet, siyasal katılma, ifade ve örgütlenme özgürlüğü vb.) bunu desteklediği bilinmektedir.

Bürokrasiyi denetleme ve kontrol etme yetkisinin siyasal aktörlerin elinde olduğu demokratik ülkelerde siyasal iktidarların meşruiyetini sağlayan unsur iktidarın bu yetkiyi anayasa ve yasalardan almasıdır (Eryılmaz, 2008: 105). Söz konusu yasallık her türlü işlemin hukuka uygunluğunun bir zorunluluk olduğu idarede, bürokratlarında tüm eylem ve işlemlerini bu kurala göre şekillendirmesini ve bürokrasinin bunu kabulünü gerektirmektedir.

Kaynakları Dağıtma Yetkisi: Siyasi kurumların bürokrasi karşısında kullanabileceği önemli güç kaynaklarından birisi de kaynakları dağıtma yetkisini elinde bulundurmasıdır. Nitekim “toplumdaki değerlerin otorite yoluyla dağıtım ve paylaşım süreci” olarak da tanımlanan (Easton, 1999: 129) siyaset süreci siyasetçilerin bu dağıtımda söz sahibi olmalarını ifade etmektedir.

Söz konusu kaynakların kamu bürokrasilerini ilgilendiren yönünün özellikle kurum bütçelerini ve yetkilerini artırma istekleri temelinde şekillendiği söylenebilir. Kamu kurumlarının para, yetki, personel, araç ve gereç vb talep ve ihtiyaçları karşısında bu taleplerin karşılanmasında karar mercii olması bakımından siyasi kurumlar önemli bir avantaja sahiptirler. Bunun dışında bürok-

ratları atama, görevden alma ya da görev değişikliği konusunda sahip olduğu yetkinin siyasi kurumlara önemli avantajlar sağladığı görülmektedir.

Temsil Yeteneği: Büyük bir halk desteğiyle iktidara gelen ve yasama organında önemli çoğunluğa sahip olan bir siyasi iktidar söz konusu temsil yeteneğinin etkisiyle hükümet politikalarının uygulanması konusunda bürokrasi üzerinde daha etkin ve belirleyici olma imkânını elde etmektedir.

Böylesi durumlarda siyasetçilerin elinde daha etkin ve uzun süreli etkileri olan önemli bir avantaj ise temsil gücünün büyüklüğüne de bağlı olarak yeni bir politika oluşturma yanında -mevcut uygulamalarda gerekli gördüğü değişiklikleri yasal düzenlemelerle (yönetmelik, kanun ya da KHK) ya da anayasa değişiklikleriyle yapabilme hakkının olmasıdır. Ancak siyasi iktidarlara bu hakkı tek başlarına iktidar olduklarında dolayısıyla geniş bir temsil gücüne sahip olduklarında daha rahat kullanabilmektedir.

Siyasi iktidarlara seçimlerde aldıkları yüksek oy oranları güçlü bir siyasi temsile sahip olduklarının bir göstergesi olarak nitelendirilmekte, temsil kabiliyetindeki genişleme daha güçlü, istikrarlı ve bürokrasi üzerinde muktedir olabilmek konusunda siyaset kurumunun elini güçlendirmektedir.

3.2. Bürokrasinin Güç Kaynakları

Yönetim literatüründe, siyaset ve bürokrasi arasındaki güç dengesi/dengesizliği söz konusu kurumların performanslarını önemli ölçüde etkilediği belirtilmektedir. Bu süreçte bürokrasinin başlıca güç kaynakları ise şu şekilde belirtilebilir (Peters, 2001: 234- 236).

Bilgi ve Uzmanlık: Bürokrasilerin sahip oldukları en önemli güç kaynaklarından birisi "bilgi" ve "uzmanlık"tır. Hükümetler alacakları kararlar ve yapacakları icraatlar için öncelikli olarak bir takım bilgilere ihtiyaç duymaktadır. İhtiyaç duyulan bu bilgiler ise bürokrasinin elinde toplanmakta/yoğunlaşmakta dolayısıyla bürokrasi tarafından sağlanmaktadır. Çünkü bürokrasiler bilgiyi toplayan, arşivleyen, istatistikler ve raporlar oluşturan, bunları işleyen ve yorumlayan örgütlerdir. Bilgiye sahip, işlenmesi ve yorumlanması konusunda son derece uzman olan bu yapı, hükümeti manipüle ederek yanlış politikalar üretilmesini dolayısıyla hükümetin kamuoyu ve seçmen nazarında zor durumlarda kalmasını ya da kararların kendi istediği tarzda çıkarılmasını sağlayabilecek potansiyele sahiptir. Şüphesiz, bunun, bürokratların mutlaka kasıtlı olarak manipüle edici veya açıkça siyasi oldukları anlamına gelmesi gerekmez. Bu yalnızca, onların -bilinçli ya da bilinçsiz- tercihlerinin siyasi müzakereyi önemli ölçüde belirlediğini ve böylece alınan kararların muhtevasını etkilediğine işaret eder (Heywood, 2006: 523). Kaldı ki, Türk siyasi tarihinde bürokrasilerin sahip oldukları bu potansiyeli zaman zaman olumsuz tarzda kullandıkları, eksik ya

da yanıltıcı bilgilerle siyasal süreci sabote etme ya da istedikleri tarzda yönlendirme biçiminde bir tutum içerisine girdikleri görülmüştür.

Karar Verme İktidarı: Bürokrasilerin elindeki güç kaynaklarından bir diğeri “karar verme iktidarı”dır. Her ne kadar karar verme iktidarının siyasette bulunduğu kabul edilse de günümüz bürokrasileri “hızlı karar alabilme” yetenekleri ile zaman zaman siyasetçilerin dahi tercih ettiği, (özellikle siyasal iktidarın) yasama organlarına kıyasla daha etkin bir model gibi görünmektedir. Bürokrasiye söz konusu etkinliği sağlayan hızlı karar alabilme yeteneğidir. Çünkü yasama ile kıyaslandığında bürokrasinin, yasamada yer alan; tasarı ve tekliflerin meclis başkanlığına sunulması, başkanlığın ilgili metni meclis komisyonlarına sevki, komisyonlarda metnin görüşülmesi için geçen süreler, komisyondan gelen metnin genel kurul gündemine alınmayı beklemesi, genel kurulun yasama faaliyetinde bulunabilmesi için gereken toplantı yeter sayısının sağlanması, özgürce tartışmanın esas olduğu genel kurul görüşmeleri, metnin ve maddelerin oylanması, oylamalarda karar yeter sayısının sağlanması gibi birçok prosedürden arı olduğu görülmektedir.

Uygulamaya bakıldığında siyasal iktidarların kanun hükmünde kararname, tüzük ve yönetmelikler yoluyla hızlı karar alabilme mekanizmalarını yoğun ve etkili bir biçimde kullandıkları görülmektedir.

Kurum İdeolojisi: Bürokrasiler zaman içerisinde özellikle görev alanlarında bir takım kurumsal anlayışlar, iş yapma biçimleri, program ve yaklaşımlar oluştururlar. Bu ideolojiler bir parti programındaki kadar açık olmasa da çoğu zaman hükümetlerin ne yapıp yapmaması gerektiği konusunda çok gelişmiş fikirleri içerebilmektedir (Eryılmaz, 2008: 99).

Peters, kurum ideolojilerini “yumuşak” ve “sert” ideolojiler olmak üzere ikiye ayırır. Daha çok içe dönük, kurum ideolojisini korumacı bir yapıya işaret eden yumuşak kurum ideolojisine örnek olması açısından Peters, İngiltere’de, Dışişleri Bakanlığı’nın uzun zamandır Ortadoğu’da Arap yanlısı politikalar gütmemesini, Eğitim Bakanlığının ise eğitim alanında özel sektörün alanını genişletmek isteyen Muhafazakâr bakanlar görevdeyken bile, bakanın aksine kamu sektörünün gelişmesi yönündeki politikalara taraftar olmasını gösterir (Peters, 2001: 222).

Kurumun daha aktif bir çalışma içerisinde olması, yalnızca kurum ideolojisini korumakla kalmayıp kendi ideolojilerini kendisi dışındaki yapılara empoze etme, uzman bürokratları vasıtasıyla daha iyi siyasalar üreterek çevresini şekillendirecek politikalara yer verildiği sert kurum ideolojisine örnek olarak Birleşmiş Milletler, Uluslararası Çalışma Örgütü ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların çalışmaları gösterilebilir. Söz konusu kuruluşlar çeşitli

alanlarda ürettikleri politikalarla üst düzeyde hükümetleri ne yapmaları gerektiği konusunda etkilemekte ve benzer şekilde çeşitli fikirlerin empoze edilmesi ve yayılması/taşınması konusunda kamu bürokrasilerini hedeflemektedir (Peters, 2001: 223).

Türkiye'de ise sert kurum ideolojisine örnek olarak, kurulduğu 1960 yılından müsteşarlık yapısı kaldırılarak Kalkınma Bakanlığı içerisinde eritildiği 2011 yılına kadar güçlü bir bürokratik misyonu temsil eden, geliştirdiği kurumsal ideoloji ve sahip olduğu güç kaynaklarıyla siyaset kurumunu etkilemiş olan DPT iyi bir örnek oluşturmaktadır.

Kalıcı ve İstikrarlı Yapı: Siyasiler seçimlerle değişmekte ya da büyük ölçüde yenilenmektedirler ancak ülke hükümete kaldığı zamanlarda bile kamu hizmetlerinde süreklilik esası gereği bürokrasiler işlerini yapmaya devam etmektedir. Bürokrasilerin işlerini bilen sürekli ve profesyonel kamu görevlilerinden oluşması yönetimin ve kamu hizmetlerinin istikrarının da önemli ölçüde güvencesidir. Bu durum yönetim alanında siyasilerin geçici bürokratların ise daimi olduğu algısı ortaya çıkarmakta ve bu algı son derece önemli sonuçları da beraberinde getirmektedir. Örneğin, siyasiler iktidarda oldukları zaman diliminin kısıtlılığı düşüncesiyle kısa zamanda çok şey yapmak, aldıkları kamu politikası kararlarının sonuçlarını bir an evvel görmek istemelerine rağmen uygulayıcı olarak bürokrasilerin bu konuda o kadar da aceleci olmadıkları hatta sürecin olabildiğince yavaş yürümesi ve zamana yayılmasından yana bir anlayış geliştirdikleri görülmektedir. Bu durumu iyi bilen bürokratlar zaman zaman siyasetçiler tarafından alınan bir takım kararların uzun ömürlü olmayacağını, çoğu kez hükümet ya da bakan değişikliklerinde ilgili politikanın da değişeceğini bildiklerinden mevcut politikanın uygulanması konusunda yerli katkıyı sağlamayabileceklerdir.

Diğer taraftan 1990'lı yıllarda İngiltere'de memurlarla yapılan geniş çaplı bir araştırma bürokrasinin, bakanlara, tam, doğru ve cesur politika tavsiyeleri götürmek yerine onların duymak istediklerini götürmek doğrultusunda yeniden bir rol tanımlama eğiliminde olduklarını göstermiştir (de Guy, 2002: 188).

Bürokrasilerin sahip olduğu tüm bu niteliklerin geçmişten günümüze artarak ve zaman içerisinde tecrübeyle şekillenerek gelmiş olması, onların bu yöntemleri bir anlamda özümsemiş olmasını sağlamakta dolayısıyla gücünü aldığı temellerin sağlamlığı açısından bürokrasilere ayrı bir güç katmaktadır.

4. KAMU YÖNETİMİ REFORMLARI VE BÜROKRATİK ETKİLERİ

Bürokratların geçmişin birikimiyle oluşan belirli bir siyasanın düzenlediği alanla ilgili değerler ve çıkarlara bağlılıkları, değişim ve dönüşümü hedefleyen siyasal iktidarların ciddi zorluklarla karşılaşmasına neden olabilmektedir. Si-

yasi liderliğin öncelikleriyle bürokrasinin beklentilerinin uyuşmadığı durumlarda bürokrasinin politik karar vericilere karşı direnç gösterdiği sıkça görülen bir durumdur. Bürokrasilerin doğasında var olan ve statüko kelimesiyle ifade edilen “mevcut durumu sürdürme, değişime ve dönüşüme direnç gösterme” olgusu, özellikle değişim, dönüşüm ve reform vaatleriyle iş başına gelen siyasi iktidarları başarısız kılacak derecede büyük riskler içermektedir.

Türkiye’de, temelleri 1980’li yıllarda Özal dönemiyle atılan liberal ekonomi modeli ve 2000’li yıllarda küresel dünyaya entegrasyon fikrinin güçlenmesi değişimin aksayan ayağı olan devletin ve kamu bürokrasisinin dönüşümünü yeniden ve eskisinden daha güçlü bir şekilde gündeme getirmiştir. Bu süreçte 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz, yalnızca ekonomik bir kriz olarak değil toplumun, politik sistemin meşruiyetinden kuşku duyması sonucunu içeren bir siyasal kriz, meşruiyet krizi olarak yaşanmıştır. Bu yaşananlar 58. ve 59. AK Parti hükümetlerinin politika hedefleri arasına devlet ve politik sisteme karşı gelişen bir krizin aşılmasını da eklemiş, devletin özelleştirmeler ve yerel geniş yetkiler aktararak küçültülmesini öngören yeni bir kamu yönetimi sistemi modelini gündeme getirmiştir (Yılmaz, 2007: 237).

Bu amaçla 2003 yılında “değişimin yönetimi için yönetimin değişimi” sloganıyla yola çıkan AK Parti iktidarı kamu yönetiminde görülen stratejik yetersizlik, düşük performans, mali kaynakların zayıflığı ve güven bunalımı sorununu özelleştirme, sivil toplumu güçlendirme ve yerelleşme yoluyla aşmaya yönelik somut adımlar atmaya başlamıştır. Bu süreçte yönetim paradigmasındaki değişimle birlikte geleneksel kamu yönetiminin weberyen bürokrasiye ve kamu örgütlerinin hakimiyetine dayanan yapısının yeni kamu yönetimi anlayışının etkisinde yerini yeni değerlere bıraktığı görülmüştür.

Bu yeni anlayışta, etkin, etkili, vatandaş odaklı, hesap verebilen, katılımcı, saydam ve yönetim modelini önceleyen olabildiğince yerel bir yönetim anlayışının kamu yönetimi reformları için temel ilke ve değerler olarak ön plana çıktığı görülmüştür.

4.1. Özelleştirme Politikası

Türkiye 2000’li yıllara çokta iyi olmayan ekonomik göstergelerinin 2001 krizi ile iyice kötüleştiği, ekonominin adeta dip yaptığı bir başlangıç yapmış, 2002 seçimlerini kazanarak iktidara gelen AK Parti seçim bildirgeleri ve hükümet programında ekonomik istikrarın ve güven ortamının sağlanmasının öncelikli konu olduğunu vurgulamıştır (58. Hükümet Programı, 2002).

Türkiye’nin ekonomik kalkınmasının özel sektör öncülüğünde gerçekleştirilmesinin öngörüldüğü bu dönemde uygulanacak “Minimal devlet maksimum piyasa” olarak sloganlaştırılan liberal ekonomi politikalarının bürokrasi ve

bürokratlar üzerinde önemli bir baskı unsuru olduğu görülmektedir. Bu baskı ülke ekonomilerinin son 20-30 yılda küresel ekonomilerle entegrasyonunu zorunlu kılan paradigmanın ve bu paradigmanın araçları olan yeni kamu işletmeciliği, yerelleşme, demokratikleşme, şeffaflık, hesap verebilirlik ve katılım gibi ajanları yoluyla bürokrasi üzerinde etkili şekilde hissedilmektedir.

Kamu bürokrasilerinin değişim ve dönüşüm sürecine girdiği bu dönemde liberal ekonomi politikasının önemli ayaklarından birisi olan özelleştirme programı ve uygulamalarının etkili bir denetim yöntemi olarak da ön plana çıktığı görülmektedir (Eryılmaz, 2008: 224). Nitekim özelleştirme, kamu kesiminin sorumluluk sürecinin kontrolünün, idarenin desteklenmesinin ve etkinliğinin arttırılmasının olanaklarını ortaya koyar (Bailey, 1987: 138).

AK Parti'nin özelleştirme politikalarından önce 1986-2003 yıllarını kapsayan sürede gerçekleşen özelleştirmelerin satış tutarı 8,24 milyar \$ iken bu politikaların uygulanmaya başlanmasıyla yalnızca 2005 yılında gerçekleşen özelleştirme satış tutarının 8,22 milyar \$ ile geçmiş 17 yılda gerçekleşen satış tutarını yakaladığı görülmektedir. 2004-2013 yılları arasında gerçekleştirilen özelleştirmelerin satış tutarı ise toplam 50,341 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.

Çeşitli çevrelerce özelleştirme politikaları konusunda çeşitli tartışmalar yapılsa da günümüzde bürokrasilerin, özelleştirme uygulamaları karşısında önemli oranda güç kaybına uğradıkları genel kabul görmektedir.

4.2. Demokrasiyi Geliştirmeye Yönelik Reformlar

2000'li yıllar, demokrasinin tüm kurum ve kurallarıyla işlemesi ve ideal anlamıyla uygulanabilmesi için farklı toplum kesimlerinin büyük bir mücadele ortaya koyduğu bir dönemi ifade etmektedir.

Demokratikleşme sürecinin temel hak ve özgürlüklerin güvence altına alınması, devletin sınırlandırılması ve müdahalesinin azaltılmasına yönelik doğası bu süreçte bürokratik mekanizmalar üzerinde önemli bir baskı unsuru olarak ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de son on yılda demokratikleşme yönünde önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Bu süreçte demokratikleşmeyle doğrudan ilgili olması açısından insan haklarını geliştirme ve korumaya yönelik reformlar önem arz etmiştir (Sözen, 2011: 138-145; Anayurt, 2007: 245-277).

Demokrasinin pekişmesi, insan hakları ve temel özgürlüklerin korunup gelişmesi ile yakından ilgilidir. Bu çerçevede 2001, 2004 ve 2010 Anayasa değişiklikleri başta olmak üzere insan haklarını doğrudan ilgilendiren birçok alanda kapsamlı anayasal ve yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bunların en başında da kamu yönetimi içinde insan haklarını geliştirme ve koruma amaçlı yeni kurumsal mekanizmaların oluşturulması gelmektedir. Başbakanlık İnsan Hakları Başkanlığı ile il ve ilçe insan hakları kurullarının kurulması bu konuda

gerçekleştirilmiş somut düzenlemelerdir. Ayrıca ilgili kamu kurum ve kuruluşları bünyesinde de insan hakları birimleri oluşturulmuştur. Diğer taraftan demokratikleşme adımları olarak;

- 1987’de uygulamaya konulan OHAL’in 2002’de kaldırılması
- 1983 yılında kurulan DGM’lerin kapatılması
- Sivillerin askeri mahkemelerde yargılanması uygulamalarına son verilerek askerlerin askeri suçlar dışında sivil mahkemelerde yargılanması
- Bireylere, insan hakları ihlalleri dolayısıyla Anayasa Mahkemesine bireysel başvuruda bulunma hakkı getirilmesi
- Milli gün ve bayramların kutlanması törenlerinin formatı değiştirilerek törenlerin sivilleştirilmesi ve halka mal edilmesi sağlanmaya çalışılmıştır.
- “Denetimli serbestlik” düzenlemesi ile basit suçlardan dolayı cezaevinde olan hükümlülerin cezalarını dışarıda çekebilmesine imkan sağlanmıştır.
- İnsan hakları ihlallerini önlemek üzere Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesini referans alan özel eylem planının yürürlüğe konulması

şeklindeki düzenlemeler bu konuda atılmış önemli adımlar olarak gösterilebilir. Demokratikleşmeyi sağlayarak hak ve özgürlükleri geliştiren reformlar bürokrasilerin denetimini sağlamada son derece etkili düzenlemelerdir. Nitekim süreç içerisinde özellikle haklarını koruyan ve gözetilen bilinçli bir toplumun oluşturulması ve hak arama mekanizmalarının sisteme eklenmesi geri dönülemez bir biçimde bürokrasinin sivil toplumun denetime açılmasını sağlamaktadır.

4.3. Yönetime Katılımı Sağlamaya Yönelik Reformlar

Herhangi bir toplumda oy verme ve seçimlere katılma önemli unsurlarsa da, demokratik yaşama katılmak çok daha fazla değer ifade etmektedir. Bu nedenle kararlara katılım ve daha iyi bir toplum kurmaya destek verme amaçlı eylem ve faaliyetler hak, araç, hareket alanı ve fırsatlara sahip olmayı gerektirmektedir (Toprak, 2010: 41).Türkiye’de demokratikleşme sürecine paralel olarak yönetime ve karar alma süreçlerine katılımı sağlamaya yönelik uygulamaların arttığı ve çeşitlendiği bir süreç yaşanmaktadır. Bu süreçte dikkat çeken uygulamalar aşağıdaki gibi belirtilebilir.

- 5393 sayılı Belediye Kanunu ile kurulması öngörülen kent konseyleri uygulaması.
- İlgili kanunlarında il özel idareleri ve belediyelerin çeşitli alanlarda

dayanışma ve katılımı sağlamak, hizmetlerde etkinlik, tasarruf ve verimliliği artırmak amacıyla gönüllü kişilerin katılımına yönelik programlar uygulayabilmesi.

- Kamu kesimi, özel sektör ve STK'lar arasında işbirliğini geliştirmeye yönelik olarak bölgesel düzeyde Kalkınma Ajanslarının kurulması.
- Bu kapsamda bir diğer katılım mekanizması da çevre ile ilgilidir. 2008 tarihli Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED) Yönetmeliği ile çevresel etki değerlendirme sürecinde ilgili halkı yatırım hakkında bilgilendirmek, projeye ilişkin görüş ve önerilerini almak üzere proje sahibi tarafından projenin gerçekleştirileceği yerde halkın katılımı toplantısı düzenlenmesi.

Yukarıda belirtilen, katılım boyutunda somutlaşmış uygulamalar son derece değerli görülmeyle birlikte sürecin, demokrasinin ve özgürlüklerin geliştirilmesine dönük politikalarla desteklenerek kamu bürokrasisini daha fazla etkilemesi sağlanmaya çalışılmalıdır.

4.4. "İyi Yönetişimi" Sağlamaya Yönelik Reformlar

Türkiye, 2000'li yıllarda iç ve dış dinamiklerin etkisiyle siyasal, sosyal, ekonomik ve yönetsel alanlarda yoğun bir değişim sürecine girmiştir. Bu süreç özellikle kamu yönetimi açısından değerlendirildiğinde bürokratik kültürden vatandaş odaklı hizmet kültürüne geçişi sağlamaya dönük reform çabalarının giderek yoğunlaştığı görülmektedir. Söz konusu çabalar yönetimde süregelen gizlilik ve kapalılığın aşılmasına ve şeffaf yönetimin sağlanmasına yönelik olarak Bilgi Edinme Kanunu, önemli bir halkla ilişkiler uygulaması olarak BİMER uygulaması, hesap verebilirliği sağlamaya yönelik 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, kamu yönetiminin ve bürokrasinin denetiminde çağdaş bir yöntem olarak Kamu Görevlileri Etik Kurulu ile Kamu Denetçiliği Kurumu şeklinde somutlaşmaktadır.

4.4.1. Şeffaf Yönetim ve Bilgi Edinme Hakkı

Türk kamu yönetimi uzun yıllar gizliliğe ve kapalılığa önem veren bir karaktere sahip olmuştur. Yönetimin bilgi paylaşmamaya yönelik bu tutumunun kurumsallaşmasında yönetilenlerle ilişkisindeki baskın rolünün zaafiyete uğrayacağı endişesi belirleyici olmuştur (Şengül, 2009: 3; Şengül, 2007: 218; Eken, 2005: 95-96).⁶ Ancak 2000'li yıllarda yönetim kademesinin tüm aşamalarında kendini göstermeye başlayan şeffaflık düşüncesi kamu yönetiminin bu olumsuz karakterinin değişmesini gerektirmiştir. Bu değişimin sağlanmasında bilgi edinme hakkının yasalarla güvence altına alınması önemli bir aşamayı oluşturmaktadır.

⁶ Eken, öteden beri kamu yöneticilerinde topluma bilgi vermenin, yönetim sürecini toplumsal aktörlere açmanın gereksiz ve anlamsız olduğuna dair bir düşüncenin hâkim olduğunu belirtir.

Geniş anlamda yönetimin elinde bulundurduğu her türlü bilgi, belge ve verilere ulaşabilmeyi ifade eden (Eken, 2005: 64) Bilgi Edinme Hakkı, bireylere daha yakın bir yönetimi, halkın denetimine açıklığı, şeffaflığı sağlama işlevlerinin yanı sıra halkın devlete karşı duyduğu güveni artırarak bireyleri kamu yönetimi karşısında güçlendiren temel unsurlardan biridir (Köseoğlu, 2009: 224). Kullanılan bu hak sayesinde hem halkın devleti denetimi kolaylaşmakta hem de devletin demokratik karakteri güçlenmektedir. Diğer taraftan vatandaşların yönetimin icraatlarından haberdar olmalarının katılımın sağlanmasına ilişkin temel şartlardan olduğu dikkate alındığında yönetimin vatandaşları bilgilendirmesinin bir görev, vatandaşların bilgi sahibi olmasının da bir hak olduğu kabul edilmektedir (Öner ve Yıldırım, 2007: 363).

Demokratik ve şeffaf yönetimin gereği olan eşitlik, tarafsızlık ve açıklık ilkelere uygun olarak kişilerin bilgi edinme hakkını kullanmalarına ilişkin esas ve usulleri düzenlemek amacıyla yürürlüğe giren 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ile bir yandan yönetimde şeffaflığın sağlanması suretiyle devletin demokratik karakterini güçlendirmesi diğer yandan da temel hak ve özgürlüklerin kullanımında ileri bir adım oluşturması amaçlanmıştır

Nitekim 2005 yılında yapılan bir araştırmada kısa bir süre önce yürürlüğe girmesine rağmen vatandaşların Bilgi Edinme Kanununa uygun olarak kamu kurumlarından örneğin sicil dosyaları talep ettiği, ihale bilgilerini sorguladığı, atamalar ve soruşturmalara ilişkin çeşitli bilgi ve belgeleri istediği tespit edilmiştir (Köseoğlu, Yurttaş ve Selek, 2005: 162). Bu durum vatandaşların uygun mekanizmalar tesis edildiğinde sahip oldukları hakları kullanmaktan kaçınmayacak şekilde bilinçlendiklerini göstermesi açısından önemlidir.

Bilgi toplumu olma yolunda 2006-2010 yıllarını kapsayan Bilgi Toplumu Stratejisi ve bu kapsamda geliştirilen Eylem Planı ile 2003 yılında 58 ve 59. Hükümet Acil Eylem Planı'nda yer alan "e-Dönüşüm Türkiye Projesi" ve bu proje kapsamında 2004 ve 2005 yıllarında uygulanan eylem planları çok daha ileri bir aşamaya taşınmıştır.

Süreç içerisinde görülmüştür ki vatandaşlar kamu yönetiminin ve sürekli yüz yüze kaldıkları bürokrasinin işleyişiyle geçmişe nazaran daha fazla ilgilenmeye ve demokratik haklarını kullanabilme açısından sürece daha fazla müdahil olma imkân ve bilincine sahip olmaya başlamışlardır. Bu resim demokratik bir toplumun oluşmasında önemli olan, haklarını bilen, sorgulayan, hesap soran ve denetleyen, katılımıyla sürece yön veren bilinçli kesimlerin etkinliğinin arttığını göstermektedir. Bugün geline nokta vatandaşların bilgi edinme hakkından yararlanmada tüm mekanizmaları alabildiğine kullandıkları görülmektedir. Kamu bürokrasisinin ise her yıl yapılan milyonlarca bilgi edinme başvurusunun iş yükünü hafifletmenin idari eylem ve işlemlerde başından iti-

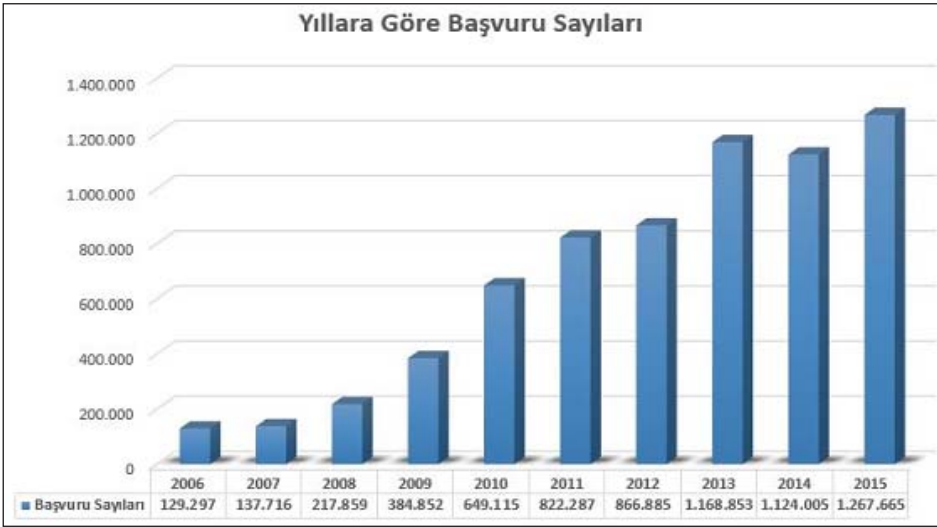
baren açık, şeffaf ve hesap verebilir olmaktan geçtiğini idrak etmeye başladığı düşünülmektedir.

4.4.2. Önemli Bir Halkla İlişkiler Uygulaması: BİMER

Türkiye'de uzun yıllar kamu kurum ve kuruluşlarınca göz ardı edilen halkla ilişkiler politikaları 2000'li yıllarla birlikte değişmeye başlamıştır. Bu değişim sürecinde 2006 yılında faaliyete geçen ve kamu hizmetlerinin etkin ve verimli şekilde sunulmasını sağlamada etkin bir halkla ilişkiler uygulaması olan Başbakanlık İletişim Merkezi (BİMER) önemli bir yere sahiptir.

Bilişim ve iletişim teknolojileri kullanılarak hayata geçirilen bir halkla ilişkiler uygulaması olan BİMER'e, Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ve Dilekçe Hakkının Kullanılmasına Dair Kanun kapsamındaki her türlü istek, şikâyet, ihbar, görüş ve öneri her türlü iletişim kanalları kullanılarak yapılabilmektedir. Vatandaşların her türlü istek, şikâyet, ihbar, görüş ve önerilerini içeren başvuruları BİMER koordinatörleri tarafından incelenerek değerlendirilmekte, gereği yapılarak sonucundan müracaat sahibine bilgi verilmek üzere ilgili bakanlık, valilik, kamu kurum ve kuruluşlarına iletilmektedir.

Tablo 1. BİMER Kapsamında Alınan Başvurularla İlgili İşlem Sayıları



Kaynak: Başbakanlık İletişim Merkezi (2016)

Tablo 1'de görüleceği üzere 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu, 3071 sayılı Dilekçe Hakkının Kullanılmasına Dair Kanun ve 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunlar kapsamında 2015 yılında vatandaşlarca yapılan müracaatların sayısı 1.267.665'e ulaşmıştır. BİMER'in faaliyete geçtiği 2006 yılında 129.297 olan yıllık başvuru sayısı göz önüne alındığında vatandaşın hak arama mücadelesin-

de başvuru olanaklarının yaygınlığı (mektup, faks, telefon, internet, şahsen) ve hizmetin ulaşılabilirliği ile başvuruların cevaplandırılması ve yönlendirilmesinde sistemin etkinliği sebebiyle BİMER'i tercih eder hale geldiği anlaşılmaktadır.

Bugün gelinen noktada BİMER uygulamasının şikayet mekanizmaları arasında vatandaşın en kolay ulaştığı ve başvurusuna karşılık bulabildiği uygulama olması, uygulamanın, hesap verebilme, verimli ve etkin çalışma konusunda bürokrasi üzerinde ciddi bir etki yaratmasına neden olmaktadır. Diğer taraftan şikayet ve ihbarların hızlı bir şekilde kayıt altına alınıp gereği için ilgili kurumlara aktarılması, şikayet edilen kurumu, konu hakkında araştırma, inceleme ve gerekirse soruşturma yapma, sonucundan bilgi verme yükümlülüğü altına sokması kamu bürokrasisi üzerinde işlerin düzgün yürümesi açısından zorlayıcı bir etki yaratmaktadır.

4.4.3. Hesap Verme Sorumluluğu

Kamu yönetiminde yaşanan dönüşümün sonucu olarak geleneksel kamu yönetiminde var olan kamu yöneticilerinin yalnızca siyasilere karşı sorumlu oldukları ve halka/seçmene yalnızca siyasetçilerin hesap verdiği anlayış değişmiş, şeffaflık ve hesap verebilirlik anlayışının gereği olarak kamu çalışanlarının halka/müşterilere karşı da sorumlu olması gereği ön plana çıkmıştır (Eken, 2005: 39). Tüm örgütler için büyük önem taşıyan hesap verebilirlik anlayışı özellikle kamu örgütleri açısından bakıldığında kamusal yetkilerin yanlış kullanımının ve suistimalinin kontrol altına alınmasını, kamusal kaynakların hukuka ve kamusal değerlere uygun olarak kullanımının güvenceye bağlanmasını ifade etmektedir (Balci, 2003: 117).

Türk kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verebilir bir yapıya kavuşması yolunda atılan önemli bir adım olan 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu kullandığı dil, dayandığı felsefe, önelediği konular, yaptığı vurgular ve yaklaşımlar bakımından oldukça farklı bir yapıdadır. Nitekim kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli kullanımı, performans denetimi, stratejik planlama, hesap verebilirlik ve mali saydamlık gibi konulara odaklanması bu farklılığı gözler önüne sermektedir (Al, 2007: 3).

Amacı, kalkınma planları ve programlarında yer alan politika ve hedefler doğrultusunda kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli bir şekilde elde edilmesi ve kullanılmasını, hesap verebilirliği ve malî saydamlığı sağlamak üzere kamu malî yönetiminin yapısını ve işleyişini, kamu bütçelerinin hazırlanmasını ve uygulanmasını, tüm malî işlemlerin muhasebeleştirilmesini, raporlanmasını ve malî kontrolünü düzenlemek olan 5018 sayılı Kanun, Türk kamu yönetiminde hesap verebilirlik, mali saydamlık, kamu mali yönetiminin yeniden dizaynı, bütçeleme anlayışı ve sürecinin değişmesi (çok yıllık bütçe-

leme ve performans esaslı bütçeleme), mali disiplin, harcama sürecinin değişmesi, iç kontrol ve dış denetim gibi yeni kavramların yerleşmesinde etkin bir rol oynamaktadır. Kanunla, harcama sürecinde görev alan aktörler, farklı görev ve fonksiyonlarla yeniden belirlenmiş, eski kanundaki (1050 sayılı) harcama öncesi kontroller kaldırılarak kamu idarelerinin bu alandaki inisiyatifleri artırılmıştır.

4.4.4. Etik Yönetime Doğru: Kamu Görevlileri Etik Kurulu

Yaklaşık yarım asırdır tüm dünyada yaygın olarak görülen yönetsel yolsuzluk, kirlilik, skandal ve yozlaşmalar devlet ve siyaset kurumunun yanında ekonomik gelişme ve toplumsal huzuru çürütmeye başlamış, sonuçta kamuoyunda siyasal sisteme, süreç ve ilişkilere yönelik belirgin bir güvensizliğin doğmasına yol açmıştır (Nohutçu, 2004: 389). Bir yandan bu olumsuzluklar yaşanırken diğer yandan ABD, İngiltere ve Avustralya gibi ülkelerde kamu yönetimleri alanında bir "etik çağı"nın başladığı görülmektedir.

1990'lara değin etik davranış standartlarının oluşturulmaya çalışıldığı bir dönem yaşanırken bu tarihten sonra etik konusu özellikle uluslararası kuruluşların ve birliklerin (BM, Dünya Bankası, AB, Avrupa Konseyi, OECD) öncülüğünde küresel bir mesele olarak ele alınmaya başlanmıştır (Demirci, 2007: 200). Söz konusu uluslararası kuruluşlar bir dizi etik davranış kodları, kurumları ve mekanizmaları oluşturmaya başlamış, Birleşmiş Milletler 1996 yılında Yolsuzluğa Karşı Eylem Planı çerçevesinde Kamu Görevlileri Etik Kuralları konusunda üye ülkelere tavsiye kararı yayınlamıştır (Eryılmaz, 2008: 246).

Türkiye'de özellikle 1980'lerden itibaren artarak yaşanmaya başlanan etik krizi, etik olmayan davranışın bir türü olan yolsuzluk bağlamında başta bankacılık, finans, enerji ve bayındırlık gibi alanlarda olmak üzere siyasal- bürokratik yolsuzluklara ve buna bağlı krizlerin yaşanmasına neden olmuş hatta en son 2001 yılında siyasetin tetiklediği ekonomik kriz kamuoyu nezdinde söz konusu kurumların ciddi güven kaybına uğramalarına yol açmıştır.

2000'li yıllarda gerek "ekonomik istikrar programı" çerçevesinde küresel finansal aktörlerin gerekse AB'ye üyelik süreci çerçevesinde AB'in baskıları Türk hükümetlerini uzun zamandan beri kamuoyunun gündeminde olan bir dizi hukuki, siyasal ve ekonomik reformları gerçekleştirme konusunda teşvik etmiş, AB'nin önemle üzerinde durduğu "etik bir kamu yönetimi sisteminin oluşturulması"⁷ ve "yolsuzlukların önlenmesi" hususları ön plana çıkmıştır.

2002 yılından itibaren Türkiye'de etik altyapının kurulması yolunda mevzuata yönelik önemli çalışmalar arasında özellikle 2004 yılında "Kamu Görevlileri

⁷ Bu bağlamda gündeme gelen yönetsel etik ya da kamu hizmeti etiği, yönetsel kurum ve kuruluşların her türlü eylem ve işlemlerinde hem önlenmesi gereken istenmeyen davranış biçimleri, hem de teşvik edilen olumlu davranış içeren bir dizi ilke ve standartlardan oluşmaktadır (Nohutçu, 2004: 393).

Etik Kurulu'nun (KGEK) kurulmasıdır. Kurul kamu görevlilerinin uymaları gereken saydamlık, tarafsızlık, dürüstlük, hesap verebilirlik, kamu yararını gözetme gibi etik davranış ilkelerini belirlemek ve uygulamayı gözetmek üzere görevlendirilmiştir. Böylece, kamu yönetiminde ortaya konulan şeffaflaşma çabalarını, kamu çalışanlarının tutum ve davranışlarını yönetmek adına yeni bir çerçeve daha oluşturulmuştur. Elbette ki Etik Kurulu'nun meselelere tek başına çözüm üretmesi beklenmemektedir. Ancak, böyle bir sürece girilmiş olması ve bu tür mekanizmaların sürece eklenmesi kamuoyunda farkındalık oluşturmak ve algıları değiştirmek adına önemli bir değer taşımaktadır.

Kurum, kamuda etik kültürün yerleştirilmesi amacıyla kamu kurum ve kuruluşlarına yönelik eğitimler ve proje çalışmaları yapmakta, etik davranış ilkelerinin ihlal edildiği iddiasıyla re'sen veya yapılacak başvurular üzerine gerekli inceleme ve araştırmayı yaparak sonucu ilgili makamlara bildirmektedir. Yıllar itibariyle Kurula yapılan başvuru sayısında görülen artış gerek Kurul vasıtasıyla gerekse süreç içerisinde gerçekleştirilen diğer reformlarla toplumda bilgi edinme, hak arama ve sorgulama bilincinin geliştirilmesinde önemli mesafelerin alındığını göstermesi açısından önemlidir.

4.4.5. Kamu Denetçiliği Kurumu (Ombudsmanlık)

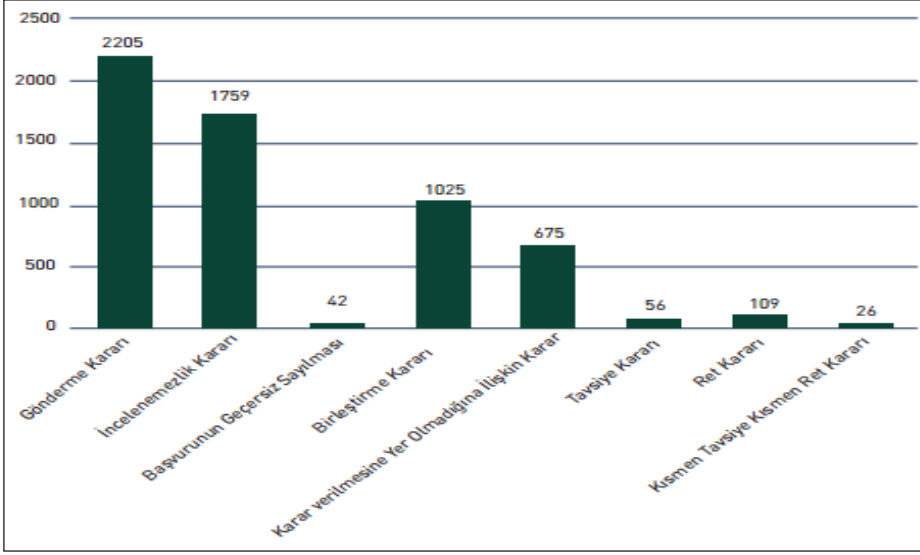
Günümüzde kamu yönetiminin denetiminin daha çağdaş bir formata doğru kaydırılması, diğer yandan denetimin çeşitlendirilmesi ve güçlendirilmesi yönünde çaba sarf edilmektedir. İnsan hakları alanında yaşanan duyarlılığın artmasının, yöneten yönetilen ilişkilerinin karmaşıklaşmasının, yargı alanında tecrübe edilen aksaklıkların ve yönetim alanında yükselişe geçen değerlerin etkisiyle, tipik dış denetimi ifade eden yargısal denetimin yanı sıra ülkelerin kamu yönetimi sistemlerinin yeni mekanizmalarla denetlenmesi gündeme gelmiştir (Sobacı ve Köseoğlu, 2014: 26). Dünyada çok yeni olmamakla birlikte Türk kamu yönetimi sistemi için yeni olan söz konusu denetim sistemlerinden birisi Kamu Denetçiliği Kurumu (KDK) dur.

Kurum, 6328 sayılı Kamu Denetçiliği Kurumu Kanunu ile idarenin her türlü eylem ve işlemleri ile tutum ve davranışlarını; insan haklarına dayalı adalet anlayışı içinde, hukuka ve hakkaniyete uygunluk yönünden incelemek, araştırmak ve önerilerde bulunmak üzere TBMM'ye bağlı kamu tüzel kişiliğe haiz ve özel bütçeye sahip olarak kurulmuş, 29 Mart 2013 tarihinden itibaren de şikayet başvuruları almaya başlamıştır.

Kamu Denetçiliği Kurumu açısından bakıldığında kurumun "bağımsızlık" ve "tarafsızlık" özelliklerinin ön planda olması önem arz etmektedir (Sobacı ve Nargeleçekenler, 2011: 376). Bu özellikler kurumun amaçlarında belirtilen adalet anlayışı içerisinde hukuka ve hakkaniyete uygunluğun tesis edilebilme-

si için önemlidir. Kurumun önemli bir işlevi idarenin memnun olunmayan her eylem ve işlevinin yargıya taşınmasını azaltacak etkiler yaratması olmuştur.

Tablo 2. Kamu Denetçiliği Kurumuna Yapılan Başvurular Hakkında Yapılan İşlemler (2015)



Kaynak: Kamu Denetçiliği Kurumu (KDK) 2015 Yılı Faaliyet Raporu

Tablo 2'de belirtilen karar türleri olarak;

İncelenemezlik Kararı: Kurumun görev alanına girmeyen, dilekçede kanunun zorunlu tuttuğu hususlar bulunmayan, belli bir konuyu içermeyen, yargı organlarında görülmekte olan veya yargı organlarının karara bağlanmış uyuşmazlıklara ilişkin olan, sebepleri, konusu ve tarafları aynı olanlar ile daha önce sonuçlandırılan başvuruları,

Gönderme Kararı: 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanununda öngörülen idari başvuru yolları ile özel kanunlarda yer alan zorunlu idari başvuru yollarının tüketilmesi şartının sağlanmaması nedeniyle başvurunun ilgili kuruma gönderilmesini,

Başvurunun Geçersiz Sayılması: Kurumun e-posta ve faks aracılığı ile de başvuru almasına rağmen mevzuat gereği, kimliğin gerçekliği yönünden e-posta ve faks ile başvuranlardan on beş gün içinde dilekçe asıllarının gönderilmesini

Karar Verilmesine Yer Olmadığına İlişkin Karar: Şikâyetçinin başvurusundan vazgeçmesi, şikâyetçi gerçek kişi ise ölümü veya tüzel kişi ise tüzel kişiliğinin sona ermesi, şikâyet konusu talebin ilgili idare tarafından yerine getirilmesi,

inceleme ve araştırma devam ederken şikâyet konusu hakkında dava açılması durumlarını,

Tavsiye kararı: Yapılan inceleme ve araştırma sonucunda şikâyetin yerinde olduğu kanaatine varıldığında ilgili kuruma verilen tavsiyeyi,

Ret Kararı: Şikâyetin yerinde olmadığı kanaatine varılarak şikâyetin reddini,

Kısmen Tavsiye Kısmen Ret Kararı: Şikâyetin kısmen haklı kısmen reddini gerektirdiği buna göre işlem yapılmasını ifade etmektedir

Tablodan da görüleceği gibi Kuruma yapılan başvuruların büyük çoğunluğunun başvurulardan kaynaklanan çeşitli eksiklik ve yanlışlıklar nedeniyle tavsiye, ret veya kısmen tavsiye kısmen ret kararına dönüşmemektedir. Sonuca ulaşmada görülen düşük oran sürecin işleyişinde bir geliştirme ve iyileştirmeye ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

4.5. Yerel Yönetim Reformu

Türkiye’de, 2000’li yılların kamu yönetimi reformlarına referans teşkil etmesi bakımından, Batı’da popüler olan White Paper’lara (beyaz kitap) benzetilen “Değişimin Yönetimi için Yönetimde Değişim” adlı eserin “Yerel Yönetimlerde Yeniden Yapılanma” bölümünde, merkezi yönetimin görev ve fonksiyonlarının temel olarak belirlenerek geriye kalan mahalli, müşterek nitelikteki görev ve fonksiyonların yerel yönetimlere bırakılması çok merkezileşmiş olan kamu yönetiminin yerelleştirilerek kamu hizmetlerinin vatandaşın ayağına götürülmesi ve halkın yönetime katılımının artırılarak kamunun hesap verebilir hale gelmesi amacıyla yerel yönetimlerin güçlendirilmesi gerekliliği ifade edilmektedir (Dinçer ve Yılmaz, 2003: 149-150). Nitekim merkezîyetçilikten sıyrılarak genel olarak yönetsel ölçeğin küçülmesi ile demokrasi uygulamalarının doğru orantılı ilişkisi yerel yönetimlerin hem demokrasinin geliştirilmesinde hem de yönetimde verimlilik, etkinlik ve tasarrufun aynı anda sağlanabilmesinde en iyi yönetim uygulaması olarak değerlendirilmesine yol açmaktadır (Güler, 2011: 280).

Bu çerçevede küresel çapta merkezi hükümet kuruluşlarından taşraya ve alt birimlere, sivil toplum örgütlerine, özel, özerk ya da yarı özerk kuruluşlara yetki, kaynak ve sorumluluk aktarımını öngören yerelleşme politikaları Türkiye’de öteden beri dile getirilen ve AB üyelik sürecinin de desteklediği yerel yönetim reformunun gerçekleştirilmesinin itici gücü olmuştur.

Türkiye’de, yetki, görev ve kaynak bakımından öteden beri merkezi hükümetin gölgesinde bırakılarak ihmal edilmiş olan yerel yönetimlere şeffaflık, katılım, sivil toplum, yeni kamu yönetimi, yönetişim, sürdürülebilir gelişme gibi kavramların etkisiyle hakettiği değerlerin verileceğine ilişkin umut ışıkları 1980’li yıllardan itibaren belirmeye başlamıştır (Arıkboğa, 2007: 45).

2000'li yıllar ise yerel yönetimlerin gelişimi açısından önemli değişimleri barındırmaktadır. Bu değişim Türk yerel yönetim sisteminde merkez-yerel yönetim ilişkilerine hakim olan geleneksel eğilimleri, yerel yönetimlerin idari, siyasi ve mali açılardan merkezi yönetim karşısında geleneksel ikincil durumunu değiştirme ve çağdaş normlara uygun, yerel yönetimlerin, yetki, görev ve kaynak bakımından daha güçlü ve işleyiş açısından daha katılımcı ve demokratik olduğu bir kamu yönetimi anlayışına geçiş niteliğindedir (Yılmaz, 2007: 228). Bu dönem, Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı'nda belirtilen subsidiarite ilkesinin yoğun olarak tartışıldığı, 2003 yılında ortaya *Kamu Yönetimi Temel Kanunu* adlı bir yasanın çıkıp iki yıl boyunca tartışılıp geri düştüğü ancak içerisindeki bazı hükümlerin 2005 yılında çıkarılan yerel yönetim yasalarında yer aldığı, Köy Kanunu dışında tüm yerel yönetim yasalarının değiştiği,⁸ 1980'den bu yana söylenen, yapı ve işleyişte yönetsel zihniyet değişiminin hukuksal boyutlara ulaştığı yıllar olmuştur (Güler, 2011: 9-10).

Bu süreçte halk katılımının sağlanması ve yerel demokrasinin gelişmesi bakımından 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu ile yapılan düzenleme ile İl Genel Meclisi üyelerinin halk tarafından, meclis başkanının da meclis içinden seçilmesi, belediyeler ile ilgili olarak ise kurulma, sınırların kesinleşmesi, birleşme ve katılma gibi çeşitli konularda halkın katılımı öngörülmektedir. Yine, 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 13. maddesi ile herkes ikamet ettiği beldenin hemşehrısı sayılmış, belde halkının belediyenin aldığı kararlara ve sunduğu hizmetlere katılabileceği, faaliyetler hakkında bilgilendirileceği vurgulanarak yerel demokrasi ilkelerine uygun adımlar atılmıştır. Bu konuda bir diğer düzenleme olan kent konseyleri uygulamasıyla da yerelde bir vizyon belirlemek için ortak bir anlayış oluşturulmasına çalışılmıştır. Diğer taraftan yerel yönetimlerin yetki ve görevlerinde liste usulü sayma yönteminin terkedilerek yerini yetki ve genel yetki ilkesine bırakması söz konusu yetki ve görevlerin genişlemesini beraberinde getirmiş bunun yanında yerel yönetimlerin idari ve mali özerkliğe kavuşturulması son derece önemli gelişmeler olmuştur.

Yerel yönetim reformunun gerçek manada başlangıcı olarak nitelendirilebilecek olan Kamu Yönetimi Temel Kanunu, yerelin hizmet kapasitesini il özel idareleri üzerinden artırmayı hedeflemiş, 2012 yılında çıkarılan 6360 sayılı Kanunla 30 ilde il özel idareleri Büyükşehir Belediyelerine devredilerek güçlü yerel yönetimlerin oluşturulmasında yeni bir aşamaya geçilmiştir. Söz konusu kanun ile büyükşehir sınırlarındaki beldeler mahalleleri ile köyler ise mahalle

⁸ Bu reform sürecinde AK Parti hükümetleri, 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu (2004), 5393 sayılı Belediye Kanunu (2005), 5302 sayılı İl Özel İdareleri (İÖİ) Kanunu (2005), 5355 sayılı Mahalli İdareler Birlikleri Kanunu (2005) ve 5779 sayılı İÖİ ve Belediyelere Genel Bütçe Gelirlerinden Pay Ayrılması Hakkında Kanun (2008) ve 6360 sayılı On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması Hakkında Kanun (2012) olmak üzere son derece önemli düzenlemelere imza atmıştır.

olarak ilçe belediyelerine katılmakta, diğer illerde tüzel kişiliği sona erdirilen belde belediyeleri ise köye dönüştürülmektedir.

Vatandaşa ne kadar yakın da olsa başta belde belediyeleri olmak üzere birçok belediyenin idari, teknik ve mali açıdan çok yetersiz olduğu, yıllardır tabe-la belediyesinden öteye gidemedikleri gerçeği göz önüne alındığında yapılan düzenlemeyi “nitelikli hizmetin güçlü belediyeçilikten geçtiği” düşüncesinin hayata geçirilmesi olarak görmek gerekir. Ancak ilçe belediyelerinin görev alanı hariç ilin bütününe hizmet vermesi gereken büyükşehir belediyelerinin başta kaynak ve kaynak yaratma kapasitesi olmak üzere teknoloji, araç- gereç ve insan kaynağı bakımından mevcut durumdan çok daha nitelikli bir yapıya dönüşmesi gerekmektedir.

Yapılan değişiklikle yerel yönetimlerin güçlenmesi, mali kaynakların ve kamu hizmetlerinde yetki ve sorumluluğun yerel yönetimlere aktarılması, merkezi bürokrasilerin gücünü ve bazı sakıncalarını azaltacağı gibi vatandaşın en somut beklentisi olan hizmet belediyeçiliğini daha görünür kılacağı muhakkaktır. Nitekim yerel yönetim organlarının belli bir dönem için seçilmeleri ve bir süre sonra seçimlerde güven tazelemek durumunda kalmaları bu organları, hizmet süreleri içinde vatandaşların ihtiyaçlarını dikkate almak, kararları ona göre vermek ve kendilerinden talep edilen hizmetleri en iyi şekilde karşılamak, dolayısıyla, vatandaş memnuniyetini sağlamak durumunda bırakmaktadır (Özel ve Polat, 2013: 62-63) Bu durum, vatandaşa daha yakın ve onun tarafından kontrol edilebilir hizmetlerin gerçekleştirilmesinde ve yaygınlaşmasında yerelleşmenin anahtar bir rol oynadığına işaretir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

2000’li yıllar, Türk yönetim tarihinde değişim ve dönüşüm açısından geçmişten çok daha farklı bir dönemi ifade etmektedir. Söz konusu değişim ve dönüşüm süreci en başta, başat aktör siyaset kurumu ile kamu yönetimi aygıtı olan bürokrasinin ilişkilerinde göze çarpmaktadır.

Nitekim dönemin siyaset- bürokrasi ilişkilerinde, girdiği tüm genel ve yerel seçimleri kazanarak Türk siyasal sisteminin “hegemonik/egemen parti”si konumuna gelen siyasal iktidarın siyasetin alanını genişletmede geçmiş iktidarlara göre daha çok çaba sarf ettiği, bürokrasinin ise bu süreçte geçmişten gelen bürokratik birikimini ve gücünü korumaya çalıştığı görülmektedir.

Siyasal iktidarın bürokrasiyle ilişkilerinde daha baskın rol oynayabilmesi şüphesiz sahip olduğu toplumsal destekle ilgilidir. Nitekim siyasal iktidarın uyguladığı, ileri demokrasiyi, daha kapsamlı hak ve özgürlükler çerçevesini, daha barışçıl ve katılımcı bir toplumsal yapıyı oluşturmaya yönelik politika-

ları özellikle seçimlerle belirginleşen toplumsal desteğin sağlanmasında etkili olmuştur. Bu süreçte küresel dinamikler, ekonomik başarı, artan refah ve teknolojik gelişmelerin de desteğiyle halk iradesinin geçmişe nazaran daha etkili araçlarla sandığa yansıdığı görülmektedir. Siyasal iktidar toplumsal desteğini, Türkiye'de yarım yüzyıl boyunca farklı adreslerde temsil edilen kalkınma, demokrasi ve özgürlük taleplerini karşılama ve siyaset stratejisini, siyasetin ideolojik yönünden çok "hizmet siyaseti" üzerine kurgulamış olmasıyla elde etmiştir. Özellikle 2003 yılından itibaren kamu yönetiminde, yeni yönetim paradigmasına uygun olarak başta demokratikleşme, temel hak ve özgürlükler ile kamu yönetimi alanında gerçekleştirilen reformlar ile bürokraside bir zihniyet değişiminin başladığı görülmektedir. Bu değişimin hedefi bürokrasinin, siyasetçilere eskisinden daha fazla tabi olmasının yanı sıra artık kamuoyuna karşı da sorumlu olması, daha verimli, etkin ve toplumun beklentilerini karşılayan bir yapıya dönüşmesidir.

Bu dönemde siyaset- bürokrasi ilişkilerinde siyasal iktidarın "yüksek siyaset" olarak adlandırılan bir yaklaşımla hareket etmesi, siyaset kurumunu problemlerin çözüm mercii ve mekanizması haline getirerek bürokrasi karşısında siyasetin alanını, etkisini, güvenilirliğini ve gücünü artırması kayda değer bir gelişmedir. Siyaset-bürokrasi ilişkileri daha çok siyasal iktidar kanadından gelen hamlelerle bürokrasinin siyasete tabi olmaya zorlandığı bir tarzda gelişmiş, siyasal iktidar sürecin sürükleyicisi ve belirleyeni olmuştur.

Bu süreçte çalışmada bahsedilen, vatandaşın nitelikli kamu hizmetine daha hızlı ve daha kolay ulaşmasına, aldığı hizmetin niteliğini sorgulayabilmesine yönelik mekanizmaların oluşturulması, bürokrasinin vatandaş karşısında geçmişte sahip olduğu gücü önemli ölçüde azaltırken, bürokratların siyasetçiler yanında vatandaşa da hesap vermesi sorumluluğu/gerekliliğini gündeme taşımıştır.

Bu dönemde bürokrasinin, siyasetin dönüştürücü etkisine direnci olarak yorumlanabilecek pek çok örnekle de karşılaşmıştır. Ancak demokrasi, özgürlükler, hesap verebilirlik, açıklık, şeffaflık, katılım, bilgi edinme, kalkınma, refah vb. ilkelerin etkisiyle yoğurulmuş önemli bir kamuoyu desteğini arkasına alan siyasal iktidar, siyaset kurumunun alanını genişletmiş, bürokrasinin, asli pozisyonu olan "kamu hizmeti aygıtı"na dönüşümünü büyük ölçüde sağlamıştır.

KAYNAKÇA

- Abadan, N. (1959). *Bürokrasi*, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını.
- Akbulut, Ö. Ö. (2009). *Siyaset ve Yönetim İlişkisi: Kuramsal ve Eleştirel Bir Yaklaşım*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Akbulut, Ö. Ö. (2007). *Küreselleşme Ulus-Devlet ve Kamu Yönetimi*, TODAİE, No:331, 363.
- Akbulut, Ö. Ö. (2006). Türkiye’de Kamu Yönetimi İncelemesini Tanımlayıcı Bir Kavram Önerisi: Ölçücülük- Ideametric, *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt 39, Sayı 4, Aralık 2006, 159- 193.
- Aksan, G ve Ö. Çelik (2011). Gerilim ve Uzlaşma: Demokrasi Ekseninde Bürokrasi ve Siyaset İlişkisi Üzerine Bir Değerlendirme, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 25, 2- 10.
- Al. H. (2007). Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve Türk Kamu Yönetiminde Yeni Denetim Yaklaşımları, Eryılmaz, B, M. Eken ve M. L. Şen (Ed.), *Kamu Yönetimi Yazıları içinde*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, s. 1-23.
- Anayurt, Ö. (2007). Avrupa Birliği Sürecinde Türk Hukukunda Değişim, Davut Dursun, Burhanettin Duran ve Hamza Al (Edt.), *Dönüşüm Sürecindeki Türkiye: Aktörler, Alanlar, Sorunlar içinde*, İstanbul: Alfa Yayınları, s. 233-281.
- Arıkboğa, E. (2007). Türk Yerel Yönetim Sisteminde Reform ve Yeni Kamu Yönetimi, B. Eryılmaz, M. Eken ve M. L. Şen (Edt.), *Kamu Yönetimi Yazıları içinde*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, s. 42-70.
- Arslan, R. (2016). *Siyaset Bilimine Giriş*, Bursa: Dora Yayınevi.
- Aydın, A. H. (2013). *Kamu Yönetimine Giriş*, (2. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Balcı, A. (2003). Kamu Yönetiminde Hesap Verebilirlik Anlayışı, Balcı, A., A. Nohutçu, N. K. Öztürk ve B. Coşkun (Ed.), *Kamu Yönetiminde Çağdaş Yaklaşımlar içinde*, Ankara: Seçkin Yayınevi, s. 116-133.
- Bailey, R. W. (1987). *Özelleştirme Kavramının Doğru ve Yanlış Kullanımları*, A. Eker (çev.), <http://www.canaktan.org/ekonomi/ozellestirme/kamu-ekonomisi-genisleme/eker-bailey-ozellestirme.htm> (16 Haziran 2013).
- BİMER, (2016). Yıllara Göre Başvuru Sayıları, <https://www.bimer.gov.tr/bimer-sayisal-verileri>.
- Bozkurt, Ö. (2008), Bürokrasi, S. Sezen (Ed.), *Kamu Yönetimi Sözlüğü içinde*, Ankara: TODAİE Yay. No: 342.

- Carroll, J. D. ve H. G. Frederickson (2001). Dwight Waldo, 1913-2000, *Public Administration Review*, Volume 61, No 1, January - February 2001, 2-8 (22 Ekim 2013).
- Çetin, H. (2011). Siyasal İktidar ve Meşruiyet, H. Çetin (Ed.), *Siyaset Bilimi* içinde, Ankara: Orion Kitabevi, s. 34- 69.
- Demirci, F. ve Ö. Önder (2011). *Siyaset Bilimi*, Orion Kitabevi: Ankara.
- Demirci, M. (2007). Kamu Yönetimi Etiğinin Normatif Temelleri, B. Eryılmaz, M. Eken ve M. L. Şen (Edt.), *Kamu Yönetimi Yazıları* içinde, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, s. 200-219.
- Dinçer, Ö ve C. Yılmaz (2003). Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma: 1 Değişimin Yönetimi İçin Yönetimde Değişim, Ankara: Başbakanlık Yayın.
- Durgun, Ş. (2002). Türk Kamu Yönetiminde Bürokratik Siyaset, *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi* (Özel Sayı), 83- 102.
- Dursun, D. (2012). *Bürokrasi Teorisi ve Yönetim*, www.iudergi.com/tr/index.php/sosyalsiyaset/article/.../11523 (02 Aralık 2016).
- Dursun, D. (2006). *Siyaset Bilimi*, 3.Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Duverger, M. (1998). *Siyaset Sosyolojisi*, İstanbul: Varlık Yayınları.
- Düzgüt, Senem Aydın ve Fuat Keyman (2013). Türkiye ve Avrupa Entegrasyonu: Hakkaniyet ve Mütekeliliğe Doğru, Fuat Keyman (der.), *Türkiye'nin Yeniden İnşası, Modernleşme, Demokratikleşme, Kimlik* içinde, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, s. 273-288.
- Easton, D. (1999). Siyasal Sistemlerin Çözümlemesi Konusuna Bir Yaklaşım, F. Acar (çev.), K. Saybaşılı (Ed.), *Siyaset Biliminde Temel Yaklaşımlar* içinde, Ankara: Doruk Yayıncılık.
- Eken, M. (2005). *Yönetimde Şeffaflık*, Adapazarı: Sakarya Kitabevi.
- Ergun, T. (2003). Postmodernizm ve Kamu Yönetimi, B. Aykaç, Ş. Durgun ve H. Yayman (Ed.), *Türkiye'de Kamu Yönetimi* içinde, Ankara: Yargı Yayınları, s. 607- 631.
- Eryılmaz, B. (2009), *Kamu Yönetimi*, Ankara: Okutman Yayınları.
- Eryılmaz, B. (2008), *Bürokrasi ve Siyaset*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Farazmand, A. (2009). Bureaucracy, Bureaucratization, Change and Revolution, A. Farazmand (Ed.), *Bureaucracy and Administrations* içinde, CRC Press.
- Gay, du P. (2002). *Bürokrasiye Övgü*, E. Yıldırım, Ş. Çalış, S. Bayraktar ve İ. Haşlak (çev.), İstanbul: Değişim Yayınları.
- Giddens, A. (2009). *Kapitalizm ve Modern Sosyal Teori*, Ü. Tatlıcan (çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.

- Giddens, A. (1976). *New Rules of Sociological Method: A Positive Critique of Interpretive Sociologies*, New York: Basic Books.
- Goodnow, F. J. (2009). *Politics and Administration*, New Brunswick New Jersey: Transaction Publisher.
- Güler, B. A. (2011). *Türkiye'nin Yönetimi: Yapı*, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları
- Gülmez, M (1975), Weber ve İdeal Tip Bürokrasi Anlayışı, *Amme İdaresi Dergisi*, 8(1) Mart, 47-75.
- Heywood, A. (2006). *Siyaset*, Ankara: Liberte Yayınları.
- İba, Ş. (2008). *Anayasa Hukuk ve Siyasal Kurumlar*, (2. Basım), Ankara: Turhan Kitabevi.
- Kapani, M. (2009). *Politika Bilimine Giriş*, Ankara: Bilgi Yayınevi.
- KDK, (2015). Kamu Denetçiliği 2015 Yılı Faaliyet Raporu, <http://www.ombudsman.gov.tr/contents/files/2015%20yillik%20rapor%20.pdf>.
- Köseoğlu, Ö. (2009). *Birey- Kamu Yönetimi İlişkileri ve Türkiye Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya: Sakarya Üniversitesi SBE, 2009.
- Köseoğlu, Ö.,F. Yurttaş ve C. Selek (2005). Yolsuzluğun Önlenmesinde Kullanılan Araçlardan Biri Olarak Yönetimde Açıklık ve Bilgi Edinme Hakkı, II. *Yönetimde Etik Sempozyumu*, Sakarya, <http://www.etikturkiye.com/etik/kyonetim/Koseoglu.pdf> (14 Mayıs 2014).
- Lipset, S. M. (1961). Introduction to Robert Michels's Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy, Collier Books.
- Lipson, L. (1986), *Politika Biliminin Temel Sorunları*, Tuncer Karamustafaoğlu (çev.), 4. Baskı, Ankara: Birlik Yayınları.
- Marini, F. (1993). Leaders in the Field: Dwight Waldo, *Public Administration Review*, Volume 53, No 5. September - October, 1993, pp. 409-418.
- Michels, R. (1962), *Political Parties*, Eden and Paul Cedar, (ing. çev.), New York: Collier Books.
- Mises L. Von (1947), *Bureaucracy*, F. Ergin ve A. Yayla (çev.), Ankara: Liberte Yayınları.
- Mouzelis, N. (2003). *Örgüt ve Bürokrasi: Modern Teorilerin Analizi*, H. Bahadır Akın (çev.), Konya: Çizgi Kitabevi.
- Nohutçu, A. (2004). Etik ve Kamu Yönetimi, Muhittin Acar ve Hüseyin Özgür (Ed.), *Çağdaş Kamu Yönetimi II* içinde, Ankara: Nobel Yayın, s. 389-412.
- OECD, (2005). *Designing Independent And Accountable Regulatory Authorities For High Quality Regulation*, <http://www.oecd.org/regreform/regulatory-policy/35028836.pdf> (10 Aralık 2013).

- Oszlak, O. (2010). Devlet Bürokrasisi Siyaset ve Politikalar, T. Janoski, R. Alford, A. Hicks ve M. A. Schwartz (Ed.), *Siyaset Sosyolojisi* içinde, Ankara: Phoenix Yayınevi, 525- 550.
- Öner, Ş. ve U. Yıldırım. (2007). Bilgi Edinme Hakkı Açısından Yerel Yönetim Mevzuatının Analizi, B. Eryılmaz, M. Eken ve M. L. Şen (Edt.), *Kamu Yönetimi Yazıları* içinde, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 358-383.
- Özel, M. ve C. Polat (2013). Yerel Yönetimlerde Değişim ve Yerel Yönetim Hizmetlerinde 'Müşteri Odaklı Pazarlama' Yaklaşımı, *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, s. 41-79.
- Özer, M. A. (2014). Kamu Yönetiminde Değişim Sürecini Dwight Waldo ile Yeniden Düşünmek, *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt 47, Sayı 4, s.1-30 .
- Öztekin, A. (2010). *Siyaset Bilimine Giriş*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Parkin, F. (2002). Toplumsal Tabakalaşma, M. Tunçay ve A. Uğur (Ed.), *Sosyolojik Çözümlemenin Tarihi* içinde, F. Berktay (çev.), Ankara: Ayraç Yayınları. 595- 625.
- Parlak, B. ve Z. Sobacı (2008). *Kuram ve Uygulamada Kamu Yönetimi, Ulusal ve Global Perspektifler*, Bursa: Alfa Aktüel Yayın.
- Peters, B. G. (2001). *The Politics of Bureaucracy*, London: Routledge, Fifth Edition
- Ringeling, A. (2012). Public Administration as Compassion, IX. *Public Administration and Teaching*, 5- 7 September, Bergen, Norway, 2012, <http://www.pa-education.eu/public/upload/papers/46/RINGELING.pdf>San,
- C. (1971). *Max Weber'de Hukukun ve Meşru Otoritenin Sosyolojik Analizi*, Ankara: A.İ.T.İ.A. Yayınları, No: 47.
- Shafritz, J. M., E. V. Russell ve C. P. Borick (2008). *Introducing Public Management*, Essex: Pearson Education Limited, Sixth Edition.
- Sobacı, M. Z. ve Ö. Köseoğlu. (2014). Türkiye'de Etkin Bir Ombudsman İçin Medya Desteği: Ampirik Bir Analiz, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt. 19, Sayı. 4, s. 25-45.
- Sobacı, M. Z. ve M. Nargeleçekenler (2011) Avrupa'da Ulusal Düzeydeki Ombudsman Kurumlarının Formel Bağımsızlık Seviyelerinin Değerlendirilmesi: Karşılaştırmalı Perspektif, B. Parlak (Ed.), *Kamu Yönetiminde Yeni Vizyonlar* içinde, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Sözen, S. (2011). Türkiye'de Demokratikleşme ve Kamu Yönetimi Reformu: Son On Yıla Genel Bir Bakış, *Türk İdare Dergisi*, Yıl: 83, Sayı 473, 133- 148
- Stivers, C. (2008). The Significance of The Administrative State, *Public Administration Review*, Volume 68, Issue 1, 7 January- February 2008.

- Şengül, R. (2009). Kamu Yönetiminde Bilgi Edinme Hakkının Algılanmasına Yönelik Uygulamalı Bir Çalışma, *1. Uluslararası Balkanlarda Tarih ve Kültür Kongresi, Priştine/Kosova*, 335-344.
- Şengül, R. (2007). Bilgi Edinme Hakkı Kanunu Türk Kamu Yönetimini Camdan Eve Dönüştürür mü? *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi* 60-3, 215-234.
- Tahmasebi, R. ve S. M. M. Musavi (2011). Politics-Administration Dichotomy: A Century Debate, *Administration And Public Management*, Volume 17, 130- 143.
- Thatcher, M. (2002). Delegation to Independent Regulatory Agencies: Pressures, Functions and Contextual Mediation, *West European Politics*, Volume 25, Issue 1, 125-147.
- Toprak, Z. (2010). Müzakereci Demokrasi ve Yerel Siyasetin Demokratik Gelişimi, *Yerel Siyaset ve Kentsel Politikalar* içinde, B. Parlak (haz), *Kaysem IV Bildiriler Kitabı*, Bursa: Bursa Büyükşehir Belediyesi Yayınları, 37- 50
- Tortop, N., E. G. İsbir, B. Aykaç, H. Yayman ve M. A. Özer (2007), *Yönetim Bilimi*, 7. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Uwizeyimana, D. E. (2013). The Politics-Administration Dichotomy: Was Woodrow Wilson Misunderstood or Misquoted?, *Journal of US-China Public Administration*, February 2013, Volume 10, No. 2, pp. 165-173.
- Waldo, D. (1948), The Administrative State: Conclusion, J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (Ed.) , *Classics of Public Administration*, Thomson Wadsworth Publication, 150-154.
- Weber, M. (2011). *Bürokrasi ve Otorite*. H.B. Akın (çev.). 3. Baskı. Ankara: Adres Yayınları .
- Weber, M. (2003). *Sosyoloji Yazıları*, Taha Parla. (çev.). 5. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınevi.
- Wilson, W. (1887). The Study of Administration, *Political Science Quarterly*, Vol. 2, No. 2, s. 197-222.
- http://www.commentary.com/admin_thoughts_1887.pdf.
- Yazıcıoğlu, R. (2000), *Bu Sistem Değişmeli*, 5. Baskı, İstanbul: Birey Yayıncılık.
- Yılmaz, A. (2007). AB'ye Uyum Sürecinde Türk Kamu Yönetiminin Dönüşümü Üzerine Notlar, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 17, 215- 240.
58. Hükümet Programı, <http://www.tbmm.gov.tr/hukümetler/HP58.htm> (24 Eylül 2013).

SAĞLIK ÇALIŞANLARININ TURİSTİK ÜRÜN TERCİHİNDE SOSYAL MEDYANIN ROLÜ: SAKARYA ÖRNEĞİ

The Role of Social Media in the Choice of Tourist
Products of Health Workers: The Case of Sakarya

Gönderim Tarihi: 12.11.2016

Kabul Tarihi: 28.11.2016

Salim İBİŞ*
Orhan BATMAN**

ÖZ: Son yıllarda hızla gelişen teknoloji ile birlikte yaygın olarak kullanılmaya başlanan internet ve sosyal medya araçları tüketicilerin ürün ve hizmet tercihinde önemli rol oynamaya başladığı görülmektedir. Bu çalışmanın amacı sağlık çalışanlarının sosyal medya kullanım alışkanlıklarını incelemek ve turistik ürün ve hizmet tercihlerinde sosyal medyanın rolünü belirlemektir. Bu amaç çerçevesinde Sakarya ilinde sağlık çalışanları örnekleminde 152 sağlık çalışanından anket tekniği ile elde edilen veriler analiz edilerek bulgulara yer verilmiştir. Çalışma sonucunda tüketicilerin ürün ve hizmet satın alma öncesinde sosyal medya uygulamaları aracılığı ile satın almayı düşündükleri ürün ve hizmetler hakkında araştırma yaptıkları görülmektedir. Ayrıca herhangi bir ürün ya da hizmeti satın almadan önce sosyal medya aracılığı ile o ürün ya da hizmet hakkında bilgi edinenlerin edinmeyenlere göre sosyal medyada daha fazla paylaşımda bulunduğu, paylaşımlardan daha çok etkilendiği ve sosyal medyayı daha yoğun olarak kullandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Sosyal Medya, Turistik Ürün, Sağlık Çalışanları.

ABSTRACT: Becoming widespread with rapidly emerging technology, internet and social media have seen playing a significant role in customers' product and service preferences. The aim of this study is to investigate usage habit of healthcare professionals on social media and role of social media in touristic product and service preferences of these workers. For this purpose, survey is conducted to 152 healthcare professionals in Sakarya province as healthcare professionals' sample. Empirical findings of this survey are stated via analysis. As a result, it can be concluded that customers are researching product and services via social media before purchasing which they are going to buy. Furthermore, it can be stated that those who research product and services before purchasing are sharing more on social media, being more affected from the shares and using social media heavily than those who do not.

Keywords: Tourism, Social Media, Touristic Product, Healthcare Professionals.

* Arş. Gör. Sakarya Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği Bölümü, salimibis@sakarya.edu.tr

** Prof. Dr. Sakarya Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği Bölümü, obatman@sakarya.edu.tr

GİRİŞ

Temel amacı iletişim ve bilgi paylaşımını kolaylaştırmak olan internet hayatın her alanına hâkim olmaya başlamıştır. İnternetin bir iletişim aracı olarak ortaya çıkarak yaygınlaşması beraberinde çeşitli sosyal medya araçlarının ortaya çıkmasına zemin hazırlamış ve bu uygulamalar günümüzün çok yaygın kullanılan iletişim platformları haline gelmiştir. Bu teknolojiler, hayatımızı kolaylaştırmakla beraber zaman kazandırmakta ve haberleşmeden alışverişe, bilgi paylaşımından eğitime kadar her alanda çeşitli fırsatlar sunmaktadır (Tel ve Köksalan, 2009). Her geçen gün hızla yaygınlaşan sosyal medya araçları, her yaş ve her kesimden çok kimsenin iletişim kurma, bilgi edinme, deneyimlerini paylaşma ve boş zamanlarını değerlendirme gibi farklı nedenlerle kullanıldığı iletişim platformları haline gelmiştir. Gelişen internet teknolojisi ile birlikte ortaya çıkan sosyal medya, iletişim çağında yepyeni bir çığır açmıştır. Toplumda başta genç bireyler olmak üzere çok kimsenin kullanmaya başladığı sosyal medya araçları hayatın her alanında çok farklı amaçlar için kullanılmaya başlanmıştır. Günümüzde milyonları bulan kullanıcı sayısı ile sosyal ağ siteleri günlük hayatın bir parçası haline gelmiştir. Sosyal ağlar bireylerin hayatına girmesi yalnızca sosyal yaşantıları değil kişilerin tüketim alışkanlıklarını da etkilediği görülmektedir.

İnternetin ve sosyal medya araçlarının hızla yaygınlaşması pek çok alanda olduğu gibi turizmde de hem işletmeleri hem de tüketicileri çok yönlü olarak etkilemektedir. Turizm endüstrisi için de sosyal medya araçları önemli bir iletişim ve paylaşım aracı olarak görülmektedir. Turizm endüstrisine yönelik gerçekleştirilen faaliyetlerin tercihinde tüketiciler sosyal medya platformlarından yararlanmaya başlamışlardır. Aynı şekilde turizm işletmeleri de hedef kitlelere ulaşmada internet ve sosyal medya araçlarını kitle iletişim aracı olarak kullanmaya başlamışlardır.

Bu çalışma kapsamında öncelikle internet ve sosyal medyanın gelişimi, yaygınlaşması ve turizm endüstrisinde kullanımına ilişkin teorik bilgilere yer verilmiştir. Çalışmanın devamında Sakarya ili Halk Sağlığı çalışanlarına yönelik bir alan araştırması yapılmıştır. Öncelikle sağlık çalışanlarının sosyal medya kullanım alışkanlıkları incelenmiş, ardından çalışanların sosyal medya araçları ile turizm ürünlerine yönelik satın alma davranışları araştırılmıştır.

SOSYAL MEDYA

Medya kavramı genel olarak geleneksel ve yeni medya şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Geleneksel medyayı gazete, dergi, televizyon, radyo gibi araçlar oluştururken, yeni medya html, akan ortam, sayısal video düzenleme, ağ uygulamaları gibi ortamlardan oluşmaktadır. Sosyal medya, yeni medyanın

gelişmesi sonucunda ortaya çıkan ve iletişim alanında bir devrime yol açan önemli araçlar olarak tanımlanabilir (Gönenli ve Hürmeriç, 2012: 213-214). Sosyal medya internet teknolojisi ile birlikte en hızlı gelişen teknolojilerden birisi olmuştur (Kang vd., 2013). İnternetin yaygınlaşması ile birlikte küresel ölçekte gelişen sosyal ağları zaman ve mekân kavramını ortadan kaldırmış tüm dünyada yepyeni bir iletişim süreci başlatmıştır.

Web 2.0 öncesi dönemde medya, televizyon, sinema, radyo, müzik, gazete, dergi, kitap ve benzeri medya araçları ile tek yönlü bir iletişim aracı olarak hayatımızda yer almakta iken (Kahraman, 2013:19), sosyal medya çift yönlü iletişime olanak sağlayan etkileşimli bir medya haline gelmiştir (Lee ve Cho, 2011: 72). Web 2.0 uygulamaları, bireysel kullanıcılara kendi istedikleri içerikleri üretme ve kendi düşüncelerini, kendi bakış açılarını diğerleri ile paylaşma imkanı sunmaya başlamıştır (Eryılmaz 2014: 148). Günümüzde kitlesel pazarlama anlayışı yerine tüketici odaklı pazarlama anlayışının hızla gelişmesinde bilişim teknolojilerindeki gelişmelerin rolü oldukça büyüktür. Bu ekseninde gelişen medya araçları hem tüketiciler hem de işletme yöneticileri için önemli fırsatlar sunmaktadır.

We Are Social Sosyal Medya Ajansı'nın ABD İstatistik Bürosunu kaynak göstermek suretiyle, 2015 yılında yayımladığı "Global Digital Statistics 2015" çalışmasında dünya genelinde internet kullanıcı sayısı 3,010 milyar ve aktif sosyal ağ sitesi kullanıcı sayısı ise 2,078 milyar kişi olarak belirtilmiştir. Türkiye genelinde ise 37,7 milyon aktif internet kullanıcısı bulunmakta olup bu da toplam nüfusun %49'u olduğu görülmektedir. Türkiye'de aktif sosyal medya hesabı 40 milyon dolayındadır. Mobil olarak 32 milyon aktif sosyal medya hesabı bulunmaktadır. Buna göre 40 milyon aktif sosyal medya hesabının %80'ine mobilden erişim yapıldığı anlaşılmaktadır. Rapora göre Türkiye'de 69,6 milyon mobil kullanıcı bulunmaktadır. Türkiye'deki internet kullanıcıları gün içerisinde ortalama 4 saat 37 dakikayı internette, 2 saat 51 dakikayı mobil internette ve 2 saat 56 dakikayı ise sosyal medyada geçirmektedir. Kullanıcıların televizyon başında geçirdiği süre ise günde ortalama 2 saat 17 dakika olarak belirtilmiştir. Türkiye'de en çok kullanılan sosyal ağlara bakıldığında Facebook, WhatsApp ve Facebook Messenger ilk üçü oluştururken, onları Twitter, Google+ ve Skype takip etmektedir (dijitalajanslar.com, 10.03.2016).

Kullanıcıların arkadaşlarıyla sürekli bir iletişim halinde olmasını ve metin, fotoğraf, video, müzik gibi içeriklerin paylaşımına izin veren sosyal ağlar özellikle gençlerin sosyalleşme araçlarından biri haline gelmiştir. Bu sosyal ağlardan günümüzde en yaygın olarak kullanılan Facebook'tur (Kahraman, 2013: 22-23). Facebook, insanların arkadaşlarıyla iletişim kurmasını ve bilgi alışverişinde bulunmasını sağlayan sosyal bir ağıdır. Şubat 2004 tarihinde Harvard

Üniversitesi öğrencisi Mark Zuckerberg tarafından kurulmuştur. Facebook günümüzde eğlence, iletişim, eğitim, ticaret gibi farklı amaçlarla kullanılmaktadır (Alper, 2012: 5). Yapılan ölçümlerinde Facebook Türkiye’de en popüler sosyal medya sitesi olduğu görülmektedir (Bulut,2013: 39). Türkiye en çok Facebook kullanıcısı olan ülkelerden bir tanesidir.

Sosyal medya, işletmelerin pazarlama amaçlarına ulaşmada etkin kullanabilecekleri bir araç haline gelmiş (Barutçu ve Tomuş, 2013: 7), işletmeler ile müşteriler arasında engellerin kalkmasına neden olmuş, işletmeler ile tüketici arasındaki iletişiminin etkinliğini artırarak önemli bir pazarlama fırsatı doğurmuştur. Kotler (2010: 21)’e göre sosyal medya düşük maliyetli ve tarafsız olması nedeni ile pazarlamanın geleceğidir. Sosyal medyanın gün geçtikçe etkinliğinin artacağı ve tüketicileri etkileme gücünün artacağı düşünülmektedir.

Tüketicilerin alışveriş yapma eğilimleri teknolojik ve toplumsal gelişmelerle birlikte değişmiştir (Kara ve Özgen, 2012: 23). Sosyal medya uygulamalarının ortaya çıkışı ve mobil cihazların yaygınlaşması ile birlikte tüketiciler sanal alışverişlere başlamıştır. Akıllı telefonların da yaygınlaşmaya başlamasıyla birlikte sosyal ağ sitelerinin kullanımı daha da artmış (Tanrikulu, vd., 2015: 23), iletişim, reklam, alışveriş gibi farklı amaçlar için kullanılmaya başlanmıştır. Yücel (2013)’e göre mobil iletişim ve internet sayesinde tüketiciler istedikleri bilgileri çok hızlı ulaşabilmekte, fiyat karşılaştırmaları yapabilmekte ve istedikleri zaman istedikleri alışverişini gerçekleştirebilmektedirler. Bu nedenle işletmeler tüketicilerin bu durumlarını göz önünde bulundurmalı ve buna göre pazarlama araçları kullanarak tüketiciler ile etkin bir iletişim kurmalıdırlar.

SOSYAL MEDYA VE TURİZM

Değişen pazar koşullarında piyasada yaşanan değişimler sonucu tüm sektörlerde olduğu gibi turizm sektöründe de geleneksel pazarlama anlayışından uzaklaşarak tüketicilerin istek ve beklentileri odaklı pazarlama anlayışına doğru kayılmıştır. İşletmeler tüketicilerin yeni tüketim alışkanlıklarındaki değişimleri fark etmeye başlamış, pazarlama faaliyetlerini buna göre uyarlamaya sürecine girmiştir. Gündelik yaşamda insanlar, ürünler, hizmetler ya da markalar hakkında konuşur, yorum yapar ve tavsiyelerde bulunurlar. Bu diyaloglar kişilerin satın alma sürecinde kararını etkileyebilmektedir. Gelişen sosyal ağlar ile birlikte yorum ve tavsiyeler bu platformlara taşınarak daha hızlı ve yaygın bir şekilde kendini göstermeye başlamıştır.

Tüketiciler gerçekleştirecekleri turizm faaliyetleri ile ilgili bilgi arama, rezervasyon yapma, satın alma gibi işlemleri için internet ve sosyal medya araçlarını yoğun bir şekilde kullanmaya başlamışlardır. Sosyal ağlar, turizm sektöründe artan rekabet ortamında tüketicilerin ürün hizmet ve marka seçimini

üzerindeki etkileri açıkça görülmektedir. Bir taraftan yaşadığı anıları sosyal medya araçları ile paylaşıp çevresi tarafından beğenilmesini bekleyen tüketiciler (Kalpaklıoğlu, 2015: 74), diğer yandan ürün ve hizmet seçimi öncesinde de sosyal medyadaki yorumlardan etkilenebilmektedir.

Eryılmaz ve Zengin (2014) yaptıkları çalışmada sosyal medyadaki paylaşımlara yönelik tüketici yaklaşımlarının demografik özelliklere göre ve konaklama amacına göre farklılık gösterdiğini tespit etmiştir. Ayrıca sosyal medyada paylaşımlara yönelik yaklaşım ile konaklama işletmesi seçimine etki eden faktörlerden fiyat, konum, fiziksel donanım, eğlence imkânları ve yıldız sayısı arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Atadil vd. (2010) yaptıkları araştırmada bireylerin %70'inin oteller ile ilgili bilgi toplarken sosyal medyaya başvurdukları ve bu ortamlarda yer alan bilgilerin katılımcıların %64'ünün otel seçimini etkilediğini ortaya koymuştur. Keskin ve Baş (2015) yaptığı araştırmada, tüketicilerin interneti en çok araştırma yapmak ve sosyal medya hesaplarını takip etmek amaçlı kullandığı sonucuna ulaşmıştır. Tüketiciler, sosyal medyayı ise tüketicilerin günceli ve arkadaşlarını takip etmek ve insanların düşüncelerinden faydalanmak için kullanmaktadır. Tüketicilerin davranışlarını en çok etkileyen sosyal medya aracı ise Facebook olarak belirlenmiştir. Son olarak tüketicilerin çoğunun sosyal medyada yapılan yorumlara, fikirlere önem verdiği ama kendi düşüncelerini yazmadıkları sonucuna varılmıştır.

Günümüzde tüketiciler oldukça bilinçlenmiştir. En iyi ürüne en iyi fiyata sahip olmak için satın almayı düşündüğü ürün ile ilgili bilgi ve fiyat kıyaslaması için interneti kullanmaktadır. Tüzel Uraltaş ve Bahadır (2012: 41) tüketicilere ait ürün ve hizmet yorumları internet reklamlarından daha çok inandırıcı olduğundan gün geçtikçe öneminin arttığına dikkat çekilmektedir. Günümüz tüketicisi sosyal medya aracılığı ile ürün ve hizmetleri daha önce satın almış deneyimlemiş kişilerin yorumlarını, tecrübelerini öğrenebilmekte, buna göre karar verebilmektedir. Sosyal medya sayesinde insanlar ürün ve hizmetler ile ilgili memnuniyet veya memnuniyetsizliklerini daha kolay bir şekilde dile getirme fırsatı bulmuşlardır. Yine bu araçlar sayesinde tüketiciler diğer tüketicilere fikir vermekte, karar verme ve satın alma davranışları üzerinde etkili olabilmektedir.

Geçmişten beri insanlar yapacakları seyahatler ve tatil programları için birbirlerine fikir danışmışlardır. Aldıkları olumlu veya olumsuz tavsiyeler seçimlerini etkilemiştir. Yine gezip gördükleri yerleri, konakladıkları otelleri, yemek yedikleri, eğlendikleri mekânları yakın çevreleri ile paylaşmışlardır. Önceleri insanların sadece yakın çevreleri ile paylaştıkları bu deneyimler artık sosyal medya aracılığı ile daha geniş kitlelere paylaşabilmektedir (Eryılmaz ve Zengin, 2014: 150). Günümüzde mobil cihazlar yaygınlaşmış, internet ve sosyal medya araçları toplum tarafından yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır.

tır. Bu gelişmeler bireylerin seyahat, konaklama, yiyecek-içecek, eğlence gibi turistik tercihleri üzerinde etkili olmaya başladığı görülmektedir.

Sosyal medya araçları sayesinde tüketiciler ile işletmeler arasındaki iletişim de artmıştır. İşletmeler, sosyal medya araçlarına yoğun ilgi göstermekte, ürün, hizmet ve reklamlarını bu platformlara doğru kaydırmaktadırlar. Sosyal medya araçları işletmeler için birer reklam tanıtım ve satış yapabildiği bir ortama dönüşmüştür. Üstelik bu araçların maliyeti de yoktur. İşletmeler, müşteri kitleleri ile daha yakın bağlar kurmak için takipçilerin yorumlarına izin vermeli, bu yorumları dikkate almalı ve müşteri taleplerine cevap vermelidirler.

Değişen dünya pazarında istenilen hedef kitlenin tespit edilmesi, demografik, psikolojik ve sosyolojik değişimlerin gözlemlenmesi, kültür farklılıklarının beklentileri doğrultusunda hareket edilmesi, baş döndürücü teknolojik değişimlere ayak uydurulması noktasında yeni çağın iletişim araçlarından faydalanılması ile mümkün olacağı anlaşılmaktadır.

METODOLOJİ

Araştırmanın amacı bireylerin sosyal medya kullanım alışkanlıklarını incelemek, turistik ürün ve hizmet tercihinde sosyal medyanın rolünü belirlemektir. Bu amaç kapsamında araştırma Sakarya Halk Sağlığı Müdürlüğü'ne bağlı çalışanlar örnekleminde yapılmıştır. Bu da çalışmanın önemli bir kısıtını oluşturmaktadır. Çalışmanın tüm sağlık çalışanlar ya da tüm tüketiciler üzerinde genellenmesi söz konusu değildir.

Veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Sosyal medya kullanımının çalışanların turistik ürün tercihine etkisini ölçebilmek için kullanılan ölçek, Fotis vd. (2012), Cox vd. (2009), Vermeulen ve Seegers (2009) ve Aymankuy vd. (2013)'un çalışmalarından uyarlanmıştır. Anket formunun kişisel bilgiler kısmında demografik bilgiler yanı sıra, sosyal medya kullanım yılı, günlük ortalama sosyal medya kullanım süresi, ürün ve hizmet satın almada sosyal medya kullanım durumu, otel, uçak, paket tur rezervasyonunda sosyal medya kullanım durumu ve hangi sosyal medya araçları kullandıkları olmak üzere toplam 11 soru sorulmuştur. Anket formunun ikinci bölümü 5'li likert şeklinde toplam 27 sorudan oluşmaktadır. Tamamı olumlu ifadelerden oluşan sorular; 1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=kararsızım, 4=katılmıyorum, 5=kesinlikle katılmıyorum şeklinde derecelenmiştir.

Araştırma evrenini Sakarya Halk Sağlığı çalışanı 1213 kişi oluşturmaktadır. Örneklem ise olasılığa dayalı örnekleme yöntemlerinden basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Veriler katılımcılar ile yüz yüze görüşmek sureti ile Mart-Nisan 2016 öneminde toplanmıştır. Bu şekilde elde edilen 152 anket analiz edilerek bulgulara yer verilmiştir.

BULGULAR

Tablo 1’de katılımcılara ilişkin demografik bilgiler verilmiştir. Buna göre katılımcıların çoğunluğunu %55,9 bayanlar oluşturmaktadır. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde çoğunluğu %41,4 lisans mezunudur. Katılımcıların yaş ve gelir durumları, sosyal medya kullanım yılı ve günlük sosyal medya kullanım süresi gibi bilgiler de tablo 1’de verilmiştir. Katılımcılara yöneltilen herhangi bir ürün ya da hizmet satın almadan önce o ürün ya da hizmet hakkında internet ve sosyal medya aracılığı ile bilgi edinir misiniz sorusuna katılımcıların %83,6’sı evet cevabını vermiştir. Buradan tüketicilerin satın alma sürecinde internet ve sosyal medya araçlarını yaygın bir biçimde kullandığı anlaşılabilir. Katılımcıların Sosyal medya ve internet üzerinden uçak bileti, otel ve paket tur rezervasyonu yapıp yapmadıkları soruları yöneltilmiştir. Uçak rezervasyonuna evet cevabı verenlerin oranı %66,4, otel rezervasyonu yapma sorusuna evet cevabı verenlerin oranı %61,2 ve paket tur rezervasyonu sorusuna evet cevabının %57,2 olduğu görülmektedir. Bu oranlar turizm faaliyetlerinin temel unsurunu oluşturan seyahat, konaklama paket tur gibi turistik ürünlerine yönelik talebin online mecralara kaydığını göstermektedir.

Tablo 1: Demografik Bilgiler ve Genel İfadelere İlişkin Frekans Analizi Sonuçları

		n	%		n	%	
Cinsiyet	Bay	67	44,1	Ürün hizmet almadan önce SM’ dan bilgi edinme	Evet	127	83,6
	Bayan	85	55,9		Hayır	25	16,4
Eğitim durumu	İlköğretim	12	7,9	Gelir durumu	0-1000	21	13,8
	Lise	34	22,4		1001-2000	24	15,8
	Ön lisans	30	19,7		2001-3000	60	39,5
	Lisans	63	41,4		3001-4000	28	18,4
	Lisansüstü	13	8,6		4001 ve üzeri	2	1,3
Yaş	18-25	33	21,7	S.M. Kullanım yılı	1-3 yıl	27	17,8
	26-30	26	17,1		4-6 yıl	39	25,7
	31-35	17	11,2		7-9 yıl	53	34,9
	36 ve üzeri	76	50,0		10 yıl ve üzeri	33	21,7
Günlük SM kullanımı	1 saatten az	63	41,4	SM ve internet üzerinden Uçak Rezervasyonu yapma	Evet	101	66,4
	1-3 saat	62	40,8		Hayır	51	33,6
	4-5 saat	15	9,9	SM ve internet üzerinden Otel Rezervasyonu yapma	Evet	93	61,2
	6-7 saat	3	2,0		Hayır	59	38,8
	8 saat ve daha fazla	9	5,9				
SM ve internet üzerinden Paket tur Rezervasyonu yapma					Evet	87	57,2
					Hayır	65	42,8

Tablo 2’de ise araştırmaya katılanların hangi sosyal medya aracını ne sıklıkla kullandığına ilişkin frekans ve yüzde analizi sonuçları yer almaktadır. Buna göre; Facebook, Instagram, Google+, youtube gibi sosyal medya araçlarının oldukça yaygın bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Twiter, LinkedIn, Forsquare, MySpace, Blog, Vine, Snapchat ve periscope ise diğer sosyal medya araçları kadar yaygın kullanılmadığı görülmektedir.

Tablo 2: Sosyal Medya Ortamlarının Kullanım Sıklığı

S.M Türü	Her zaman		Sık sık		Orta sıklıkta		Ara sıra		Asla hiç	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Facebook	40	26,3	29	19,1	21	13,8	37	24,3	25	16,4
Twiter	8	5,3	10	6,6	17	11,2	26	17,1	91	59,9
Instagram	26	17,1	13	8,6	19	12,5	19	12,5	75	49,3
Google+	63	41,4	26	17,1	15	9,9	12	7,9	36	23,7
LinkedIn	4	2,6	3	2,0	9	5,9	4	2,6	132	86,8
Forsquare/Swarm	11	7,2	5	3,3	7	4,6	8	5,3	121	79,6
MySpace	6	3,9	1	0,7	10	6,6	4	2,6	131	86,2
Youtube	34	22,4	34	22,4	23	15,1	24	15,8	37	24,3
Blog	8	5,3	6	3,9	12	7,9	8	5,3	118	77,6
Vine	6	3,9	2	1,3	14	9,2	6	3,9	124	81,6
Snapchat	15	9,9	3	2,0	8	5,3	3	2,0	123	80,9
Persicope	7	4,6	7	4,6	8	5,3	0	0,0	130	85,5

Tablo 3: Sosyal Medya Kullanımına İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Paylaşımlardan Etkilenme	Fak. Ort. 3,203	Aç. Var. % 28,87	Cr. Al. 0,969	Art. Ort.	Std. Sapma	Faktör Yüğü
Sosyal medyada yiyecek içecek işletmeleri hakkındaki olumsuz yorumlardan etkilenirim				3,139	1,3268	,852
Sosyal medyada yiyecek içecek işletmeleri hakkındaki olumlu yorumlardan etkilenirim				3,079	1,3141	,843
Sosyal medyada konaklama işletmeleri hakkındaki olumsuz yorumlardan etkilenirim				3,165	1,2828	,837
Sosyal medyada seyahat acenteleri hakkındaki olumsuz yorumlardan etkilenirim				3,119	1,3262	,827
Sosyal medyada seyahat acenteleri hakkındaki olumlu yorumlardan etkilenirim				3,119	1,2697	,826
Sosyal medyada konaklama işletmeleri hakkındaki olumlu yorumlardan etkilenirim				3,218	1,2904	,756
Sosyal medyada tatil yerleri hakkındaki olumlu yorumlardan etkilenirim				3,099	1,3304	,750
Sosyal medyada tatil yerleri hakkındaki olumsuz yorumlardan etkilenirim				3,172	1,3254	,744
Paylaşımında Bulunma	Fak. Ort. 2,993	Aç. Var. % %27,10	Cr. Al. 0,959	Art. Ort.	Std. Sapma	Faktör Yüğü
Sosyal medyada tatil yerleri hakkındaki olumlu deneyimlerimi paylaşırım				2,973	1,3314	,880
Sosyal medyada konaklama işletmeleri hakkındaki olumlu deneyimlerimi paylaşırım				2,947	1,2847	,869
Sosyal medyada seyahat acenteleri hakkındaki olumlu deneyimlerimi paylaşırım				2,900	1,2845	,847
Sosyal medyada konaklama işletmeleri hakkındaki olumsuz deneyimlerimi paylaşırım				2,860	1,2912	,816
Sosyal medyada tatil yerleri hakkındaki olumsuz deneyimlerimi paylaşırım				2,960	1,3607	,816
Sosyal medyada seyahat acenteleri hakkındaki olumsuz deneyimlerimi paylaşırım				2,807	1,2474	,786
Sosyal medyada yiyecek içecek işletmeleri hakkındaki olumsuz deneyimlerimi paylaşırım				2,933	1,3047	,690
Sosyal medyada yiyecek içecek işletmeleri hakkındaki olumlu deneyimlerimi paylaşırım				2,966	1,3034	,682
Sosyal Medyada Ekleme	Fak. Ort. 2,710	Aç. Var. % %15,01	Cr. Al. 0,905	Art. Ort.	Std. Sapma	Faktör Yüğü
Sosyal medya adresime konaklama işletmelerini eklerim				2,562	1,2679	,867
Sosyal medya adresime seyahat acentelerini eklerim				2,622	1,2792	,839
Sosyal medya adresime yiyecek içecek işletmelerini eklerim				2,642	1,3581	,824
Sosyal medya adresime sürekli kullandığım ürünler üreten işletmeleri eklerim				2,655	1,3015	,672
Sosyal Medya Kullanım Amacı	Fak. Ort. 3,190	Aç. Var. % %11,32	Cr. Al. 0,881	Art. Ort.	Std. Sapma	Faktör Yüğü
Sosyal medyayı kampanya takibi amacıyla kullanırım.				3,205	1,2665	,901
Sosyal medyayı yeni ürün takibi amacıyla kullanırım				3,331	1,2687	,849
Sosyal medyayı seyahat planı yapmak amacıyla kullanırım				3,026	1,2698	,724

Varimaks Rotasyonlu Temel Bileşenler Analizi: Açıklanan Toplam Varyans: %82,305; Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği: 0,900; Barlett's Küresellik Testi: $p < 0,000$; Ki-kare: 4524,318; Df: 253; Cronbach's alpha: 0,966; Değerlendirme Aralığı: (1) Kesinlikle Katılmıyorum – (5) Kesinlikle Katılıyorum

Tablo 3'te katılımcılara uygulanan ölçekte yer alan ifadelerle yapılan faktör analizi sonuçları yer almaktadır. Faktör analizi sonucuna göre elde edilen dört boyut ve bu boyutlara ait aritmetik ortalama, standart sapma ve faktör yükleri yer almaktadır. Faktör analizine uygunluk açısından KMO değeri 0.900 olarak tespit edilmiştir. Bu değer elde edilen verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Ölçeğin açıklanan toplam varyansı ise 82,305'tir.

Sosyal medya kullanımına ilişkin faktör analizi sonucunda ifadelerin dört faktör altında toplandığı görülmektedir. Bu faktörler maddelerin anlam bütünlüğü de göz önünde bulundurularak isimlendirilmiştir. İlk faktör "Paylaşımlardan Etkilenme" olarak isimlendirilmiştir. Bu faktörü oluşturan 8 önerme bulunmaktadır. İkinci faktör "Paylaşımında bulunma" olup yine 8 önermeden oluşmaktadır. Üçüncüsü "Sosyal Medyada Ekleme" olarak isimlendirilmiş ve 4 önermeden oluşmuştur. Son olarak "Sosyal Medya Kullanım Amacı" faktörü de 3 önermeden oluşmaktadır.

Tablo 4: Cinsiyete Göre Farklılık Analizi Sonuçları

Boyutlar	Değişken	Sayı (n)	Arit. Ort.	F Değeri	Anlamlılık
Paylaşımlardan Etkilenme	Kadın	85	3,3882	6,792	0,040*
	Erkek	67	2,9701		
Paylaşımında bulunma	Kadın	85	3,0941	4,534	0,258
	Erkek	67	2,8657		
Sosyal Medyada Ekleme	Kadın	85	2,8471	0,980	0,113
	Erkek	67	2,5373		
Sosyal Medya Kullanım Amacı	Kadın	85	3,5176	7,648	0,000*
	Erkek	67	2,7761		

* $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır

Tablo 4'te yapılan t-testi analiz sonucuna göre katılımcıların cinsiyetlerine bağlı olarak paylaşımlardan etkilenme ve sosyal medya kullanım amacı faktörlerinin anlamlı farklılık ($p < 0,05$) gösterdiği tespit edilmiştir. Paylaşımlardan etkilenme boyutunda kadınların erkeklere oranla paylaşımlardan daha fazla etkilendikleri anlaşılmaktadır. Sosyal medya kullanım amacı boyutu incelendiğinde cinsiyete göre bir farklılığın olduğu ve bu farklılığın kadınların sosyal medya araçlarını erkeklere oranla kampanya ve yeni ürün takibi için daha uygun kullandıkları anlaşılmaktadır.

Tablo 5: Ürün Veya Hizmet Satın Alma Öncesi Sosyal Medyadan Bilgi Edinme Durumuna Göre Farklılık Analizi Sonuçları

Boyutlar	Değişken	Sayı (n)	Arit. Ort.	F Değeri	Anamlılık
Paylaşımlardan Etkilenme	Evet	127	3,3937	12,017	0,001*
	Hayır	25	2,2400		
Paylaşımında bulunma	Evet	127	3,1181	8,121	0,021*
	Hayır	25	2,3600		
Sosyal Medyada Ekleme	Evet	127	2,8504	0,309	0,001*
	Hayır	25	2,0000		
Sosyal Medya Kullanım Amacı	Evet	127	3,4016	0,311	0,000*
	Hayır	25	2,1200		

* $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır

Tablo 5'te tüm boyutlar ürün veya hizmet satın alma öncesi sosyal medyadan bilgi edinme durumuna göre anlamlı farklılık ($p < 0,05$) gösterdiği görülmektedir. Aritmetik ortalamalar incelendiğinde evet diyenlerin ortalamaları hayır diyenlerin ortalamalarına göre daha yüksek olduğu da görülmektedir. Herhangi bir ürün ya da hizmeti satın almadan önce sosyal medya aracılığı ile o ürün ya da hizmet hakkında bilgi edinenlerin edinmeyenlere göre daha fazla paylaşımında bulunduğu, paylaşımlardan etkilendiği, sosyal medyada ekleme yaptığı ve sosyal medyayı daha yoğun kullandığı anlaşılmaktadır.

Tablo 9: Demografik Özellikler ile Faktörler Arasındaki ANOVA Analizi Sonuçları

Faktörler	Yaş Durumu		Gelir Durumu		Eğitim Durumu		Günlük Kullanım	
	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.
Paylaşımlardan Etkilenme	0,856	,465	4,453	,001	11,345	,000	0,430	,787
Paylaşımında bulunma	3,898	,010	2,686	,024	5,320	,000	0,642	,633
Sosyal Medyada Ekleme	3,518	,017	2,401	,040	5,595	,000	0,788	,535
Sosyal Medya Kullanım Amacı	3,007	,032	3,246	,008	7,883	,000	1,000	,410

Yapılan Anova analizi sonucunda katılımcıların yaş durumuna bağlı olarak sosyal medya kullanımına yönelik faktörleri değerlendirmelerinde 3 faktörde farklılık gösterdiği görülmektedir. Katılımcıların yaş durumuna göre farklı değerlendirdikleri faktörler "paylaşımında bulunma", "sosyal medyada ekleme" ve "sosyal medya kullanım amacı" faktörleridir. Katılımcıların yaş durumuna bağlı olarak ortaya çıkan farklılığın yönünü belirlemek amacı ile Scheffe testi yapılmıştır. Bunun sonucunda 36 ve üzeri yaş grubunun sosyal medya ortamlarında paylaşımında bulunma oranının diğer yaş gruplarına oranla daha dü-

şik olduğu anlaşılmıştır. Katılımcıların gelir durumlarına bağlı olarak sosyal medya kullanımına yönelik faktörlerin değerlendirilmesinde tüm faktörlerin anlamlı farklar gösterdiği görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumlarına bağlı olarak sosyal medya kullanımına yönelik faktörlerin değerlendirilmesinde tüm boyutlarda anlamlı farkları görülmektedir. Bu faktörler ile ilgili Scheffe testi yapıldığında paylaşımlardan etkilenme boyutunda en düşük katılım 1,58 ortalama ile ilköğretim en yüksek 3,69 ortalama ile lisans mezunları oluşturmuştur. Paylaşımında bulunma boyutunda en düşük katılım yine 1,75 ortalama ile ilköğretim mezunları oluştururken, en yüksek 3,31 ortalama ile lisans mezunları oluşturmuştur. Sosyal medyada ekleme boyutunda en düşük 1,58 ile ilköğretim oluştururken, en yüksek 3,38 ortalama ile lisansüstü mezunları oluşturmuştur. Sosyal medya kullanım amacı boyutunda en düşük 2,16 ortalama ile ilköğretim mezunları oluştururken, en yüksek 3,73 ortalama ile lisans mezunları oluşturmuştur.

SONUÇ

İnternet ve sosyal medya araçlarının gelişerek hızla yaygınlaşması pek çok alanda olduğu gibi turizm endüstrisinde de hem işletmeler hem de tüketiciler üzerinde etkisini göstermiştir. Sağlık çalışanları turizm faaliyetlerine katılmadan önce satın almayı düşündükleri ürün ve hizmetler hakkında internet ve sosyal medya aracılığı ile araştırmalar yapmakta, daha önce deneyim sahibi olmuş kişilerin düşünceleri ve yorumlarını okuyarak fikir sahibi olmaktadır. Kişilerin deneyimleri potansiyel tüketicilerin fikirlerini geçmişten bu yana hep etkilemiştir. Ancak bu etkileşim günümüz gelişen sosyal medya araçları ile hız ve etkinlik kazanmıştır. Günümüzde bu araçlar sayesinde turizm işletmeleri veya turistik ürün ve hizmet hakkındaki görüş ya da söylentiler dünyanın her yerinde aynı anda paylaşılması ulaştırılması mümkündür. Bu durum tüketiciler üzerinde etkili olduğu kadar işletmeciler üzerinde de etkili olduğu söylenebilir. Tüketicilerin sosyal medya araçları aracılığı ile işletmelerin ürün ve hizmetleri hakkında kolaylıkla yorum yapabilmeleri tüketici grupları üzerinde etili olacağından ilgili işletmelere yönelik talep üzerinde de etkili olacaktır. Bu bakımdan işletmelerin de sosyal medya ve iletişim araçlarını önemsemeleri gerektiği söylenebilir. Bu açıdan turizm işletmeleri sosyal medya araçlarını aktif etkin kullanmalı, hedef kitlelerini de yakından takip etmelidir. Sosyal medya aracılığı ile ortaya çıkan olumsuzlukları işletmeler en kısa sürede ortadan kaldırmalı ve ortaya çıkabilecek olumsuz durumlara karşı da her zaman önlem almalıdırlar.

Yapılan bu araştırma sonucunda sağlık çalışanlarının ürün ve hizmet satın alma öncesinde sosyal medya uygulamaları aracılığı ile satın almayı düşün-

dükleri ürün ve hizmetler hakkında araştırma yaptıkları görülmektedir. Ayrıca herhangi bir ürün ya da hizmeti satın almadan önce sosyal medya aracılığı ile o ürün ya da hizmet hakkında bilgi edinenlerin edinmeyenlere göre daha fazla paylaşımda bulunduğu, paylaşımlardan daha çok etkilendiği ve sosyal medyayı daha yoğun kullandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yapılan bu araştırma keşfedici bir nitelikte olup kısıtlı bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Ortaya çıkan sonuçların da genellenmesi söz konusu değildir. Bu bakımdan bu araştırma daha geniş örneklem üzerinde daha fazla katılım ile genellenebilecek sonuçlar elde edilebilecek çalışmalara ışık tutabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Alper, A. (2012). *Sosyal Ağlar*. Ankara: Pelikan Yayıncılık.
- Atadil, H. A., Berezina, K., Yılmaz, B. S. ve Çobanoğlu, C. (2010), "An Analysis of the Usege of Facebook and Twiter as a Marketing Tool in Hotels." *İşletme Fakültesi Dergisi*, 11 (2): 119-125.
- Aymankuy, Y., Soydaş, M. E., ve Saçlı, Ç. (2013). Sosyal Medya Kullanımının Turistlerin Tatil Kararlarına Etkisi: Akademik Personel Üzerinde Bir Uygulama. *International Journal of Human Sciences*, 10(1), 376-397.
- Barutçu, S. ve Tomaş, M. (2013). Sürdürülebilir Sosyal Medya Pazarlaması ve Sosyal Medya Pazarlaması Etkinliğinin Ölçümü, *Journal of Internet Application & Management/İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi*, 4(1).
- Bulut, M. (2013). *Gençlik ve Sosyal Medya Raporu*, T.C. Gençlik ve Spor Bakanlığı Eğitim, Kültür ve Araştırma Yayın No:79 Gençlik Araştırmaları Yayın No:4, ISBN:978-605-4858-03-3
- Cox, C., Burgess, S., Sellitto, C., ve Buultjens, J. (2009). The Role of User-Generated Content in Tourists' Travel Planning Behavior. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 18(8), 743-764.
- Eryılmaz, B. ve Zengin, B. (2014). Sosyal Medyada Konaklama İşletmelerine Yönelik Tüketici Yaklaşımları Üzerine Bir Araştırma, *İşletme Bilimi Dergisi*, Cilt:2, Sayı:1.
- Fotis, J., Buhalis, D., ve Rossides, N. (2012). *Social Media Use and Impact During The Holiday Travel Planning Process* (ss. 13-24). Springer-Verlag.
- Gönenli, G. ve Hürmeriç P. (2012). "Sosyal Medya: Bir Alan Çalışması Olarak Facebook Kullanımı", (Ed) Tolga Kara ve Ebru Özgen, *Sosyal Medya Akademi*, Beta Yayınları, İstanbul, (213-242).
- Kahraman, M. (2013). *Sosyal Medya 101 2.0*. İstanbul: Mediacat.
- Kalpaklıoğlu, N. Ü. (2015). Bir Pazarlama İletişim unsuru Olarak E-Wom'un Turizm Ürünleri Tercihine Etkisi, *Maltepe Üniversitesi, İletişim Fakültesi Dergisi*, 2015 Bahar 2(1).
- Kang, M., ve Schuett M. A. (2013). "Determinants of Sharing Travel Experiences In Social Media", *Journal of Travel Tourism Marketing*, 30, 93-107.
- Kara, T.ve Özgen E. (2012). *Sosyal Medya Akademi*. İstanbul: Beta Basım Yayımları A.Ş.
- Keskin, S. ve Baş, M. (2016). Sosyal Medyanın Tüketici Davranışları Üzerine Etkisinin Belirlenmesi, *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 51-69.

- Kotler, P. (2010). *Pazarlama 3.0 (Ürün, Müşteri, İnsan Ruhu)*. İstanbul: Optimist Yayın Dağıtım, Çev. Kıvanç DüNDAR.
- Lee, S., ve Cho, M. (2011). Social Media Use in a Mobile Broadband Environment. Examination of Determinants of Twitter and Facebook Use. *International Journal of Mobile Marketing*, 6(2), 71-87.
- Tanrikulu, T., Öztürk, R. ve Yeşil, E. (2015). Ergenlerde Sosyal Ağ Bağımlılığı ve Temel İhtiyaçlar Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Psikolojik Danışma ve Eğitim Dergisi*, 2015, 1(2), 22-30, Issn: 2148-9661.
- Tel, M., ve Köksalan, B. (2009). Günümüzde Yeni Bir Boş Zaman Aktivitesi Olarak İnternet, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(28), 262-272.
- Tüzel Uraltaş, N. ve Bahadırılı, L. S. (2012), Elektronik Perakendecilik ve Bir Reklam Mecrası Olarak Sosyal Ağ Siteleri, T. Kara ve E. Özgen (Ed.), *Sosyal Medya Akademi* içinde, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Vermeulen, I. E., ve Seegers, D. (2009). Tried and Tested: The Impact of Online Hotel Reviews on Consumer Consideration. *Tourism management*, 30(1), 123-127.
- Dijital Ajanslar (2016). 10.03.2016 tarihinde <http://www.dijitalajanslar.com/internet-ve-sosyal-medya-kullanici-istatistikleri-2015> adresinden erişildi.
- Yücel, N. (2013). Müşteri İlişkileri Yönetiminde Yeni Bir Anlayış: Sosyal Müşteri İlişkileri Yönetimi, *International Journal of Social Science*, 6(1), 1641-1656.

YİYECEK İÇECEK İŞLETMELERİNDE YÖNETİCİLERİN LİDERLİK DAVRANIŞ TARZLARININ ÇALIŞANLARIN ÖRGÜTSEL BAĞLILIKLARINA ETKİSİ: EDREMIT KÖRFEZİ ÖRNEĞİ

Determine the Effect Leaders' Behaviours on
Their Staff's Loyalty in the Food and Beverage
Establishments: The Case of Edremit Gulf

Gönderim Tarihi: 30.10.2016

Kabul Tarihi: 23.11.2016

M. Oğuzhan İLBAN*
Muammer BEZİRGAN**
Ali KAPLAN***

ÖZ: Bu çalışmanın amacı; Edremit körfezinde bulunan yiyecek içecek işletmelerinde yönetici konumunda bulunanların liderlik davranış tarzlarının işletme çalışanlarının örgütsel bağlılıklarına olan etkisinin belirlenmesidir. Araştırma Edremit Körfezi'nde bulunan yiyecek içecek işletmelerinde çalışmakta olan 326 personel ile yüz yüze anket yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda liderlik davranış tarzlarının alt boyutlarından karizmatik liderlik tarzının personellerin örgütsel bağlılıklarına olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmanın bir diğer sonucu ise demokratik liderlik davranış tarzının, çalışanların duygusal bağlılıklarını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilerken, devam bağlılığı ve normatif bağlılık üzerinde her hangi bir etkiye sahip olmamasıdır. Normatif bağlılık ve devam bağlılığı üzerinde etkili olan otokratik liderlik davranış tarzının, duygusal bağlılık üzerinde her hangi bir etkisinin olmaması ise araştırmada tespit edilen diğer bir husustur. Elde edilen bulgular analiz edilerek ve yorumlanarak işletme sahiplerine, işletme yöneticilerine ve ileride bu alanda çalışma yapabilecek araştırmacılara öneriler de bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Liderlik Davranış Tarzları, Örgütsel Bağlılık, Yiyecek İçecek İşletmeleri, Edremit.

ABSTRACT: The aim of this research is to determine the effect leaders' behaviours on their staff's loyalty in the food industry which is set in Edremit Bay. This research is

*Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, e-posta: ilban@balikesir.edu.tr

**Öğr. Gör. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, muammerbezirgan@balikesir.edu.tr

*** Yüksek lisans öğrencisi, Balıkesir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, alikaplan@bsgroup.com.tr

done via face to face survey with 326 people working in the food industry. According to the result of the research, Charismatic leadership which is the subcategory of the way of leadership behaviour, has positive and meaningful impact on the staff's organizational loyalty. Another result of the study democratic style of leadership behavior, emotional commitment of employees positively and significantly affects the way, is to have any effect on the continued commitment and normative commitment. Normative commitment and continuance commitment on effective autocratic style of leadership behavior, the lack of any effect on the emotional commitment is another issue identified in the research. The research findings are analyzed and interpreted and shared with enterprise admins and the researchers aiming to be entrepreneur are advised according to the findings.

Keywords: Ways of Leadership Behaviors, Organizational Behaviours, Food Industry, Edremit.

GİRİŞ

Şüphesiz bir işletmenin en değerli temel taşlarından birisi personeldir. Kuruluş amacı karlılık, devamlılık ve büyüme olan bir işletmenin büyük yükünü çekmekte etkili olan kişi personeldir. Çalışan personelin olumlu veya olumsuz davranışlarında işletmenin hedefleri doğrultusunda bir diğer rolü üstlenen yöneticilerin etkisinin olduğundan söz edilebilir. Yöneticide olmazsa olmaz olan liderlik davranışları, personelin işletmeye güveninde, işletmede ki devamlılığında ve işindeki verimliliğinde etkili olabilmektedir. Söz konusu olan yönetici, çalışan personelin işletmeye olan katkısında; çalışan personelin doğru yerde, doğru zamanda ve olması gerektiği psikolojide çalışmasını sağlamalıdır ki; ancak öyle durumlarda çalışan personelden olması gereken verim alınabilir. Çalışan personelden tam verim alınmasında yönetici pozisyonunda çalışanların liderlik davranışlarının olumlu etkisi son derece etkili olabilmektedir. Aksi takdirde çalışan personellerde işletmeye güven, işletmede devamlılık ve verimlilikten söz etmek mümkün olamamaktadır.

Gerek işletmenin hedefleri doğrultusunda, gerek müşterilerin beklentileri doğrultusunda farklı amaç ve beklentileri olan kişilerin aynı amaç ve hedeflere yöneltilmesi ve harekete geçirilmesi pek de kolay değildir. Olması gereken bu amaç ve hedef birlikteliğini sağlayacak ve harekete geçirecek bilgi ve yeteneği de her kişide bulmak olası değildir. Bu nedenle, genellikle bir değişimin başlatılmasında diğerlerinin gönüllü olarak izlediği bir yetenek olarak tanımlanan liderlik, yönetim alanında en çok tartışılan ve araştırılan konuların başında gelmektedir (Halloran, 1986: 277). Örgütsel amaç ve hedeflere ulaşmak için hazırlanan planların her türlü olası durumu kapsayamaması, örgütlerin içinde yaşadığı çevrenin son derece dinamik ve değişken olması, örgütlerin büyüme eğiliminde olması ve belki de hepsinden önemlisi, örgütlerdeki insan unsuru-

nun değişken, öngörülme ve karmaşık bir yapıya sahip olması örgütlerin etkili liderlik gereksinimini ortaya çıkarmaktadır (Arıkan, 2001:253). Diğer işletmelerde olduğu gibi turizm işletmelerinde de bahsedilen nedenlerden dolayı lider önemli bir fonksiyonu yerine getirmektedir. Turizm sektörünün emek yoğun yapısı nedeniyle fazla sayıda ve farklı yeteneklerde, farklı kültür ve eğitim seviyelerinde çalışanların bir arada toplanması lider ve liderliğe duyulan ihtiyacı arttırmaktadır. Bu sebeplerden ötürü bu çalışmada yiyecek içecek işletmelerine hizmet veren liderlerin davranış tarzlarının çalışan personelin örgütsel bağlılığına nasıl etki ettiği ölçülmeye çalışılmıştır.

LİTERATÜR TARAMASI

Liderlik Davranış Tarzları

Liderlik davranış tarzları, liderin izleyicileri ya da yönlendirdiği grup üyeleriyle olan ilişkilerindeki sergiledikleri tutumla ilgili olarak ifade edilir. Örgüt içerisinde güvenilirliğin en üst seviyede olması gereken liderlerin sergiledikleri davranış biçimlerine bağlı olarak, personelin örgütün amaç ve hedeflerine ulaşılması noktasında gerekli çabayı göstermeleri, kendilerini örgütün bir parçası olarak görmeleri ve örgüte adanmaları liderin tutum ve davranışlarıyla yakından ilgilidir (Telli, 2012). Alan yazında üzerinde en çok durulan liderlik davranışları Otokratik, demokratik-katılımcı ve serbestiyetçi liderlik davranışlarıdır (Tengilimoğlu, 2005: 26). Bu çalışmada liderliğin kısa bir tanımı yapılarak, yazında en çok görülen liderlik davranış tarzlarından; demokratik liderlik, otokratik liderlik ve karizmatik liderlik davranış tarzları turizm işletmeleri içerisinde yer alan yiyecek içecek işletmeleri açısından ele alınacaktır.

Liderlik Kavramı

Liderlik, bir grup insanı belirli amaçlar etrafında toplayabilme, toplanan insanları, belirlenen amaçları gerçekleştirebilmek için harekete geçirme yetenek ve bilgilerinin toplamıdır (Eren, 1998: 342). Başkalarına esin kaynağı olabilecek yetenektir liderlik. Bu anlamda örgütle gerçekleştirilecek değişimin itici gücü olmanın yanı sıra, herhangi bir sorunla karşılaşıldığında, karşılaşılan sorunu çözmektir (Çalık, 2003: 75). Örgüt performansının yükseltilmesinde son derece önem arz eden faktörlerden biri olan liderliğin sahip olduğu davranış tarzlarından demokratik liderlik, otokratik liderlik ve karizmatik liderlik davranış tarzlarından çalışmanın gidişatında bahsedilecektir (Riaz ve Haider, 2010: 29).

Demokratik Liderlik

Liderlik davranış tarzlarından biri olan demokratik liderlikte davranışların ön planda olduğu fakat sabit bir düzeyde işlerin sürdürüldüğü, çalışanların moral ve motivasyonu yüksek olduğu liderlik davranış tarzlarından olan de-

mokratik liderlik, yönetimin insan ilişkilerine yöneldiği ve önem verdiği dönemlerde uygulanan liderlik davranış biçimidir (Omolayo, 2007: 2). Bu tarz davranışı sergileyen lider, sadece kendi becerileriyle değil, aynı zamanda izleyicilerine de danıştıktan ve onların fikirlerini de aldıktan sonra işlerini yürütmektedir. Demokratik liderliğin etkili olduğu zamanlarda liderin izleyiciler ile olan güvenin iyi olması yani liderin izleyicilerine güven duyması, onları örgütsel amaç, plan ve politikaların belirlenmesi, örgütlenme, iş bölümü yapılması ve karar verme süreçlerine katılımında astlarını cesaretlendirmektedir (Şafaklı, 2005: 134-135). Anlaşılan odur ki demokratik liderlik tarzında çalışanlar, işlerin yürümesi konusunda fikirlerine başvurulduğundan kendilerinin de söz sahibi olabilecekleri düşüncesiyle hareket edebilmektedirler.

Otokratik Liderlik

Otokratik liderlik, konumunun verdiği otoriteden yararlanarak, örgütteki son sözün yalnız yöneticinin söylediği ve grubun diğer üyelerini yönlendirici etkisinin olduğu bir liderlik tarzı olmaktadır. Liderlerin organizasyonun hiyerarşisinde sahip olduğu resmi konumuna dayalı meşru gücünü oluşturan, resmi ilişkiler, gücün kullanımı, hiyerarşinin varlığı yada önemi gibi kaynaklar bu tarzın tanımlanmasında kullanılan anahtar kelimelerdir (Alas vd., 2007: 58). İsmi otoriteden alan liderlik davranış tarzlarından biri olan otokratik liderlik, hedef ve amaçlarını olabilecek en üst seviyeye çıkarabilmek için standartları belirleyerek ve görevleri belirleyecek esnekliği sağlamaktadır (Tağraf ve Çalman, 2009: 137-138). Ancak, kriz durumları gibi acil tepkilerin verilmesi gereken zamanlarda otokratik bir lider davranışını uygulamak daha doğru olacaktır (Arslan, 2009: 5). Otokratik liderliği açıklayan belli başlı özellikler şu şekilde sıralanabilir (Gupta ve Singh, 1999: 134):

- Lider ağırlıklı olarak, yönlendirdiği grubun kendisine itaat edilmesini ister. Çalışmalar, sadece liderin istediği gibi izleyiciler ya da yönlendirdiği grup tarafından yürütülür.
- Otoritenin tümü, tek bir liderde merkezileşmiş olmakla birlikte her şeyi lider belirler.
- Lider, çalışanları tamamen iş üzerine yapılındırır.
- İletişim, genellikle yukarıdan aşağıya doğru tek yönlüdür.
- İş görenlerin uyumu cezalar ve tehditlerle sağlanır. Kurallara uyanlar ödüllendirilir ve uymayanlar ise cezalandırılır.
- Çalışanlar çok az sorumluluğa sahiptir.
- Çalışanlar güvenliği belli bir miktarda hisseder.
- Karar verme, kolaylıkla istihdam edilebilen astlarda karar yetkisinin çok az ve hızlı olduğu durumlarda uygulanır.

- Yüksek nitelikli profesyonellerin sorumluluk duygusu, inisiyatif, gelişme ve büyüme alanlarında eksikliğinin olduğu durumlarda bu liderlik tarzından hoşlanmazlar.

Karizmatik Liderlik

Karizmatik liderler, çalışanlarının performanslarını arttırmaları için onları teşvik eden, aynı zamanda çalışanları üzerinde güven ve inanç oluşturarak onları etkileyebilen kişi olarak da tanımlanmaktadır. Bu tarz liderler, çalışanlarını dinleyen, ilham veren, geleceğe yönelik pozitif düşünmeye teşvik eden ve sorunlarını anlayan bir davranış sergilerken, çalışanların da liderin bu davranışlarına yönelik lidere karşı sevgi ve saygı gösterecekleri bir tutum yaratmaktadır. Aynı zamanda, çalışanların moral ve motivasyonları yüksek olacağından görevlerini şevkle yapacaklar ve örgütün amaçlarının ve misyonun gerçekleştirilmesine, vizyona bağlılık gösterme ve uygulamaya yönelik sergileyecekleri davranışları konusunda kişisel olarak çaba göstereceklerdir (Aykan, 2004: 215-216). Bu davranış tarzlarının örgütsel bağlılığa etki ettiği düşünülmektedir. Dolayısıyla alan yazında örgütsel bağlılık kavramından da bahsetme gerekliliği bulunmaktadır.

Örgütsel Bağlılık Kavramı

Toplumsal iç güdünün duygusal bir anlatımı olan örgütsel bağlılık kavramı, toplum duygusunun söz konusu olduğu yerlerde karşılaşılan konulardan biridir. Kölenin efendisine, memurun görevine, askerin yurduna sadakati anlamındaki bağlılık, bir başka söylemi ile sadakat, sadıklığı ifade etmektedir. Kişilerin yaşamları boyunca hissettikleri bir duygu olan bağlılık, herhangi bir kişiye, önem derecesinin yüksek olduğu varsayılan bir düşünceye, bir kuruma veya kendimizden daha büyük olduğunu düşündüğümüz bir şeye karşı gösterdiğimiz bağlılığı ve yerine getirme mecburiyetinde olduğumuz bir yükümlülük olarak ifade edilmektedir (Balay, 2000: 12). Örgütsel bağlılık, çalışanın kimliğini örgütle ilişkilendiren bir tutum, örgütün amaçlarının çalışanın amaçlarıyla uyum gösterdiği bir süreç, örgütün amaçlarına bağlı kalmanın getireceği faydaların ve örgütten ayrılmamanın maliyetlerinin algılanması sonucunda sergilenen davranış, örgüt amaçlarına bağlı kalma yönündeki normatif baskının yarattığı durum vb. farklı şekillerde tanımlanmaktadır (Meyer ve Allen, 1997). Kuruluşun amaç ve değerlerini kabul etmek, kuruluş adına istekli çaba sarf etmek, kurumsal üyeliği korumak için güçlü istekte bulunmak olan örgütsel bağlılığın alt boyutları olan duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık çalışmada açıklanmaktadır (Whitney ve Lindell, 2000: 467).

Duygusal Bağlılık

Duygusal bağlılık; bireylerin örgüte pasif olarak itaat etmelerinden daha fazlasını ifade etmekte ve bireylerin, örgütün daha iyi olabilmesi için kendileriyle

ilgili, birtakım fedakârlıklar yapmaya razı olmaları durumunu kapsayan aktif bir bağı ortaya çıkarmaktadır(Cengiz, 2002;805). Duygusal bağlılık, işletmede çalışan bireylerin duygusal olarak kendi tercihleri ile işletmede kalma arzusu olarak tanımlanmaktadır (İlban ve Kaşlı, 2013). Çalışanların duygusal bağlılığı örgütsel objelere daha sıkı sarılmalarını, özdeşleşmelerini, örgütle bütünleşmelerini, örgütsel amaç ve değerleri kabullenmelerini ve örgüt yararına olağanüstü çaba sarf etmelerinin bir göstergesidir (Allen ve Meyer, 1990; 2-5; Shore vd.,1995). Bir bakıma, bireysel ve örgütsel değerlerin uyumu sonucu oluşan duygusal bağlılık (Wiener, 1982: 423–424), davranışa bağlı olmayıp her zaman hissedilen duygusal/bilişsel bir duygu olmaktadır (Inoue vd., 2010: 30).

Duygusal bağlılığa etki eden ya da çalışanların duygusal bağlılık davranışı göstermeleri için onları yönlendiren faktörler tutumsal kaynaklıdır. Bir başka deyimle, tutumların davranışların ön eğilimi olduğunu düşünürsek duygusal bağlılığın bir takım tutumsal faktörlerin sonucunda oluşması gerekecektir. Duygusal bağlılığı etkileyen faktörler konusunda farklı açıklamalar olsa da bu faktörlerin genellikle bireysel özellikler ve çalışma ortamının özellikleri çerçevesinde ele alındığı görülmektedir(Gürbüz, 2006:60).

Devam Bağlılığı

Devam bağlılığı; çalışanın kendisine yaptığı yatırımların önemi ve/veya miktarı ile algıladığı alternatiflerin yetersizliği olmak üzere iki faktöre bağlıdır. Bu bağlılık, çalışanın örgütten ayrılması durumunda doğacak maliyetler ya da alternatif iş olanaklarının olmaması nedeniyle örgütte kalmaya devam etmesi sonucunda ortaya çıkar. Yani, bu bağlılıkta birey istese de örgütten ayrılamamaktadır; çünkü örgütten ayrılmak kendisi için maliyetli olacak, kendisine bir takım zorluklar çıkaracaktır. Örneğin, başka bir örgüte alışmak zorunda olacak ya da yeni bir iş bulmada sıkıntı yaşayabilecektir(Ağyüz, 2013:42). Devam bağlılığı maddi ve manevi faktörlere bağlı olarak ortaya çıkan bir zorunlu bağlılıktır. Bu bağlılık türünde iş gören örgüt için harcadığı emek, zaman ve çabanın karşılığında elde ettiği statü, ücret, yetki gibi maddi ve manevi doyum unsurlarını, örgütten ayrılınca kaybedeceğine inanmaktadır (Çarıkçı ve Çelikkol, 2009).

Normatif Bağlılık

Çalışanın ahlaki sorumluluk duygusu ile kendisini zorunlu hissetmesi sonucunda örgüte karşı duyduğu bağlılıktır. Normatif bağlılık, çalışanın hem örgüte katılmadan önceki ailevi ve kültürel sosyalleşme, hem de örgütte olduğu zaman içerisinde örgütsel sosyalleşme deneyimleri nedeniyle örgütte kalma konusunda kendini zorunlu hissetmesidir. Yani normatif bağlılık, bireylerin ailevi, sosyal ve kültürel özelliklerinin sonucunda ortaya çıkar. Çalışan örgütte

kalmayı kendisi için bir görev olarak görür ve bu nedenle örgüt üyeliğini devam ettirir(Ağyüz, 2013:42).Alan yazında açıklanan liderlik davranış tarzları ve örgütsel bağlılık değişkenlerinin arasındaki ilişki değinilmektedir.

Liderlik Davranış Tarzları İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Günümüze kadar gelen alan yazın tarandığında liderlik tarzlarının çalışanların örgütsel bağlılıklarını etkilediğine dair (Dick ve Metcalfe, 2001; Karahan, 2008; Yörük ve Şağban 2012; Çakınberk ve Demirel, 2010) çeşitli çalışmalar az da olsa bulunmaktadır. Bu araştırmada da liderlik davranış tarzlarının çalışanların örgütsel bağlılıklarını etkilediği düşünülmektedir. Geçmişte yapılan çalışmalar gerek çalışanların sosyo – ekonomik bilgileri gerek coğrafik olarak uzaklık ile birbirinden farklılık gösterebilmektedir. Bu çalışmada da Edremit Körfezi’nde bulunan yiyecek içecek işletmelerinde bu etki ölçülmeye çalışılmaktadır. Dolayısıyla çalışmada var olan ölçeklerin alt boyutları sebebiyle aşağıdaki 3 temel ve 9 alt hipotez kurulmuştur:

H1: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin liderlik davranış tarzlarından demokratik liderlik davranış tarzının, çalışan personellerin örgütsel bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H1a: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin demokratik liderlik davranış tarzlarının, çalışan personellerin duygusal bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H1b: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin demokratik davranış tarzlarının, çalışan personellerin devam bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H1c: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin demokratik davranış tarzlarının, çalışan personellerin normatif bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H2: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin liderlik davranış tarzlarından Otokratik liderlik davranış tarzının, çalışan personellerin örgütsel bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H2a: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin otokratik liderlik davranış tarzlarının, çalışan personellerin duygusal bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H2b: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin otokratik davranış tarzlarının, çalışan personellerin devam bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H2c: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin otokratik davranış tarzlarının, çalışan personellerin normatif bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H3: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin liderlik davranış tarzlarından karizmatik liderlik davranış tarzının, çalışan personellerin örgütsel bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H3a: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin karizmatik liderlik davranış tarzlarının, çalışan personellerin duygusal bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H3b: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin karizmatik davranış tarzlarının, çalışan personellerin devam bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

H3c: Yiyecek İçecek İşletmelerinde bulunan yöneticilerin karizmatik davranış tarzlarının, çalışan personellerin normatif bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı yiyecek içecek işletmelerinde müdür, şef gibi yönetici pozisyonunda çalışanların liderlik davranış tarzlarının personellerin örgüte bağlılığına olan etkisinin belirlenmesidir. Bu amaca uygun olarak geliştirilen modele göre liderin davranış tarzlarının personelin örgüte bağlılığını etkilediği ve bu etkinin yiyecek içecek işletmeleri üzerinden açıklandığı varsayılmaktadır.

Araştırmanın Yöntemi

Bu araştırmanın evrenini; Edremit körfezinde faaliyet gösteren yiyecek içecek işletmelerinde çalışmakta olan personeller oluşturmaktadır. Araştırma da veri toplama tekniği olarak Edremit körfezi bölgesinde ki işletmeler ziyaret edilerek kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu örnekleme yöntemi anket uygulamasıyla çalışan personeller ile yüz yüze görüşülerek elde edilmiştir. Kullanılan anket üç aşamadan oluşmaktadır. İlk bölümde araştırmaya katılan katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik yer almaktadır. Anketin ikinci bölümünde 21 sorudan oluşan liderlik davranış tarzlarının olduğu ölçek kullanılmıştır. Yapılan anketin üçüncü ve son bölümünde 18 sorudan oluşan örgütsel bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Kullanılan bu ölçekler; Telli (2012) yüksek lisans tezinden liderlik davranış tarzları, Allen ve Mayer (1990) çalışmasından örgütsel bağlılık ölçeği olarak alınmıştır. Liderlik davranış tarzları ölçeği; demokratik liderlik, otokratik liderlik ve karizmatik liderlik olarak üç alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte bulunan 1, 2, 3, 4, 5, 6 ve 7. önermeler demokratik liderliği, 8, 9, 10, 11, 12, 13 ve 14. önermeler otokratik liderliği ve 15, 16, 17, 18, 19, 20 ve 21. önermeler de karizmatik liderliği kapsamaktadır. Örgütsel bağlılık ölçeğinde ise 1, 2, 3, 15, 16 ve 17. önermeler duygusal bağlılığı, 4, 5, 6, 7,

8, 9. önermeler devam bağlılığını ve 10, 11, 12, 13, 14 ve 18. önermeler de normatif bağlılığı ifade etmektedir. Araştırma Şubat – Mart 2016 tarihleri arasında 326 kişi üzerinde gerçekleştirilmiş olup yapılan ön değerlendirme sonucunda 300 anket formu değerlendirmeye alınarak analizler gerçekleştirilmiştir.

Verilerin Analizi

Çalışmada iki aşamalı bir yaklaşım izlenmiştir. Öncelikle ölçeklere ilişkin açıklayıcı faktör analizleri yapılmış daha sonra ölçekler de oluşturulan alt boyutlar ile birlikte çoklu regresyon yöntemi ile analiz edilmiştir. Demografik özelliklerin değerlendirilmesinde tanımlayıcı istatistiklerden yararlanılmıştır. Veriler SPSS 20. programı yardımıyla analize tabi tutulmuştur.

ARAŞTIRMA BULGULARI

Araştırma Katılımcılarının Demografik Özellikleri

Tablo 1. Araştırma Katılımcılarının Demografik Özellikleri

Özellikler	N	%
Cinsiyet		
Kadın	93	31
Erkek	207	69
Yaş		
X<18	15	5
19-24	113	37.7
25-34	117	39
35-44	28	9.3
45-54	27	9
Eğitim		
İlköğretim	75	25
Lise	150	50
Ön lisans	48	16
Lisans	27	9
Gelir TL		
1-1000	37	12.3
1001-2000	87	29
2001-3000	116	38.7
3001-4000	60	20
Meslek		
Komi	34	11.3
Garson	142	47.3
Bulaşıkçı	30	10
Aşçı Yrdm	42	14
Aşçı	52	17.3
N: 300		

Araştırmaya katılan katılımcıların demografik yapıları incelendiğinde erkek katılımcıların kadın katılımcılara nazaran daha fazla olduğu görülmektedir (%69>%31). Katılımcıların yaş aralıklarına göre; % 39'unun 25-34 yaş, % 37,7'sinin 19-24 yaş, % 9,3'ünün 35-44 yaş, % 9'unun 45-54 yaş ve % 5'inin 18 ve altı yaş grubundadır. Katılımcılarının eğitim durumlarına göre yapılan değerlendirmede orta öğretim mezunları % 50, ilköğretim mezunları % 25, ön lisans mezunları % 16 ve lisans mezunları % 9 yüzdeye sahiptir. Garson olarak çalışmaya katılan katılımcıların oranı % 47,3, aşçıların % 17,3, aşçı yardımcılarının % 14, komiser % 11,3 ve bulaşıkçılar % 10'dur. Araştırmaya katılanların gelir durumları dikkate alındığında en yüksek gelir grubu 2001 – 3000 TL'dir. 1001 ile 2000 TL aralığında gelire sahip olanlar % 29, 3001 ve 4000 TL arasında gelire sahip olanların % 20 ve son olarak 1 – 1000 TL aralığında gelir elde edenlerin oranı 12,3'tür.

Kullanılan Ölçeklere İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Liderlik davranış tarzlarına ilişkin ölçeğin açıklayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Liderlik Davranış Tarzları Ölçeğine Yönelik Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Faktör	Faktör Yüğü	Faktör Yüğü	Faktör Yüğü	Öz Değer
18	,775			
17	,733			
19	,721			Öz Değer
16	,652			6,939
20	,607			
21	,592			
15	,516			
3		,757		
4		,757		
2		,671		Öz Değer
1		,645		1,782
5		,620		
6		,569		
7		,555		
14			,691	
13			,677	
8			,566	Öz Değer
10			,482	1,128
12			,428	

KMO: ,905

Sig.: ,000

Cronbach alpha: ,909

Açıklanan Varyans: 51,839

Açıklayıcı faktör analizi sonucunda 3 boyut belirlenmiştir. Bu boyutlara ait faktör yükleri ve öz değer değerleri tabloda görülebilmektedir. Araştırma da KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) testi sonucu 0,90 olarak elde edilmiştir. Bu testin sonucunun % 60,0'ın üstünde olması gerekir (Yavuz, 2007: 96). Dolayısıyla çalışmada elde edilen sonuç, örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu göstermektedir. Araştırma da 0,05 anlamlılık düzeyinde bir sonuç elde edebilmek adına faktör yükü 0,4'ten küçük olan önermeler analizden çıkartılmıştır. Çalışmada Barlet testinin P değeri 0,000 olarak elde edilmiş ve analizde elde edilen sonuçların anlamlılığı gösterilmiştir. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı (Cronbach Alfa) 0,90 olarak bulunmuştur. Ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip olduğu görülmektedir. Liderlik davranış tarzları ölçeğine ilişkin açıklanan toplam varyans 51,839 olarak elde edilmiştir. Araştırmada kullanılan bir diğer ölçek olan örgütsel bağlılık ölçeğine ilişkin açıklayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 3'de gösterilmiştir.

Tablo 3. Örgütsel Bağlılık Ölçeğine Yönelik Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Faktör	Faktör Yüğü	Faktör Yüğü	Faktör Yüğü	Öz Değer
OB16	,731			
OB1	,694			
OB17	,669			Öz Değer
OB15	,646			5,172
OB2	,640			
OB3	,631			
OB6		,804		
OB7		,716		
OB8		,680		Öz Değer
OB4		,646		1,875
OB5		,527		
OB9		,476		
OB11			,786	
OB10			,785	
OB12			,525	Öz Değer
OB14			,478	1,210
KMO:	,858			
Sig.:	,000			
Cronbach alpha:	,851			
Açıklanan Varyans:	51,603			

Tablo 3'te yer alan veriler değerlendirildiğinde açıklayıcı faktör analizi sonucunda 3 boyut belirlenmiştir. Bu faktörlere ait faktör yükleri ve öz değer değerleri tabloda görülebilmektedir. Araştırma da KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) testi sonucu 0,85 olarak elde edilmiştir. Dolayısıyla çalışmada elde edilen sonuç, örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu göstermektedir. Araştırma da 0,05 anlamlılık düzeyinde bir sonuç elde edebilmek adına faktör yükü 0,4'ten küçük olan önermeler analizden çıkartılmıştır. Çalışmada Barlet testinin P değeri 0,000 olarak elde edilmiş ve analizde elde edilen sonuçların anlamlılığı gösterilmiştir. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı (Cronbach Alfa) 0,85 olarak bulun-

muştur. Ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip olduğu görülmektedir. Örgütsel bağlılık ölçeğine ilişkin açıklanan toplam varyans 51,603 olarak elde edilmiştir.

Araştırma Hipotezlerine İlişkin Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Araştırmada bağımlı değişkenin (örgütsel bağlılık) 3 alt boyutunun her biri için bağımsız değişkenin (liderlik davranış tarzları) 3 alt boyutu ile ayrı ayrı regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan bu incelemelerin sonuçları Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6 ile açıklanmıştır.

Tablo 4. Liderlik Davranış Tarzlarının Duygusal Bağlılığı Etkilediğine İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

MODEL	R	R square	Adj. R square	Sig.	Durbin- Watson
	,603	,364	,357	,000	1,887
			B	T	Sig.
LDT Otokratik Liderlik			,013	,211	,833
LDT Demokratik Liderlik			,306	4,909	,000
LDT Karizmatik Liderlik			,366	6,129	,000

Tablo 4 incelendiğinde otokratik, demokratik ve karizmatik liderlik davranış tarzlarının, örgütsel bağlılık alt boyutlarından duygusal bağlılığı anlamlı düzeyde açıkladığı görülmektedir ($R= 0,60$, $R^2= 0,36$ $p<.01$). Regresyon analizine tabi tutulan bağımsız değişkenlerin araştırmanın bağımlı değişkeni olan duygusal bağlılık üzerindeki önem sırası; karizmatik liderlik ($\beta= 0,36$, $p<.01$), demokratik liderlik ($\beta= 0,30$, $p<.01$) ve otokratik liderlik ($\beta= 0,01$, $p>.01$) şeklindedir. Elde edilen bulgular incelendiğinde otokratik liderlik davranış tarzının duygusal bağlılığı anlamlı düzeyde açıklamadığı ve duygusal bağlılık üzerinde bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir. Regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t testi sonuçları incelendiğinde karizmatik liderlik ve demokratik liderliğin, duygusal bağlılığın önemli bir açıklayıcısı olduğu tespit edilmiştir. Karizmatik ve demokratik liderlik davranış tarzları, duygusal bağlılığın % 36'sını açıklamaktadır.

Tablo 5. Liderlik Davranış tarzlarının Devam Bağlılığı etkilediğine ilişkin Regresyon Analizi Sonuçları

MODEL	R	R square	Adj. R square	Sig.	Durbin- Watson
	,653	,426	,420	,000	2,027
			B	T	Sig.
LDT Otokratik Liderlik			,324	5,443	,000
LDT Demokratik Liderlik			,103	1,741	,083
LDT Karizmatik Liderlik			,330	5,820	,000

Tablo 5 incelendiğinde otokratik, demokratik ve karizmatik liderlik tarzlarının, örgütsel bağlılık alt boyutlarından devam bağlılığını anlamlı düzeyde açıkla-

dığı görülmektedir. ($R= 0,65$, $R^2= 0,42$ $p<.01$). Regresyon analizine tabi tutulan bağımsız değişkenlerin araştırmanın bağımlı değişkeni olan devam bağlılığı üzerindeki önem sırası; karizmatik liderlik ($\beta= 0,33$, $p<.01$), otokratik liderlik ($\beta= 0,32$, $p<.01$) ve demokratik liderlik ($\beta= 0,10$, $p>.01$) şeklindedir. Elde edilen bulgular incelendiğinde demokratik liderlik davranış tarzının devam bağlılığını $p<.01$ anlamlılık düzeyde açıklamadığı ancak bazı çalışmalarda kabul edilen $p<.10$ anlamlılık düzeyinde açıkladığı ve kısmi bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t testi sonuçları incelendiğinde karizmatik liderlik ve otokratik liderliğin, devam bağlılığının önemli bir açıklayıcısı olduğu tespit edilmiştir. Karizmatik ve otokratik liderlik davranış tarzları, devam bağlılığının % 42'sini açıklamaktadır.

Tablo 6. Liderlik Davranış Tarzlarının Normatif Bağlılığı Etkilediğine İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

MODEL	R	R square	Adj. R square	Sig.	Durbin- Watson
		,655	,429	,423	,000
			B	T	Sig.
LDT Otokratik Liderlik			,496	8,339	,000
LDT Demokratik Liderlik			,025	,430	,668
LDT Karizmatik Liderlik			,209	3,690	,000

Tablo 6 incelendiğinde otokratik, demokratik ve karizmatik liderlik tarzlarının, örgütsel bağlılık alt boyutlarından normatif bağlılığı anlamlı düzeyde açıkladığı görülmektedir ($R= 0,65$, $R^2= 0,42$ $p<.01$). Regresyon analizine tabi tutulan bağımsız değişkenlerin araştırmanın bağımlı değişkeni olan duygusal bağlılık üzerindeki önem sırası; otokratik liderlik ($\beta= 0,49$, $p<.01$), karizmatik liderlik ($\beta= 0,20$, $p<.01$) ve demokratik liderlik ($\beta= 0,02$, $p>.01$) şeklindedir. Elde edilen bulgular incelendiğinde demokratik liderlik davranış tarzının normatif bağlılığı anlamlı düzeyde açıklamadığı ve normatif bağlılık üzerinde bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir. Regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t testi sonuçları incelendiğinde karizmatik liderlik ve otokratik liderliğin, normatif bağlılığın önemli bir açıklayıcısı olduğu tespit edilmiştir. Karizmatik ve otokratik liderlik davranış tarzları, normatif bağlılığın % 42'sini açıklamaktadır.

Tablo 7. Hipotez Testi Sonuçları

Hipotezler	β	T	Kabul/Red
H1a	,306	4,909*	K
H1b	,103	1,741	R
H1c	,025	0,430	R
H2a	,013	0,211	R
H2b	,324	5,443*	K
H2c	,496	8,339*	K
H3a	,366	6,129*	K
H3b	,330	5,820*	K
H3c	,209	3,690*	K

H1 R²: 0,36 H2 R²: 0,42 H3 R²: 0,42
* p<0,01 R: Red K: Kabul

Kurulan ana hipotezlerin örgütsel bağlılık alt boyutlarını ne kadar açıkladığına dair R², t değerleri ve β (Beta) değerleri tablo 7'de verilmiştir. Tablo 7'de görüldüğü üzere demokratik liderliğin duygusal bağlılığı, otokratik liderliğin devam bağlılığı ve normatif bağlılığı, karizmatik liderliğin de tüm örgütsel bağlılık alt boyutlarını etkilediği görülmektedir. Dolayısıyla H3c, H2b, H2c, H3a, H3b ve H1a hipotezleri kabul edilmiştir. Analiz sonuçlarında H1b hipotezinin t değeri beklenen oran (1,5) dan yüksek çıkmıştır. Ancak p<0,01 anlamlılık düzeyinde açıklanmadığı için araştırma sonuçlarının da red edilmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada yiyecek içecek işletmelerinde çalışmakta olan yöneticilerin liderlik davranış tarzları ile bu yöneticilere bağlı olarak çalışmakta olan işletme personellerinin örgütsel bağlılıkları arasındaki nedensellik ilişkileri incelenmiştir. İçinde bulunduğumuz süre gelen zaman içerisinde işletmelerde bulunan yöneticilerin liderlik davranışları oldukça büyük bir öneme sahiptir. Pazarda yaşanan yoğun rekabet ortamı, kalifiye personellerin fazlaca yetişmesi, çalışan personellere sunulan olanakların işletmeden işletmeye farklılık göstermesi gibi nedenler ile iş gücü yaratan personellerin buldukları kuruma, örgüte, işletmeye bağlı olmaları büyük derecede önem arz etmektedir. Çalıştığı işletmeye bağlı olan personellerle çalışma imkânı, pazarda tutunabilme, ürün farklılaştırması, yeni ürünlere personel ve müşterilerin adapte olabilmesi, iş gücü devir hızının düşüklüğü, hizmet kalitesinin artırılabilmesi gibi hususlarda önemli bir avantaj haline gelmektedir. Örgütlerde bulunan liderler, personeller üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. Liderin davranış tarzlarının olumlu etkileri olduğu kadar, olumsuz etkileri de olması olasıdır. Bu da yukarıda belirtilen hususlarda işletme için dezavantaj olarak kabul edilebilir. Bütün bu nedenlerden dolayı, işletmede yönetici pozisyonunda bulunan liderlerin

davranış tarzlarının, çalışanların örgütsel bağlılıkları üzerinde etkili olduğu çalışmamızda elde edilen bulgular ile de tespit edilmiştir.

Araştırma sonuçları, kurulan modelin geçerli bir model olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırma modelinin test edilmesi sonucunda altı hipotez kabul edilmiş (H3c, H2b, H2c, H3a, H3b, H1a), üç hipotez ise reddedilmiştir (H1c, H1b, H2a). Araştırma modelinde ortaya çıkan sonuçlara göre Edremit Körfezi'nde yer alan yiyecek içecek işletmelerinde görev yapan yöneticilerin demokratik liderlik tarzlarının devam ve normatif bağlılık üzerinde, otokratik liderlik tarzının da duygusal bağlılık üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir. Liderlik davranış tarzları alt boyutlarından olan karizmatik liderlik davranış tarzının çalışanların tüm örgütsel bağlılık alt boyutları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Günümüze kadar liderlik davranış tarzlarının personellerin örgütsel bağlılıklarını etkilediğini gösteren araştırmalar (Dick ve Metcalfe, 2001; Karahan, 2008; Yörük ve Şağban, 2012; Çakınberk ve Demirel, 2010) yiyecek içecek işletmelerinde yapılan bu çalışma sonuçlarıyla desteklenmiştir.

Araştırma sonucunda ortaya çıkan sonuçların ilki demokratik liderlik tarzlarının devam ve normatif bağlılık üzerinde, otokratik liderlik tarzının da duygusal bağlılık üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığıdır. Demokratik liderlik tarzı, yönetimin insan ilişkilerine yöneldiği ve önem verdiği dönemde popüler olan liderlik davranış biçimi olarak ortaya çıkmaktadır. Edremit Körfezi'nde bulunan yiyecek içecek işletmelerinde ki yöneticilerin insan ilişkilerinde eksik olduğu ve bu durumun çalışanların örgütten ayrılması durumunda doğacak maliyetler ya da alternatif iş olanaklarının olmaması nedeniyle örgütte kalmaya devam etmesi, ahlaki sorumluluk duygusu ile kendisini zorunlu hissetmesi sonucunda örgüte karşı bağlılık duyması gibi konularda her hangi bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir. Duygusal bağlılığa etki etmeyen liderlik davranış tarzı ise otokratik liderlik tarzıdır. Sahip olduğu konumundan kaynaklanan otoritesini kullanarak, örgüt içerisindeki kararların sadece yönetici tarafından alındığı ve grup üyelerini yönlendirici bir liderlik tarzına sahip yöneticilerin eksikliği de Edremit Körfezi'nde bulunan yiyecek içecek işletmeleri için söylenebilir. Bu durum çalışanların örgütün daha iyi olabilmesi için kendileriyle ilgili, birtakım fedakârlıklar yapmaya razı olmaları durumunu kapsayan aktif bir bağı ortaya koyan duygusal bağlılıkları üzerinde her hangi bir etkiye sahip değildir.

Araştırma sonucunda otokratik liderlik davranış tarzına sahip yöneticilerin kendi altında çalışan personellerin devam bağlılıkları ve normatif bağlılıkları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Geleneksel liderlik tarzlarından olan otokratik liderler çalışanlarına yeni bir iş bulma ve

bu iş ortamına yeniden adapte olabilmeyen zorluklarını, ahlaki olarak içinde buldukları kuruma bağlı olmaları gerekliliğini hissettirerek işletmelerin iş gücü sorununu kısmen de olsa önlediği söylenebilir. Bu durumun işletmelerin gerek hizmet kalitelerine, gerek müşteri memnuniyetlerine ve karlılık oranlarının artmasında olumlu bir etki yaratacağı aşıkardır.

Araştırma sonuçlarından bir diğeri de karizmatik liderlik davranış tarzının örgütsel bağlılık tüm alt boyutlarını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğidir. Edremit Körfezi'nde faaliyet gösteren yiyecek içecek işletmelerinde, çalışanlarının performanslarını arttırmaları için onları teşvik eden, aynı zamanda çalışanları üzerinde güven ve inanç oluşturarak onları etkileyebilen liderler, çalışanların kimliğini örgütle ilişkilendirmeleri, örgütün amaçlarının kendilerinin amaçlarıyla uyum gösterebildiği, örgütün amaçlarına bağlı kalmalarının getireceği faydaların ve örgütten ayrılmanın maliyetlerinin algılanması ve örgüt amaçlarına bağlı kalma yönündeki normatif baskının yarattığı durum ile örgüte bağlı olmaları gerekliliğini çalışanlarına hissettirebilmektedirler.

Araştırma verileri Edremit Körfezi'nde yer alan yiyecek içecek işletmeleri ile sınırlandırılmıştır. Bu nedenle araştırma sonuçları genelleştirilememektedir. Buna rağmen çalışma, Edremit Körfezi'nde faaliyet gösteren yiyecek içecek işletmeleri hakkında fikir vermekte ve gelecek çalışmalara referans oluşturacak niteliktedir. Bu çalışmada, örgütsel bağlılığı etkileyen faktörler üç adet liderlik davranış tarzı ile sınırlandırılmıştır. Gelecekteki çalışmalarda iş tatmini, demografik özellikler, imaj ve örgüt kültürü gibi değişkenlerin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi ölçülebilir.

KAYNAKÇA

- Ağyüz, N. (2013). *Bankacılık Sektöründe Çağrı Merkezi Çalışanlarının Tükenmişlik Ve Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Alas, R., Tafel, K., ve Tuulik, K. (2007). Leadership style during transition in society: Case of Estonia. *Problems and Perspectives in Management*, 5(1), 50.
- Allen, N.J. ve Meyer, J.P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization, *Journal of Occupational Psychology*. 63, 1990, 1-18.
- Arikan, S. (2001). Otoriter ve Demokratik Liderlik Tarzları Açısından Atatürk'ün Liderlik Davranışlarının Değerlendirilmesi, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (19).
- Aykan, E. (2004). Kayseri'de Faaliyet Gösteren Girişimcilerin Liderlik Özellikleri, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (17): 213-224.
- Balay, R.(2000). *Özel ve Resmi Liselerde Yönetici ve Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılığı: Ankara İli Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Cengiz, A.A. (2002). Örgüt Yaşamında Örgütsel Bağlılığın Belirleyicileri ve Eskişehir Bölgesinde Doktor ve Hemşire Meslek Grupları Arasında Karşılaştırmalı Bir Çalışma, *10.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı*, Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yayın No: 4
- Çakinberk, A. ve Demirel E.K. (2010). Örgütsel bağlılığın belirleyicisi olarak liderlik: Sağlık çalışanları örneği, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 24: 103-119.
- Çalık, T. (2003). *Performans Yönetimi*. Ankara: Gündüz Eğitim ve Yayıncılık.
- Dick, G. ve Metcalfe, B. (2011). Managerial factors and organisational commitment-A comparative study of police officers and civilian staff, *International Journal of Public Sector Management* 2 (14): 111-128.
- Eren, E. (1998). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Gupta, R. ve J. Singh (1999). Effective Leadership for Better Management of Hospital, Deputy Medical Superintendent, Medical Superintendent, Government Medical College Hospital, Jammu (J&K) India., Vol. I No. 3. July-September.
- Güllü, M. ve Arslan C. (2009). Beden Eğitimi Öğretmenlerinin Liderlik Stilleri, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6 (11): 353-368

- Gürbüz, A. (2006), Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İle Duygusal Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(3):48-75
- Çarıkcı H.İ. ve Çelikkol Ö.(2009). İş-Aile Çatışmasının Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 1, 153-170.
- Halloran, J. (1986). *Personnal and Human Resource Management*, PrenticeHall, Inc., New Jersey
- Inoue A., Norito K., Masao I., Akihito S., M. Tsuchiya, Masaji T., Miki A., Akiko K. ve Mitsuyo K. (2010). Organizational Justice, Psychological Distress and Work Engagement in Japanese Workers, *Int. Arch. Occup. Environ. Health*, 83: 29-38.
- İlban, M. O. ve Kaşlı, M. (2013). Jenerasyon Y tüketicileri için bağlılık modeli: Havayolu şirketleri üzerine bir araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 42(1), 133-152.
- Karahan, A. (2008). Hastanelerde Liderlik Ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1):145.
- Meyer, J.P. ve Allen, N.J. (1997). *Commitment in The Workplace: Theory, Research, And Application*, Sage Publications, California.
- Omolayo, B. (2007). Effect of Leadership Style on Job-Related Tension and Psychological Sense of Community in Work Organizations: A Case Study of Four Organizations in Lagos State, Nigeria, *Bangladesh e-Journal of Sociology*. Volume 4 Number 2. July
- Riaz, A. ve M.H. Haider (2010). Role of Transformational and Transactional Leadership on Job Satisfaction and Career Satisfaction, *Business and Economic Horizons*, Volume 1: pp. 29-38.
- Şafaklı, O.V.(2005). KKTC'deki Kamu Bankalarında Liderlik Üzerine Bir Çalışma, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6 (1) , 132-143
- Tağraf, H. ve Çalman, G. (2009). Ohio Üniversitesi Liderlik Modeline Göre Oluşan Liderlik Biçimlerinin İşletmelerin İhracat Performansı Üzerine Etkisi ve Gaziantep İlinde Bir Araştırma, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2 (23), 135-154.
- Telli, E. (2012). *Liderlik Davranış Tarzlarının Çalışanların Örgütsel Tükenmişlik Ve İşten Ayrılma Eğilimleri Üzerine Etkisi: Konuyla İlgili Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi, Edirne.
- Tengilimoğlu, D. (2005). Hizmet İşletmelerinde Liderlik Davranışları ile İş Doyumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 23-45.



- Whitney, D. J. ve Lindell M. K. (2000). Member Commitment and Participation In Local Emergency Planning Committees. *Policy Studies Journal*, Vol. 28, (3), 467-487.
- Wiener Y. (1982). Commitment in Organization a Normative View. *Academy of Management Review*, 7(3): 418-428.
- Yavuz, M. C. (2007). *Uluslararası Destinasyon Markası Oluşturulmasında Kimlik Geliştirme Süreci: Adana Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Yörük, S. ve Sağban, Ş. (2012). Okul Müdürlerinin Kültürel Liderlik Rollerinin Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyine Etkisi, *Turkish Studies-International Periodical for the Languages, Literature And History of Turkish or Turkic*, 7 (3), 2795-2813.

6102 SAYILI TÜRK TİCARET KANUNU KAPSAMINDA BAĞIMSIZ DIŞ DENETİM AÇISINDAN İÇ DENETİMİN BAŞARISINI ETKİLEYEN DENETİM TÜRLERİ

Types of Audit Affecting the Success of the
Internal Audit with respect to Independent
External Audit under 6102 Announcement the
New Turkish Commercial Code

Gönderim Tarihi: 10.11.2016

Kabul Tarihi: 12.12.2016

Suat KARA*
Zafer ANADOLU**

ÖZ: Çalışmada, yeni TTK kapsamında bağımsız denetim açısından iç denetimin başarısını etkileyen denetim türleri incelenmiştir. Araştırma kapsamına ise İstanbul Yeminli ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası'na kayıtlı yeminli mali müşavir ve serbest muhasebeci mali müşavirler alınmıştır. Araştırmada, anket yöntemi kullanılmıştır. Anket sonuçları, "Tek Yön Varyans" yöntemi kullanılarak elde edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, bağımsız dış denetim açısından iç denetimin başarısını etkileyen denetim türlerinin uygunluk denetimi ve faaliyet denetimleri olduğu sonuçları gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bağımsız Dış Denetim, İç Denetim, TTK.

ABSTRACT: In this study, types of controls that affect the success of the internal audit for the independent external audit under the new Turkish Commercial Code are investigated. The scope of the research and Istanbul Certified Public Accountant registered professionals is taken into the Chamber. In the study, survey method is used and the survey results, "One Way ANOVA" method is analyzed using. According to the results of the analysis, it has been observed that the types of audit affecting the success of the internal audit for independent external audit are compliance audit and activity audit.

Keywords: Independent External Audit, Internal Audit, TCC.

* Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü/Uluslararası Finansman Ana Bilim Dalı, suatkara@balikesir.edu.tr

** Serbest Muhasebeci Mali Müşavir /İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası, zafer.anadolu@ismmmo.org.tr

1. GİRİŞ

20. yüzyılın sonlarına doğru Dünya’da ve ülkemizde finansal krizlerin yaşanması ve işletmelerde yaşanan hileli finansal raporlamadaki artış, iç denetimin gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu nedenle, işletmelerin gelecekte karşılaşılabilecekleri risklerin tespiti ve bu tespitlerin iyi bir şekilde yönetilmesi son derece önemlidir. Geleneksel denetim süreci ile işletmelerin mali tablolarının sadece geçmişe yönelik denetlenmesi yapılmaktadır. Dolayısıyla yatırımcılar, işletmenin mali tablolarına bakarak yatırım yapma konusunda sağlıklı bilgiler sağlayamayabilirler. Şirketlerin içinde bulunduğu konjunktürdeki risk düzeylerinin doğru tespit edilmesi ve bu durumun minimum kayıpla atlatılacak teknikler ve prosedürler geliştirilmesi, doğru ve güvenilir bir risk yönetimi ile gerçekleştirilebilir. İç denetim bu yönüyle işletmelerin sadece geçmişi ile değil, geleceği ile ilgili bekleyen risklere de odaklanmaya başlamıştır.

İç Denetçiler Enstitüsü son olarak 2002 yılında yapmış olduğu tanımda (Pickett ve Pickett, 2005; Sarens ve Beelde, 2006); İç denetim, “bir kurumun faaliyetlerini geliştirmek ve onlara değer katmak amacıyla güden bağımsız ve objektif bir güvence ve danışmanlık faaliyetidir” şeklinde tanımlamıştır. Bu tanım çerçevesinde, işletmeler açısından iç denetimin varlığı, risklerin en etkili biçimde kontrol edilmesi ve değer maksimizasyonu açısından işletmeye olumlu etkiler yaratmaktadır. Bu amaçla, günümüzde iç denetim işletmelerin karşılaşılabilecekleri finansal, operasyonel, stratejik, uygunluk ve bilgi teknolojileri gibi risk faktörlerine karşı kontrol ve prosedürler uygulamakta, işletmelerin karşılaşılabilecekleri bu risklerle ilgili tespit ve önerilerde bulunmaktadır.

Ülkemizde, 2005 yılından bu yana finansal kurumlar ve sermaye piyasalarında iç denetim uygulamaları yapılmakla beraber, tüm sermaye şirketlerinde uygulanmasına yönelik 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu ile önemli atılımlar yapılmıştır. Yeni TTK ile birlikte iç denetime yönelik maddeler halka açık şirketlerde uygulanma alanı bulsa da, diğer sermaye şirketleri açısından bu yeni gelişmelerin uygulanmasına yönelik tebliğ ve ilgili yönetmeliklerin yayınlanması gerektiğinden, daha çok zamana gerek duyulmaktadır. Yeni Türk Ticaret Kanunu’nda iç denetim uygulamaları ile ilgili düzenlemeler 366., 375., 378., 398. ve 402. maddelerinde yer almaktadır.

Gerek iç denetimin tanımı ve gerekse yeni TTK’da iç denetime ilişkin doğrudan ve dolaylı yapılan düzenlemeler bağımsız dış denetim açısından yapılacak denetimin güvenilirliğini ve verimliliğini arttırmak yönünde iç denetimin önemi ortaya koymaktadır. Yeni TTK’nın getirdiği doğrudan ve dolaylı düzenlemeler işletmelerin kurumsal varlıklarını yerine getirebilmeleri için iç denetimin gerekli olduğunu vurgulamakta ve iç denetim biriminin ortaya koyduğu çalışmalar bağımsız denetim sürecinde önemli bir yere sahip olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, yeni TTK kapsamında bağımsız denetim faaliyetlerinin güvenilirliğinin ve verimliliğinin daha da artırılabilmesi için iç denetim faaliyetlerinin bağımsız denetime hangi yönde bilgi sağlaması gerektiği konusunda iç denetim türlerinin önemi ölçülmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, İstanbul Mali ve Yeminli Müşavirler Odası'na kayıtlı meslek mensuplarına yönelik anket çalışması yapılmış olup, elde edilen veriler Tek Yön Varyans tekniğiyle analiz edilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Clark vd. (1981), Brown (1983), Schneider (1984), Brown ve Karan (1986), Margheim (1986) yaptıkları çalışmalarında iç denetimin dış denetim için özel iş alanlarında faydalı bilgiler üretebileceğini ancak bilgilerin güvenilirliği noktasında iç denetçilerin çalışma performansı, yetkinlik ve objektiflik unsurlarının etkili olduğunu vurgulamışlardır.

Thomas vd. (1999), Smith (2002), Del Vecchio ve Clinton (2003), Aldhizer vd. (2003), iç denetimin bilgisine güvenmede önemli olan faktörleri ortaya koymak için yaptıkları çalışmalarında, iç denetim faaliyetlerinin yürütülmesinde şirket içindeki iç denetçilerin şirket dışından dış denetçilerle bilgi paylaşımına gitmesinin yatırımcılar, dış denetçiler ve finansal kurumlar açısından daha kaliteli ve daha güvenilir bilgi olarak algılandığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu algının, dış denetçilerin iç denetimin bulgularını değerlemede yanlış yada önyargılı olduğunun düşünülme olasılığını da azalttığını sonuçlarına eklemişlerdir.

Felix vd. (2001), Krishnamoorthy (2002), Prawitt vd. (2009) yaptıkları çalışmalarında, dış denetçiler iç denetimin bilgisine güvenmeleri, denetim maliyetlerinin azaltılmasında etkili bir yol olduğunu ortaya koymuşlardır.

Uzay (2003), Türkiye'de denetimin etkinliğinin sağlanmasında denetim komitesinin işlevini ve uygulanabilirliğini araştırma konusunda çalışma yapmıştır. Bu çalışmada; denetim komitesi, işletmenin bulunduğu iç denetçiler ve bağımsız denetçiler ile devamlı etkileşim içerisinde bulunması nedeniyle onların bağımsız durmalarına, yapılan denetim faaliyetinin etkin olmasına ve farklı denetçilerin koordinasyonunun sorunsuz gerçekleştirilmesine zemin hazırlamaktadır. Sonuçta denetim çalışmalarının etkinlik ve verimlilik yönünden en üst düzeyde olmasına ve güvenilirliğini sağlanmasına yardımcı olacağını ortaya çıkarmıştır.

Grambling vd. (2004), kurumsal yönetimin daha kaliteli uygulanmasında iç denetimin genişleyen yapısının incelediği çalışmada; finansal raporlama skandallarının yaşandığı geçmişte, iç denetim fonksiyonuna yeterince odaklanılmadığını, fakat günümüzde iç kontrol, etik davranış ve finansal raporlarda meydana gelen bozulmalarda çözümün bir parçası olarak bakıldığını ortaya koymuştur. Böylece iç denetimin, daha kaliteli kurumsal yönetim uygu-

lamaları için dış denetime, yönetime ve denetim komitesinin ihtiyaç duyduğu bilgileri üretebileceği anlayışı giderek arttığı sonucuna varmışlardır.

Grambling ve Vandavelde (2006), benzer bir şekilde yaptıkları çalışmalarında dış denetçilere göre, iç denetçilerin daha bağımsız ve objektif bilgiler üretmesinde iç denetim personelinin şirket dışından olması gerektiği sonucuna ulaşmışlardır.

Glover vd. (2008), bağımsız denetçinin, iç denetimin bilgisine güvenmede etkinlik, çalışma performansı ve objektiflik unsurlarının önemli olduğunu vurguladığı çalışmada, iç denetimin yüksek içsel risk ortaya koyduklarında dış denetçi için daha güvenilir, tam tersi durumda ise daha az güvenilir olduğunu ortaya koymuştur.

Uyar ve Kınay (2014) çalışmasında, Türk Ticaret Kanunu kapsamında yapılacak bağımsız denetim çalışmaları açısından, bağımsız denetime tabi olacak firmaların iç kontrol sistemlerinin etkin olup olmadığı araştırılmıştır. Araştırmaya göre, iç kontrol sisteminin güvenilirliği sağlamada doğru tespit yapmasını bilen, kendini iyi yetiştirmiş yöneticilerle çalışılması gerektiğinin yanında işletmede yer alan belgelerin, varlıkların gerektiği şekilde korunması için sistemin etkin şekilde düzenlenmesi ve doğru bir biçimde çalışıp çalışmadığının ölçülmesi, yeterli olmayan düzenlemelerde iyileştirilme yapılması, iyi yetişmiş, konusunda uzman sertifikalı iç denetçilerin firmalarda bulundurulması sonucu ortaya konulmuştur.

3. İÇ DENETİM VE TÜRLERİ

İç denetim, bir işletmede üst yönetim ve yönetim kurulu tarafından belirlenen politikalar ve prosedürler çerçevesinde işletme örgütünün ve fonksiyonlarının tamamlayıcı bir parçası olarak işletmedeki kontrollerin eksikliğini ölçmek ve değerlendirmek amacıyla yürütülen bir denetim faaliyetidir (Doyrangöl, 2002).

IIA (Institute of Internal Auditors)'ya göre iç denetim; "Bir kuruluşun eylemlerini geliştirmek ve onlara değer katmak gayesini güden bağımsız ve objektif bir güvence ve danışmanlık faaliyetidir. İç denetim, kurumun risk yönetim, kontrol ve yönetim süreçlerinin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek amacıyla yönelik sistemli ve disiplinli bir yaklaşım getirerek kurumun amaçlarına ulaşmasına yardımcı olmaktadır" şeklinde tanımlanmaktadır.

İç denetim faaliyeti, sadece denetim yapmak için değil, kurum faaliyetlerine değer katmak amacıyla da yapılmalıdır. Bu anlamda, yönetim faaliyetlerinin etkinliğinin sağlanması, kurum varlıklarının güvenli bir şekilde korunması, risklere karşı önleyici tedbirlerin alınması gibi değer yaratacak faaliyetler de iç denetimin kapsamına girebilmektedir (Mihret ve Woldeyohannis, 2008).

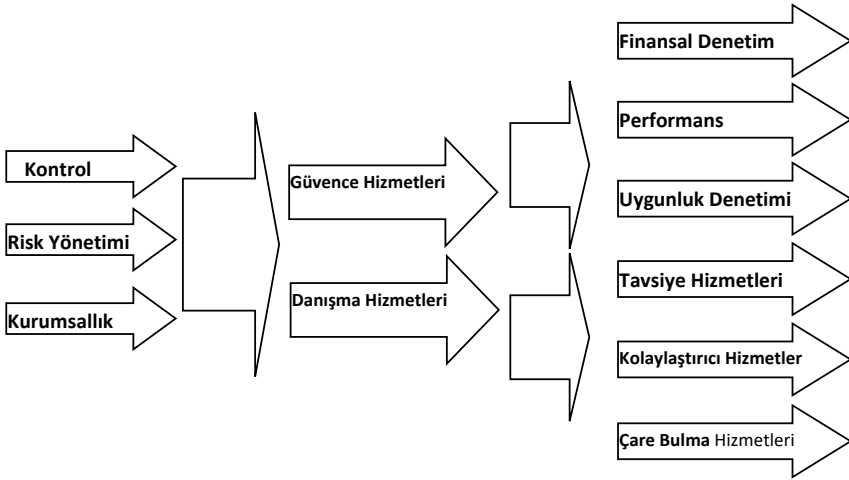
İç denetim, daha geniş bir perspektifi kapsamakta ve finansal konularda olduğu kadar finansal olmayan konularda da verimlilik ve etkinlik çalışmaları yürütmektedir (Chun, 1997).

İç denetim, sınırlara veya coğrafi kısıtlamalara bakmaksızın kurum faaliyetlerinin tümünü kapsamaktadır. İç denetim faaliyetleri risk değerlendirmesini esas alarak, kurumun karşı karşıya kalabileceği risklerin tespiti, tanımlanması ve bu risklerle mücadele etmede yeterliliğinin belirlenmesini de kapsar. Bu riskler şunları içerir (European Confederation of Institutes of Internal Auditing (ECIIA), 2005);

- Finansal ve operasyonel bilgiler güvenilmez, yanlış ve eksik olabilir,
- Operasyonel faaliyetler etkin olmayabilir,
- Varlıklar manipüle edilmiş olabilir veya işletmeden çıkartılmış olabilir,
- Kurum prosedürleri ve iç politikaları ihlal edilebilir,
- Etik kültür, uygun olmayan davranışları destekliyor olabilmektedir.

Bu tanımlar, iç denetimden beklentilerin, işletmelerin ve teknolojinin içerisinde bulunduğu büyük değişim nedeniyle ulaştığı noktayı göstermektedir. Dolayısıyla bu açıklamalar çerçevesinde, günümüzde iç denetimden beklenen, işletmeler için risklerin tespit edilmesi yanında, firmaya değer katıcı fırsatları ortaya koymasıdır. Şekil 1’de bu durum özetlenmiştir.

Şekil 1: İç Denetim Çeşitliliği



Kaynak: Yılanıcı, M., 2006, İç Denetim-Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi İşletmesi Üzerine Bir Araştırma, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, s. 109.

1.1. İç Denetim Türleri

İç denetim, kurumun faaliyet sonuçlarını kontrol eden, kurumsallaşma yolunda karşılaşılabilecekleri riskleri tespit edip, öneriler sunan bağımsız güvence ve danışmanlık hizmetlerini yürütmektedir. İç denetim bu hizmetleri sunabilmek

için mali, faaliyet, uygunluk ve bilgi teknolojileri denetimi gibi süreçlerde rol almaktadır. Bu süreçler aşağıda açıklanmıştır.

1.1.1. Mali Denetim

Mali denetim, işletme yönetiminin hazırlanıp sunulmasından sorumlu olduğu mali tabloların, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine, vergi mevzuatlarına ve muhasebe standartlarına uygunluğunun değerlendirilmesidir. İç denetçiler tarafından gerçekleştirilen mali denetimlerin amacı, işletme içerisindeki işlemlerin mali tablolara doğru aktarılıp aktarılmadığı ya da muhasebeleştirme süreçlerindeki kontrollerin yeterliliği ve etkinliği ile sınırlı kalmayıp, kurumun bütün gelir ve gider kalemlerinin eksiksiz bir şekilde kayıtlara aktarılıp işletme yöneticilerine verilen bilgilerin doğruluğunun ve yeterliliğinin değerlendirilmesidir (Özbek, 2012; Sezal, 2006).

1.1.2. Faaliyet Denetimi

Faaliyet denetimi, işletmenin bölümlerinin etkinlik ve verimliliklerinin değerlendirilmesi amacıyla o bölümlerin faaliyetlerine ilişkin yöntem ve yordamların gözden geçirilerek incelenmesidir. Temel amaç bölümlerin faaliyetlerinin etkinlik ve verimliliklerinin saptanmasıdır. Bu bağlamda faaliyet denetimi işletme politikalarına ve işletme yönetiminin belirlemiş olduğu stratejiler ışığında amaçlara ne derece ulaşmış olduğunu, yöneticilerin kişisel başarılarının derecesini ve faaliyetlerle ilgili mali nitelikli olmayan her türlü konuların değerlendirilmesidir (Öznel, 2016). Faaliyet denetimi sonunda, yönetim, ilgili bölüm faaliyetlerinin iyileştirilmesi konusunda önerilerde bulunmaktadır (Güredin, 2010).

1.1.3. Uygunluk Denetimi

Uygunluk denetimi, işletmenin dış çevresi tarafından yürürlüğe konulan vergi, iş yasaları gibi mevzuata veya işletmenin üst yönetiminin işletmeyi daha kolay ve verimli yönetebilmesi için yönetmelik, emir, talimatname, bütçe gibi geliştirdiği mevzuata uygun davranılıp davranılmadığını incelemektir (Kaval, 2008). Uygunluk denetiminin amacı, işletme yönetimi tarafından konulan kurallara ve benimsenen işletme politikalarına, işletme personelinin ne ölçüde uygun hareket ettiklerinin araştırılmasıdır (Haftacı, 2011).

1.1.4. Bilgi Teknolojileri Denetimi

Bilgi teknolojileri denetimi, bir işletmenin bilgilerinin doğruluğunun tasdik edilmesi için o işletmenin bilgi sistemlerinin, uygulamalarının ve işlemlerinin değerlendirilmesidir. Bu değerlendirme bilgisayar tabanlı uygulamaların verimliliği, etkinliği ve ekonomikliğini belirlenmesini de kapsamaktadır. Ayrıca değerlendirmede geçerli, yeterli, güvenilir bilgi sistemlerinin tasdiki yapılırken, bilgi teknolojileri ortamındaki iç kontrollerin yeterliliği de denetlen-

mektedir (Güneş vd., 2013). Bilgi teknolojileri denetimi, risk tabanlı bir denetim yaklaşımı izlemektedir (İç Denetim Koordinasyon Kurulu (İDKK), 2014).

Finansal tablolar ve diğer finansal bilgiler, işletmelerin bilgisayar sistemlerinin bir çıktısıdır. Dolayısıyla finansal tablo denetiminin bilgi sistemlerinden yararlanması kaçınılmaz olmaktadır. Bu doğrultuda bağımsız denetçiler denetim işlemlerini yürütürlerken, işletmelerin iç kontrollerini de gözden geçirerek genel bir kontrol yapmaktadır (Yalkın, 2011).

4. 6102 SAYILI TÜRK TİCARET KANUNU'NDA İÇ DENETİM

6102 Sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu ile birlikte işletmeler açısından kurumsal yönetim ilkeleri ve şeffaflık yaklaşımının önemi giderek artmaktadır. Bu yaklaşım işletmeler için, küreselleşen dünya düzeyinde ekonomik, teknoloji ve bilgi toplumu gibi alanlarda çağdaş bir yaklaşım kazandırmaya çalışmaktadır.

Yeni TTK'da, işletmelerin iç denetimine yönelik gerek direkt gerekse endirekt düzenlemeler madde 366/2, 375, 378 ve 398'de ele alınmıştır. Genel hatlarıyla TTK maddeleri analiz edildiğinde, örgütsel organizasyonların işlevlerini muhafaza edebilmesi için iç denetim sistemlerinin gerekliliği ve bu iç denetim işleminin de yetkinlik sahibi yöneticiler kanalıyla birlikte tatbik edilmesi gerekliliği hukuki sınırlar etrafında birer gereksinim olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Bununla beraber bahsi geçen maddeler, sektörel döngülerin ve kurumların yönetsel işlevleri ve kendi varlıklarını sürdürebilmeleri hususunda katkı sağlayacak önemli bir kazanım olarak da görülmektedir (Türkiye İç Denetim Enstitüsü (TİDE), 2012).

Çalışmanın bu kısmında yeni TTK'da, bağımsız dış denetim için, denetimin etkinliğini arttırmak ve güvenilirliğini sağlamak yönünde, iç denetimin bir gereksinim olduğunu ifade eden maddeler değerlendirilecektir.

4.1. Yeni TTK'nın İç Denetimi İlgilendiren Hükümleri

4.1.1. Madde 366

Madde 366'da "Yönetim kurulu, işlerin gidişini izlemek, kendisine sunulacak konularda rapor hazırlamak, kararlarını uygulamak veya iç denetim amacıyla içlerinde yönetim kurulu üyelerinin de bulunabileceği komiteler ve komisyonlar kurabilir" denilmektedir. TTK'nın bu maddesinin 2. fıkrasında, halka arzı gerçekleştirilmiş şirketlerde olan "Denetim Komitesi" sisteminin diğer tüm şirketlerde de isteğe bağlı olarak tesis edilebileceği belirtilmektedir. Denetim komitesinden başka yönetim kurulu da, işlerin gidişatını takip etmek, belirlenen konularda rapor düzenlemek ve ya kararlarını tatbik ettirmek amacıyla da komiteler ya da komisyonlar kurulabilmektedir.

Bu yöndeki çalışmalarda işletmenin faaliyetlerinin sürdürülebilmesi ve geliştirilebilmesinin yolu tarafsız ve nesnel olan bir iç denetim fonksiyonuyla yerine getirileceği tabiidir. Dolayısıyla şirketlerde iç denetim faaliyetinin süreçlere katılım göstermesi işlemlerin daha güvenilir ve kontrollü bir şekilde yürütülmesini sağlayacaktır. İşletmelerde iç denetimin olması, gerek bağımsız denetçiler için gerekse yapılacak denetim çalışmalarının zaman ve kaynak tasarrufu açısından önem arz etmektedir.

4.1.2 Madde 375

Madde 375'de "*Muhasebe, finans denetimi ve şirketin yönetiminin gerektirdiği ölçüde, finansal planlama için gerekli düzenin kurulması*" denilmektedir. Bu maddeye ilişkin gerekçeler incelendiğinde; (c) bendinin gerekçesinde muhasebe ve finans denetimi düzeninin kurulmasından şirketin iş ve işlemlerinin denetlenmesine ilişkin bir iç denetim sisteminin ve bunu yapacak örgütün bulunması öngörülmektedir" (TİDE, 2012).

Kanun maddesinde, şirket yönetim kurullarının gerekli bilgi birikimine sahip iç denetim sistemlerine ihtiyaç duyulacağı ve bu mekanizmayı ortaya çıkarmak için gerekli ortamın oluşturulması gerektiği açıklanmıştır. Şirketin büyüklüğüne bakılmaksızın, şirkette, muhasebeden tamamen bağımsız, profesyonellerden meydana gelen, faal bir iç denetim mekanizmasına gereksinim duyulduğu, anonim şirketler denetiminin sadece ve sadece tek bir bağımsız dış denetim sistemi eline bırakılamayacağına kanun gerekçesinde altı çizilmektedir.

Ayrıca, finansal denetimin kurumsal yönetim prensiplerinden kaynaklandığı belirtilmektedir. Aynı zamanda bağımsız denetim ve iç denetimin ayrı ayrı düşünülmemesi ve ortak bir fayda çerçevesinde değerlendirilmesi gerekmektedir.

4.1.3 Madde 378

Madde 378'de "*Pay senetleri borsada işlem gören şirketlerde, yönetim kurulu, şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşüren sebeplerin erken teşhisi, bunun için gerekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla, uzman bir komite kurmak, sistemi çalıştırmak ve geliştirmekle yükümlüdür. Diğer şirketlerde bu komite denetçinin gerekli görüp bunu yönetim kuruluna yazılı olarak bildirmesi hâlinde derhâl kurulur ve ilk raporunu kurulmasını izleyen bir ayın sonunda verir. Komite, yönetim kuruluna her iki ayda bir vereceği raporda durumu değerlendirir, varsa tehlikelere işaret eder, çareleri gösterir. Rapor denetçiye de yollanır*" denilmektedir.

378. madde hükümleri incelendiğinde işletmelerin sürekliliğini, faaliyetlerinin devamlılığını tehlikeye düşürebilecek nedenlerin erken teşhisi, bu teşhis sonucunda gerekli önlemlerin alınması ve risk yönetiminin etkin bir şekilde yapılması için konusunda uzman bir kurul oluşturmak, sistemi kurmak ve ge-

liştirmek yükümlülükleri hüküm altına alınmıştır. Madde açıklamasına bakıldığında payları borsada işlem gören sermaye şirketlerinin konusunda uzman bir komitenin kurulması zorunlu kılınmaktadır. Denetçi talep etmesi halinde borsada işlem görmeyen diğer şirketlerde de bu komitenin kurulacağı tabiidir.

Kanun hükümleri çerçevesinde borsada hisse senetleri işlem gören şirketlerde kurumsal yönetim ilkeleri ön plana çıkmakta, tüm anonim şirketlerde finans komitesi, riskin erken saptanması ve yönetimi komitesi diğer deyişle iç kontrol mekanizmasının var olması olarak söz edilmektedir.

Ayrıca madde hükümlerine bakıldığında; sermaye şirketlerinin faaliyetlerine yönelik karşılaşılabilecekleri risklerin değerlendirilmesinde gerek finansal gerekse operasyonel unsurların şirketin bütünü içinde tarafsız ve koordineli bir yaklaşımla incelemekle sorumlu iç denetim işlevi ortaya çıkmaktadır. Bu fonksiyon riskin erken saptanması, yönetilmesi ve denetim komitesine sağlanacak bilgilerin aktarılmasında önemli bir rol üstlenmektedir.

4.1.4. Madde 398

Madde 398'in 2. fıkrasının 4. bendinde *“Denetçi, yönetim kurulunun şirketi tehdit eden veya edebilecek nitelikteki riskleri zamanında teşhis edebilmek ve risk yönetimini gerçekleştirebilmek için 378 inci maddede öngörülen sistemi ve yetkili komiteyi kurup kurmadığını, böyle bir sistem varsa bunun yapısı ile komitenin uygulamalarını açıklayan, ayrı bir rapor düzenleyerek, denetim raporuyla birlikte, yönetim kuruluna sunar”* denilmektedir.

Kanun maddesinde, 378. maddede *“öngörülen mekanizmanın işleyip işlemediğinin incelenmesi”* ifadesiyle, aslında bağımsız denetçinin sorumluluğunun sadece mekanizmanın varlığını ve etkinliği hakkında bir fikir edinip kanaat vermesi kastedildiği anlaşılmaktadır. Oysa, bu faaliyetler şirketin iç denetim birimi tarafından sürekli ve detaylı bir program dahilinde denetlenebilir, yönetim kuruluna sağlıklı bir risk yönetimi hakkında bağımsız ve objektif bir raporlama yapılabilir.

5. İÇ DENETİM İLE BAĞIMSIZ DENETİM İLİŞKİSİ

Bağımsız denetim, bir iktisadi birim veya zamana ait bilgilerin önceden tespit edilmiş uygunluk ölçüsünü araştırmak ve bu hususta bir rapor hazırlamak gayesiyle bağımsız bir profesyonel kişi tarafından yapılan kanıt toplama ve değerlendirme sürecidir (Bozkurt, 2010).

Bağımsız denetim doğru ve güvenilir bilginin sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Kurumsal yönetim ilkelerinin gereği olan şeffaflık ve hesap verilebilirliği sağlama noktasında önem arz etmektedir. Kamu kurum ve kuruluşlarına gerekli yasal mevzuata uygunluğu noktasında yol göstermektedir. Bağımsız de-

netimden geçmiş mali tablolar yatırımcılar açısından daha güvenilir kaynak olmaktadır. Kredi verenler için de işletmelerin iktisadi ve mali bilgilerinin bağımsız denetimden geçmiş olması ilgili mali tabloların güvenilirliği açısından önemlidir. İşveren ve işçi sendikaları açısından ücret ve sosyal hakların pazarlığı konusunda bağımsız denetimden geçmiş mali tablolar nesnellik ifade etmektedir. Bağımsız denetim, birleşme ve bölünme noktasında alıcı ve satıcılara, tedarikçilere objektif, tarafsız ve güvenilir bilgi vermeyi sağlamaktadır (William vd., 2011).

Dünya ve ülke ekonomilerindeki gelişmeler, özellikle küreselleşme olgusunu meydana getirmiştir. Yaşanan bu gelişmeler sermaye piyasalarının da globalleşmesine neden olmuştur. Sermaye piyasalarının küreselleşmesi bu piyasalarda işlem gören işletmelerin finansal tablolarını daha da önemli kılmıştır. Özellikle Amerika'da ve hemen sonrasında tüm dünyada ortaya çıkan şirket skandallarıyla finansal tabloların bağımsız denetiminin ne kadar önemli olduğu anlaşılmıştır (Ceylan, 2013).

Finansal tabloların bağımsız bir denetçi tarafından denetlenmesinin amacı, finansal tabloların bir bütün olarak finansal durumu, faaliyet sonuçlarını, finansal durumdaki değişimleri ve nakit akışlarını genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ışığında, dürüst bir biçimde yansıttığı düşüncesidir. Bu noktada, bağımsız denetim ile iç denetim arasındaki ilişki oldukça önemlidir. İşletmelerde var olan iç kontrol sisteminin etkinliği ve iç denetim bölümünün yeterliliği, bağımsız denetçiye, uygulanacak denetim işlemlerinin türünü, kapsamını, ayrıntı derecesini ve uygulama zamanını değerlendirmesi açısından ışık tutmaktadır. İç denetim yetkilisi, aynı çalışmaların gereksiz yere tekrarlanması önlenmesi ve yapılacak olan bağımsız denetim faaliyetinin kapsamının en uygun şekilde belirlenebilmesi için, bağımsız denetçiler ile mevcut bilgileri paylaşmalıdır. Bunun yanı sıra iç denetimin işletmedeki iç kontrol sistemi ile ilgili olarak hazırladığı rapor, bağımsız denetçinin çalışmalarına önemli bilgiler sağlamaktadır (Adiloğlu, 2011).

6. ARAŞTIRMA

6.1. Araştırmanın Önemi ve Amacı

Gerek iç denetimin tanımı ve gerekse yeni TTK'da iç denetime ilişkin doğrudan ve dolaylı yapılan düzenlemeler, bağımsız dış denetim açısından, yapılacak denetimin güvenilirliğini ve verimliliğini arttırmak yönünde iç denetimin önemini ortaya koymaktadır. Yeni TTK'nın getirdiği düzenlemeler işletmelerin kurumsal varlıklarını yerine getirebilmeleri için iç denetimin gerekli olduğunu vurgulamakta ve bu birimin ortaya koyduğu çalışmaların bağımsız denetçiler için önemi giderek artmaktadır.

Bu çalışmada, yeni TTK kapsamında bağımsız denetim faaliyetlerinin güvenilirliğinin ve verimliliğinin daha da artırılabilmesi için iç denetim faaliyetlerinin bağımsız denetime hangi yönlerden bilgi sağlaması gerektiği konusunda iç denetim türlerinin önemi ölçülmeye çalışılmıştır.

1.2. Araştırma Yöntemi

1.2.1. Örneklem

Araştırmanın örneklemini İstanbul ilinde görev yapan 178 (%73,2) SMMM ve 65 (%26,8) YMM olmak üzere toplam 243 meslek mensubu oluşturmaktadır. Örneklem büyüklüğü, faktör analizine tabi tutulacak ölçekler için madde sayısının en az 5 katı büyüklüğünde olması gerekmektedir (Karal vd., 2012). Bu çalışmada alınan 1/5 oranı yeterli örneklem büyüklüğü olarak görülmüştür. Bu çalışmada, kullanılan ölçek maddesi 18 olduğundan, örneklem sayısının 64 olması yeterli görülmüştür. İstanbul Yeminli Mali Müşavirler ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odasına kayıtlı meslek mensuplarının, bağlı oldukları odadan e-postaları edinilerek, herhangi bir ölçüt kullanılmadan online anket yöntemi uygulanmıştır.

1.2.2. Süreç ve Verilerin Analizi

Kapsam Geçerliliği: Ölçeğin geliştirilme sürecinde literatür taraması ve görüşme yöntemi kullanılmıştır. Meslek mensuplarının ve akademisyenlerin ölçeğin dört temel bileşeni hakkındaki düşüncelerini almaya yönelik 25 soruluk taslak bir görüşme formu geliştirilmiş ve alan uzmanlarına sunulmuştur. 2 meslek mensubu ve 3 akademisyenden edinilen dönütler doğrultusunda ölçek 18 adet soruya indirilmiştir.

Yapı Geçerliliği: Ölçeğin yapı geçerliliği tespit etmek amacıyla, kapsam geçerliliği analizi sonuçları doğrultusunda geriye kalan 18 adet soru üzerinde faktör analizi yürütülmüştür. Faktör analizi, maddeler arasında aynı niteliği ölçen maddeleri ortaya çıkarıp gruplamayı amaçlayan analiz tekniğidir (Büyüköztürk, 2007). Bu doğrultuda, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), Bartlett Sphericity testleri ve ortak faktör varyans değerleri analizi yapılmıştır.

Güvenilirliğinin Hesaplanması: Ölçek güvenilirliğini test etmek amacıyla Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı hesaplamaları yapılmıştır. Cronbach α testinde, Cronbach α güvenilirlik katsayısı 0,790 olarak bulunmuştur. Bu sonuç, hazırlanan anketin oldukça güvenilir olduğunu ifade etmektedir.

Son Şeklinin Verilmesi ve Analiz: Belirlenen aşamalar doğrultusunda bazı maddeler çıkarılarak ölçeğin son hali verilmiştir. Araştırma bulguları SPSS 17.0 paket programı ile analiz edilmiş ve Varyans (OneWay ANOVA) analizi kullanılmıştır.

Tablo 1: Faktör Analizi Sonucu Elde Edilen Bulgular

KMO ve Bartlett's Test	Özdeğer			Faktör Yükleri			Döndürme Toplamları		
	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.....									
.....0,553									
Bartlett's Test of Sphericity Chi Square..									
818..950									
Df.									
153									
Sig.....									
.....000									
FAKTÖRLER									
1	5,43	30,15	30,15	5,43	30,15	30,15	3,32	18,43	18,43
2	3,38	18,79	48,93	3,38	18,79	48,93	2,98	16,55	34,98
3	1,81	10,04	58,97	1,81	10,04	58,97	2,76	15,33	50,30
4	1,36	7,57	66,54	1,36	7,57	66,54	2,27	12,59	62,89
5	1,33	7,39	73,93	1,33	7,39	73,93	1,99	11,04	73,93
6	0,90	5,00	78,93						
7	0,86	4,80	83,72						
8	0,63	3,47	87,19						
9	0,52	2,90	90,10						
10	0,43	2,41	92,51						
11	0,34	1,91	94,43						
12	0,29	1,59	96,02						
13	0,25	1,39	97,40						
14	0,21	1,15	98,55						
15	0,10	0,54	99,10						
16	0,08	0,42	99,51						
17	0,05	0,28	99,79						
18	0,04	0,21	100,00						

Gerçekleştirilen faktör analizi sonrasında elde edilen sonuçlar Tablo 1’de yer almaktadır. KMO testi $0,55 > 0,50$ olduğu için ve Bartlett’s testide Sig (0,000) $< 0,05$ olduğu için veri setimizin faktör analizi için uygun olduğu söylenebilir. Gerçekleştirilen faktör analizi sonrasında ölçek maddelerinin 0,40 veya bu değer üstünde değer almasına dikkat edilmiş ve 0,40 değer altındaki maddeler ölçekten çıkarılmıştır (17. Ve 18. maddeler). Yapılan analizler sonucunda faktörlere ilişkin özdeğerleri, 1. faktör için %30,15, 2. faktör için %18,79 ve 3. faktör için ise %10,04 oranında ölçtüğü görülmektedir. Ayrıca 3 faktör ve 18 sorudan oluşan bu ölçeğin açıkladığı toplam varyans % 58,97’dir.

1.3. Araştırmanın Hipotezleri

Çalışmada 4 adet hipotez belirlenmiştir.

Hipotez 1 (H₁): Yeni TTK’nın “İç denetim” ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından mali denetimin boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

Hipotez 2 (H₂): Yeni TTK’nın “İç denetim” ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından faaliyet denetiminin deneti-

min boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

Hipotez 3 (H₃): Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından uygunluk denetiminin denetimin boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

Hipotez 4 (H₄): Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından bilgi teknolojileri denetiminin denetimin boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

1.4. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

6.4.1. Araştırma Kapsamında Yer Alan Katılımcıların Demografik Özelliklerinin Analizi

Tablo 2. 'de, araştırmaya katılan meslek mensuplarının eğitimi, ünvanı, çalışma süresi ve iç denetim sertifikasına sahip olma hakkında bilgiler verilmektedir.

Tablo 2: Araştırma Kapsamında Yer Alan Katılımcıların Demografik Özellikleri

		Sıklık	%			Sıklık	%
Katılımcıların Eğitim Düzeyi	Yüksekokul	8	12,1	Katılımcıların Ünvanı	YMM	4	6,1
	Lisans	44	66,7		SMMM	62	93,9
	Yüksek Lisans/ Doktora	14	21,2		Toplam	66	100
	Toplam	66	100				
		Sıklık	%			Sıklık	%
Katılımcıların İç Denetim Sertifikasına (CIA) sahip olma durumu	Evet	6	9,1	Katılımcıların Meslekte Geçen Çalışma Süresi	0-5 Yıl Arası	12	18,2
	Hayır	60	90,9		6-10 Yıl Arası	12	18,2
	Toplam	66	100		11-19 Yıl Arası	20	30,3
					20 Yıl ve Üzeri	22	33,3
					Toplam	66	100

Tablo 2'de, anket katılımcılarının %66,7'sinin lisans mezunu, %93,9'unun ise SMMM ünvanına sahip olduğu, %33,3'ünün meslekte 20 yılın üstünde görev yaptığı ve yaklaşık olarak %91'inin ise iç denetim sertifikasına sahip olmadığı görülmektedir.

6.4.2. Araştırma Kapsamında Yer Alan Katılımcıların Yeni TTK ve İç Denetim Bilgisinin Analizi

Tablo 3'de araştırmaya katılan meslek mensuplarının yeni TTK ve iç denetim bilgisine yönelik sonuçlar yer almaktadır. Tablo 3 incelendiğinde meslek mensuplarının %60,6'sının yeni TTK'nın iç denetim ile ilgili düzenlemeler hakkın-

da bilgi sahibi olduğu saptanmıştır. %96,9 gibi çok büyük bir oran iç denetimin bağımsız denetim için faydalı bilgi ürettiği düşüncesine sahipken, %36,4'ü bu faydanın uygunluk denetimi, %34,8'i ise risk yönetimi şeklinde olması gerektiğini belirtmişlerdir. Şirketlerde risk yönetimi uygulamaları ile ilgili olarak %65,6'sı bu konu hakkında bilgi sahibi olduklarını belirtirlerken, risk yönetimi standartları hakkındaki bilgileri aynı oranda paralellik göstermemektedir. Risk yönetim standartları ile ilgili olarak sadece %15,1'i COSO, %15,1'i Basel II, %15,1'i Risk Yönetim Standartları konusunda bilgi sahibi olduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca iç denetim biriminin sorumluluğu ile ilgili olarak ise %39,3'ü risk analizi ve değerlendirmesi olarak cevap vermiştir.

Tablo 3: Araştırma Kapsamında Yer Alan Katılımcıların Yeni TTK ve İç Denetim Bilgi Düzeyi

		Sıklık	%			Sıklık	%
Katılımcıların Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olma durumu	Evvet	40	60,6	Şirketlerde risk yönetimi uygulamaları hakkında bilgi sahibi olma	Evvet	42	65,6
	Hayır	26	39,4		Hayır	22	34,4
	Toplam	66	100		Toplam	64	100
		Sıklık	%			Sıklık	%
İç denetimin Bağımsız denetim için faydalı bilgiler ürettiği düşüncesi	Evvet	62	96,9	Risk yönetimi standartları hakkında bilgi sahibi olma	COSO	10	15,1
	Hayır	2	3,1		Basel II	10	15,1
	Toplam	64	100		Avustralya-Yeni Zelanda(AS/NZS 4360)	0	0
		Sıklık	%			Sıklık	%
Uygulamada iç denetimin hangi işlevleri ön plana çıkmalıdır	Danışmanlık	9	13,6	İç denetim biriminin sorumluluğu ne olmalıdır?	Risk Yönetim Standardı	10	15,1
	Güvence	14	21,2		OECD Kurumsal Yönetişim Standartları	3	4,5
	Risk Yönetimi	23	34,8		Kurumsal Yönetişim Kodu	1	1,5
	Bilgi Teknolojileri Denetimi	11	16,6		Diğer	2	3
	Süreç Geliştirme	13	19,7		Yok	10	15,1
	Uygunluk Denetimi	24	36,4		Potansiyel sorun noktalarını belirlemek ve risk tanımlaması yapmak.	22	33,3
	Mali Denetim	16	24,2		Risk analizi ve değerlendirmesini yapmak.	26	39,3
Faaliyet Denetimi	16	24,2	Mevcut fırsatları tanımlar yapmak.	7	10,6		
				Raporlama ve Gözlemlene yapmak.	21	31,8	

1.1.3. Bağımsız Denetim Açısından İç Denetimin Başarısını Etkileyen Faktörlerin Analizi

Tablo 4'de, bağımsız denetim açısından iç denetimin başarısını etkileyen faktörlere, araştırmaya katılan meslek mensuplarınca verilen önem derecesinin genel yüzdeler dağılımı yer almaktadır.

Tablo 4: Bağımsız Denetim Açısından İç Denetimin Başarısını Etkileyen Faktörlerin Analizi

	Kesinlikle Katılıyor	Katılıyor	Kararsız	Katılmıyor	Kesinlikle Katılmıyor	Cevapsız	
	%	%	%	%	%	%	
Mali Denetim							
M1	İç denetim, döviz de meydana gelecek kur değişimlerini tahmin ederek ek önlemler hakkında tavsiyelerde bulunmalıdır.	12,1	42,4	6,1	30,3	6,1	3,0
M2	İç denetim, işletmede optimum nakit düzeyinin belirlenmesi, nakit giriş ve çıkışları, atıl fonların kısa vadeli yatırımlarda değerlendirilmesi konusunda tavsiyelerde bulunmalıdır.	15,2	54,5	6,1	12,1	9,1	3,0
M3	İç denetim, kredili satışlar ile ilgili satış politikaları belirlemeli ve tavsiyelerde bulunmalıdır.	9,1	51,5	12,1	15,2	9,1	3,0
M4	İç denetim, finansal piyasalardaki faiz oranı ve fiyatlardaki değişimlerin etkilerini tahmin ederek tavsiyelerde bulunmalıdır.	21,2	39,4	9,1	21,2	6,1	3,0
Faaliyet Denetimi							
F1	İç denetimin, faaliyetlere dayalı gelişim fırsatları ortaya koymalı ve tavsiyelerde bulunmalıdır.	18,2	57,6	9,1	9,1	3,0	3,0
F2	İç denetim, varlıkların ekonomik, etkin ve verimli kullanıldığı konusunda tavsiyelerde bulunmalıdır.	24,2	63,6	3,0	-	6,1	3,0
F3	İç denetim, stratejilerin uygulamasını ve amaçlarına ulaşmasını olumlu veya olumsuz etkileyebilecek iç/dış faktörleri belirlemelidir.	18,2	57,6	12,1	9,1	-	3,0
F4	İç denetimin, operasyonel risklerin etkilerini azaltmak amacıyla acil eylem planları hazırlayarak beklenmedik durumları kontrol altına almayı ve böyle durumlarda oluşabilecek zararları en düşük düzeyde tutmayı hedeflemelidir.	27,3	51,5	15,2	3,0	-	3,0
F5	İç denetim, değer yaratma ve koruma adına stratejik amaçları ve bunları etkileyen faktörleri belirlemelidir.	24,2	42,4	24,2	6,1	-	3,0
F6	İç denetim, şirketinizin stratejik, organizasyonel ve risk yönetim çevresi ile ilgili konularda kapsamlı ve sistematik araştırma yapmalıdır.	15,2	57,6	15,2	9,1	-	3,0
Uygunluk Denetimi							
U1	İç denetim, işletme içi/dışı yetkili üst makamlar tarafından oluşturulmuş olan kurallara, politikalara, prosedürlere, düzenlemelere uyulup uyulmadığını araştırmalıdır.	42,4	48,5	6,1	-	-	3,0
U2	İç denetim, şirket faaliyet verimliliğini ve etkinliğini değerlemek amacıyla, bu faaliyetlerle ilişkili usul ve yöntemlerin uygulanışının gözden geçirilmelidir.	42,4	45,5	9,1	-	-	3,0
U3	İç denetim, görevini kötüye kullanan çalışanların yolsuzluk, hırsızlık gibi eylemleri ve bilgi, tecrübe eksikliğinden kaynaklanan hatalı işlemleri ortaya çıkarmalıdır.	54,5	27,3	6,1	9,1	-	3,0
U4	İç denetim, var olan hukuksal durumun veya gelecekte oluşabilecek hukuki düzenlemelerin yaratacağı etkiler konusunda danışmanlık faaliyetinde bulunmalıdır.	30,3	30,3	15,2	21,2	-	3,0

Tablo 4: Bağımsız Denetim Açısından İç Denetimin Başarısını Etkileyen Faktörlerin Analizi (devamı)

	Kesinlikle Katılıyor	Katılıyor	Kararsız	Katılmıyor	Kesinlikle Katılmıyor	Cevapsız
	%	%	%	%	%	%
Bilgi Teknolojileri Denetimi						
B1 İç denetim, yeni geliştirilen sistemler için programlanmış süreçlerin uygun olup olmadıkları konusunda kontroller yapılmalıdır..	30,3	45,5	21,2	-	-	3,0
B2 İç denetim, yeni programlar ve yazılımlar üzerinde politika ve standartlara uygun şekilde yetkilendirilmemiş ve onaylanmamış herhangi bir değişikliğin gerçekleşmesini önlemek amacıyla kontroller yapılmalıdır.	30,3	45,5	15,2	6,1	-	3,0
B3 İç denetim, bilgi teknolojisi sisteminin güvenliğinin ve raporlama imkânlarını içeren muhasebe bilgi sisteminin etkinliğini değerlendirmelidir.	Faktör analizi sonrası ölçekten çıkarılmıştır.					
B4 İç denetim, bilgi dosyaları üzerinde yetkilendirilmemiş ve onaylanmamış hiçbir değişikliğin yapılmaması ve erişimin engellenmesi amacıyla kontroller yapılmalıdır.	Faktör analizi sonrası ölçekten çıkarılmıştır.					

1.1.4. Analizlerin Hipotezler Çerçevesinde Yorumlanması

Yeni TTK hakkında bilgi sahibi olma düzeyi ile bağımsız denetim açısından iç denetimin başarısını etkileyen faktörler arasında anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını belirlemek için hipotez testleri yapılmıştır. Hipotez testleri için Tek Yön Varyans analizi kullanılmıştır. Analizler SPSS programı ile yapılmıştır.

1.1.4.1. Hipotez 1 İçin Analiz Sonuçları ve Yorumlanması

Hipotez 1:

H_1 : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından mali denetim boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

H_A : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından mali denetim boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark vardır.

Analiz sonuçlarına göre yeni TTK'nın iç denetim düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile mali denetimin iç denetimin başarısını etkileme arasında, M1 ifadesi dışında anlamlı düzeyde farklılık olmadığı belirlenmiştir. Tablo 5'te M1 ifadesi dışındaki her ifade için $p > 0,05$ olduğu görülmektedir. Ayrıca ifadelerin ortalamalarında da $p > 0,05$ olduğu için H_A hipotezi reddedilmiş, dolayısıyla H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 5: Yeni TTK'nın "İç Denetim" ile İlgili Düzenlemeleri Hakkında Bilgi Sahibi Olma İle Bağımsız Denetim Açısından Mali Denetim Boyutunu Oluşturan İfadelerin İç Denetimin Başarısını Etkileme Arasındaki Farka İlişkin Varyans Testi Değerleri

İfadeler	N	Kareler Toplamı	Kareler Ortalaması	Sıklık	P(sig)*	Homojenlik P (Sig.) Levene Testi**
M1	64	3,023	,756	3,592	,011	,062
M2	64	1,204	,301	1,248	,301	,649
M3	64	,936	,234	,952	,441	,026
M4	64	,665	,166	,664	,620	,494
ORTALAMA	64	5,704	,439	2,254	,065	,000

*p<0,05, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır. **p>0,05, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

Tablo 5'te Tek Yön Varyans'ın temel varsayımı olan Levene testinin sonuçları da görülmektedir. Fakat ifadeler arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı durumlarda elde edilen Levene Testi sonuçlarının da bir önemi olmamaktadır. Dolayısıyla bağımsız denetim açısından mali denetimin iç denetimin başarısını etkileyen önemli bir faktör olmadığı sonucuna varmak mümkündür.

1.1.4.2. Hipotez 2 İçin Analiz Sonuçları ve Yorumlanması

Hipotez 2:

H_2 : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından faaliyet denetimi boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

H_A : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından faaliyet denetimi boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark vardır.

Analiz sonuçlarına göre yeni TTK'nın iç denetim düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile faaliyet denetiminin iç denetimin başarısını etkileme arasında F4 ve F5 ifadeleri dışında anlamlı düzeyde farklılık olduğu belirlenmiştir. Tablo 6'da F4 ve F5 ifadeleri dışındaki her ifade için $p<0,05$ olduğu görülmektedir. Ayrıca ifadelerin ortalamalarında da $p<0,05$ olduğu için H_2 hipotezi reddedilmiş, dolayısıyla H_A hipotezi kabul edilmiştir. Tablo 6'da Tek Yön Varyans'ın temel varsayımı olan Levene testinin sonuçları da görülmektedir. İfadelerin ortalamalarında $p(\text{Sig.})>0,05$ büyük olduğu için varyansların homojen olduğu söylenir. Neticede varyans analizinin temel varsayımı sağlandığı için, varyans analizinden elde edeceğimiz sonuçların sağlıklı olduğu söylenebilmektedir. Dolayısıyla bağımsız denetim açısından faaliyet denetiminin iç denetimin başarısını etkileyen önemli bir faktör olduğu sonucuna varmak mümkündür.

Tablo 6: Yeni TTK'nın "İç Denetim" ile İlgili Düzenlemeleri Hakkında Bilgi Sahibi Olma İle Bağımsız Denetim Açısından Faaliyet Denetim Boyutunu Oluşturan İfadelerin İç Denetimin Başarısını Etkileme Arasındaki Farka İlişkin Varyans Testi Değerleri

İfadeler	N	Kareler Toplamı	Kareler Ortalaması	Sıklık	P(sig)*	Homojenlik P (Sig.) Levene Testi**
F1	64	3,508	,877	4,337	,004	,069
F2	64	1,783	,594	2,611	,040	,088
F3	64	1,227	,409	1,727	,001	,760
F4	64	,567	,189	,762	,520	,000
F5	64	,938	,313	1,293	,285	,000
F6	64	1,374	,458	1,955	,030	,075
ORTALAMA	64	4,604	,854	1,635	,027	,074

*p<0,05, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır. **p>0,05, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

1.1.4.3. Hipotez 3 İçin Analiz Sonuçları ve Yorumlanması

Hipotez 3:

H_3 : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından uygunluk denetimi boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

H_{A3} : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından uygunluk denetimi boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark vardır.

Analiz sonuçlarına göre yeni TTK'nın iç denetim düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile uygunluk denetiminin iç denetimin başarısını etkileme arasında U4 ifadesi dışında anlamlı düzeyde farklılık olduğu belirlenmiştir. Tablo 7'de U4 ifadesi dışındaki her ifade için $p<0,05$ olduğu görülmektedir. Ayrıca ifadelerin ortalamalarında da $p<0,05$ olduğu için H_3 hipotezi reddedilmiş, dolayısıyla H_{A3} hipotezi kabul edilmiştir. Tablo 7'de Tek Yön Varyans'ın temel varsayımı olan Levene testinin sonuçları da görülmektedir. Anlamlılık ifade eden ifadelerin $p(\text{Sig.})>0,05$ büyük olduğu için varyansların homojen olduğu söylenir. Neticede varyans analizinin temel varsayımı sağlandığı için, varyans analizinden elde edeceğimiz sonuçların sağlıklı olduğu söylenebilir. Dolayısıyla bağımsız denetim açısından uygunluk denetiminin iç denetimin başarısını etkileyen önemli bir faktör olduğu sonucuna varmak mümkündür.

Tablo 7: Yeni TTK'nın "İç Denetim" ile İlgili Düzenlemeleri Hakkında Bilgi Sahibi Olma İle Bağımsız Denetim Açısından Uygunluk Denetimi Boyutunu Oluşturan İfadelerin İç Denetimin Başarısını Etkileme Arasındaki Farka İlişkin Varyans Testi Değerleri

İfadeler	N	Kareler Toplamı	Kareler Ortalaması	Sıklık	P(sig)*	Homojenlik P (Sig.) Levene Testi**
U1	64	,134	,067	,267	,027	,428
U2	64	,438	,219	,890	,006	,197
U3	64	2,438	,813	3,750	,015	,090
U4	64	,009	,003	,012	,998	,990
ORTALAMA	64	2,180	,273	1,131	,048	,089

* $p < 0,05$, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır. ** $p > 0,05$, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

1.1.4.4. Hipotez 4 İçin Analiz Sonuçları ve Yorumlanması

Hipotez 4:

H_4 : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından bilgi teknolojileri denetimi boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark yoktur.

H_A : Yeni TTK'nın "İç denetim" ile ilgili düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bağımsız denetim açısından bilgi teknolojileri denetimi boyutunu oluşturan ifadelerin iç denetimin başarısını etkileme arasında fark vardır.

Analiz sonuçlarına göre TTK'nın iç denetim düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olma ile bilgi teknolojileri denetiminin iç denetimin başarısını etkileme arasında anlamlı düzeyde farklılık olmadığı belirlenmiştir. Tablo 8'de ifadelerin hiçbirinde $p < 0,05$ düzeyi oluşmamıştır. Ayrıca ifadelerin ortalamalarında da $p > 0,05$ olduğu için H_A hipotezi reddedilmiş, dolayısıyla H_4 hipotezi kabul edilmiştir. Tablo 8'de Tek Yön Varyans'ın temel varsayımı olan Levene testinin sonuçları da görülmektedir. Fakat ifadeler arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı durumlarda elde edilen Levene Testi sonuçlarının da bir önemi olmamaktadır. Dolayısıyla bağımsız denetim açısından bilgi teknolojileri denetiminin iç denetimin başarısını etkileyen önemli bir faktör olmadığı sonucuna varmak mümkündür.

Tablo 8: Yeni TTK'nın "İç Denetim" ile İlgili Düzenlemeleri Hakkında Bilgi Sahibi Olma İle Bağımsız Denetim Açısından Bilgi Teknolojileri Denetiminin Boyutunu Oluşturan İfadelerin İç Denetimin Başarısını Etkileme Arasındaki Farka İlişkin Varyans Testi Değerleri

İfadeler	N	Kareler Toplamı	Kareler Ortalaması	Sıklık	P(sig)*	Homojenlik P (Sig.) Levene Testi**
B1	64	1,714	,857	3,809	,058	,792
B2	64	,571	,190	,768	,516	,702
ORTALAMA	64	1,657	,331	1,395	,240	,004

*p<0,05, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır. **p>0,05, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Gerek iç denetimin tanımı ve gerekse yeni Türk Kanunu'nda iç denetime ilişkin doğrudan ve dolaylı yapılan düzenlemeler bağımsız dış denetim açısından, yapılacak denetimin güvenilirliğini ve verimliliğini arttırmak yönünde iç denetimin önemini ortaya koymaktadır. Yeni TTK'nın getirdiği doğrudan ve dolaylı düzenlemeler işletmelerin kurumsal varlıklarını yerine getirebilmeleri için iç denetimin gerekli olduğunu vurgulamakta ve bu birimin ortaya koyduğu çalışmalar bağımsız denetim sürecinde önemli bir yere sahip olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, yeni TTK kapsamında bağımsız denetim faaliyetlerinin güvenilirliğinin ve verimliliğinin daha da artırılabilmesi için iç denetim faaliyetlerinin bağımsız denetime hangi yönde bilgi sağlaması gerektiği konusunda hangi iç denetim türlerinin önemli olduğunu ortaya koymaktır.

Bu amaçla yapılan çalışma sonucunda;

- Katılımcıların %96,9 gibi çok büyük bir oranı iç denetimin bağımsız denetim için faydalı bilgi ürettiği düşüncesine sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla işletmelerin iç denetim birimlerini oluşturmaları yada yapılandırmaları bağımsız denetim faaliyetlerinin verimliliğini artırması konusunda faydalı olacaktır.
- Katılımcıların yaklaşık olarak %91'inin iç denetim sertifikasına sahip olmadığı görülmektedir. Bu durum, Ülkemizde meslek mensuplarının bu konuyu henüz daha çok fazla önemsemediği sonucunu da ortaya çıkarmaktadır.
- Bağımsız denetim açısından iç denetimin başarısını etkileyen denetim türleri için yapılan analizde ise; faaliyet ve uygunluk denetiminin önemli bir denetim türü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla bağımsız dış denetçiler, iç denetim birimlerinden bu denetimler için bazı destekler beklemekte olduklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuca göre, H₁

ve H_4 hipotezleri red edilirken, H_2 ve H_3 hipotezleri kabul edilmiştir. Yani, TTK kapsamında bağımsız denetim açısından iç denetimin başarılı olmasında, mali denetim ve performans denetimlerinden daha fazla faaliyet ve uygunluk denetimi etkili olmaktadır. Bu durumda, İstanbul YMM ve SMMM Odası'na kayıtlı meslek mensuplarının mevcut denetim mekanizmalarının genelde faaliyet ve uygunluk denetiminden beklenti içinde olduğu dikkate alınacak olunursa, mevcut mekanizmanın yani TTK'daki ilgili maddelerin gözden geçirilmesi gerektiği; işletmelerin bu iç denetim türlerini yapmasını zorunlu kılacak kanun maddelerinin eklenmesi gerektiği söylenebilir. Çünkü, mevcut düzenlemede bu denetim türlerinin yapılmasında dolaylı hükümlerin yer alıyor olması işletmelerin iç denetim faaliyetlerine gerekli önemi vermemesine neden olabilecektir. Bu nedenle, gerek kanun gerekse işletmelerin iç yapılarında faaliyet ve uygunluk denetim çalışmalarının başlatılması, mevcut denetim mekanizmalarında görevli olanların eğitimden geçirilmesi, denetim standartlarının öğretilmesi, faaliyet ve uygunluk denetimlerine ağırlık verilmesi, denetçi alımlarında mutlaka muhasebe, organizasyon ve denetim eğitimi almış yüksek eğitim düzeyine sahip kişilere öncelik verilmesi önerilebilir.

- Öte yandan şüphesiz ki kısıtlı bir alanda yapılmış olan bu çalışma tüm Türkiye için genellenemez. Yapılan yorumların Türkiye'deki tüm meslek mensuplarının görüşlerine genelleme yapabilmek için diğer illerdeki SMMM ve YMM Odaları'na bağlı meslek mensuplarını da içeren bir çalışma bundan sonraki araştırmalara yön verebilir.

KAYNAKÇA

- Adiloğlu, B. (2011). *İç Denetim Süreci ve Kontrol Prosedürleri*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Aldhizer, G. R., J., Cashell, D., ve Martin D. R. (2003). Internal Audit Outsourcing. *The CPA Journal* 73 (8), 38–42.
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) (1991). *The Auditor's Consideration of the Internal Audit Function in an Audit of Financial Statements, Statement On Auditing Standards*, No. 65, New York: AICPA.
- Bailey, A. D., Jr., Gramling, A. A. ve Ramamoorti S. (2003). Research Opportunities in Internal Auditing, *Altamonte Springs*, Institute of Internal Auditors Research Foundation.
- Bozkurt, M. (2010). İyi Mali Yönetiminin Gerçekleştirilmesinde İç Kontrol ve Denetimi, *Dış Denetim Dergisi*, Ağustos-Eylül, 131-137.
- Brown, P. R. (1983). Independent Auditor Judgment in the Evaluation of the Internal Audit Function, *Journal Of Accounting Research*, 21, 444–455.
- Brown, P. R., ve Karan V. (1986). One Approach for Assessing the Operational Nature of Auditing Standards: An analysis of SAS 9, *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 6 (1): 134–47.
- Büyüköztürk Ş. (2007), *Sosyal bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*, Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Ceylan E. (2013). Bağımsız Dış Denetim Ve 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Chun, C., (1997), On the Functions and Objectives of Internal Audit and Their Underlying Conditions Managerial, *Auditing Journal*, 4-5(12), 247-250.
- Clark, M. W., Gibbs, T. E. ve Schroeder, R. G. (1981). How Cpas Evaluate Internal Auditors, *The CPA Journal*, 51, 10–15.
- Doyrangöl, N., C. (2002). *Sermaye Piyasası Aracı Kurumlarında Etkili Bir İç Kontrol Sistemi ve Denetim Fonksiyonu*, İstanbul: Lebib Yalkın Matbaası.
- European Confereration of Institutes of Internal Auditing (ECIIA) (2005). 26 Eylül 2016 tarihinde www.tide.org.tr/tideweb/resimler/upload/Documents/ECIIA_KonumRaporu_Subat2005 adresinden erişildi.
- Felix, W. L., Gramling, A. A. ve Maletta, M. J. (2001). The Contribution of Internal Audit as a Determinant of External Audit Fees and Factors Influencing This Contribution. *Journal of Accounting Research*, 39, 513-534.
- Glover, S., Prawitt D. ve Wood D. (2008). Internal Audit Sourcing Arrangement and the External Auditor's Reliance Decision, *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 5–36.

- Gramling, A. A. ve Vandervelde, S. D. (2006), *Assessing Internal Audit Quality, Internal Auditing*, 21(3), 26-33.
- Gramling, A. A., Maletta M. J., Schneider A., ve Church B. K. (2004). The Role of the Internal Audit Function in Corporate Governance: A Synthesis of the Extant Internal Auditing Literature and Directions for Future Research, *Journal of Accounting Literature*, 23,194–244.
- Güneş F., Kızıldeniz S., Selçuk S., Suna B. ve Coşkun S. (2013), *Bilgi Teknolojileri Denetimi ve COBIT' in Sektörel Uygulanabilirliği*, Akdeniz Üniversitesi Akademik Bilişim Konferansı, 28.09.2016 tarihinde <http://ab.org.tr/ab13/bildiri/131.pdf> adresinden erişildi.
- Güredin, E. (2010). *Denetim ve Güvence Hizmetleri*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Haftacı, V. (2011). *Muhasebe Denetimi*, Ankara: Umuttepe Yayınları.
- IIA (2009). IIA Pozisyon Raporu: İç Denetimin Kurumsal Risk Yönetiminde Oynadığı Rol, Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü, 1-8.
- İç Denetim Koordinasyon Kurulu (2014), *Kamu Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberi*, Ankara: İç Denetim Koordinasyon Kurulu Yayını.
- Karal, H., Aktaş İ., Turgut, Y. E., Gökoğlu, S., Aksoy, N., Çakır, Ö. (2013), FA-TİH Projesine Yönelik Görüşleri Değerlendirme Ölçeği: Güvenirlik ve Geçerlilik Çalışması, *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi (KEFAD)*, 14(2), 325-348.
- Kaval, H. (2008). *Muhasebe Denetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Krishnamoorthy, G. (2002). A Multistage Approach to External Auditors' Evaluation of Internal Audit Function, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21, 95–121.
- Margheim, L. L. (1986). Further Evidence on External Auditors' Reliance on Internal Auditors, *Journal of Accounting Research*, 24, 194–205.
- Mihret, D. G. ve Woldeyohannis, G. Z. (2008), Value-Added Role of Internal Audit: An Ethiopian Case Study, *Managerial Auditing Journal*, 23 (6), 567-595.
- Özbek, Ç. (2012). *İç Denetim Kurumsal Yönetim Risk Yönetimi İç Kontrol*, İstanbul: TİDE Yayınları No: 3.
- Öztel, Z. Ö. (2016). *Bağımsız Denetimin İç Denetimden Yararlanması*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Pickett, K.H.S. ve Pickett, J. M. (2005), *Auditing for Managers: The Ultimate Risk Management Tool*, USA.: John Wiley&Sons Ltd.
- Prawitt, D. F., Sharp N. Y. ve Wood, D. A. (2009). Reconciling Archival and Experimental Research: Does Internal Audit Contribution Affect the External Audit Fee?, *Behavioral Research in Accounting*, 23 (2), 187-206.

- Sarens, G. ve Beelde, I. D. (2006). The Relationship Between Internal Audit and Senior Management: A Qualitative Analysis of Expectations and Perceptions, *Internal Journal of Auditing*, 10, 219-241.
- Schneider, A. (1984). Modeling External Auditors' Evaluations of Internal Auditing, *Journal of Accounting Research*, 22, 657-678.
- Sezal, L. (2006). *Banka İşletmelerinde Etkin Bir İç Denetim Ve Risk Yönetim Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri, Ticari Bir Bankanın Uygulamaları Üzerine İncelemeler*, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Smith, P. J. (2002). Win-Win Co-Sourcing, *The Internal Auditor*, 59, 37-41.
- Thomas, C. W. ve Parish, J. T. (1999). Co-Sourcing: What's in It for Me?, *Journal of Accountancy*, 187, 85-88.
- Türk Ticaret Kanunu, Resmi Gazete - Kanun No: 6102, Sayı: 27846, Yayımlı Tarihi: 14.02.2011.
- Türkiye İç Denetim Enstitüsü (2012). *Yeni Türk Ticaret Kanunu Ve İç Denetime İlişkin Düzenlemeler Hakkında Görüş – Öneriler*, İstanbul: TİDE
- Uyar, G. F. Ü. ve Kınay, B. (2014). Yeni TTK'ya Göre, Bağımsız Denetim Kapsamına Alınması Muhtemel İşletmelerin İç Kontrol Sisteminin Etkinliğinin Değerlendirilmesi: Antalya İli Örneği, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 51, 85-97.
- Uzay, Ş. (2003). İşletmelerde Denetim Etkinliğini Sağlamada Denetim Komitesinin Rolü Ve Türkiye'de Uygulanabilirliği, *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 8, 71-82.
- Vecchio, D., S., ve Clinton, B. D. (2003). Co-Sourcing and Other Alternatives in Acquiring Internal Audit Services, *Internal Auditing*, 18, 33-39.
- William F. M., Kenneth J. R., Chad A. S. ve David A. W., (2011), The Effect of Using the Internal Audit Function As A Management Training Ground on the External Auditor's Reliance Decision, *The Accounting Review-American Accounting Association*, 86(6), 2131-2154.
- Yalkın, D. L. (2011). *Bilgi Teknolojileri Denetimi: Kavramsal Çerçeve, Aşamaları, Sınırları, Sorunları*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yılcıncı, M. (2006). *İç Denetim-Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi İşletmesi Üzerine Bir Araştırma*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

HEMŞİRELİK MESLEĞİNİN SEÇİMİNDE KRİTERLERİN ÖNEM DÜZEYLERİNİN BELİRLENMESİ: BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ SAĞLIK YÜKSEKOKULU ÖRNEĞİ

Level Selection Criteria Determining The
Importance of Nursing Profession of: Balıkesir
University School of Health Case

Gönderim Tarihi: 02.11.2016

Kabul Tarihi: 09.12.2016

Özlem KUVAT*
Gamze AYTEKİN**

ÖZ: Meslek seçimi insan hayatı için en önemli kararlardan biri olması nedeniyle öğrencilerin çok boyutlu olarak değerlendirme yaptığı seçimlerdendir. Hemşirelik mesleği de diğer sağlık sektörü meslekleri gibi diğer mesleklerden farklı nitelikler barındırdığı için bu mesleğin seçimi farklı kriterleri içermektedir. Bu seçimin yapılmasında çok sayıda kriter ve alternatif birlikte kıyaslandığı için çok kriterli karar verme problemi olarak ele alınabilir. Analitik hiyerarşi Prosesi (AHP) Yöntemi bu tür problemlerin ele alınmasında yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu çalışmada Balıkesir Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu 1. Sınıf öğrencilerinin meslek seçimlerinde dikkate aldıkları kriterlerin önem düzeyleri belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Hemşirelik Eğitimi, Hemşirelik Mesleği, Çok Kriterli Karar Verme, Analitik Hiyerarşi Prosesi.

ABSTRACT: Choice of profession is among the choices that students assess in a multi-dimensional way, as it is one of the most important decisions for one's life. Choice of nursing as a profession includes various criteria because it, as does the other medicinal professions, has different qualities from the other professions. Because many criteria and alternatives are compared together while making the decision, it can be regarded as a multi-criteria decision-making problem. Analytical Hierarchy Process (AHP) is commonly used in tackling with this kind of problems. In this study, the significance levels of the criteria that first year students in Health College of Balıkesir University took into consideration in occupation choice have been defined.

Keywords: Nursing Education, Nursing Profession, Multi Criteria Decision Making, Analytic Hierarchy Process.

* Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme/Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı, ohasgul@balikesir.edu.tr

** Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme/Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı, aysegamze@balikesir.edu.tr

GİRİŞ

Meslek seçimi bir kişinin hayatında kendine belli bir çalışma ve yaşam biçimini seçtiği önemli bir olaydır. Kişi seçtiği bu yolda elde edeceği başarılar ile kendini kanıtlamaya çalışmaktadır. Elde edeceği başarıların artması ve kişinin kendini mutlu hissetmesi için kişinin meslek seçimi yaparken kendi özellikleri ile meslek özellikleri arasındaki uyumu hissetmesi gereklidir (Sarıkaya ve Khorshid, 2009). Her ne kadar meslekler nitelik ve sağlanan olanaklar açısından çok çeşitli olsa da kişisel özellikler de o kadar çok çeşitlilik içermektedir. Bu nedenle önemli olan kişinin kendi özelliklerine uyan ve beklentilerini karşılayabilecek mesleği seçmesidir (Ünal vd. 2008).

Meslek seçimi ülkemizde çoğunlukla kişinin kimliğini, kişiliğini bulma durumunda kaldığı lise yıllarında verilen kararlara dayalı olmaktadır. Gençlerin geleceğini etkileyen bu kararlar çoğunlukla üniversite giriş sınavında kişisel isteklerin yanı sıra ailelerin beklentilerinin ve çevrenin etkisinin de dikkate alınmasıyla gerçekleşir (Şirin vd., 2008). Hemşirelik mesleği de ülkemizdeki gençlerin üniversite sınavlarında yoğun ilgi gösterdikleri ve üniversite giriş kontenjanlarının dolu olduğu mesleklerdendir. Hemşirelik mesleğini yapanlar, sağlık sistemi içerisinde sağlığın korunması, geliştirilmesi ve hastalık esnasında iyileştirme gibi görevleri olan meslek üyeleridir. Hemşireler bu görevleri yerine getirirken iletişim kurma, yardımcı olma, problem çözme ve eğitim süreçlerini yürütmektedirler (Şirin vd.,2008). Bu nedenle de hemşirelik öğrencilerinin de meslek hayatı boyunca mesleğin gerekliliklerini yerine getirebilmesi ve daha kaliteli bir sağlık hizmeti sunabilmesi için hemşirelik mesleğini tanıyıp, isteyerek, severek ve bilinçli bir şekilde seçmesi önemlidir (Kalkım vd. 2015).

Hemşirelik mesleğinin seçiminde etkili faktörlerden bir tanesi cinsiyettir. Belirli bir toplumda kadınlar ve erkekler bir takım ortak değerleri paylaşırsalar da kültürel olarak tanımlanan rollerine dayalı tutumların sonucu olarak benlikleri farklı gelişebilmektedir. Erkeklerin bireysel değerlerle kadınların ise hizmet ve bakıma yönelik değerlerle etkileşimde buldukları gözlemlenmiştir. Ayrıca erkeklerin işe, kadınların ise ilişkiye yönelik davranışları ile çalışma tarzı ve yönetim şekli farklılıkları bulunmaktadır (Uyguç, 2003). Buna karşın hastaneler hemşirelik hizmetleri bakımından hem bay hem de bayan personele ihtiyaç duyabilmektedir. Hastanelerde duyulan bu ihtiyaç ve meslek özellikleri bu mesleği erkek öğrenciler için de cazip duruma getirmiştir.

Bu çalışmada, Balıkesir Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu'nda gerekli izinlerin alınmasıyla 2016 yılı güz dönem başlangıcında 107 öğrencinin katılımıyla hemşirelik mesleğinin seçimi konusunda kişilik özellikleri ve meslek özellikleri kriterlerinin önem düzeylerinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Önem düzeyle-

rinin belirlenmesinde kız ve öğrenciler ayrı ayrı ele alınmış, hemşirelik mesleğinin seçiminde cinsiyet farklılığının kriterler üzerindeki etkisi incelenmiştir.

HEMŞİRELİK MESLEĞİ SEÇİMİ

Hemşirelik, Türk Hemşireler Derneği Eğitim Komisyonu tarafından 1981 yılında bireyin, ailenin ve toplumun sağlığının ve esenliğinin korunması, geliştirilmesi ve hastalık halinde iyileştirilmesi amacıyla yönelik hemşirelik hizmetlerinin planlanması, örgütlenmesi, uygulanması, değerlendirilmesinden ve ayrıca bu kişilerin eğitiminden sorumlu bilim ve sanattan oluşan bir sağlık disiplini olarak tanımlanmıştır (Seçim, 1996).

Hemşirelik mesleğinin taşıdığı bu özelliklerden dolayı seçim yapan üniversite öğrencilerinin tercih nedeni olmasında pek çok kriter bulunmaktadır. Bu kriterlerin literatürde yapılan çalışmalarda çoğunlukla, öğrencilerin demografik özelliklerine, hemşirelik meslek özelliklerine ve kişilik özelliklerine dayalı olarak incelendiği görülmektedir.

Hemşirelik mesleğinin seçiminde öğrencilerin hemşirelik mesleği özelliklerini ideal meslek özelliklerine uygun görmeleri, başkalarına yardım etme istekleri ile ihtiyaç duyan hastalara bakım verme özelliklerinin öne çıkardığı düşünceler etkili olmaktadır. Ayrıca, iş bulma kolaylığı, iş güvencesi olması, maaşların yüksek olması, yakın çevrenin önerileri, ailede başka hemşirelerin olması ve mesleğini yapan hemşirelerden edinilen izlenimler de önem kazanabilmektedir (Ünal vd., 2008).

Literatürde yapılan çalışmalardan Zysberg ve Berry (2005)'nin araştırması açıklayıcı faktör analizi ile meslek seçimini etkileyen faktörlerin belirlendiği bir çalışmadır. Ayrıca Önler ve Saraçolu (2010) bu ölçeğin (Hemşirelikte Meslek Seçimi Ölçeği, HMSÖ) Türkçe dönüşümünü yapıp, geçerlilik ve güvenilirliğini araştırmışlardır. Bu çalışmalarda etkili faktörler; yaşamsal nedenler ve mesleki uygunluk olarak ikiye ayrılmıştır. Önler ve Saraçoğlu (2010)'un ölçek önerisine göre

Mesleki uygunluk faktörleri;

- Her zaman hemşire olmak istenmesi,
- Hemşireliğin kişiliğe uygun görülmesi,
- Her zaman insanlara yardım etmek istenmesi,
- Kendini ifade edebileceği bir iş yapmak istemesi,
- Hemşireliğin kariyer fırsatı olarak düşünülmesi,
- Çevresindeki insanların iyi bir hemşire olacağını söylemesi,
- Hemşireliğin insanların gözünde saygın meslek olması,

- Hemşirelik alanında lider olabileceğini düşünmesi,
- Hemşireliğin ailesine ve kendisine uygun görülmesi,
- Hemşireliğin yarı zamanlı vardiyalı olma koşullarının cazip bulunması,
- Gereksinimleri karşılayacak meslek olarak görülmesi iken.

Yaşamsal faktörler;

- Başka bir yapamamak,
- Hemşirelikten farklı seçim şansının olmaması,
- İşsiz kalmayacağını düşünmek,
- İyi para kazanacağını düşünmek,
- Hemşirelik dışında başka bir iş yapamayacağını düşünmektir.

Zysberg ve Berry (2005)'nin çalışmasında ayrıca, mesleğin kariyer danışmanlığı tarafından önerilmiş olması, ailede başka hemşire ya da sağlık çalışanının olması, ilgili alanda zaten çalışılması faktörleri de bulunmaktadır. Ayrıca, Zysberg ve Berry (2005) ile uygulama çalışmasını gerçekleştirirken cinsiyet farklılığının etkisini de araştırmış, yaşamsal faktörlerde de mesleki uygunluk faktörlerinde de erkeklerin daha yüksek ortalama değerine sahip olduklarını göstermiştir. Bayanlar için en çok fark yaratan faktör çevresindeki insanların iyi bir hemşire olacağını söylemesidir (Zysberg ve Berry, 2005).

Burada yer alan kriterlerin bazılarının ve farklı kriterlerin de değerlendirildiği pek çok çalışma literatürde mevcuttur. Kersten vd. (1991) öğrencilerin bir kariyer seçimi olarak hemşireliği seçimlerinde motive eden faktörleri araştırmışlar, insanlara yardım etme, duygusal gereksinimler, iş fırsatları, finansal olanaklar, hastalıklar ve bilime karşı ilgi nedenleri arasında en önemlisinin insanlara yardım isteğinin olduğunu belirlemişlerdir. Rognstad (2002) çalışmasında insanlara yardım etme, yararlı bir şeyler yapma, iş güvenliği motive edici özelliklerinin en önemli faktörler olduğunu belirtmiştir. Öğrencilerin hemşirelik kariyer seçimindeki etkili faktörlerin belirlenmesi için Law ve Arthur (2003) Hong Kong, Dal vd. (2009) Kuzey Kıbrıs uygulaması yapmıştır.

Türkiye'de de bu konuda yapılan çalışmalar mevcuttur. Önder vd. (2014) yılı çalışması bir Sağlık Meslek Lisesinde gerçekleştirilmiş ve ailelerin tercihleri için akademik personel, hemşirelik mesleğini isteme, iş garantisi önem kazanırken, öğrenci tercihleri için de hemşirelik okulunun güvenliği ve hemşirelik mesleğinin geliri önem kazanan kriterler olmuştur. Ergün ve Güzel (2016)'in çalışmasında öğrencilerin hemşirelik mesleğini tercih etme sebebi olarak mezuniyet sonrası işsiz kalmayacaklarını düşünmeleri ve insanlara yardım etme istekleri öne çıkmıştır. Şirin vd. (2008), Ege Üniversitesi Hemşirelik Yüksekö-

kulu'nda gerçekleştirdikleri çalışmada öğrencilerin hemşirelik mesleğini seçmelerinde kendi isteğinin, ailesinin etkisinin, üniversiteye girebilme düşüncesinin, kolay iş bulabilme durumlarının önemini belirtmişlerdir. Zencir ve Eşer (2016)'nın çalışmasında öğrencilerin hemşirelik mesleğini isteyerek seçmeleri ile seçme nedenleri ve bu mesleğe yönelik tutumları arasında anlamlı ilişki olduğu görülmüştür.

Bu çalışmada ise literatürde ele alınan faktörlerin de değerlendirilmesiyle yüksek okul öğretim üyelerinin de görüşleri alınarak öncelikle hemşirelik mesleğinin seçiminde öğrenciler tarafından önemli olabilecek kriterler belirlenmiştir. Bu kriterlere ilişkin gruplandırma yapılarak meslek seçimi kararını etkilediği düşünülen etmenler, meslek özellikleri ve kişilik özellikleri olarak ikiye ayrılmıştır. Meslek özellikleri;

- İş Bulma Olanakları,
- Sosyal Statü Sahibi Olmak,
- Medyadaki Hemşirelik Algısı,
- Çalışma Koşulları,
- İşin Çeşitlilik İçermesi,
- Uzmanlaşmaya Açık Olması,
- İş Geliri iken;

Kişilik özellikleri;

- Mesleği İstemek,
- Sağlık Konusuna İlgili Olmak,
- Alınan Sınav Puanı,
- Ailenin Önermesi,
- Yakın Çevrenin Önermesi,
- İnsanlara Yardım Etme İsteği,
- Hemşirelerden Edinilen İzlenimler olarak ele alınmıştır.

Daha sonra öğrencilerden bu kriterler arasında kişisel yargılarına dayalı olarak ikili karşılaştırmalar yapmaları istenmiştir. Bu kriterlerin önem derecelerinin belirlenmesi için çok kriterli karar verme yöntemlerinden Analitik Hiyerarşi Prosesi kullanılmıştır. Analitik Hiyerarşi Prosesinin kullanılmasının avantajı karşılıklı kıyaslamaları içermesi ve sonuç olarak bütünsel önem sıralaması yapabilmesidir. Bu değerlendirmelerin yapılmasında kız ve erkek öğrenciler için farklı sıralamaların gerçekleştirilebileceği düşünülerek ayrı ayrı değerlendirme yapılmıştır. Bu nedenle, toplumda hemşirelik mesleğinin daha çok kadın mes-

leği olması kanısına karşın cinsiyet temelinde öğrencilerin hemşirelik mesleğinin seçimi sırasında dikkat ettikleri etkenler ve mesleğe karşı olan tutumları incelenmiştir.

Ayrıca; demografik sorular ile öğrencinin mesleği isteyerek seçip seçmediği, kaçınıcı sırada seçtiği, Sağlık Meslek Lisesi mezunu olup olmadığı, yakın çevresinde sağlık çalışanı ve hemşire olup olmadığı araştırılmıştır. Bu karşılaştırma ve çoktan seçmeli soru yanıtları sayesinde hemşirelik mesleği seçimini yeni yapmış öğrencilerin hangi özellikleri barındırdıkları ve hangi kriterleri daha önemli gördükleri araştırılmıştır.

ANALİTİK HİYERARŞİ PROSESİ İLE ANALİZ

Analitik Hiyerarşi Prosesi yöntemi alt düzeydeki tüm öğelerin üst düzey öğesi üzerindeki görelî etkileri açısından ikişerli olarak karşılaştırılıp bir matris oluşturulmasına ve bu matrisin en büyük özdeğere sahip özvektörünün bulunmasına dayanmaktadır. Bu matristeki hesaplanan özvektör öncelik sıralarının belirlenmesinde, özdeğer ise yargının tutarlılığının ölçülmesinde kullanılmaktadır (Evren ve Ülengin, 1992). İşlem aşamaları aşağıdaki gibi özetlenebilir (Timör, 2001):

1. Karşılaştırma matrisinin oluşturulması,
2. Elde edilecek matrisin öncelikler vektörüne dönüştürülmesi,
3. Uyum oranının hesaplanması.

Karşılaştırma matrisinin oluşturulması

AHP için ele alınan problemin hiyerarşik olarak gösteriminden sonra karar alma bakımından etkili olabilecek bütün faktörler üzerinde ayrı ayrı yargı sahibi olunabilir. Bunun en etkin biçimi öğeleri ikişer ikişer ele alıp değerlendirmektir. İşlemleri gerçekleştirmede öncelikle bir karşılaştırma matrisi oluşturulur. Elimizde n adet karşılaştırma öğesi olduğunu düşünürsek (A_1, A_2, \dots, A_n) ve her birinin önem sırası w_1, w_2, \dots, w_n olursa bu önem düzeylerini Tablo 1'deki gibi bir matrisin satırı şeklinde yazmak mümkündür (Evren ve Ülengin, 1992).

Tablo 1: İkili Karşılaştırma Matrisi

	A_1	A_2	A_n
A_1	$w_1 \times w_1$	$w_1 \times w_2$		$w_1 \times w_n$
A_2	$w_2 \times w_1$	$w_2 \times w_2$		$w_2 \times w_n$
....				
A_n	$w_n \times w_1$	$w_n \times w_2$		$w_n \times w_n$

Burada A matrisi $A=(a_{ij})$ $a_{ij} = w_i / w_j$ $i, j = 1, 2, \dots, n$ iken şeklinde pozitif elemanları olan bir matristir. $a_{ji} = 1 / a_{ij}$ Burada karşılıklı özelliğe sahip elemandır (Saaty, 1990).

A matrisinde yer alacak önem düzeylerini belirlemek için ise, Tablo 2'deki değerler kullanılabilir (Saaty, 2008).

Tablo 2: Sayıların Anlamları (Saaty, 2008)

Önem	Tanımlama	Açıklama
1	Eşit Önemli	İki kriter amaca eşit derecede katkı sağlamaktadır.
2	Az Önemli	
3	Ortalama Önemli	Deneyim ve görüşler bir kriteri biraz daha desteklemektedir.
4	Ortanın Üstü Önemli	
5	Güçlü Önemli	Deneyim ve görüşler bir kriteri çok daha fazla desteklemektedir.
6	Oldukça Güçlü Önemli	
7	Çok Güçlü Önemli	Bir kriter diğerine göre oldukça baskın derecede önemlidir.
9	Son Derece Önemli	Kanıtlar bir kriteri en yüksek onayla desteklemektedir.

Elde edilecek matrisin öncelikler vektörüne dönüştürülmesi

İkili karşılaştırmalar ile elde edilen öncelik değerlerinin birbirleriyle olan matematiksel ve mantıksal ilişkisi karşılaştırmaların tutarlılığı ile ifade edilebilir (Göksu ve Güngör, 2008). Karşılaştırmalardaki tutarlılığın sağlanması için A matrisinin en büyük özdeğerinin (λ_{enb}), matris büyüklüğünü ifade eden n değerine eşit olması gerekir. Bu durum aşağıdaki koşul ile sağlanmalıdır (Saaty, 1990):

$$a_{jk} = a_{ik} / a_{ij}, \quad i, j, k = 1, 2, \dots, n$$

Karşılaştırmaların yapılmasının ardından kriterlerin görelî önemlerinin hesaplanmasında her bir satırın geometrik ortalaması alınarak " w_i " sütun vektörü oluşturulur. Elde edilen sütun vektörü normalleştirilerek, görelî önemler vektörü (göv) " W_i " elde edilir. Matristeki her bir satır göv ile çarpılır ve V_2 sütun vektörü (tö) hesaplanır. Bir sonraki aşamada bu vektörün her bir elemanı, göv içinde karşı gelen elemana bölünerek (tö/göv) V_3 vektörü belirlenmektedir, V_3 sütun vektörüne ilişkin aritmetik ortalama ise en büyük özdeğer olan (λ_{enb}), değerini vermektedir. (Özdemir, 2002). Özdeğerin belirlenmesi için yapılan hesaplamalara ilişkin formülasyon aşağıda verilmektedir (Saaty, 1990):

$$Aw = \begin{bmatrix} 1 & w_1/w_2 & \cdot & w_1/w_n \\ w_2/w_1 & 1 & \cdot & w_2/w_n \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ w_n/w_1 & w_n/w_2 & \cdot & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} w_1 \\ \cdot \\ \cdot \\ w_n \end{bmatrix} = nw$$

$$Aw = \lambda_{enb} w$$

$$a_{ij} = w_i / w_j, \quad i, j = 1, 2, \dots, n$$

Uyum oranının hesaplanması

AHP tamamlanmasındaki son işlem, tutarlılığın göstergesi (CI) ile tutarlılık oranının consistency ratio (CR) bulunmasıdır. Kullanılan formüller ve 1-10 boyutu arasındaki matrisler için kullanılan rassallık endeksi (random consistency index, RI) değerlerine ilişkin tablo aşağıda verilmektedir (Özdemir, 2002):

$$\text{Tutarlılık Göstergesi (CI)} = (\lambda_{enb} - n) / n - 1$$

$$\text{Tutarlılık Oranı} = \text{Tutarlılık Göstergesi} / \text{Rassallık Endeksi}$$

Tablo 3: Rassallık Endeksi Değerleri

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rassallık Endeksi	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Uyum oranının %10 dan küçük olması iyi sonuç olarak adlandırılmaktadır (Timör, 2001).

ARAŞTIRMA BULGULARI

Verilerin Toplanması

Bu çalışmanın verileri Balıkesir Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu'nda gerekli izinlerin alınmasıyla 2016 yılı güz dönem başlangıcında yeni kayıt yapan 140 sayıda öğrenci içinden veri alınabilen 107 öğrencinin katılımıyla elde edilmiştir. 107 öğrencinin 36'sı erkek 71 tanesi de kız öğrencidir.

Çalışmada veri toplama aracı olarak demografik özelliklerin belirlenmeye çalışıldığı çoktan seçmeli sorulardan oluşan anket bölümünden ve mesleki ve kişisel kriterlerin kıyaslandığı puanlama bölümünden oluşan bir form kullanılmıştır. Bu formun hazırlanmasında konu ile ilgili uzmanların bilgisine başvurulmuş, ilgili literatür incelenmiş ve özellikle Zysberg ve Berry (2005), Önler ve Saraçolu (2010), Dal vd. (2009), Önder vd. (2014) kaynaklarından yararlanılmıştır. Araştırmada elde edilen veriler MS Excel ve SPSS programları ile analiz edilmiştir. Analizler sonucunda elde edilen demografik özelliklere ilişkin veriler aşağıdaki tabloda verildiği gibidir.

Tablo 4: Demografik Özellikler

		Erkek	%	Kız	%	Toplam
Mesleği isteyerek mi seçtiniz?	Evet	27	75,00	53	74,65	80
	Hayır	9	25,00	18	25,35	27
Kaçınıcı sırada seçtiniz?	1-5	23	63,89	54	76,06	77
	5-10	9	25,00	10	14,08	19
	10-15	3	8,33	3	4,23	6
	15-24	1	2,78	4	5,63	5
Sağlık Meslek Lisesi mezunu musunuz?	Evet	6	16,67	11	15,49	17
	Hayır	30	83,33	60	84,51	90
Yakın çevrenizde sağlık çalışanı var mıdır?	Evet	29	80,56	45	63,38	71
	Hayır	7	19,44	26	36,62	36
Yakın çevrenizde hemşire var mıdır?	Evet	26	72,22	45	63,38	71
	Hayır	10	27,78	26	36,62	36
Toplam Sayı		36	100,00	71	100,00	107

Bu sonuçlara göre; erkek öğrencilerin %75'i, kız öğrencilerin ise %74.65'i mesleği isteyerek seçtiğini belirtmişlerdir. Öğrencilerin mesleği 1-5 tercih sırasında seçme oranları erkeklerde % 63,89 iken kızların 76,06 dır. Öğrencilerin Sağlık Meslek Lisesi mezunu oranları erkek için %16,67, kızlarda 15,49 olmuştur. Erkek öğrencilerin %80,56'sınıyakın çevresinde sağlık çalışanı bulunurken 72,22'sinin yakın çevresinde hemşire vardır. Kızlarda ise bu oranların her ikisi de 63,38 olarak gerçekleşmiştir.

Hiyerarşik Yapının Oluşturulması

Çalışmada kullanılması uygun görülen hiyerarşik yapıya göre meslek seçimini etkileyen kriterler meslek özellikleri ve kişilik özellikleri olarak iki ayrı dala ayrılmaktadır. Meslek özellikleri ve kişilik özellikleri kendi içinde 7 kriterin değerlendirileceği bir biçimde düzenlenmiştir. Meslek seçiminde kriterlerin önem derecelerinin kız ve erkekler için farklı olabileceği göz önünde bulundurulurken analiz kız ve erkek öğrenciler için ayrı ayrı yapılmıştır. Meslek seçimine ilişkin hiyerarşik yapı Şekil 1. de verilmektedir.

Şekil 1: Meslek Seçimine İlişkin Hiyerarşik Yapı

MESLEK SEÇİMİ	
MESLEK ÖZELLİKLERİ	KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ
İş Bulma Olanakları	Mesleği İstemek
Sosyal Statü Sahibi Olmak	Sağlık Konusuna İlgili Olmak
Medyadaki Hemşirelik Algısı	Alınan Sınav Puanı
Çalışma Koşulları	Ailenin Önermesi
İşin Çeşitlilik İçermesi	Yakın Çevrenin Önermesi
Uzmanlaşmaya Açık Olması	İnsanlara Yardım Etme İsteği
İş Geliri	Hemşirelerden Edinilen İzlenimler

Erkek Öğrencilerin Kıyaslamaları

AHP kriterlerinin kıyaslamaları için formu dolduran 36 Erkek öğrencinin yaralarına göre meslek özellikleri ve kişilik özellikleri kıyaslamaları için geometri ortalama değerleri karşılaştırma matrisinde yerleştirilmiş, normalizasyon işlemi sonucunda (göv) görelî önem vektörleri hesaplanmıştır.

Meslek özellikleri için en yüksek görelî önem vektörüne sahip kriterler İş Geliri, İş Bulma Olanakları ve Çalışma Koşulları olmuştur. Elde edilen değerleri Tablo 5. te verilmektedir.

Tablo 5: Erkek Öğrenciler İçin Meslek Özellikleri Karşılaştırma

	İş Bulma Olanakları	Sosyal Statü Sahibi Olmak	Medyadaki Hemşirelik Algısı	Çalışma Koşulları	İşin Çeşitlilik İçermesi	Uzmanlaşmaya Açık Olması	İş Geliri	Görelî Önem Vektörü
İş Bulma Olanakları	1,00	3,64	4,87	1,60	2,41	1,36	0,63	0,23
Sosyal Statü Sahibi Olmak	0,27	1,00	1,79	0,56	1,19	0,94	0,34	0,09
Medyadaki Hemşirelik Algısı	0,21	0,56	1,00	0,53	0,75	0,61	0,29	0,06
Çalışma Koşulları	0,62	1,79	1,87	1,00	2,33	1,72	0,77	0,17
İşin Çeşitlilik İçermesi	0,41	0,84	1,34	0,43	1,00	0,91	0,42	0,09
Uzmanlaşmaya Açık Olması	0,73	1,07	1,64	0,58	1,10	1,00	0,51	0,11
İş Geliri	1,60	2,95	3,44	1,30	2,36	1,96	1,00	0,24
Toplam	4,85	11,86	15,94	6,01	11,13	8,51	3,96	

Kişilik özellikleri için Mesleği İstemek, İnsanlara Yardım Etme İsteği, Sağlık Konusuna İlgili Olmak kriterleri en yüksek görelî önem vektörüne sahip kriterlerdir Elde edilen değerleri Tablo 6. 'da verilmektedir.

Tablo 6: Erkek Öğrenciler İçin Kişilik Özellikleri Karşılaştırma

	Mesleği İstemek	Sağlık Konusuna İlgili Olmak	Alınan Sınav Puanı	Ailenin Önermesi	Yakın Çevrenin Önermesi	İnsanlara Yardım Etme İsteği	Hemşirelerden Edinilen İzlenimler	Görel Önem Vektörü
Mesleği İstemek	1,00	1,57	1,39	1,98	2,04	0,98	1,84	0,21
Sağlık Konusuna İlgili Olmak	0,63	1,00	1,08	1,24	1,54	1,15	2,05	0,16
Alınan Sınav Puanı	0,72	0,93	1,00	1,08	1,42	0,72	1,64	0,14
Ailenin Önermesi	0,50	0,80	0,93	1,00	1,48	0,95	0,94	0,13
Yakın Çevrenin Önermesi	0,49	0,65	0,70	0,68	1,00	0,80	1,18	0,10
İnsanlara Yardım Etme İsteği	1,02	0,87	1,40	1,06	1,26	1,00	2,36	0,17
Hemşirelerden Edinilen İzlenimler	0,54	0,49	0,61	1,07	0,85	0,42	1,00	0,09
Toplam	4,91	6,31	7,11	8,11	9,59	6,02	11,01	

Erkek öğrenciler için Meslek Seçimi Karşılaştırmasında Kişilik Özellikleri 0,51 göreceli önem değerine sahipken Meslek Özellikleri 0,49 önem değerine sahip olmuştur. Burada değerlerin birbirine oldukça yakın olduğu fark edilmektedir. Bu durumda da öğrencilerin kişisel yargılarına göre kişilik özellikleri ve meslek özelliklerine eşit düzeyde önem attıkları görülmektedir. Bu değerler Tablo 7.'de verilmektedir.

Tablo 7. Erkek Öğrenciler İçin Meslek Seçimi Karşılaştırma

	Kişilik Özellikleri	Meslek Özellikleri	göv
Kişilik Özellikleri	1,00	1,02	0,51
Meslek Özellikleri	0,98	1,00	0,49
	1,98	2,02	

Meslek Seçimi, Kişilik Özellikleri ve Meslek Özellikleri kıyaslamalarına ilişkin tutarlılığın belirlenmesi için λ_{nb} değeri saptanmış ve CR değerlerine göre tutarlık değerleri incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 8.'de verilmektedir. Tutarlılık oranı değeri %10'dan küçük olduğu için seçimlerin tutarlı olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 8. Erkek Öğrenciler İçin Tutarlılık

	n	λ_{nb}	CI	RI	CR=CI/RI
Meslek Seçimi	2,000	2,000	0,000	0,000	—
Kişilik Özellikleri	7,000	7,091	0,015	1,320	0,012 <0,1
Meslek Özellikleri	7,000	7,137	0,023	1,320	0,017 <0,1

Erkek öğrencilerin meslek seçim kriterlerinin öncelik sırasının belirlenmesinde son aşama olarak bütünsel öncelik değerleri hesaplanmıştır. Kişilik ve Mes-

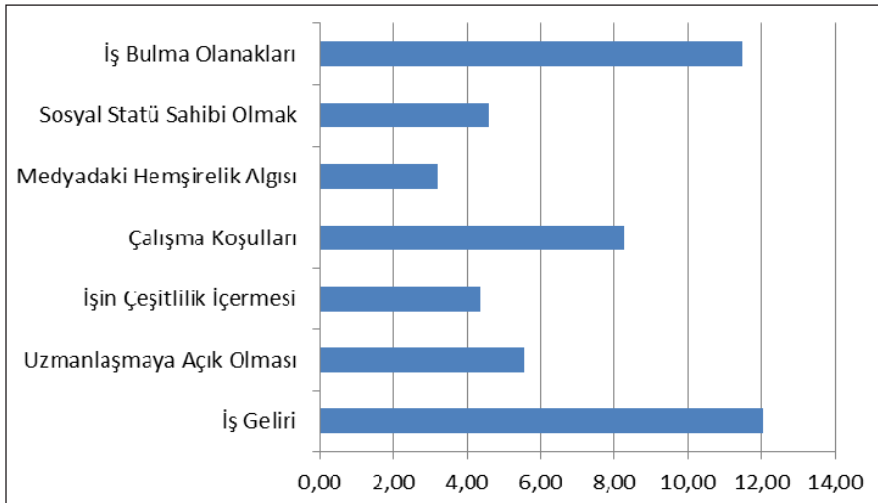
lek Özellikleri için hiyerarşinin dikkate alınmasıyla 2.ve 3. Seviyedeki önem değerlerinin çarpımıyla elde edilen bütünsel öncelik değerleri 100 ile çarpılıp önceliklerin sırası ortaya konmuştur.

Elde edilen değerlere göre; İş Geliri kriteri, 12,06 puanıyla en yüksek bütünsel öneme sahipken, İş Bulma Olanakları 11,46 ve Mesleği İstemek kriteri 10,37 puana sahip olmuştur. Elde edilen değerler Tablo 9'da verilmekte olup, grafik görünümüleri Şekil 2. ve Şekil 3.'tedir.

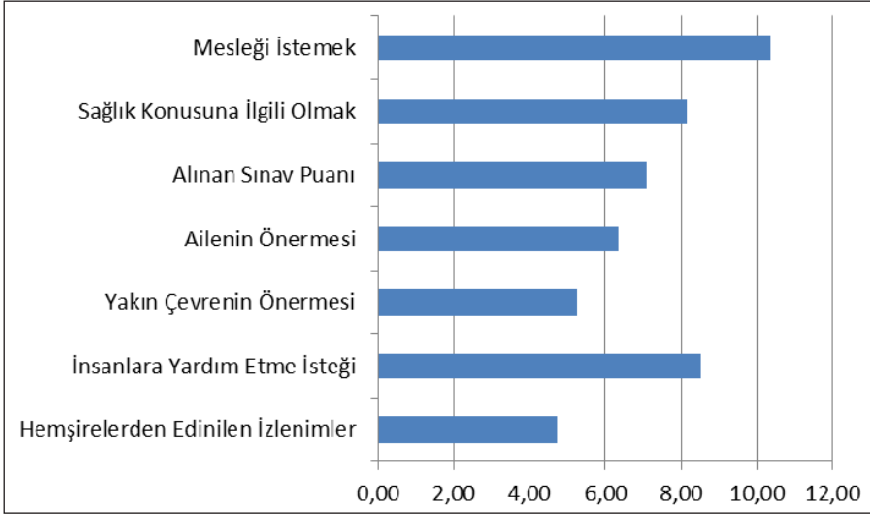
Tablo 9: Erkek Öğrenciler İçin Kriterlerin Bütünsel Önem Dereceleri

Meslek Seçimi	2. seviye	3. seviye	Çarpım *100
Kişilik Özellikleri	0,51		
Mesleği İstemek		0,21	0,10 10,37
Sağlık Konusuna İlgili Olmak		0,16	0,08 8,17
Alınan Sınav Puanı		0,14	0,07 7,10
Ailenin Önermesi		0,13	0,06 6,35
Yakın Çevrenin Önermesi		0,10	0,05 5,26
İnsanlara Yardım Etme İsteği		0,17	0,09 8,54
Hemşirelerden Edinilen İzlenimler		0,09	0,05 4,73
Meslek Özellikleri	0,49		0,00
İş Bulma Olanakları		0,23	0,11 11,46
Sosyal Statü Sahibi Olmak		0,09	0,05 4,58
Medyadaki Hemşirelik Algısı		0,06	0,03 3,21
Çalışma Koşulları		0,17	0,08 8,26
İşin Çeşitlilik İçermesi		0,09	0,04 4,35
Uzmanlaşmaya Açık Olması		0,11	0,06 5,55
İş Geliri		0,24	0,12 12,06

Şekil 2: Erkek Öğrenciler İçin Meslek Özellikleri Bütünsel Önem Değerleri



Şekil 3: Erkek Öğrenciler İçin Kişilik Özellikleri Bütünsel Önem Değerleri



Kız Öğrencilerin Kıyaslamaları

Kız öğrencilerde meslek özellikleri için en yüksek görece önem vektörüne sahip kriterler İş Geliri, İş Bulma Olanakları ve Uzmanlaşmaya Açık Olması olmuştur. Elde edilen değerleri Tablo 10'da verilmektedir.

Tablo 10: Kız Öğrenciler İçin Meslek Özellikleri Karşılaştırma

	İş Bulma Olanakları	Sosyal Statü Sahibi Olmak	Medyadaki Hemşirelik Algısı	Çalışma Koşulları	İşin Çeşitlilik İçermesi	Uzmanlaşmaya Açık Olması	İş Geliri	Görece Önem Vektörü
İş Bulma Olanakları	1,00	3,36	4,24	2,89	1,24	0,81	0,71	0,21
Sosyal Statü Sahibi Olmak	0,30	1,00	2,41	1,22	0,74	0,65	0,37	0,10
Medyadaki Hemşirelik Algısı	0,24	0,41	1,00	0,49	0,41	0,34	0,22	0,05
Çalışma Koşulları	0,35	0,82	2,05	1,00	0,65	0,81	0,34	0,09
İşin Çeşitlilik İçermesi	0,81	1,35	2,43	1,53	1,00	0,73	0,43	0,13
Uzmanlaşmaya Açık Olması	1,23	1,54	2,96	1,23	1,36	1,00	0,43	0,15
İş Geliri	1,41	2,68	4,55	2,94	2,30	2,35	1,00	0,28
Toplam	5,33	11,16	19,64	11,30	7,71	6,69	3,50	

Kişilik özellikleri için İnsanlara Yardım Etme İsteği, Sağlık Konusuna İlgili Olmak, Ailenin Önermesi kriterleri en yüksek görece önem vektörüne sahip kriterlerdir. Elde edilen değerleri Tablo 11'de verilmektedir.

Tablo 11:Kız Öğrenciler İçin Kişilik Özellikleri Karşılaştırma

	Mesleği İstemek	Sağlık Konusuna İlgili Olmak	Alınan Sınav Puanı	Ailenin Önermesi	Yakın Çevrenin Önermesi	İnsanlara Yardım Etme İsteği	Hemşirelerden Edinilen İzlenimler	Görelî Önem Vektörü
Mesleği İstemek	1,00	0,74	1,14	1,13	1,38	0,39	1,78	0,13
Sağlık Konusuna İlgili Olmak	1,36	1,00	1,39	1,39	1,81	0,55	2,55	0,17
Alınan Sınav Puanı	0,88	0,72	1,00	1,06	1,56	0,45	1,55	0,13
Ailenin Önermesi	0,88	0,72	0,95	1,00	2,33	0,63	1,81	0,14
Yakın Çevrenin Önermesi	0,73	0,55	0,64	0,43	1,00	0,41	1,16	0,09
İnsanlara Yardım Etme İsteği	2,59	1,82	2,20	1,58	2,45	1,00	4,08	0,27
Hemşirelerden Edinilen İzlenimler	0,56	0,39	0,65	0,55	0,86	0,25	1,00	0,07
Toplam	7,99	5,94	7,96	7,14	11,39	3,68	13,93	1,00

Kız öğrenciler için Meslek Seçimi karşılaştırmasında Kişilik Özellikleri 0,47 göreceli önem değerine sahipken Meslek Özellikleri 0,53 önem değerine sahip olmuştur. Bu değerler Tablo 12.'de verilmektedir.

Tablo 12. Kız Öğrenciler İçin Meslek Seçimi Karşılaştırma

	Kişilik Özellikleri	Meslek Özellikleri	göv
Kişilik Özellikleri	1,00	0,88	0,47
Meslek Özellikleri	1,14	1,00	0,53
	2,14	1,88	

Kız öğrenciler için de Meslek Seçimi, Kişilik Özellikleri ve Meslek Özellikleri için Tutarlılığın belirlenmesine λ_{enb} değeri belirlenmiş ve CR değerlerine göre tutarlık sonuçları saptanmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo13. de verilmektedir. Burada da Tutarlılık oranı değeri %10'dan küçük olduğu için seçimlerin tutarlı olduğu söylenebilmektedir.

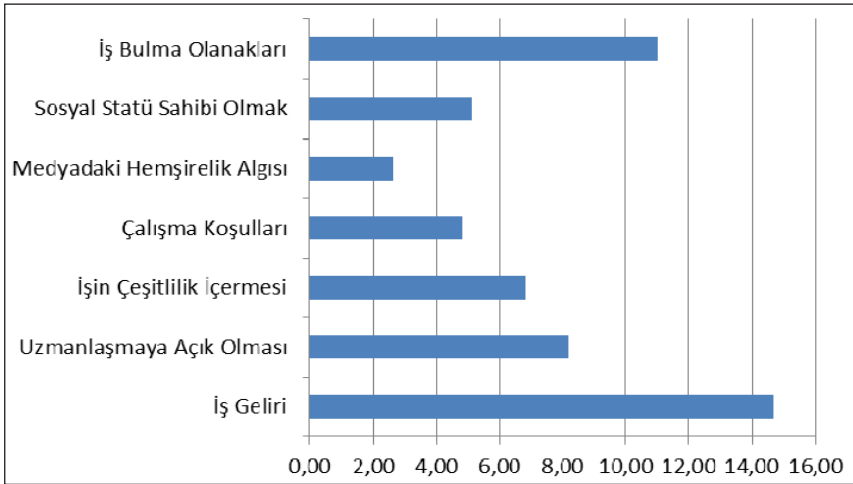
Tablo 13:Kız Öğrenciler İçin Tutarlılık

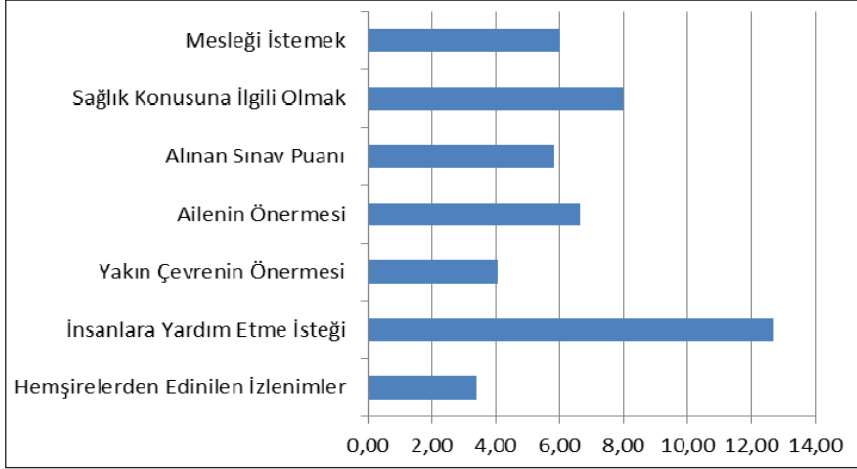
	n	λ_{enb}	CI	RI	CR=CI/RI
Meslek Seçimi	2,000	2,000	0,000	0,000	-
Kişilik Özellikleri	7,000	7,091	0,015	1,320	0,012 <0,1
Meslek Özellikleri	7,000	7,133	0,022	1,320	0,017 <0,1

Kız öğrenciler için de Kişilik ve Meslek Özellikleri için bütünsel öncelik değerleri hesaplanmıştır. Elde edilen değerlere göre; İş Geliri kriteri, 14,71 puanıyla erkek öğrencilerde olduğu gibi en yüksek bütünsel öneme sahipken, İnsanlara Yardım Etme İsteği 12,71 ve İş Bulma Olanakları kriteri 11,01 puanla bu değeri izlemektedir. Elde edilen değerler Tablo 14.'te verilmekte olup, grafik görünümleri Şekil 4. ve Şekil 5.'tedir.

Tablo 14: Kız Öğrenciler İçin Öğrenciler İçin Kriterlerin Bütünsel Önem Dereceleri

Meslek Seçimi	2. seviye	3. seviye	Çarpım	*100
Kişilik Özellikleri	0,47			
Mesleği İstemek	0,13	0,06	6,03	
Sağlık Konusuna İlgili Olmak	0,17	0,08	8,00	
Alınan Sınav Puanı	0,13	0,06	5,84	
Ailenin Önermesi	0,14	0,07	6,65	
Yakın Çevrenin Önermesi	0,09	0,04	4,04	
İnsanlara Yardım Etme İsteği	0,27	0,13	12,71	
Hemşirelerden Edinilen İzlenimler	0,07	0,03	3,39	
Meslek Özellikleri	0,53			
İş Bulma Olanakları	0,21	0,11	11,01	
Sosyal Statü Sahibi Olmak	0,10	0,05	5,15	
Medyadaki Hemşirelik Algısı	0,05	0,03	2,61	
Çalışma Koşulları	0,09	0,05	4,83	
İşin Çeşitlilik İçermesi	0,13	0,07	6,82	
Uzmanlaşmaya Açık Olması	0,15	0,08	8,21	
İş Geliri	0,28	0,15	14,71	

Şekil 4: Kız Öğrenciler İçin Meslek Özellikleri Bütünsel Önem Değerleri

Şekil 5: Kız Öğrenciler İçin Kişilik Özellikleri Bütünsel Önem Değerleri

SONUÇ VE ÖNERİLER

Öğrencilerin hemşirelik mesleğini seçim aşamasında bu mesleği seçmelerinde ele aldıkları kriterlerin önem düzeylerinin bilinmesi karar aşamasında olan öğrencilerin ihtiyaç duyabilecekleri bilgilerin sağlanması, gerekli tanıtımların ve eğitimlerin planlanması için yol gösterici olacaktır. Bu çalışma ile ortaöğretim düzeyindeki okullarda meslek seçimi sırasında hemşireliği seçme konusunda yardımcı olabilecek sonuçların elde edilebileceği bir uygulama yapılması hedeflenmiştir. Çalışmanın verileri Balıkesir Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu'nda gerekli izinlerin alınmasıyla 2016 yılı güz dönem başlangıcında yeni kayıt yapan 140 öğrenci içinden veri alınabilen 36'sı erkek 71 tanesi de kız olmak üzere 107 öğrencinin kişisel yargıları dikkate alınarak yapılmıştır.

Çalışmaya katılan öğrencilerin dörtte üçü mesleği isteyerek seçtiklerini bildirmişlerdir. Kızlarda % 76,06, erkeklerde % 63,89 oranıyla ilk 5 tercih arasında seçerek gelmişlerdir. Bu durum da büyük çoğunluğunun mesleği isteyerek ve ilk tercihleri arasında yer vererek seçim yaptığını göstermektedir. Aralarındaki Sağlık Meslek Lisesi mezunu oranları yaklaşık olarak %15 civarındadır. Erkek öğrencilerin %80,56'sının yakın çevresinde sağlık çalışanının ve 72,22'sinin yakın çevresinde hemşirenin bulunması meslek konusunda kısmen de olsa bilgi sahibi oldukları şeklinde yorumlanabilir. Kızlarda ise bu oranların her ikisi de 63,38 olarak gerçekleşmiştir.

Yapılan bu çalışma sonucunda erkek öğrenciler için öne çıkan kriterler sırasıyla İş Geliri, İş Bulma Olanakları, Mesleği İstemek, İnsanlara Yardım Etme İsteği, Çalışma Koşulları, Sağlık Konusuna İlgili Olmak kriterleri olmuştur. Bu sıralama öğrencilerin öncelikle iş geliri ve iş bulma kolaylığı özelliklerini

önemsediklerini ve meslek seçiminde de mesleği isteme özelliğini önemsediklerini göstermektedir. Hemşirelik mesleği için insanlara yardım etme isteğine sahip olmanın önemli bir özellik olduklarını düşünmektedirler ve çalışma koşullarını da pek çok faktörden daha önemli olarak görmektedirler. Erkek öğrenciler için en düşük puanlı kriterler; Medyadaki Hemşirelik Algısı, İşin Çeşitlilik İçermesi, Sosyal Statü Sahibi Olmak, Hemşirelerden Edinilen İzlenimlerdir.

Kız öğrencilerin karşılaştırma sonuçları dikkate alındığında İş Geliri, İnsanlara Yardım Etme İsteği, İş Bulma Olanakları, Uzmanlaşmaya Açık Olması, Sağlık Konusuna İlgili Olmak kriterlerinin öne çıktığı görülmektedir. Aralarında puan derecesi farkları olsa da bu kriterlerin büyük çoğunluğu erkek öğrenciler için de öne çıkan kriterlerdir. Ancak kız öğrenciler için mesleği istemek çok önemli bulunmamış, uzmanlaşmaya açık olması daha önemli bir kriter olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca çalışma koşulları erkekler için öncelikli seçim kriterlerinden birine dönüşürken kız öğrenciler için düşük karşılaştırma puanı ile sonuçlanacak şekilde yargılanmıştır. Öğrencilerin en az önemsedikleri kriterler ise, Medyadaki Hemşirelik Algısı, Hemşirelerden Edinilen İzlenimler, Yakın Çevrenin Önermesi ve Çalışma Koşullarıdır.

Sonuç olarak bu çalışma; hemşirelik mesleğine yönelik seçim yapma düşüncesinde olan bir öğrencinin karar verme aşamasındaki karmaşıklığı giderecek desteklerin verilmesinde yol gösterici sonuçlar sunmaktadır. Öğrencilerin önem verdikleri kriterler için öncelikli olacak şekilde hemşirelik mesleği özellikleri ile ilgili uyumlu yönlerin öğrencilere aktarılması, mesleği daha çok isteyecek ve bu mesleği severek yapabilecek öğrencilerin yönlendirilmesini sağlayabilir. Çalışmanın geliştirilebilmesi için de ayrıca, farklı Sağlık Yüksek Okullarında da uygulamalar yapılarak yüksekokullara göre bir sıralama farkı oluşup oluşmadığı sorgulanabilir.

KAYNAKÇA

- Ergün, G. ve Güzel, A. (2016). Sağlık Yüksekokulu Hemşirelik Bölümü İlk ve Son Sınıf Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi, *International Journal of Human Sciences*,13(2016-1), 1272-1284.
- Evren, R. ve Ülengin, F. J. (1992). *Yönetimde Karar Verme. İstanbul, İstanbul Teknik Üniversitesi Matbaası*
- Dal, Ü., Arifoğlu, B.Ç. ve Razi, G.S. (2009). What Factors Influence Students in Their Choice of Nursing in North Cyprus?, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 1(2009-1): 1924–1930.
- Göksu, A. ve Güngör, İ. (2008). Bulanık Analitik Hiyerarşik Proses ve Üniversite Tercih Sıralamasında Uygulanması, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (2008 -3), 1-26.
- Kalkım, A., Sağlık, Midilli T., Uğurlu, E., Gülcan, E., (2015). Hemşirelik Öğrencilerinin Meslek Seçimi Ve Etkileyen Değişkenlerin İncelenmesi, *UHD Uluslararası Hakemli Hemşirelik Araştırmaları Dergisi*, (2015-4), 41-60.
- Kersten, J., Bakewell, K, ve Meyer, D. (1991). Motivating Factors in a Student's Choice of Nursing as a Career. *Journal of Nursing Education*, 30.(1991 - 1), 30-33.
- Law, W. ve Arthur, D. (2003).What Factors Influence Hong Kong School Students in Their Choice Of a Career in Nursing?, *International Journal of Nursing Studies*, 40(2003 - 1), 23-32.
- Önder, E., Önder, G., Kuvat, Ö. ve Taş, N. (2014). Identifying the Importance Level of Factors Influencing the Selection of Nursing as a Career Choice Using AHP: Survey to Compare the Precedence of Private Vocational High School Nursing Students and their Parents, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* , 122(2014 – 3), 398-404.
- Önler, E. ve Saraçoğlu, G.V. (2010). Hemşirelikte Meslek Seçimi Ölçeğinin Güvenilirlik ve Geçerliliği, *DEUHYO ED*, 3(2010 - 2), 78-85.
- Özdemir, M. S. (2002). Bir İşletmede Analitik Hiyerarşi Süreci Kullanılarak Performans Değerlendirme Sistemi Tasarımı, *Endüstri Mühendisliği Dergisi*, 13(2002 - 2), 2-11.
- Seçim, H., Sabuncuoğlu, N. , Babadağ, K. , Taşocak, G. ve Atabek, T. (1996). *Hemşirelik Esasları*. Anadolu Üniversitesi Yayınları No,496, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No, 225.
- Rognstad, M. (2002). Recruitment to and Motivation For Nursing Education and the Nursing Profession, *Journal of Nursing Education*, 41 (2002 – 7), 321.
- Saaty, T.L. (1990). How To Make Decision: The Analytic Hierarchy Process, *European Journal of Operational Research*, 48(1990), 9-26.

- Saaty, T.L. (2008). Decision Making With the Analytic Hierarchy Process, *International Journal of Services Sciences* ,1 (2008- 1), 83-98.
- Sarıkaya, T., ve Khordshid, L. (2009). Üniversite Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Etmenlerin İncelenmesi: Üniversite Öğrencilerinin Meslek Seçimi, *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 7(2009-2), 393-423.
- Şirin, A., Öztürk, R., Bezci, G., Çakar, G. ve Çoban, A. (2008). Hemşirelik Öğrencilerinin Meslek Seçimi ve Mesleği Uygulamaya Yönelik Görüşleri, *Dirim Tıp Gazetesi*, 83(2008-3), 69-75.
- Timör, M. (2001). *Yöneylem Araştırması ve İşletmecilik Uygulamaları*, İstanbul: İ.Ü. Basımevi, Yayın No: 280.
- Uyguç N. (2003). Cinsiyet, Bireysel Değerler Ve Meslek Seçimi, *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 18(2003-1), 93-103.
- Ünal, S., Gürhan N., Saral, E., Özbaş, A. A. (2008). Hemşirelik Öğrencilerinin Sosyodemografik Özellikleri ve Hemşirelik Mesleğini Seçme Nedenleri, *İ.Ü.F.N. Hem. Derg.* (2008) 16 (2008-63), 179-187.
- Zencir, G. ve Eşer, İ.(2016). Hemşirelik Öğrencilerinin Hemşirelik Mesleğine Yönelik Tutumları İle Hemşirelik Tercihi Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği, *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 9(2016- 2), 30-37.
- Zysberg, L. ve Berry, D. (2005). Gender and Students' Vocational Choices in Entering the Field of Nursing, *Nursing Outlook*, 53(2005 - 4), 193-198.

DİĞER KAPSAMLI GELİR, UNSURLARI VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ¹

Other Comprehensive Income, Its Items and Accounting for Them

Gönderim Tarihi: 02.11.2016

Kabul Tarihi: 12.12.2016

Mustafa OĞUZ*
Hüseyin AKAY**

ÖZ: Finansal tablolar; muhasebe sistemi içinde kaydedilen ve toplanan bilgilerin, belirli zaman aralıklarıyla bu bilgileri kullanacak olanlara iletilmesini sağlayan araçlar olarak bilinmektedir. İşletmenin finansal durumu, faaliyet sonuçları ve nakit akışları hakkında bilgiler sunan finansal tabloların anlaşılabilir, ihtiyaca uygun, güvenilir ve karşılaştırılabilir nitelikte olması gerekmektedir. Söz konusu finansal tablolardan gelir tablosu işletmenin finansal performansını ölçmede kullanılan önemli araçlardan biridir. Ancak, işletmeye ilişkin genel bir değerlendirme yapılırken, diğer finansal tablolarda yer alan verilerden de yararlanmak gereklidir. Bu özelliklere sahip gelir tablosu tarihsel gelişim süreci içerisinde evrim geçirmiştir. Yakın geçmişe kadar yalnızca gerçekleşmiş gelir ve gider kalemlerini içeren barındıran ve performans sonucu olarak yalnızca kar ya da zarar tutarını gösteren gelir tablosu artık klasik (geleneksel) gelir tablosu adını almıştır. Klasik (geleneksel) gelir tablosunun yerini ise, gerçekleşmiş kalemlerin yanı sıra gerçekleşmemiş kalemleri de içeren ve performans sonucu olarak kapsamlı gelir tutarını raporlayan kapsamlı gelir tablosu almıştır. Kapsamlı gelir tablosunda yer alan gerçekleşmemiş gelir ve giderler diğer kapsamlı gelirler olarak adlandırılmakta olup, bu çalışmada diğer kapsamlı gelirin tanımı, hangi unsurlardan meydana geldiği ve bunların nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiği ile raporlanmasına ilişkin konular çeşitli uluslararası düzenlemelerle karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Diğer Kapsamlı Gelir, Kapsamlı Gelir Tablosu, Finansal Raporlama.

ABSTRACT: Financial statements are known as the means helping communicate with financial statement users by providing information, which were recorded and collected in the accounting system. Financial statements present information about financial position,

¹ Bu çalışma, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe ve Finansman ABD Tezli Yüksek Lisans Programı'nda tamamlanan "Kapsamlı Gelir Tablosu ve Bir Uygulama" adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

* Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Muhasebe ve Finansman ABD, mustafaoguz@balikesir.edu.tr

** Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Muhasebe ve Finansman ABD, hakay@balikesir.edu.tr

operating results and cash flows of a business enterprise and should be understandable, relevant, reliable and comparable. As being one of these financial statements, income statement is one of the important tools using for financial performance of a business. However, when evaluating a business generally, it is also necessary to use data in other financial statements. Income statement, which has these properties, evolves over its historical development process. To the recent past, income statement included only realized income and expense items inside and presented only profit or loss as the performance result. This income statement has named as classical (traditional) income statement. Comprehensive income statement, which consists of both realized and unrealized items and reports comprehensive income amount, has taken the place of classical (traditional) one. Unrealized income and expenses in comprehensive income statement are named as other comprehensive income and in this study; the subjects about the definition of other comprehensive income, its items and the way of accounting for them are handled.

Keywords: Other Comprehensive Income, Comprehensive Income Statement, Financial Reporting.

GİRİŞ

Finansal tablolar muhasebe sürecinin nihai ürünü olarak kabul edildiğinden, bu tablolarda yer alan finansal bilgiler yatırım ve diğer önemli kararların alınmasında oldukça önemli bilgiler içeren veriler olarak ortaya çıkmaktadır. Bir işletmenin karının ölçülmesi ve finansal durumunun belirlenmesi, işletmeyle ilgili verilecek önemli kararlara temel oluşturan önemli bir veri olarak ele alınmaktadır.

Bu bağlamda, işletmelerin dönemsonlarındaki performans sonucunu etkileyen en önemli unsurlar gelirler ve giderler olmaktadır. Çünkü dönemsonunda elde edilen gelirler ile giderlerin farkı, döneme ait performans sonucunu yansıtan kar ya da zarar tutarını göstermektedir. İşletmelerin bir dönem boyunca temel faaliyetleri kapsamında gerçekleştirdiği satış ve diğer işlemlerden sağladığı değerler gelir; bu faaliyetler kapsamında ekonomik yarar sağlamak amacıyla katlanmış olduğu maliyetler ise gider olarak tanımlanmıştır (Akdoğan ve Aydın; 1987: 420-434).

İşletmelerin dönemsonundaki performansı gelir ve giderlerin yanı sıra sahip oldukları varlıkların değerindeki değişimlerden de etkilenmektedir. İşletme faaliyetlerinin doğru bir şekilde gösterilebilmesi için söz konusu değişimlerin dönemsellik kavramı gereğince dönemsonunda doğru bir şekilde tespit edilerek raporlanması gerekmektedir. Bu anlamda klasik (geleneksel) gelir tablosunun sonunda kar ya da zarar (Dönem Net Karı/Zararı) olarak raporlanan performans sonucu, işletmelerin özkaynaklarının (net varlıklarının) değerindeki değişimlerin etkilerini tam olarak içermemektedir (Çelik, 2006: 76). Örneğin,

işletmelerin elde ettikleri gerçekleşmemiş kazançlar ile katlandığı gerçekleşmemiş kayıplar (zararlar) ertelenmiş tutarlar olarak özkaynaklar içerisinde raporlanmaktadır. Bu durum ise muhasebenin temel kavramlarından dönemsellik kavramına ters düşmektedir. Söz konusu ertelenmiş kazançlar ve kayıplar özkaynaklarda raporlanmasına rağmen, aslında bunların dönemin faaliyet sonuçlarıyla alakalı olarak ele alınması gerekmektedir (Çelik, 2006: 76).

Dolayısıyla, kar ya da zarar işletmenin faaliyet sonucunu yansıtmakta yetersiz kalmaya başlamış olup, Kapsamlı Gelir söz konusu eksiklikleri kapatıp ve kar ya da zarar kavramını da kapsayan yeni bir performans ölçüm aracı olarak doğmuştur.

Kapsamlı gelir; işletmenin belirli bir dönemde gerçekleşen işlemlerden, olaylardan, durumlardan ötürü ve sahipler dışındaki kaynaklardan dolayı özkaynaklarında meydana gelen değişimler olarak tanımlanmaktadır (SFAC 5, paragraf 70; Bellandi, 2012: 244). Yani kapsamlı gelir, bir dönemde işletmenin sahip veya sahipleri (ortakları) tarafından gerçekleştirilen yatırımlar (özkaynak artışı) ve bunlara yapılan dağıtımlar (kar payları) haricindeki tüm özkaynak değişimlerini yansıtmaktadır (Mısırlıoğlu, 2006: 26).

Bu tanımlamaya göre, kapsamlı gelirin özkaynaklarda meydana gelen değişimlerin işletme sahip veya sahiplerinden (ortaklarından) ötürü ortaya çıkıp çıkmaması hususunun esas alınarak tanımlandığı anlaşılmaktadır. İşletmenin işletme sahipleriyle yapmış olduğu işlemlere, diğer bir deyişle işletmenin sahip olmadığı kaynaklardan dolayı gerçekleşen işlemlere hisse senedi ihracı, nakit temettü dağıtımının açıklanması, hisse senedi yoluyla temettü dağıtımı veya işletmelerin kendi hisse senetlerini satın alması veya satması gibi işlemler örnek oluşturmaktadır (Çelik, 2006: 77).

Kapsamlı gelirler, Kar ya da Zarar ile Diğer Kapsamlı Gelirler olmak üzere iki ana bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenlerden ilki olan Kar ya da Zarar, şimdiye kadar alışılan ve klasik gelir tablolarında raporlanan gelir ve giderlerden oluşmaktadır. İkinci bileşen ise, Diğer Kapsamlı Gelirler olarak ele alınmakta olup, klasik gelir tablolarında raporlanamayan gelir ve giderleri kapsamaktadır.

Kapsamlı gelirin bileşenlerinin oluşturulmasında gerçekleşme kavramı belirleyici bir rol üstlenmiştir. Gerçekleşme, bir değişim sonucu bir varlığın elden çıkarılması karşılığında başka bir varlığın elde edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bir işlemin gerçekleşmesi, nakit esasından yani işlemin karşılığının nakit olarak ödenmesinden farklı bir anlama gelmektedir. Muhasebenin temel kavramlarından ihtiyatlılık ilkesine göre, gerçekleşmemiş kayıplar dönemin gelir tablosunda raporlanmak üzere tahakkuk ettirilirken, gerçekleşmemiş gelirler tahakkuk ettirilmemektedir (Çelik, 2006: 77).

Bu bağlamda, döneme ilişkin kar ya da zarar tutarı, işletme faaliyetleri sonucunda gerçekleşmiş gelir ve giderlerin sonucunu göstermektedir. Gerçekleşmiş gelir, bir muhasebe dönemi boyunca elden çıkarılan (satılan) varlıkların nakit veya alacağa dönüşmüş tutarı olarak tanımlanmaktadır. Bu gelir, mal veya hizmetin satıldığı veya kiralandığı anda gerçekleşmektedir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 240). Bahsi geçen gerçekleşmiş gelirler döneme ilişkin kar ya da zarar olarak muhasebeleştirilmektedirler.

Benzer şekilde, gerçekleşmemiş gelir, özkaynaklarda artışa neden olan; ancak henüz nakde dönüşmemiş gelir olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle; gerçekleşmemiş gelir, varlıkların kullanılmasından ziyade elde tutulması dolayısıyla ortaya çıkan nakde dönüşmemiş kazanç veya kayıplar olarak değerlendirilmektedir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 240). Söz konusu gerçekleşmemiş gelirler Diğer Kapsamlı Gelirler olarak muhasebeleştirilmektedir.

Ancak, işletmelerin gerçekleşmemiş kazanç ve kayıplarının kapsamlı gelir bileşeni olarak kar ya da zarara eklenebilmesi için bu kalemlerin özkaynaklarda raporlanan gerçekleşmemiş gelir ve giderler olması gerekmektedir.

Kapsamlı gelirin hesaplanması, birbirine benzer iki şekilde gerçekleştirilmektedir. Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Kurulu'nun (Financial Accounting Standards Board – FASB) yayımlanmış olduğu 5 No'lu Kavramlar Standardı'na (SFAC 5) göre, kapsamlı gelirin hesaplanması üç adımda gerçekleşmektedir. Dönem boyunca elde edilen kazançlara hesap düzeltmelerinin kümülatif tutarı eklenmek veya söz konusu kazançlardan düşülmek suretiyle kar ya da zarar bulunmaktadır. Sahip olunmayan kaynaklardan dolayı özkaynaklarda meydana gelen diğer değişimlerin (diğer kapsamlı gelirlerin) kar ya da zarara eklenmesi suretiyle kapsamlı gelir hesaplanmaktadır (SFAC 5, paragraf 39-44). Aynı doğrultuda bir tanımlamayla Türkiye Muhasebe Standardı 1'de (TMS 1), kapsamlı gelirin döneme ait kar ya da zarar tutarına diğer kapsamlı gelirlerin eklenmesiyle hesaplanacağı belirtilmiştir (TMS 1, paragraf 7).

DİĞER KAPSAMLI GELİRİN TANIMI

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (International Accounting Standards Board – IASB) tarafından yayımlanan Uluslararası Muhasebe Standardı 1 (International Accounting Standard 1 – IAS 1) ve FASB'nin 1997 yılında yayımlanmış olduğu Finansal Muhasebe Standardı 130 (Statements of Financial Accounting Standard 130 – SFAS 130) – Kapsamlı Gelirin Raporlanması (Reporting Comprehensive Income) isimli standardında diğer kapsamlı gelirler; kar ya da zarardan ayrı olarak raporlanan gerçekleşmemiş gelir ve gider kalemleri olarak tanımlanmıştır.

Diğer kapsamlı gelirlerin ortaya çıkmasında “gerçeğe uygun değer” kavramı çok önemli bir rol oynamıştır. Gerçeğe uygun değer; piyasa katılımcıları arasında ölçüm tarihinde olağan bir işlemde, bir varlığın satışından elde edilecek veya bir borcun devrinde ödenecek fiyat olarak tanımlanmaktadır (TFRS 13, paragraf 9). Diğer kapsamlı gelirler özkaynaklarda artış veya azalış yaratmakla birlikte tam olarak gelir-gider veya kazanç-kayıp tanımlamalarına uymadıklarından ve daha önce de değinildiği üzere henüz kesinleşmemiş (gerçekleşmemiş) olduklarından, bunların özkaynakların arasında raporlanması gerekmektedir. Ancak bunların doğrudan özkaynaklarda raporlanması halinde, döneme ilişkin tüm gelir ve giderler finansal tablo kullanıcısının dikkatine yeterli bir şekilde sunulmamış olmaktadır. Bu nedenle, diğer kapsamlı gelirlerin ayrı bir şekilde ve doğrudan kapsamlı gelir tablosunda ayrı bir bölümde veya onun eki niteliğinde olan diğer kapsamlı gelir tablosunda gösterilmesi gerekmektedir (Kaval, 2011a: 13).

Diğer kapsamlı gelirlerin ayrı bir şekilde raporlanmasına ilişkin olarak uluslararası alanda tam bir fikir birliğinin bulunmadığından bahsedilebilir. Her ne kadar IAS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu ve SFAS 130 Kapsamlı Gelirin Raporlanması standartlarında diğer kapsamlı gelirler aynı şekilde tanımlanmış ve bu tanımlar da Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri’nde yapılan tanımlamaya benzer özellik taşımasına rağmen, IAS 1 ile SFAS 130 arasında 2007 yılında IAS 1’de yapılan değişiklikle önemli bir fark ortaya çıkmıştır. Tanımda da vurgulandığı üzere, diğer kapsamlı gelirlerin kar ya da zararın bir parçası olmaması durumu aslında bundan sonra özkaynaklarda doğrudan raporlanmaması gerektiğini göstermektedir. SFAS 130’da kapsamlı gelir tablosu alternatif bir kapsamlı gelir sunum formatı olarak ele alınmaktayken, IAS 1’de diğer kapsamlı gelirlerin doğrudan ve yalnızca özkaynaklarda muhasebeleştirilemediği zorunlu bir finansal tablo olarak ele alınmaktadır. Günümüzde kapsamlı gelir tablosuna bir alternatif olarak özkaynaklar değişim tablosunun kapsamlı gelirlerin ve bunların bir unsuru olan diğer kapsamlı gelirlerin sunulacağı bir seçenek olup olmaması konusu halen tartışılmaktadır. Bununla birlikte bazı muhasebe standartlarına göre (örneğin, IFRS 9), diğer kapsamlı gelirlerin doğrudan özkaynaklarda muhasebeleştirilmesi de mümkün olmaktadır. Ancak bu durum, kapsamlı gelirin tanımı ve felsefesiyle örtüşmemekle birlikte halen tartışılmaktadır (Bellandi, 2012: 245).

DIĞER KAPSAMLI GELİRLERİN UNSURLARI VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Diğer kapsamlı gelirler, kar veya zararda muhasebeleştirilmeyen gelir ve gider kalemlerinden oluşmaktadır. Bu bağlamda, muhasebe standardı yayımlayan birçok kurul tarafından diğer kapsamlı gelir unsurları belirlenmiştir. FASB ve IASB bu belirlemeleri gerçekleştiren kurulların başında gelmektedir. Bu kurul-

ların yayımladıkları standartlarda diğer kapsamlı gelir unsurları birbirine benzer olarak ele alınmış olup, IASB'ın yayımlanmış olduğu ve Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS) olarak Türkçe'ye çevrilen ve uygulanan standartlarda diğer kapsamlı gelir unsurları aşağıdaki gibidir (TMS 1, paragraf 7; SFAS 130, paragraf 17):

- Maddi duran varlıklar ve maddi olmayan duran varlıklara ilişkin yeniden değerlendirme fazlasındaki değişimler,
- Tanımlanmış fayda planlarının yeniden ölçümleri,
- Dış ülkedeki bağlı işletmeye ait finansal tabloların çevrilmesinden kaynaklanan kur değişim etkileri,
- Gerçeğe uygun değer farkı diğer kapsamlı gelire yansıtılan özkaynağa dayalı finansal araçlardaki yatırımlardan kaynaklanan kazanç ya da kayıplar,
- Nakit akış riskine ilişkin riskten korunma araçlarına bağlı olarak oluşan kazanç veya kayıpların etkin kısımları.

Diğer kapsamlı gelir unsurları, gerçekleşinceye kadar özkaynakların unsurları olarak kabul edilmektedir. Ancak bunlar gerçekleştiğinde, diğer bir deyişle bu unsurların bağlı veya ilişkili oldukları varlık hesapları nakde veya alacağa dönüştüğünde veya borç hesapları ödenebilir duruma geldiğinde, ortaklara dağıtımına uygun hale gelmekte veya başka bir özkaynak unsuruna dönüştürülmektedir. Bu bakımdan, bazı diğer kapsamlı gelir unsurları kar ya da zarar hesabına devredildikten sonra tekrar özkaynaklara gelmekte, bazıları da doğrudan özkaynaklarda kendilerine has hesaplardan çıkarak kar ya da zarar hesaplarına devredilmektedir. Dolayısıyla, diğer kapsamlı gelir unsurlarını Kar ya da Zarara Aktarılabilen Diğer Kapsamlı Gelir Unsurları ve Kar ya da Zarara Aktarılamayan Diğer Kapsamlı Gelir Unsurları olmak üzere ikiye ayırmak gerekmektedir (Kaval, 2011a: 15).

TMS/TFRS kapsamında diğer kapsamlı gelir unsuru olarak tanımlanan ve ortaya çıktıkları dönem itibariyle özkaynak unsuru olarak sınıflanan ve Kar ya da Zarara Aktarılabilecek Diğer Kapsamlı Gelir unsurları şunlardır (TMS 1, paragraf 95):

- Dış ülkedeki bağlı işletmeye ait finansal tabloların çevrilmesinden kaynaklanan kur değişim etkileri,
- Gerçeğe uygun değer farkı diğer kapsamlı gelire yansıtılan özkaynağa dayalı finansal araçlardaki yatırımlardan kaynaklanan kazanç ve kayıplar veya satılmaya hazır finansal varlıkların değerlendirme farkları,
- Nakit akış riskine ilişkin riskten korunma araçlarına bağlı olarak oluşan kazanç veya kayıpların etkin kısımları,

Yine TMS/TFRS kapsamında diğer kapsamlı gelir unsuru olarak tanımlanan ve ortaya çıktıkları dönem itibariyle özkaynak unsuru olarak sınıflanan ve fakat hiçbir durumda kar ya da zarar içerisine alınmayacak olan diğer kapsamlı gelir unsurları yani kar ya da zarara aktarılamayan diğer kapsamlı gelir unsurları şunlardır (TMS 1, paragraf 96):

- Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları,
- Maddi olmayan duran varlık yeniden değerlendirme artışları,
- Tanımlanmış fayda planlarının yeniden ölçümlerindeki değişime bağlı olarak ortaya çıkan aktüeryal kazanç ve kayıplar.

Diğer kapsamlı gelirler, kar ya da zarar ile birlikte kapsamlı geliri oluşturan unsurlardan biri olması nedeniyle sahip olduğu kalemlerin muhasebeleştirilmesi konusu oldukça önem arz etmektedir. İzleyen kısımlarda, diğer kapsamlı gelir unsurlarının neler olduğuna ilişkin daha ayrıntılı açıklamalara yer verilecek olup, bu unsurların TMS/TFRS'ler kapsamında nasıl muhasebeleştirileceği ve bunların SFAS'lar ile kıyaslaması yapılacaktır.

Maddi Duran Varlıklar Ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar Yeniden Değerleme Farkları Ve Muhasebeleştirilmesi

Maddi duran varlıklar, işletme faaliyetlerinde kullanılmak üzere edinilen ve tahmini yararlanma süresi bir yıldan fazla olan fiziki varlıklar olarak tanımlanmıştır. Binalar, makineler, taşıtlar ve demirbaşlar maddi duran varlıkların en yaygın örnekleri olarak bilinmektedir. Maddi olmayan duran varlıklar ise, herhangi bir fiziksel varlığı bulunmayan ve işletmenin belli bir şekilde yararlandığı ve yararlanmayı beklediği aktifleştirilen giderler ile belli koşullarda hukuken himaye gören varlıklar olarak tanımlanmıştır. İmtiyazlar, haklar, şerefiyeler, patentler ve ticaret unvanları maddi olmayan duran varlıkların en bilinen örneklerini oluşturmaktadır (Ataman, 2010: 197-198).

Çoğu işletmenin finansal durum tablosunda maddi olmayan duran varlıklarına ilişkin herhangi bir kalem bulunmamaktadır. Ancak yeni ekonomi işletmeleri olarak adlandırılan ve teknoloji üretimi konusunda oldukça ileri seviyede olan Microsoft, HP, Toshiba gibi işletmelerin yanı sıra, dünya çapında çok üst düzey marka değerine sahip olan Coca Cola, BP, Shell, General Motors gibi işletmelerde oldukça önemli bir varlık kalemi olarak dikkat çekmektedir. Bu tip işletmelerin piyasa değeri ile özkaynaklarının defter değeri arasında bazen önemli düzeyde bir fark ortaya çıkmaktadır. Entelektüel sermaye olarak da bilinen bu farktan ötürü maddi olmayan duran varlıkların çok dikkatli bir şekilde ele alınması ve değerlendirme işlemlerinin buna göre yapılması gerekmektedir (Örten, Kaval ve Karapınar, 2012: 599).

Finansal tablolarını TMS/TFRS'ye göre düzenleyen işletmeler, sahibi olduğu maddi ve maddi olmayan duran varlıklarına ilişkin dönemsonu envanter ve değerlendirme çalışmaları sırasında muhasebe politikası olarak maliyet modelini veya yeniden değerlendirme modelini seçebilmekte ve seçmiş olduğu politikayı daha önceden aktifleştirmiş olduğu tüm maddi ve maddi olmayan duran varlık kalemlerine uygulamaktadır (TMS 16, paragraf 29; TMS 38, paragraf 72).

Maliyet modeli, daha önceden varlık olarak muhasebeleştirilmiş (aktifleştirilmiş) olan bir duran varlık kaleminin maliyetinden birikmiş amortisman (itfa) ve varsa birikmiş değer düşüklüğü zararları indirildikten sonra elde edilen değeri ile finansal tablolarda raporlanmasını öngörmektedir (TMS 16, paragraf 30; TMS 38, paragraf 74).

Yeniden değerlendirme modeli ise, daha önceden aktifleştirilerek bilançoya alınmış olan bir varlık kaleminin yeniden değerlendirilmiş tutarı üzerinden gösterilmesini gerektirmektedir. Yeniden değerlendirme modelinin uygulanması için, söz konusu maddi varlıkların gerçeğe uygun değerinin güvenilir olarak ölçülebilmesi gerekmektedir. Yeniden değerlendirme, genel olarak tüm varlık grupları için değerlendirme gününde mevcut defter değerlerine göre amortisman (itfa) ayrıldıktan sonra yapılmaktadır. Ancak ilerleyen dönemlerde amortisman (itfa) gideri söz konusu varlıkların yeni değeri üzerinden hesaplanmaktadır (TMS 16, paragraf 32; TMS 38, paragraf 75).

Yeniden değerlendirme modelini seçen bir işletme için çeşitli farklar ortaya çıkabilmektedir. Yeniden değerlendirme farkları olarak adlandırılan bu farklar; maddi duran varlıklar ile maddi olmayan duran varlıkların değerlemesinde yeniden değerlendirme modelinin benimsenmesinden dolayı ortaya çıkan değişimler olarak tanımlanmıştır (Gökgöz, 2013: 26).

Eğer bir varlığın defter değerinde yeniden değerlendirme sonucunda bir artış sağlanmışsa, bu olumlu farkın gelir kapsamında değil, diğer kapsamlı gelir kapsamında muhasebeleştirilmesi ve doğrudan özkaynaklarda yeniden değerlendirme değer artışı (yedeği) olarak raporlanması gerekmektedir. Ancak, daha önceden aynı varlığa ilişkin yeniden değerlendirme değer azalışları kar ya da zararda muhasebeleştirilmişse ve takip eden dönemde varlıklarda değer artışı gerçekleşirse, bu artışların kar ya da zararda muhasebeleştirilmesi yani gelir olarak raporlanması gerekmektedir. Bunun sonrasında halen bir fazlalık söz konusu ise, bu fazlalık tutarın diğer kapsamlı gelir olarak özkaynaklarda raporlanması gerekmektedir (TMS 16, paragraf 39; TMS 38, paragraf 72).

Eğer bir varlığın defter değerinde yeniden değerlendirme sonucunda bir azalma meydana gelmişse, bu olumsuz farkın gider kapsamında muhasebeleştirilmesi ve kar ya da zarar içerisinde raporlanması gerekmektedir. Ancak, yeniden de-

ğerleme yapılan dönemde ortaya çıkan yeniden değerlendirme artışı özkaynaklara alınmış ise, daha sonraki yıllarda yapılan yeniden değerlendirme nedeniyle bu artışta bir azalma olduğunda, bu azalma gider yazmak yerine özkaynak kaleminden indirim olarak muhasebeleştirilmelidir. Değer azalmaları nedeniyle özkaynak grubunda birikmiş değer artışlarının tamamen kullanılmadan gider yazılması olanaksız hale gelmektedir (TMS 16, paragraf 40; TMS 38, paragraf 86).

Özkaynaklarda yeniden değerlendirme yedeği olarak raporlanan gerçeğe uygun değerdeki artışlar, varlıkların aşağıda belirtilen durumlarına göre, doğrudan GEÇMİŞ YILLAR KARLARI'na alınabilmektedir (Pili, 2009: 20):

- Varlığın bilanço dışı bırakılması durumu,
- Varlığın elden çıkarılması durumu,
- Varlığın değer düşüklüğüne uğraması durumu,
- Varlığa amortisman ayrılması (itfa edilmesi) durumu.

Yeniden değerlendirme artışlarının GEÇMİŞ YILLAR KARLARI'na aktarılması, bu artışların sermaye yedeği değil, kar yedeği olarak ele alındığını göstermektedir. Ancak, bu değer artışlarının bir kısmı duran varlık aktiften çıkarılmadan da GEÇMİŞ YILLAR KARLARI'na aktarılabilir. Bu durumda aktarılabilecek olan tutarın, varlığın yeniden değerlendirilmiş defter değeri üzerinden hesaplanan amortisman (itfa payları) ile orijinal maliyeti üzerinden hesaplanan amortisman (itfa payları) arasındaki fark kadar olması gerekmektedir (TMS 16, paragraf 41; TMS 38, paragraf 87). Bu yöntemde, yeniden değerlendirme konusu yapılan duran varlıkların satışında, duran varlık satış karı veya zararının olmaması dikkat edilmesi gereken nokta olarak ortaya çıkmaktadır (Kaval, 2011b: 3).

Meydana gelen değer artışlarının kayda alınmasında net yöntem ve brüt yöntem olmak üzere iki yöntemden biri tercih edilmektedir. Net yönteme göre, öncelikle birikmiş amortismanlar duran varlık ile karşılıklı olarak kapatılmakta olup, daha sonra varlığın defter değeri yeni tespit edilmiş değerine yükseltilmektedir. Bu yöntem binalar için yaygın olarak kullanılmaktadır. Brüt yöntem veya endeksleme yöntemine göre ise, öncelikle duran varlığın net değerinde meydana gelen artış oranı tespit edilip, varlığın hem aktif değeri hem de birikmiş amortismanları aynı oranda arttırılmaktadır. Böylece, varlığın aktif ve pasif değerleri yeniden tespit edilmektedir (Kaval, 2011b: 3-4).

Türkiye Muhasebe Standardı 36 (TMS 36) Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardı'na göre, varlıkların geri kazanılabilir değerleri ile defter değerlerinin karşılaştırılmasını öngörmektedir (TMS 36, paragraf C3). Varlıkların geri kazanılabilir değerlerinin daha düşük olması durumunda söz konusu defter değerlerinin düşürülmesi gerekmektedir (TMS 36, paragraf 59). Geri kazanılabilir

değer; bir varlığın satış maliyetleri düşülmüş gerçeğe uygun değeri ile kullanım değerinden yüksek olanı olarak tanımlanmaktadır (Sipahi ve Öğüz, 2010: 254).

Yeniden değerlendirilmemiş bir varlığa ilişkin değer düşüklüğü zararının kar veya zararda muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Ancak, yeniden değerlendirilmiş bir varlığa ilişkin değer düşüklüğü zararının, aynı varlığın yeniden değerlendirilme fazlası tutarını aşmadığı sürece doğrudan yeniden değerlendirilme fazlasından düşülerek muhasebeleştirilmesi gerekmektedir (TMS 36, paragraf 61). Bu bağlamda, şerefiye haricindeki bir varlığa ilişkin değer düşüklüğü zararının iptal edilmesi nedeniyle artan defter değerinin, önceki dönemlerde söz konusu varlık için değer düşüklüğü zararı muhasebeleştirilmemiş olması durumunda ulaşacağı (amortisman veya itfa payı dikkate alınmaksızın) defter değerini aşmaması gerekmektedir (TMS 36, paragraf 117).

TFRS 3 İşletme Birleşmeleri Standardı'nda şerefiye bir maddi olmayan duran varlık olarak göz önüne alınmaktadır. Bu nedenle, şerefiyenin itfa edilmeyip, yıllık olarak değer düşüklüğüne tabi tutulması gerekmektedir. Diğer değer düşüklüğüne uğramış varlıkların tersine, TMS 36 şerefiyedeki değer düşüklüğü zararlarının iptal edilmesine izin vermemektedir (Pili, 2009: 21). Ayrıca işletme içi yaratılan şerefiyenin varlık olarak muhasebeleştirilmesi kabul görmemektedir (TMS 38, paragraf 48). Böyle olmasaydı, değer düşüklüğü zararlarının iptali ile işletme içi yaratılan şerefiyede meydana gelen artış birbirine karıştırılması mümkün hale gelirdi (Pili, 2009: 21).

Konuya ilişkin FASB düzenlemelerine bakıldığında, maddi ve maddi olmayan duran varlıkların muhasebeleştirilmesinde tarihi maliyetin esas alınmasının önerildiği görülmektedir. Bir işletmenin kendi mülkiyetinde bulunan bir yerde bir doğal kaynak keşfedilmediği sürece yeniden değerlemelere izin verilmemektedir. Ayrıca bu varlıkların kullanılmasından dolayı ortaya çıkan iskonto edilmemiş tahmini nakit akışlarının defter değerinden fazla olması durumunda söz konusu varlıklar değer düşüklüğüne uğratılmak zorundadır (SFAS 144, paragraf 7). Bu durumda, bahsi geçen varlıklar değer düşüklüğüne uğramakta ve gerçeğe uygun değer üzerinden muhasebeleştirilmektedir. Zararlar, varlıkların değerinin gerçeğe uygun değerini aşan tutar olarak hesaplanmaktadır. Bu düzenlemelere göre, değer düşüklüğü zararlarının iptaline izin verilmemiştir. Son olarak, şerefiye için itfa değeri hesaplanmasına gerek görülmemekte ve her yıl değer düşüklüğüne uğratılmaktadır (SFAS 142, paragraf 18-19).

Tanımlanmış Fayda Planlarındaki Aktüeryal Kazanç/Kayıplar ve Muhasebeleştirilmesi

Bir işletmede çalışan kişiler (yönetim kurulu üyeleri ve diğer yönetici personel de dahil olmak üzere), işletmeye sunmuş oldukları hizmetler karşılığında ge-

lecekte çeşitli faydalar sağlamayı beklemektedir. İşletmenin, çalışanlarından gelecekte sağlayacakları bu faydalara ilişkin olarak yükümlülüğü doğmaktadır. Çalışanlar tarafından işletmeye sunulan hizmetler nedeniyle veya iş ilişkisinin sona erdirilmesi dolayısıyla işletme tarafından sağlanan her türlü bedel Çalışanlara Sağlanan Faydalar olarak tanımlanmaktadır (TMS 19, paragraf 8).

Çalışanlara sağlanan faydalara yönelik hesaplamalar ve bunların muhasebeleştirilmesi işletmeler açısından oldukça önemlidir. Bu sebeple, çalışanlara sağlanan faydalar konusu ulusal ve uluslararası birçok muhasebe ve finansal raporlama standardında ele alınmaktadır. Bunların başında IAS 19 Employee Benefits, IAS 26 Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans, SFAS 158 Employers' Accounting for Defined Benefit Pension and Other Postretirement Plans, FRS 17 Retirement Benefits, TMS 19 Çalışanlara Sağlanan Faydalar ve TMS 26 Emeklilik Fayda Planlarında Muhasebeleştirme ve Raporlama standartları gelmektedir. Bu kısımda daha çok IAS/IFRS ve TMS/TFRS düzenlemeleri üzerinde durulacak olup, standartlar arasındaki önemli farklılıklar vurgulanacaktır.

Çalışanlara sağlanan faydalar; çalışanlara sağlanan kısa vadeli faydalar, iş ilişkisi sonrasında sağlanan faydalar, çalışanlara sağlanan diğer uzun vadeli faydalar ve iş ilişkisinin sona erdirilmesinden dolayı sağlanan faydaları kapsamaktadır.

Çalışanlara sağlanan kısa vadeli faydalar; çalışanların, çalışma dönemi sonundan itibaren on iki ay içinde tamamı ödenecek olan faydalardan oluşmaktadır (TMS 19, paragraf 8). Ücret, maaş ve sosyal güvenlik yardımları, yıllık ücretli izin ve ücretli hastalık izni, kar paylaşımı ve ikramiyeler ile mevcut çalışanlara sağlanan parasal olmayan faydalar (sağlık yardımı, lojman, araç ve ücretsiz veya indirimli olarak verilen gıda yardımları) gibi faydalar çalışanlara sağlanan kısa vadeli faydalar kapsamında ele alınmaktadır (Morgül, 2009: 524).

İş ilişkisi sonrasında sağlanan faydalar; iş ilişkisinin sona ermesinden sonra ödenebilir hale gelen (iş ilişkisinin sona erdirilmesinden dolayı sağlanan faydalar ve çalışanlara sağlanan kısa vadeli faydalar dışındaki) çalışanlara sağlanan faydalardır (TMS 19, paragraf 8). Bu tür faydalar işten ayrılma sonrası sağlanacak olan faydalar olarak düşünülmektedir. Bunlar; kıdem tazminatı gibi bir defalık ödemeler şeklinde olabildiği gibi, çoğu zaman ömür boyu veya belirli bir süre boyunca devam eden emekli maaşı, emeklilik sonrası sağlık yardımı gibi faydalardır (Örten vd., 2012: 301).

Çalışanlara sağlanan diğer uzun vadeli faydalar; çalışanlara sağlanan kısa vadeli faydalar, iş ilişkisi sonrasında sağlanan faydalar ve iş ilişkisinin sona erdirilmesinden dolayı sağlanan faydalar dışındaki çalışanlara sağlanan tüm faydalar olarak tanımlanmaktadır (TMS 19, paragraf 8). Bu faydalar, çalışan-

ların hizmet sundukları dönemin sonundan itibaren on iki ay içinde tamamı ödenmeyen faydalardan oluşmaktadır. Seyahat, jübile, iş göremezlik ödeneği, ertelenmiş ödemeler gibi faydalar çalışanlara sağlanan diğer uzun vadeli faydalar kapsamına girmektedir (Morgül, 2009: 524).

İş ilişkisinin sona erdirilmesinden dolayı sağlanan faydalar; çalışanın kendi isteği ile işten ayrılması veya işletme kararı neticesinde işine son verilmesi sonucunda ödenmesi gereken faydalar olarak bilinmektedir (TMS 19, paragraf 8). İşten çıkarma tazminatları bu tür faydalar kapsamında ele alınmaktadır.

Çalışanlara sağlanan faydalardan iş ilişkisi sonrasında sağlanan faydalar sonucunda çalışanların işletmeden bir alacağı veya hakkı doğmaktadır. Sonuç olarak bu alacak aslında çalışanın işletmeye yaptığı katkı veya sağladığı hizmetin bir karşılığı olarak doğmaktadır. Dolayısıyla çalışan hizmet verdikçe, işletmenin de çalışanına karşı yükümlülüğü doğmaktadır. İş ilişkisi sonrasında sağlanan faydalar, işletmenin söz konusu yükümlülüklerini işletme dışı kaynaklarla veya işletme içi kaynaklarla karşılayabilme durumuna göre ikiye ayrılmaktadır. Bunlara tanımlanmış katkı planları ve tanımlanmış fayda planları denmektedir (Örten vd., 2012: 301-302).

Tanımlanmış katkı planları; bir işletmenin, ayrı bir işletmeye (bir fona) sabit katkılar ödediği planlar olarak tanımlanmaktadır. Bu tür planlarda çalışanların cari ve önceki dönemlerde sunmuş oldukları hizmetle ilgili çalışanlara sağlanan faydaların tamamını ödemeye söz konusu fonun yeterli varlığının bulunmadığı durumlarda işletmenin, ilave katkılar ödemesi için herhangi bir hukuki veya zımni kabulden doğan yükümlülüğü bulunmamaktadır (TMS 19, paragraf 8). Tanımlanmış katkı planlarında iş ilişkisi sonrasında sağlanan fayda, işverenin plana yaptığı katkı ile bu katkılardan elde edilen getirilere göre belirlenmekte olup, aktüeryal risk (faydaların beklenenden daha düşük düzeyde gerçekleşmesi) ve yatırım riski (beklenen faydaları karşılayamayan varlıklara yatırım yapılması) çalışana ait olmaktadır (Özerhan ve Yanık, 2010: 483).

Tanımlanmış katkı planları, işletme tarafından her yıl belirli katkılar yapmak üzere üstlenilen ve genellikle çalışana ödenen ücretin belirli bir yüzdesi şeklinde yapılan katkılardan oluşmaktadır. Aynı zamanda tanımlanmış katkı planları, gerektiğinde çalışanlardan sağlanan katkılarla da desteklenmektedir. Daha sonra yapılan katkılar neticesinde elde edilen paralar bir sigorta şirketine veya bu amaçla kurulmuş bir fona yatırılmaktadır. Emeklilik dönemine giren çalışan, oluşturulan bu fon karşılığında emeklilik maaşı kazanmaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 371).

Tanımlanmış fayda planları ise, katkı planları dışında kalan, iş ilişkisi sonrasında fayda sağlayan planlar olarak tanımlanmaktadır (TMS 19, paragraf 8).

Tanımlanmış fayda planlarında, emeklilik dönemine giren çalışanlar hizmet süresi ve ücrete dayanan bir fayda elde etmektedir. Bu kapsamda ele alınan ücret genellikle son yılda kazanılan ücret veya son birkaç yılda (genellikle üç yılda) kazanılan ücretlerin ortalaması olarak hesaplanmaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 371).

Tanımlanmış fayda planlarında işletmenin yükümlülüğü; taahhüt edilen faydaları mevcut çalışanlara ve önceki çalışanlara ödemek zorunda olmasıdır. Dolayısıyla aktüeryal risk ve yatırım riski işletme tarafından üstlenilmektedir (Durgut ve Kaya, 2013: 3).

Tanımlanmış fayda planlarının, işletmenin yükümlülüğünü karşılamak için katkıda bulunduğu fonlar üzerinde gelecekte meydana gelme ihtimali olan olayların etkilerinin belirlenmesi amacıyla düzenli olarak aktüeryal değerlemeye ihtiyaç duyulmaktadır. Söz konusu aktüeryal değerlemenin nitelikli aktüerler tarafından yapılması gerekmektedir (Elliott ve Elliott, 2013: 374).

İşletmenin çalışanlara yönelik gelecekte ödeyeceği faydalar nedeniyle üstleneceği yükümlülük birçok değişkenden etkileneceğinden, tanımlanmış fayda planlarının işletmeye maliyeti kesin olarak belirlenmemektedir (Elliott ve Elliott, 2013: 371).

Tanımlanmış fayda planı kapsamında yer alan unsurların bir kısmı finansal durum tablosunda bir kısmı da kapsamlı gelir tablosunda raporlanmaktadır. Buna göre tanımlanmış fayda planları kapsamında finansal durum tablosunda raporlanması gereken unsurlar şu şekilde sıralanabilmektedir (Durgut ve Kaya, 2013: 3):

- Tanımlanmış Fayda Borcu veya Varlığı,
- Tanımlanmış Fayda Yükümlülüğü,
- Aktüeryal Kazanç ve Kayıplar.

Tanımlanmış fayda planları kapsamında kapsamlı gelir tablosunda raporlanması gereken unsurlar ise şu şekildedir (Durgut ve Kaya, 2013: 3):

- Cari Hizmet Maliyeti,
- Faiz Maliyeti,
- Plan Varlıklarının Beklenen Yatırım Getirisi,
- Aktüeryal Kazanç ve Kayıplar,
- Geçmiş Hizmet Maliyeti,
- Plana Yönelik İlavelerin ve Eksiltmelerin Etkisi.

Esas itibarıyla tanımlanmış fayda planlarının finansal durum tablosunda raporlanması öngörülmüştür. Bu planların kapsamlı gelir tablosuna yansımaları

nın ise, finansal durum tablosunda yer alan tanımlanmış fayda planları kapsamındaki yükümlülüklerin hareketine bağlı olarak gerçekleşeceği ifade edilmiştir (Durgut ve Kaya, 2013: 5).

Dikkat edilecek olursa, aktüeryal kazanç ve kayıplar hem finansal durum tablosunda hem de kapsamlı gelir tablosunda raporlanacak unsurlar arasında gösterilmiştir. Eğer bir işletme aktüeryal kazanç ve kayıplarını finansal durum tablosunda raporlamaya ilişkin bir muhasebe politikası uyguluyorsa, o zaman bunlara ilişkin tutarların finansal durum tablosunda raporlanması gerekmektedir. Aynı şekilde, eğer bir işletme aktüeryal kazanç ve kayıplarını kapsamlı gelir tablosunda raporlamaya ilişkin bir muhasebe politikası uyguluyorsa, o zaman bunlara ilişkin tutarların kapsamlı gelir tablosunda raporlanması gerekmektedir.

Kapsamlı gelir tablosunda raporlanacak olan unsurlar da kendi arasında tanımlanmış fayda planının işletmeye olan maliyeti açısından düzenli giderler ve düzenli olmayan giderler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Buna göre, cari hizmet maliyeti, faiz maliyeti, plan varlıklarının beklenen getirisi ve aktüeryal kazanç ve kayıplar düzenli giderler olarak nitelendirilirken, geçmiş hizmet maliyeti ve plana yönelik ilavelerine ya da eksiltmelerin etkisi düzenli olmayan giderler olarak nitelendirilmektedir (Durgut ve Kaya, 2013: 5).

Tanımlanmış fayda planları kapsamında yer alan aktüeryal kazanç ve kayıplar, tanımlanmış fayda yükümlülüğünün bugünkü değerinde meydana gelen değişimlerden veya plan varlıklarının piyasa değerindeki değişimlerden ötürü ortaya çıkmaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 375). Aktüeryal kazanç ve kayıpları içerisinde barındıran tanımlanmış fayda planları ülkemizdeki kıdem tazminatı uygulamasıyla benzerlik göstermektedir. Kıdem tazminatı kapsamı itibariyle aktüeryal kazanç ve kayıplar, kıdem tazminatı hesaplamasında kullanılan aktüeryal varsayımlardaki değişikliklerin etkisi olarak tanımlanmaktadır (Yıldız ve Özerhan, 2010: 495).

Aktüeryal kazanç ve kayıpların ortaya çıkmasına neden olan unsurlar genel olarak şu şekilde sıralanabilmektedir (Elliott ve Elliott, 2013: 375):

- Çalışan değişim oranının beklenmedik derecede düşük veya yüksek olması,
- İskonto oranındaki değişimlerin etkisi ve
- Plan varlıklarının beklenen getirisi ile gerçek getirisi arasındaki farklar.

Aktüeryal kazanç ve kayıpların muhasebeleştirilmesine ilişkin olarak IAS 19'un 2004 yılında yeniden gözden geçirilmesi neticesinde iki yaklaşım ortaya çıkmıştır. Bunlar %10 koridor yaklaşımı ve anında muhasebeleştirme yaklaşımıdır.

%10 koridor yaklaşımı, aktüeryal kazanç ve kayıpların tanımlanmış fayda yükümlülüğünün bugünkü değerinin %10'unu aşan veya plan varlıklarının piyasa değerinin %10'unu aşan kısımlarının, çalışanların ortalama kalan hizmet süreleri boyunca kapsamlı gelir tablosunun kar ya da zarar kısmında sistematik olarak raporlanmasını gerektiren yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 376; Durgut ve Kaya, 2013: 12).

Ayrıca %10 sınırının altında kalan kısımların dönemin tanımlanmış fayda yükümlülüğünün bir parçası olması halinde; Standart bunların da kar ya da zararda muhasebeleştirilmesine izin vermektedir (Elliott ve Elliott, 2013: 376; Pili, 2009: 26).

Kar ya da zararda muhasebeleştirilen aktüeryal kazanç ve kayıplar ortaya çıktıkları dönemden bir sonraki dönemde raporlanmaktadır. Örneğin, 31 Aralık 2013'te %10 koridorunu aşan bir aktüeryal kayıp ortaya çıkmışsa, o zaman bunun 2014 yılı içerisinde kapsamlı gelir tablosunda raporlanması gerekecektir (Elliott ve Elliott, 2013: 376). Bu durum, cari dönemde kapsamlı gelir tablosuna yazılacak tutarın hesaplanması için, bir önceki dönemin sonundaki gerçekleşmemiş kazanç veya kayıpların kümülatif tutarının, yine önceki dönemin sonundaki (veya cari dönemin başındaki) koridor ile kıyaslanması gerektiğini ifade etmektedir.

Anında muhasebeleştirme yaklaşımı ise, aktüeryal kazanç ve kayıpların ortaya çıktıkları anda kar ya da zararda veya diğer kapsamlı gelirler içerisinde raporlanmasını gerektiren bir yaklaşım olarak tanımlanmaktadır. Bu yaklaşımın %10 koridor yaklaşımına göre üstün tarafı, ortaya çıkan herhangi bir aktüeryal kazanç veya kaybın yalnızca kar ya da zararda raporlanmasını gerektirmiyor olmasıdır. Ancak, bu yaklaşım neticesinde diğer kapsamlı gelirler kapsamında raporlanan aktüeryal kazanç ve kayıplar finansal durum tablosunda dalgalanmaya neden olmaktadır. Bunun nedeni; anında muhasebeleştirme yaklaşımının aktüeryal kazanç ve kayıpların tamamının dönemsellik kavramına aykırı olarak kayıt altına alınmasına imkan vermesidir. Halbuki aktüeryal kazanç ve kayıpların yalnızca ortaya çıktıkları döneme ait tutarlarının kayıt altına alınması halinde finansal durum tablosunda gerçekleşmemiş aktüeryal kazanç ve kayıp tutarları raporlanacak, böylelikle varlık ve yükümlülükler dengelenecektir (Elliott ve Elliott, 2013: 376).

Bu iki yaklaşım bir arada düşünüldüğünde, aktüeryal kazanç ve kayıpların muhasebeleştirilmesi şu seçenekler halinde yapıldığı anlaşılmaktadır:

- Aktüeryal kazanç ve kayıpların yalnızca diğer kapsamlı gelirlerde muhasebeleştirilmesi,
- Aktüeryal kazanç ve kayıpların yalnızca kar ya da zararda muhasebeleştirilmesi,

- Koridor yaklaşımından yararlanılması ve aktüeryal kazanç ve kayıpların %10'unu aşan kısımlarının, çalışanların ortalama kalan hizmet süreleri boyunca kapsamlı gelir tablosunun kar ya da zarar kısmında sistematik olarak muhasebeleştirilmesi.

IASB Haziran 2011'de daha çok tanımlanmış fayda planlarına ilişkin konularda değişiklikler yaparak IAS 19'u yayımlamıştır. Buna göre, aktüeryal kazanç ve kayıpların tamamen diğer kapsamlı gelirler içerisinde muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. IASB, aktüeryal kazanç ve kayıpların yeniden değerlendirilen kalemler içerisinde ele alınması gerektiğine yönelik görüş nedeniyle diğer kapsamlı gelirler içerisinde raporlanması gerektiğini belirtmiştir. Kuşkusuz bu değişikliğin hem finansal durum tablosundaki varlık ve yükümlülük üzerinde hem de %10 koridor yaklaşımını kullanan işletmelerin kapsamlı gelir tablolarındaki kar ya da zarar tutarını üzerinde etkileri olacaktır (Elliott ve Elliott, 2013: 376). Finansal durum tablosunda yer alan varlık ve yükümlülüklerin gerçeğe uygun değer üzerinden değerlendirilmesi halinde, aktüeryal kazanç ve kayıplar önemli ölçüde dalgalanmaya ve belirsizliğe neden olacaktır. Kar ya da zarar açısından ise, aktüeryal kazanç ve kayıplara ilişkin tutarlar artık kar ya da zarardan çıkarılıp diğer kapsamlı gelirlere aktarılacaktır. Bu da kar ya da zarar tutarının değişmesine neden olacaktır.

Aktüeryal kazanç ve kayıplarla ilgili olarak standart yayınlayan bir diğer kurul da FASB'dır. Bu Kurul tarafından 1987 yılında yayınlanan SFAS 87 Emeklilik Aylığının İşverenlerce Muhasebeleştirilmesi Standardı'na göre, aktüeryal kazanç ve kayıpların muhasebeleştirilmesinde TMS/TFRS'lerde benimsenmiş olan koridor yöntemi kullanılmaktadır. Anında muhasebeleştirmeye izin verilmemiştir. Konuyla ilgili olarak 2006'da yayınlanan Tanımlanmış Fayda Planlarının ve Diğer Emeklilik Sonrası Planların İşverenlerce Muhasebeleştirilmesi isimli SFAS 158'de önceki düzenlemeler yeniden gözden geçirilmiştir. Buna göre, işverenden emeklilik sonrası tanımlanmış fayda planının fazla veya az finanse edilen kısımlarının varlık veya borç olarak finansal durum tablosunda muhasebeleştirilmesi istenmiş olup, ayrıca dönem içerisinde finansman durumunda meydana gelen değişimlerin kapsamlı gelir tablosunda muhasebeleştirilmesi gerektiği belirtilmiştir (Pili, 2009: 26). Bir diğer deyişle, aktüeryal kazanç ve kayıpların diğer kapsamlı gelirlere muhasebeleştirilmesi öngörülmüştür.

Benzer şekilde, İngiltere Finansal Raporlama Konseyi (Financial Reporting Council – FRC) tarafından yayımlanan 17 nolu Finansal Raporlama Standardı (Financial Reporting Standard – FRS 17) Emeklilik Faydaları Standardı'nda da aktüeryal kazanç ve kayıpların diğer kapsamlı gelirler içerisinde raporlanması öngörülmektedir. Ancak bu standartta, IAS 19'da olduğu gibi koridor yöntemi kabul görmemektedir (Lewis ve Pendrill, 2004: 270; Amir, Guan ve Oswald, 2006: 63).

Aktüeryal kazanç ve kayıp tutarlarının hesaplanması için kapsamlı gelir tablosunda raporlanması gereken diğer tanımlanmış fayda planı unsurlarının da bilinmesi gerekmektedir. Bu unsurlar daha önce de değinildiği üzere, cari hizmet maliyeti, faiz maliyeti, plan varlıklarının beklenen yatırım getirisi, geçmiş hizmet maliyeti ve plana yönelik azaltma veya ödemelerin etkisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Cari hizmet maliyeti, cari dönemde çalışanın sunduğu hizmet karşılığında tanımlanmış fayda yükümlülüğünün bugünkü değerinde meydana gelen artış olarak tanımlanmaktadır (Durgut ve Kaya, 2013: 10). Cari hizmet maliyeti şu formül yardımıyla hesaplanmaktadır:

$$\text{Cari Hizmet Maliyeti} = \frac{\text{Cari Yıla Ait Fayda Tutarı}}{(1 + \text{İskonto Oranı})^{\text{Vadeye Kalan Yıl Sayısı}}}$$

Faiz maliyeti, çalışanlara sağlanan faydaların hesaplanmaktadır. ödenmesine bir dönem daha yaklaşılması nedeniyle tanımlanmış fayda yükümlülüğünün bugünkü değerinde meydana gelen artış olup (Durgut ve Kaya, 2013: 10), geçen dönemler sonucunda yükümlülüklerin gerçeğe uygun değerindeki artışı ölçmektedir (Lewis ve Pendrill, 2004: 26). Faiz maliyeti aşağıdaki formül yardımıyla plan varlıklarının beklenen yatırım getirisi, plan varlıklarının tahvil, bono ve diğer yatırımlarda değerlendirilmesine bağlı olarak gerçekleşmiş ve gerçekleşmemiş kazanç ve kayıpları ile bunlardan kaynaklanan diğer gelirler toplamından, plan yönetim maliyetleri ile plana ilişkin vergilerin düşülmesi sonucunda bulunan değer olarak tanımlanmıştır (Morgül, 2009: 527).

$$\text{Faiz Maliyeti} = \frac{\text{İlgili Döneme Ait Tanımlanmış Fayda Yükümlülüğünün Bugünkü Değeri}}{\text{Dönembaşında Belirlenen İskonto Oranı}} \times$$

Geçmiş hizmet maliyeti, işletmenin mevcut tanımlanmış fayda planında meydana gelen değişimler veya yeni bir tanımlanmış fayda planının uygulamaya konulmasından ötürü ortaya çıkan maliyetlerdir (Morgül, 2009: 526).

Plana yönelik azaltma veya ödemelerin etkisi, plan içindeki değişikliklerle ilgili kazanç ve kayıplar olarak ortaya çıkmaktadır (Lewis ve Pendrill, 2004: 264). Azaltma, plan kapsamındaki çalışanların sayısının veya çalışanlara sağlanan fayda tutarının düşürülmesi; ödeme ise, işletmeye ait yükümlülüğün işletme tarafından tamamen veya kısmen yerine getirilmesi şeklinde tanımlanmaktadır (Durgut ve Kaya, 2013: 13). Azaltma ve ödemelerden dolayı ortaya çıkan kazanç veya kayıplar şu durumlar sonucunda oluşmaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 379):

- Tanımlanmış fayda yükümlülüğünün bugünkü değerinde meydana gelen değişiklik,
- Plan varlıklarının bugünkü değerindeki değişiklik,
- Muhasebeleştirilmemiş aktüeryal kazanç ve kayıplar ile geçmiş hizmet maliyetleri.

Aktüeryal kazanç ve kayıpların hesaplamasında dikkate alınması gereken bir diğer nokta da; aktüeryal kazanç ve kayıpların plan varlıklarının beklenen ve gerçekleşen getirisinden kaynaklanan aktüeryal kazanç ve kayıplar ile fayda yükümlülüklerinden kaynaklanan aktüeryal kazanç ve kayıpların toplamından oluşmasıdır.

Bu açıklamalar ışığında, tanımlanmış fayda planı kapsamında işletme tarafından kapsamlı gelir tablosunda diğer kapsamlı gelir unsuru olarak raporlanması gereken aktüeryal kazanç ve kayıpların hesaplanmasında aşağıdaki işlem sırasının izlenmesi gerekmektedir:

- Hizmet süresinin bitimine kalan sürenin hesaplanması,
- Her bir yıla ait fayda tutarının hesaplanması,
- Tanımlanmış fayda yükümlülüğünün dönembaşındaki bugünkü değerinin hesaplanması,
- Cari hizmet maliyetinin hesaplanması,
- Faiz maliyetinin hesaplanması,
- Tanımlanmış fayda yükümlülüğünün dönemsonundaki bugünkü değerinin hesaplanması,
- Plan varlıklarının değerinde meydana gelen değişimlerin hesaplanması,
- Toplam aktüeryal kazanç ve kayıpların hesaplanması.

Kur Değişim Etkileri ve Muhasebeleştirilmesi

Kur değişiminin etkilerine ilişkin ulusal ve uluslararası alanda birçok düzenleme yapılmıştır. Bunların başında IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Rates, SFAS 52 Foreign Currency Translation, FRS 23 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates ve TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri standartları gelmektedir. Bu kısımda daha çok IAS ve TMS düzenlemeleri üzerinde durulacak olup, standartlar arasındaki önemli farklılıklar vurgulanacaktır.

Günümüz ekonomilerinde yabancı para ile yapılan işlemler ülkelerin ekonomik gelişmişlik derecesine ve dünyadaki ekonomik seyrin iyi olmasına bağlı olmak suretiyle yerli paralı işlemlere nazaran oldukça fazla olabilmektedir.

İşletmeler, yabancı paralı işlemlerin yanı sıra yabancı ülkelere yaptıkları doğrudan veya dolaylı nitelikteki yatırımları aracılığıyla yabancı para birimi kullanmak suretiyle ilişkide bulunmaktadır. İşletmenin geçerli para biriminden farklı para birimi üzerinden yapmış olduğu işlemlere yabancı paralı işlemler denmektedir.

Aşağıdaki işlemler yabancı para birimi ile ilişki doğuran işlemlere örnek oluşturmaktadır (TMS 21, paragraf 20):

- İşletmenin, fiyatları yabancı bir para biriminde belirlenen mal ve hizmetleri alıp satması,
- İşletmenin, borç veya alacak tutarları yabancı bir para biriminde belirlenen kredi alması ya da borç vermesi,
- İşletmenin, yabancı bir para birimi cinsinden varlık iktisap etmesi ya da elden çıkarılması ile bu tür yükümlülüklerin doğması veya itfa edilmesi.

İşletmelerin yukarıda da örnekleri verilen yabancı paralı işlemleri sonucunda kur farkları ortaya çıkabilmektedir. Bunun bir neticesi olarak da işletmelerin finansal tabloları döviz kurunun değişiminden etkilenmekte ve söz konusu tabloların çevrimine ilişkin bazı sorunlar da ortaya çıkmaktadır. Söz konusu sorunlardan ötürü çeşitli kazanç ve kayıplar ortaya çıkmaktadır. Kur değişim etkileri; yabancı paralı işlemler sonucunda ortaya çıkan kazanç ve kayıplar olarak tanımlanmaktadır (Gökgöz, 2013: 33).

TMS 21'e göre, bir yabancı para işlemi ilk muhasebeleştirme sırasında; yabancı para birimindeki tutara, geçerli para birimi ile işlem tarihindeki yabancı para birimi arasındaki geçerli kur uygulanarak, geçerli para biriminden kaydedilmektedir (TMS 21, paragraf 21).

Yabancı paralı işlemlerin sonraki dönemlerde muhasebeleştirilmesine ilişkin hükümler, yabancı paralı işlemlere ilişkin olarak kullanılan kalemlere göre farklılık göstermektedir. Söz konusu kalemler; yabancı para parasal kalemler, tarihi maliyet cinsinden ölçülen yabancı para birimindeki parasal olmayan kalemler ve gerçeğe uygun değerden ölçülen yabancı para birimindeki parasal olmayan kalemler olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Bunlara ilişkin olarak hem yabancı paraların çevrimi hem de bunlardan dolayı ortaya çıkan kur farkları aşağıdaki şekilde muhasebeleştirilecektir (TMS 21, paragraf 23):

- Yabancı Para Parasal Kalemler: Bunların kapanış kurundan çevrilmesi gerekmekte olup, bu kalemlerde ortaya çıkan kur farkları doğrudan kar ya da zararda muhasebeleştirilmektedir. Parasal kalem; elde tutulan para ile sabit veya belirlenebilir bir tutarda para olarak alınacak

veya ödenecek varlık ve borçlar olarak tanımlanmaktadır (TMS 21, paragraf 8).

- Tarihi Maliyet Cinsinden Ölçülen Yabancı Para Birimindeki Parasal Olmayan Kalemler: İşlem tarihindeki döviz kuru kullanılarak çevrilmesi gerekmektedir. Bu kalemlere örnek olarak yurt dışında edinilmiş olan maddi duran varlıklar (binalar, taşıtlar vs.), maddi olmayan duran varlıklar (yabancı paralı lisans ücretleri, telif ücretleri vs.) ve stoklar (ticari mallar vs.) verilebilmektedir.
- Gerçeğe Uygun Değerden Ölçülen Yabancı Para Birimindeki Parasal Olmayan Kalemler: Bu kalemlerin, gerçeğe uygun değer belirlendiği tarihteki döviz kurları kullanılarak çevrilmesi gerekmektedir. Eğer işletme daha önce bir varlığı ile ilgili olarak gerçeğe uygun değer değişimlerini özkaynaklarda raporlamışsa, daha sonra yabancı para çevrimlerinden dolayı ortaya çıkan kur kazanç veya kayıpları özkaynaklara yansıtılmalıdır (yurt dışında sahip olunan ve gerçeğe uygun değer ile değerlendirilen maddi duran varlıklar gibi). Ancak gerçeğe uygun değer değişimleri kar ya da zararda raporlanmakta ise (yabancı ülkelerdeki gerçeğe uygun değer ile değerlendirilen yatırım amaçlı gayrimenkuller gibi), kar ya da zararda raporlanmalıdır.

Birçok grup, çok sayıda yabancı bağlı ortaklık ile birlikte bir ana ortaklık meydana getirmektedir. Burada bahsi geçen ana ortaklık, grup ve bağlı ortaklıkların her biri için finansal tablo hazırlanmak zorundadır. Ancak burada önemli olan konu, hangi işletmenin hangi para birimi üzerinden raporlama yapacağıdır.

Burada geçerli (fonksiyonel-ulusal) para birimi ve raporlama para birimi (finansal tablolarda kullanılan para birimi) olmak üzere iki farklı para birimi kavramı devreye girmektedir. Geçerli (fonksiyonel) para birimi; işletmenin faaliyet gösterdiği temel ekonomik çevrenin para birimi olarak tanımlanmaktadır. Raporlama para birimi (finansal tablolarda kullanılan para birimi) ise, finansal tabloların sunulduğu para birimi olarak tanımlanmaktadır (TMS 21, paragraf 8).

Ana ortaklığın, yabancı yani yurtdışında faaliyet gösteren bağlı ortaklıkların hesaplarını yerel para birimi yani geçerli (fonksiyonel) para birimi üzerinden tutması gerekmektedir. Dönemsonlarında yabancı bağlı ortaklıkların tüm hesaplarının ana ortaklığın para birimine (raporlama para birimi) dönüştürülmesi gerekmektedir.

Yabancı ortaklıklardan oluşan bir grupta bu para birimleri genellikle birbirinden farklılaşmaktadır. Bunun en önemli nedeni, yatırımcıların farklı bir para

birimine sahip bir ülkede faaliyet göstermek niyetinde olmasıdır. Örneğin, geçerli para birimi euro olan bir ana ortaklık Amerika'da yatırım yapmaya karar vermiş ise, euro üzerinden düzenlediği finansal tablolarını dolara çevirmek zorunda kalacaktır.

Raporlama para biriminin geçerli para biriminden farklı olması halinde, finansal tabloların raporlama para birimine çevrilmesi gerekmektedir. Bu çevrimden dolayı ortaya çıkan muhtemel farklar fiktif olarak nitelendirilmektedir (Elliott ve Elliott, 2013: 660). Yani, bu farklar herhangi bir gerçekleşmiş kazanç ya da kayba neden olmamaktadır. Dolayısıyla ortaya çıkacak kazanç veya kaybın diğer kapsamlı gelirler içerisinde raporlanması gerekmektedir. Bu tür durumlarda yararlanılan çevrim kuralları şöyledir (TMS 21, paragraf 39):

- Aktif ve yabancı kaynak kalemlerinin finansal durum tablosunun düzenlendiği tarihteki kapanış kurundan çevrilmesi gerekmektedir,
- Gelir ve gider kalemlerinin işlem tarihlerindeki döviz kurlarından çevrilmesi gerekmektedir ve
- Ortaya çıkan tüm kur farklarının diğer kapsamlı gelirin ayrı bir unsuru olarak muhasebeleştirilmesi gerekmektedir.

Raporlayan işletmenin yurtdışındaki işletmesindeki net yatırımının bir parçasını oluşturan parasal bir kalemden kaynaklanan kur farklarının, raporlayan işletmenin bireysel finansal tablolarında ve yurtdışındaki işletmenin kendi finansal tablolarında kar ya da zarar olarak muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Yurtdışındaki işletmeyi ve raporlayan işletmeyi içeren finansal tablolarda (örneğin, yurtdışındaki işletme bir bağlı ortaklık ise konsolide finansal tablolar), bu tür kur farklarının başlangıçta diğer kapsamlı gelirin ayrı bir unsuru olarak muhasebeleştirilmesi ve net yatırımın elden çıkarılması durumunda kar ya da zarar olarak muhasebeleştirilmesi gerekmektedir (TMS 21, paragraf 32).

FASB düzenlemelerine bakıldığında, 1981'de yayınlanan SFAS 52 Yabancı Para Çevrimleri adlı standartta parasal kalemler için yabancı paralı işlemlerin kapanış kuru üzerinden çevrilmesini gerektirmektedir. Bu standarda göre kur farklarının, farkın ortaya çıktığı döneme ilişkin kar ya da zararda muhasebeleştirilmesi gerekmektedir (Pili, 2009: 25).

Yabancı para üzerinden düzenlenmiş olan finansal tabloların çevriminde, tüm varlık ve borçların bilanço günündeki döviz kuru ile çevrilmesi gerekmektedir. Hasılat, gider, kazanç ve kayıpların ise, tahakkuk ettikleri günde geçerli olan döviz kuru üzerinden çevrilmesi gerekmektedir. Bu durumun pek de pratik olmamasından ötürü, uygun bir şekilde belirlenmiş olan döneme ilişkin ağırlıklı ortalama döviz kurunun kullanılması suretiyle de çevrim yapılmasında herhangi bir sakınca görülmemektedir (SFAS 52, paragraf 12).

Bir işletme için geçerli olan para birimi yabancı bir para birimi ise, işletmenin finansal tablolarının raporlama yapılan para birimine çevrimi esnasında çevrim düzeltmelerinin yapılması gerekmektedir. Bu çevrim düzeltmeleri, kar ya da zararda muhasebeleştirilemezler; ancak bunların özkaynakların bir bileşeni olarak veya Diğer Kazanç ve Kayıplar diye adlandırılan kapsamlı gelir tablosu bölümünde raporlanması gerekmektedir (SFAS 52, paragraf 112-115).

FRC tarafından yayımlanan FRS 23; IAS 21 ve TMS 21'in İngiltere'deki; eşdeğeri olarak nitelendirilmektedir. Bu standartlara göre, yabancı kurlar ile gerçekleştirilen bireysel işlemler ilk olarak işlem tarihindeki kur üzerinden muhasebeleştirilirken, hesaplama (ödeme veya tahsil) günü geldiğinde, transfer edilen paraların dönemsonu kur üzerinden muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Bu durumda ortaya çıkan kur farklarının da kar ya da zararda raporlanması gerekmektedir.

Yabancı bir işletmenin (ortaklığın) finansal durum tablosunun çevriminde dönemsonu kur; kapsamlı gelir tablosunun çevriminde ise, işlem tarihindeki kur esas alınmaktadır. Ancak, bu değerlendirme ölçeklerinin kullanımının uygulanabilir olmadığı hallerde, eğer döviz kurları da pek fazla dalgalanmıyorsa, ortalama kur da esas alınabilmektedir. Bu durumda ortaya çıkan kur farkları kapsamlı gelir tablosunda raporlanmaktadır.

Özkaynağa Dayalı Finansal Araçların Gerçeğe Uygun Değer Farkları ve Muhasebeleştirilmesi

Finansal araçların muhasebeleştirilmesi, birçok ulusal ve uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standardının en zorlu alanlarından biri olmuş olup, konuya ilişkin olarak yayımlanmış olan standartların tam anlamıyla kusursuz olduğu söylenememektedir.

1990'ların sonundan itibaren uluslararası muhasebenin finansal araçlar üzerine yayımlanmış olan standartları bulunmaktadır. Bu standartlar yürürlüğe girdiğinden bu yana, finansal araçların muhasebeleştirilmesine ilişkin konular IAS ve IFRS'lerin en ihtilafli konularını oluşturmuşlardır. 1990'ların sonunda uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartlarının menkul kıymetler borsalarının genel kabul edilebilir olmasını sağlamak amacıyla, IASB'nin selefi olan Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (International Accounting Standards Committee – IASC) 1995'te IAS 32 Finansal Araçlar: Sunum ve 1998'de IAS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme standartlarını yayımlamıştır.

Finansal araçların sunumuna, muhasebeleştirilmesine ve ölçümüne ilişkin birçok düzenlemeyi içeren bu iki standart, ağırlıklı olarak Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri'ni esas almıştır. Çünkü o tarihlerde Amerikan Ge-

nel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri finansal araçlar konusunu düzenleyen en kapsamlı düzenleme olma özelliğine sahip olmuştur. Günümüzde, İngiltere’de olduğu gibi bazı ulusal muhasebe standartları finansal araçlar konusunda tüm şirketler için geçerli olan zorunlu ve kapsamlı bir standart içermemektedir.

IAS 32 ve IAS 39 çıktığından bu yana, finansal tablo kullanıcıları, düzenleyicileri, denetçiler ve diğer ilgililer tarafından oldukça sert bir biçimde eleştirilmekte olup, finansal araçlar konusu siyasi arenada da sorunlara neden olmuş tek muhasebe alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. 2008 ve 2009 yıllarında meydana gelen finansal krizde IAS 39; 20 Grubu (Group of 20 – G20) ve diğer siyasi forumlar bünyesinde tartışılan tek uluslararası muhasebe standardı olmuştur (Elliott ve Elliott, 2013: 376).

Söz konusu standartlardan IAS 32 finansal tablo kullanıcılarına bir işletme tarafından kullanılan finansal araçların kapsamını ve bunların işletmenin finansal durumuna, performansına ve nakit akışlarına olan etkisini göstermek amacıyla yayımlanmıştır.

Bu standarda göre finansal araç; bir işletmenin finansal varlığı ile diğer bir işletmenin finansal borcunda ya da özkaynağa dayalı finansal araçta artışa neden olan herhangi bir sözleşme olarak tanımlanmıştır (TMS 32, paragraf 11). İşletmelerin finansal durum tablolarında finansal araçların miktarı göreceli olarak artış göstermektedir. Birçoğu menkul kıymetlerden meydana gelen finansal araçların fiyatları, piyasa gelişmelerine göre değişkenlik göstermektedir. Ayrıca, orijinal menkul kıymetlerin yanı sıra bunların türevleri konumundaki araçlar da nitelik ve miktar olarak artmaktadır. Bu araçlar; likidite yönetimi, ucuz kaynak sağlama (borçlanma), spekülatif kar elde etme gibi avantajlarının yanında, fiyat hareketleri ve sahip oldukları kaldıraç etkisiyle yeni finansal riskleri de beraberinde getirmektedir (Örten vd., 2012: 469).

Finansal varlık ise, şu varlıklardan herhangi biri olarak tanımlanmıştır (TMS 32, paragraf 11):

- Nakit,
- Başka bir işletmeden nakit ya da başka bir finansal varlık almak için düzenlenen sözleşmeden doğan hak,
- Potansiyel olarak işletmenin lehine olan koşullarda finansal varlık veya borçların başka bir işletme ile takas edilmesi için düzenlenen sözleşmeden doğan hak,
- Başka bir işletmenin özkaynağına dayalı finansal araç.

Yine aynı standartta finansal borç aşağıdaki borçlardan herhangi biri olarak tanımlanmıştır (TMS 32, paragraf 11):

- Başka bir işletmeye nakit ya da başka bir finansal varlık verilmesi için düzenlenen sözleşmeden doğan yükümlülük,
- Potansiyel olarak işletmenin aleyhine olan koşullarda finansal varlık veya borçların başka bir işletme ile takas edilmesi için düzenlenen sözleşmeden doğan yükümlülük.

Standart kapsamında ele alınan özkaynağa (hisse senedine) dayalı finansal araç; işletmenin tüm borçları çıkarıldıktan sonra varlıklarında bir payı veya hakkı gösteren sözleşme olarak tanımlanmaktadır (TMS 32, paragraf 11). Özkaynağa dayalı finansal araçlar; sahibine işletmenin tasfiyesinde kalan net varlıktan pay alma hakkı veren sözleşme olarak değerlendirilmektedir. Örneğin, anonim şirket hisse senetleri, limited şirket payları, kişi işletmelerinde sermaye payları ve işletmenin hisse senetlerinden belli bir kısmını değişik koşullarda satın alma hakkı veren hisse senedi opsiyonları özkaynağa dayalı finansal araçlardandır (Örten vd., 2012: 473).

Bazı finansal araçlar yasal şekilleri itibariyle özkaynağa dayalı araçlardır, ama özleri itibariyle yükümlülüktürler; bazıları ise özkaynağa dayalı finansal araçlarla ilişkilendirilen özelliklerle finansal borçla ilişkilendirilen özellikleri birlikte taşımaktadırlar (TMS 32, paragraf 18). Bir menkul kıymetin özkaynak aracı olabilmesi için, mutlaka tasfiyeden pay alma hakkı doğurması gerekmektedir (Örten vd., 2012: 474).

TMS 32 ile başlayan süreci tamamlama özelliğine sahip olan TMS 39, aynı zamanda finansal araçların muhasebeleştirilmesi ve ölçümüne ilişkin olarak yayımlanan ilk geniş kapsamlı standart olma özelliğine sahiptir. TMS 32'den farklı olarak TMS 39, finansal araçları sınıflandırmış olup; bu sınıfları ayrıntılı bir biçimde tanımlamıştır.

TMS 39'a göre, finansal varlıklar dörde ayrılmaktadır. Bu ayrım finansal aracın hukuki niteliğine göre değil, özün önceliği kavramı kapsamında ekonomik içeriği dikkate alınarak yapılmıştır (Örten vd., 2012: 473). Bunlar (TMS 39, paragraf 9);

- Gerçeğe uygun değeri kar ya da zarara yansıtılan finansal varlıklar,
- Vadeye kadar elde tutulma amacıyla yapılan yatırımlar,
- Kredi ve alacaklar,
- Satılmaya hazır finansal varlıklar.

TMS 39'a göre finansal borçlar ise ikiye ayrılmaktadır (TMS 39, paragraf 9):

- Gerçeğe uygun değeri kar ya da zarara yansıtılan finansal borçlar,
- Diğer finansal borçlar.

Gerçeğe uygun değeri kar ya da zarara yansıtılan finansal varlık ve borçlar; finansal tablolarda gerçeğe uygun değer üzerinden raporlanmaktadır. Bu sınıfta yer alan varlık ve borçların gerçeğe uygun değerlerinde meydana gelen değişim, kar ya da zararın bir bileşeni olarak raporlanmaktadır. Yani söz konusu değişimler kapsamlı gelir tablosunun kar ya da zarar kısmında yer almaktadır (Çelik, 2006: 82).

Bir finansal varlık ya da borcun gerçeğe uygun değer farkı kar ya da zarara yansıtılan finansal varlık veya borç olabilmesi için iki temel özelliğe sahip olması gerekmektedir (Özerhan ve Yanık, 2010: 171). Bu özellikler; finansal varlık ya da borçların alım satım amaçlı yatırımlar ve ilk muhasebeleştirme esnasında işletme tarafından gerçeğe uygun değer farkı kar ya da zarara yansıtılan yatırımlar şeklinde karşımıza çıkmaktadır (TMS 39, paragraf 9).

Bir finansal varlık veya borcun alım satım amaçlı yatırım olabilmesi içinse, aktif piyasalarda işlem görmek şartıyla, yatırımcının ana hedefinin yakın bir gelecekte elindeki menkul kıymeti satmak veya geri satın almak olması, ilgili finansal varlık veya borcun kısa dönemde kar elde etmek amacıyla edinilen finansal araçlardan oluşan bir portföyün parçası olması ve son olarak bunların bir türev ürün olması (finansal teminat sözleşmesi ve etkin finansal riskten korunma aracı olan türev ürünler hariç) gerekmektedir (TMS 39, paragraf 9). Finansman bonoları, devlet tahvilleri ve hazine bonoları alım satım amaçlı yatırım şeklindeki finansal varlık veya borçlar niteliğindedir (Elliott ve Elliott, 2013: 344).

İlk muhasebeleştirme esnasında işletme tarafından gerçeğe uygun değer farkı kar ya da zarara yansıtılan yatırımlar ise aşağıdaki durumların varlığı halinde ortaya çıkmaktadır (TMS 39, paragraf 9):

- Söz konusu işlem, varlık veya borçların farklı temeller esas alınarak ölçülmesinden veya bunlar üzerindeki kayıp ve kazançların farklı temeller esas alınarak muhasebeleştirilmesinden kaynaklanan bir ölçüm veya muhasebeleştirme tutarsızlığını (bazen “yanlış muhasebe eşleştirilmesi” olarak da adlandırılır) ortadan kaldırmakta veya önemli ölçüde azalması sonucunu doğurmaktadır.
- Bir finansal varlık veya finansal borç grubu veya her ikisi birden, belgelendirilmiş bir risk yönetim veya yatırım stratejisi çerçevesinde gerçeğe uygun değer esas alınarak yönetilmekte, performansları buna göre değerlendirilmektedir.

Vadeye kadar elde tutulma amacıyla yapılan yatırımlar, işletmenin vadeye kadar elde tutma niyet ve kabiliyetinin olduğu, sabit veya belirlenebilir nitelikte ödemeler içeren, sabit bir vadesi bulunan ve türev olmayan finansal varlıklar

olarak tanımlanmaktadır (Özerhan ve Yanık, 2010: 180). Vadeye kadar elde tutulacak yatırımlar olarak sınıflandırılacak kalemler için işletmenin vadeye kadar elde tutma niyetini kanıtlanması gerekmektedir.

Bir finansal varlık veya borcun vadeye kadar elde tutulacak yatırım olup olmadığının belirlenebilmesi için, öncelikle işletmenin niyet ve kabiliyetinin (elde tutma imkanının) bulunup bulunmadığına bakılması gerekmektedir. Eğer bir işletme bu şartı sağlıyorsa, o işletmenin satmış veya transfer etmiş (yeniden sınıflandırmış) olduğu herhangi bir vadeye kadar elde tutulacak yatırımın olup olmadığı kontrol edilmelidir. Çünkü bir işletme cari yıl veya son iki yıl içerisinde, bu tür yatırımlarının önemsiz sayılacak tutarından fazla bir tutarını vadesinden önce satmış veya transfer etmiş olması durumunda, söz konusu işletmenin hiçbir bir finansal varlığını vadeye kadar elde tutulacak yatırım olarak sınıflandırmaması gerekmektedir. Aksi durumda söz konusu yatırım, vadeye kadar elde tutulacak yatırım olarak değerlendirilmelidir.

Ancak, satılma ve transfer etme durumu varsa, o halde IAS 39'da belirtilen çeşitli istisnalara bakmak gerekmektedir. Bunlar (TMS 39, paragraf 9):

- Piyasa faiz oranlarındaki değişikliklerin finansal varlığın gerçeğe uygun değerinde önemli bir etkisi olmayacağı, vade tarihine veya finansal varlığın geri çağırılma tarihine çok yakın (örneğin vadesine 3 aydan daha az bir süre kalan) satış veya yeniden sınıflandırma işlemleri,
- Önceden belirlenmiş ödemeler veya peşin ödemeler yoluyla finansal varlığın orijinal değerinin tamamına yakın bir kısmının tahsil edilmesinden sonra yapılan satış veya yeniden sınıflandırma işlemleri,
- İşletmenin kontrolünde olmayan, tekrarı olmayan ve önceden makul bir biçimde tahmin edilemeyen bir durumun gerçekleşmesi nedeniyle yapılan satışlar.

Vadeye kadar elde tutulma amacıyla yapılan yatırımlar, ilk muhasebeleştirilmede gerçeğe uygun değer üzerinden muhasebeleştirilmektedir. Buradaki gerçeğe uygun değer, yatırımın işlem maliyetlerini de içermektedir. Bu yatırımlar daha sonraki dönemlerde ise, etkin faiz yönteminden yararlanmak suretiyle itfa edilmiş maliyet değerleri üzerinden ve dönemsel olarak tükenme payı ayırmak suretiyle kapsamlı gelir tablosunda raporlanmaktadır. Bu yatırımlar itfa edilmiş maliyet değerleri üzerinden raporlandığından, yatırımların gerçeğe uygun değerlerinde meydana gelen geçici dalgalanmalar işletmenin finansal tablolarına yansıtılmamaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 346).

Özel şirket tahvilleri, devlet tahvilleri ve geri ödenebilir imtiyazlı hisse senetleri vadeye kadar elde tutma amacıyla yapılan yatırımlar içerisinde yer almaktadır. Bu konudaki bir diğer önemli nokta da burada yer alan yatırımların,

başka şirketlerin satın alınmış olan adi hisse senetlerini içermemesidir; çünkü bunlarda vade söz konusu değildir (Elliott ve Elliott, 2013: 346).

Kredi ve alacaklar, sabit veya belirlenebilir nitelikte ödemelere sahip olan ve aktif bir piyasada işlem görmeyen, aşağıdakiler dışında kalan ve türev olmayan finansal varlıklar olarak tanımlanmaktadır (TMS 39, paragraf 9). Kredi ve alacaklar, ilk muhasebeleştirmede işlem maliyetlerini içeren gerçeğe uygun değer üzerinden muhasebeleştirilmekte olup, sonraki dönemlerde vadeye kadar elde tutma amacıyla yapılan yatırımlarda olduğu gibi, etkin faiz yönteminden yararlanmak suretiyle itfa edilmiş maliyet değerleri üzerinden ve dönemsel olarak tükenme payı ayırmak suretiyle kapsamlı gelir tablosunda raporlanmaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 346).

Bahsi geçen itfa edilmiş maliyet değeri, finansal varlık veya borcun ilk muhasebeleştirmedeki tutarından anapara geri ödemelerinin, birikmiş amortisman tutarını, değer düşüklüğünün ve tahsil edilememe tutarının düşülmesi ile bulunmaktadır.

Satılmaya hazır finansal varlıklar; gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılan finansal varlıklar veya vadeye kadar elde tutulma amacıyla yapılan yatırım veya kredi ve alacak olarak sınıflandırılmayan ve türev ürün olmayan finansal varlık olarak tanımlanmaktadır (TMS 39, paragraf 9). Bu tür finansal varlıklar, tekrar satmak suretiyle kar elde etme amacı güdülmenden belirsiz bir zaman dilimi boyunca elde tutulan varlıklardır. Bunlar, ne spekülasyon amaçlı olarak yapılan dönen varlıklarda ne de vadeye kadar elde tutma amacıyla edinmede olduğu gibi ticari bir varlık olarak görülmemelidir.

Bu sınıfta yer alan finansal varlıkların “satılmaya hazır” olarak nitelendirilmesi aslında ilginç bir duruma işaret etmektedir; çünkü bu kapsamda yer alan finansal varlıkların büyük bir kısmı, raporlama tarihinden önceki 12 ay içerisinde elden çıkarılmadıkları sürece, duran varlık olarak sınıflandırılmaktadır (Weygandt, Kimmel ve Kieso, 2013: 621).

Satılmaya hazır finansal varlık olarak sınıflandırılan finansal varlıklara ilişkin en yaygın örnek başka bir işletmeye yapılan özkaynak yatırımlarıdır (Elliott ve Elliott, 2013: 347). Uzun dönemli yatırım amacıyla satın alınan hisse senetleri de yine satılmaya hazır finansal varlık örneklerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Satılmaya hazır finansal varlıklar ilk muhasebeleştirmede gerçeğe uygun değerleri üzerinden raporlanmakta olup; dönemsonlarında varlıkların gerçeğe uygun değerlerinde meydana gelen değişim, diğer kapsamlı gelirler içerisinde raporlanmaktadır (Elliott ve Elliott, 2013: 347).

Benzer şekilde, satılmaya hazır finansal varlıklara ilişkin olarak ortaya çıkan kur kazanç ve kayıplarının da yine diğer kapsamlı gelirlerde değil, kar ya da

zararda raporlanması gerekmektedir. Ayrıca efektif faiz yönteminden yararlanılarak hesaplanan faiz tutarları ve satılmaya hazır finansal varlıklar üzerinden ödenen temettüler doğrudan kar ya da zararda raporlanmalıdır. Bunlar haricinde, satılmaya hazır finansal varlıklara ilişkin olarak ortaya çıkan her türlü kazanç ve kaybın, söz konusu finansal varlık bilanço dışı bırakılıncaya kadar diğer kapsamlı gelirlerde raporlanması gerekmektedir (TMS 39, paragraf 55).

Diğer dönen varlıklar, ticari alacaklar, diğer alacaklar, faiz içeren alacaklar, nakit ve nakit benzerleri (kasa, menkul kıymetler vb.), banka mevduat hesapları ve eldeki nakit para gibi varlıklar satılmaya hazır finansal varlıklara örnek teşkil etmektedir (Elliott ve Elliott, 2013: 348). Bu örneklerin çoğunluğu diğer sınıflarda da yer almaktadır; ancak bunların hangi sınıfta yer alacağını hangi niyetle elde tutuldukları belirlemektedir.

Dört farklı finansal varlığa ilişkin (gerçeğe uygun değeri kar ya da zarara yansıtılan finansal varlıklar, vadeye kadar elde tutulma amacıyla yapılan yatırımlar, kredi ve alacaklar ile satılmaya hazır finansal varlıklar) IAS 39'da yapılan sınıflama her birinin kendine özgü bir değerlendirme işlemi olmasından ötürü oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu nedenle, söz konusu sınıflandırmanın uygulanması oldukça zor hale gelebilmektedir. Hatta hem bu finansal araçları elinde bulunduran işletmelerin kendi arasında hem de bu sınıflamaya tabi olan finansal araçların muhasebeleştirmeleri ve elde tutulma niyetleri arasında çeşitli uyumsuzluklar ortaya çıkmaktadır. Finansal araçların sınıflandırılmasına ilişkin olarak bu sorunların ortadan kaldırılması için IASB, öncelikli olarak sınıflandırmayı basitleştirmeye ve finansal aracın sınıflandırılmasını daha açık bir şekilde ortaya koymaya odaklanmak suretiyle 2009'da IFRS 9'u yayımlamıştır.

IFRS 9, finansal varlıklar için gerçeğe uygun değer ve itfa edilmiş maliyet değeri olmak üzere yalnızca iki farklı değerlendirme ölçüsü ortaya koymaktadır. Aynı zamanda bu standart özkaynak araçlarına bağlı olarak ortaya çıkan gerçeğe uygun değer kazanç ve kayıpların diğer kapsamlı gelirlerde raporlanmasını, diğer araçlarda ortaya çıkan gerçeğe uygun değer kazanç ve kayıplarının doğrudan kar ya da zararda raporlanmasını gerektirmektedir.

IFRS 9'a göre finansal araçların muhasebeleştirilmesinde, finansal araca ilişkin olarak işletmenin uygulamakta olduğu yönetim modeli ve nakit akışlarının çeşidi iki önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu iki faktör esas alınmak suretiyle finansal araçlar sonraki dönemlerde itfa edilmiş maliyet değeri üzerinden veya gerçeğe uygun değer üzerinden ölçülerek sınıflandırılmaktadır (IFRS 9, paragraf 4.1.1).

Bir finansal varlık aşağıdaki iki koşulun birlikte sağlandığı durumlarda itfa edilmiş maliyeti üzerinden ölçülür (IFRS 9, paragraf 4.1.2):

- Varlığın, sözleşmeye bağlı nakit akışlarının tahsilini amaçlayan bir yönetim modeli kapsamında elde tutulması,
- Finansal varlığın sözleşme hükümlerinin, belirli tarihlerde sadece anapara ve anapara bakiyesine ilişkin faiz ödemelerinin yapılmasına yönelik nakit akışlarına yol açması.

Bir finansal varlık yukarıdaki şartlar uyarınca itfa edilmiş maliyet değeri üzerinden değerlendirilmediği sürece, o finansal varlığın gerçeğe uygun değer üzerinden değerlendirilmesi gerekmektedir (IFRS 9, paragraf 4.1.2).

Sonraki dönemlerde ise, itfa edilmiş maliyet bedeli üzerinden değerlendirilen finansal varlıklara ilişkin olarak ortaya çıkan değerlendirme farkları şeklinde ortaya çıkan faizlerin, reeskont giderlerinin ve vade farklarının dönemsellik ilkesine uygun şekilde doğrudan kar ya da zarar olarak muhasebeleştirilmesi gerekmektedir.

Gerçeğe uygun değer üzerinden değerlendirilen finansal varlıklarda ortaya çıkan değerlendirme farklarının ise sonraki dönemlerde yine kar ya da zararda muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Ancak IFRS 9 bu noktada özkaynağa dayalı finansal araçların değerlendirilmesine ilişkin olarak iki farklı seçenek ortaya atmıştır. Bunlardan ilki ortaya çıkan değerlendirme farkının kar ya da zararda muhasebeleştirilmesi olup, özkaynağa dayalı bir finansal araca yapılan yatırım niteliğindeki finansal varlığa ilişkin kazanç ve kayıpların diğer kapsamlı gelirlerde sunumunun seçilmesi halinde ilgili kazanç ve kayıpların diğer kapsamlı gelirlerde raporlanması gerekmektedir (Örten vd., 2012: 494 ve IFRS 9, paragraf 5.7.1). Bu seçenek vazgeçilemez nitelikte olup, daha sonraki dönemlerde yeniden sınıflandırmaya izin verilmemektedir (Elliott ve Elliott, 2013: 360).

IAS 39'un yerini almak üzere hazırlanmış olan bu standart için 1 Ocak 2015 olarak belirlenen yürürlük tarihi, işletmelerin standart açısından hazırlıklarını yetiştirememelerinden ötürü 1 Ocak 2018 olarak değiştirilmiştir.

Finansal araçların sınıflandırılması, değerlendirilmesi ve raporlanmasına ilişkin hükümler açısından İngiltere ve Amerikan Muhasebe Standartları ile Uluslararası Muhasebe Standartları arasında uyum olduğu görülmektedir. FRC, 2005 yılında IFRS 7'nin uygulanmasını esas alan FRS 29 Finansal Araçlar: Açıklamalar isimli standardı yayımlamıştır. FASB, 1993'te SFAS 115 Hisse Senetleri ve Borçlanma Senetlerine Yapılan Yatırımların Muhasebeleştirilmesi Standardı yayımlanmış olup, bu standart IFRS 9 hükümleri ile birçok açıdan uyum içerisindedir. Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları, IAS ve IFRS'lerin tam metin çevirisi olmasından ötürü her iki düzenleme açısından

standartlar birebir uyum içerisindedir.

Ancak, Amerikan Finansal Muhasebe Standartları'nda bağlı ortaklık, iştirak ve iş ortaklıklarının gerçeğe uygun değer ile muhasebeleştirilmesine izin verilmemektedir. SFAS'lara göre iştiraklere yapılan yatırımlar dikkate alındığında, oransal konsolidasyon yönteminin uygulanması bir zorunluluk olarak getirilmiştir. Diğer özkaynak araçlarının ölçümü ticari amaçla elde tutulma veya satışa hazır olma durumuna göre değişmektedir. Ticari amaçla elde tutulan özkaynaklardaki menkul kıymetler anında satılmak için elde tutulmakta olup, gerçeğe uygun değer ile değerlendirilmekte ve kar ya da zararda gerçekleşmemiş kalem olarak raporlanmaktadır. Satışa hazır menkul kıymetler ise, aniden satış için elde tutulmamaktadır. Bunların satışı genel olarak piyasa faktörlerine ve işletmenin finansal durumunda bağlı olmaktadır. Satışa hazır menkul kıymetler gerçeğe uygun değerle değerlendirilmekte olup, kar ya da zarardan ayrı bir şekilde gerçekleşmemiş kazanç ve kayıplar olarak diğer kapsamlı gelirlerde raporlanmaktadır (Pili, 2012: 33-34).

Türev Ürünler Yeniden Değerleme Farkları ve Muhasebeleştirilmesi

Finansal araçlar, asıl (temel) finansal araçlar ve türev finansal araçlar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Asıl (temel) finansal araçlar hisse senedi, katılma intifa senetleri, kar zarar ortaklığı katılma belgeleri, tahvil, hazine bonusu, finansman bonusu, altın-gümüş-platin bonoları, varlığa dayalı menkul kıymetler, mevduat sertifikası, gayrimenkul sertifikaları, euro ve dolar (nakit para) gibi sermaye piyasasında kullanılan menkul kıymetler olarak dikkat çekmektedir (Yörük, 2009: 985).

Türev finansal araç, taraflardan birine ödemenin nasıl yapılacağına dair bir seçenek vermesi durumunda, tüm ödeme alternatiflerinin aracın özkaynağa dayalı finansal araç olmasıyla sonuçlanması durumu haricinde, bir finansal varlık veya borç olarak tanımlanmıştır. Ödemeye ilişkin seçeneklere örnek olarak, ihraççının veya hamilin ödemeyi net nakit veya nakit karşılığı hisse senedi takası olarak yapmayı tercih etmesi gösterilebilir (TMS 32, paragraf 26). Ayrıca türev finansal araç, riskten korunma amacıyla mevcut bir finansal araçtan türetilen finansal araçlar olarak da ele alınmaktadır. Forward (teslim amaçlı, cayılmaz vadeli işlem), future (cayılmaz vadeli işlem), swap (vadeli değiş-tokuş), opsiyon, faiz tavanı, faiz tabanı, faiz koridoru gibi finansal araçlar da türev finansal araçlara örnek oluşturmaktadır (Yörük, 2009: 986).

Finansal riskten korunma çeşitleri; gerçeğe uygun değer riskinden korunma, nakit akış riskinden korunma ve yurt dışındaki işletmede bulunan net yatırım riskinden korunma olmak üzere üçe ayrılmıştır. Bunlardan nakit akış riskinden korunma, "(i) muhasebeleştirilmiş bir varlık veya borca (örneğin, değiş-

ken oranlı borçların gelecekteki faiz ödemelerinin tamamı veya bir kısmı) ya da gerçekleşme ihtimali yüksek tahmini bir işleme ilişkin belirli bir riskle ilişkilendirilebilen ve (ii) net kar veya zararı etkileyebilen nitelikteki nakış akışı değişikliklerinden korunmak için gerçekleştirilen bir finansal riskten korunma işlemi” olarak tanımlanmıştır (TMS 39, paragraf 86; TFRS 9, paragraf 5.2.3).

Gerçeğe uygun değer riskinden korunmada, riskten korunma aracına ilişkin gerçeğe uygun değer kazanç (veya kayıpları) kar ya da zararda muhasebeleştirilmektedir (TMS 39, paragraf 89). Nakit akış riskinden korunma ve yurt dışındaki işletmede bulunan net yatırım riskinden korunma işlemlerinin muhasebesi birbirinin benzeri olarak ele alınmaktadır (TMS 39, paragraf 102; TFRS 9, paragraf 4.4.3).

TMS/TFRS uygulamalarında “Nakit Akış Riskine İlişkin Riskten Korunma Araçlarına Bağlı Olarak Oluşan Kazanç Ve Kayıpların Etkin Kısımları” olarak bilinen türevsel ürünler yeniden değerlendirme farkları; nakit akış riskinden korunmak amacıyla yapılan türev sözleşmelerinden (forward, swap vs.) kaynaklanan kazanç ve kayıpların etkin kısımlarının “diğer kapsamlı gelir” içerisinde muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Etkin olmayan kısımlar ise, “kar ya da zarar” içerisinde muhasebeleştirilmelidir (TMS 39, paragraf 95).

Finansal riskten korunma işleminin etkin olabilmesi içinse, aşağıdaki şartların yerine getirilmesi gerekmektedir (TMS 39, paragraf UR105):

- Finansal riskten korunma işleminin, söz konusu korunma işleminin ilgili olduğu dönemler içerisinde meydana gelen ve korunan riskten kaynaklanan değişiklikleri dengeleyeceği beklenmektedir.
- Finansal riskten korunma işleminin fiili sonuçları % 80 ile % 125 arasında olmalıdır. Örneğin; fiili sonuçlara göre finansal riskten korunma aracındaki kaybın 120 TL, nakit aracındaki kazancın ise 100 TL olması durumunda, dengeleme (netleştirme) oranı; $120 / 100$ yani %120 olarak ya da $100 / 120$ yani %83 olarak ölçülmektedir.

Türev finansal araçlar için, 1993 yılında yürürlüğe giren SFAS 115 ile TMS 39 arasında bunların sınıflandırılmasının ve ölçümleme yönteminin aynı olduğu görülmektedir. Alım-satım amaçlı menkul kıymetler ve satışa hazır menkul kıymetler gerçeğe uygun değerleri üzerinden muhasebeleştirilebilmektedir. Birincisi (alım-satım amaçlı menkul kıymetler), gerçeğe uygun değer kazanç ve kayıpları gerçekleşmiş kalemler olarak kar ya da zararda raporlanmaktadır. İkincisi (satışa hazır menkul kıymetler) ise, gerçekleşmemiş kalemler olarak kapsamlı gelir tablosunda raporlanmaktadır. FASB, gerçeğe uygun değer bilgisinin söz konusu araçlar için maliyet bilgisinden daha yararlı olduğu sonucuna varmıştır. Çünkü gerçeğe uygun değer, bir finansal varlığı gelecekte sat-

mak için satın almasına ilişkin yönetim kararını yansıtmaktadır. Bununla birlikte, alım-satım amaçlı menkul kıymetler kısa dönemli fiyat hareketlerinden kar elde etme amacı ile satın alınırken; satışa hazır menkul kıymetler, süresi belirgin olmayan bir dönem boyunca elde tutulması için satın alınmaktadır (Pili, 2009: 34).

Bu nedenlerden ötürü, alım-satım amaçlı menkul kıymetler açısından, gerçeğe uygun değer değişimleri kar ya da zararda raporlanmakta iken, satış amaçlı menkul kıymetlerdeki gerçeğe uygun değer değişimleri diğer kapsamlı gelir unsuru olarak kapsamlı gelir tablosunda raporlanmaktadır (SFAS 115, paragraf 51-53). Maliyet (itfa edilmiş maliyet), vadeye kadar elde tutulacak menkul kıymetlerde bir zorunluluktur. Bu konuda, gerçeğe uygun değer seçeneğinin uygulanmasına SFAS'lar tarafından izin verilmemektedir (Pili, 2009: 34).

SONUÇ

Kapsamlı gelir tablosunun yeni bir terim olarak muhasebe literatürüne girmesiyle birlikte, gelir tablosu olarak adlandırılan finansal tablo klasik (geleneksel) gelir tablosu olarak nitelendirilmeye başlanmıştır. Klasik gelir tablosu, işletmenin belli bir dönemde elde ettiği tüm gelirler ile aynı dönemde katlandığı bütün maliyet ve giderleri ve bunların sonucunda işletmenin elde ettiği dönem net karı veya dönem net zararı tutarını gösteren finansal tablo olarak tanımlanmaktadır.

İşletme faaliyetlerinin doğru bir şekilde gösterilebilmesi için söz konusu değişimlerin dönemsellik kavramı gereğince dönemsonunda doğru bir şekilde tespit edilerek raporlanması gerekmektedir. Ancak, klasik gelir tablosunun sonunda kar ya da zarar olarak raporlanan performans sonucu, işletmelerin özkaynaklarının değerindeki değişimlerin etkilerini tam olarak içermemektedir. Çünkü işletmelerin dönemsonundaki performansı gelir ve giderlerin yanı sıra sahip oldukları varlıkların değerindeki değişimlerden de etkilenmektedir. Kapsamlı gelir tam da bu noktada klasik gelir tablosunun yalnızca kar ya da zarar üzerine inşa edilen yapısının eksiklerini tamamlamak amacıyla doğmuştur.

Bu iki bileşen arasındaki fark gerçekleşme kavramından ileri gelmektedir. Gerçekleşme, bir değişim sonucu bir varlığın elden çıkarılması karşılığında başka bir varlığın elde edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bir işlemin gerçekleşmesi, nakit esastan yani işlemin karşılığının nakit olarak ödenmesinden farklı bir anlama gelmektedir. Bu bağlamda, döneme ilişkin net kar veya zarar tutarı, işletme faaliyetleri sonucunda gerçekleşmiş gelir ve giderlerin sonucunu göstermektedir. Oysa bu sonuç, işletmenin performans sonucunu tam anlamıyla yansıtmada eksik kalmaktadır. Bu eksiği gidermek için Diğer Kapsamlı Gelir unsurlarının da döneme ilişkin net kar veya zarar tutarına eklenmesi ge-

rekmetektedir. Dolayısıyla gerçekleşmemiş gelirler Diğer Kapsamlı Gelirlerde muhasebeleştirilmektedir.

Diğer kapsamlı gelir unsurları; maddi duran varlıklar ve maddi olmayan duran varlıklara ilişkin yeniden değerlendirme fazlasındaki değişimler, tanımlanmış fayda planlarının yeniden ölçümleri, dış ülkedeki bağlı işletmeye ait finansal tabloların çevrilmesinden kaynaklanan kur değişim etkileri, gerçeğe uygun değer farkı diğer kapsamlı gelire yansıtılan özkaynağa dayalı finansal araçlardaki yatırımlardan kaynaklanan kazanç ya da kayıplar ile nakit akış riskine ilişkin riskten korunma araçlarına bağlı olarak oluşan kazanç veya kayıpların etkin kısımlarından oluşmaktadır.

Diğer kapsamlı gelir unsurları, gerçekleşinceye kadar özkaynakların unsurları olarak kabul edilmektedir. Ancak bunlar gerçekleştiğinde, ortaklara dağıtımına uygun hale gelmekte veya başka bir özkaynak unsuruna dönüştürülmektedir. Bu bakımdan, bazı diğer kapsamlı gelir unsurları kar ya da zarar hesabına devredildikten sonra tekrar özkaynaklara gelir, bazıları da doğrudan özkaynaklardaki kendilerine has hesaplardan çıkarak kar ya da zarar hesaplarına devredilmektedirler.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, N. ve Aydın, H. (1987). *Muhasebe Teorileri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Basımevi.
- Akdoğan, N. ve Tenker, N. (2010). *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Amir, E., Guan, Y., Oswald, D. (2006). The Effect of Pension Accounting on Corporate Pension Asset Allocation: A Comparative Study of UK and US. *Discussion Paper PI-0623*. The Pensions Institute. London, UK.
- Ataman, Ü. (2010). *Genel Muhasebe*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bal, E. ve Öztürk, V. (2013). Türkiye Muhasebe Standardı TMS - 39 "Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçüm" Kapsamında Türev Ürünlerin Nakit Akış Riskinden Korunma Amaçlı Kullanımı: Forward Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*. Sayı: 5/2. s. 123-140.
- Bellandi, F. (2012). *Dual Reporting for Equity and Other Comprehensive Income under IFRS and US GAAP*. Cornwall: John Wiley & Sons Ltd.
- Çelik, O. (2006). Geniş Kapsamlı Kar: Finansal Tablolarda Raporlanması ve Türkiye Uygulaması. *Muhasebe ve Denetim Bakış*. Sayı: 17. Ocak 2006. s. 75-86.
- Durgut, M. ve Kaya, U. (2013). TMS 19 Çalışanlara Sağlanan Faydalar Standardı Kapsamında Tanımlanmış Fayda Planlarının Muhasebeleştirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. Sayı: 21. s. 1-29.
- Elliot, B. ve Elliott, J. (2013). *Financial Accounting And Reporting*. Pearson Education Limited. London. UK.
- Gökgöz, A. (2013). Diğer Kapsamlı Gelirler ve Muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. Sayı: 57. Ocak 2013. s. 23-38.
- IFRS 9. (2013). *Financial Instruments*. IASB. London. UK.
- Kaval, H. (2011a). TMS Kapsamında Çeşit Esasına Göre Kar Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelirler Tablosu. *Yaklaşım Dergisi*. Sayı: 228. s.13.
- Kaval, H. (2011b). *Maddi/Maddi Olmayan Duran Varlıkların Yeniden Değerlemesi ve Diğer Kapsamlı Gelirlerde Raporlanması*. Akademik Denetim. 15.11.2013 tarihinde <http://www.akademikdenetim.com.tr/page.php?id=24> adresinden erişildi.
- Lewis, R. ve Pendrill, D. (2007). *Advanced Financial Accounting*. Prentice Hall. London. UK.
- Mısırlıoğlu, U. (2006). İşletmelerde Finansal Performans Raporlaması. *Mali Çözüm İSMMMÖ Yayın Organı*. Sayı: 75. Nisan-Mayıs 2006. s. 23-33.

- Morgül, C. (2009). TMS-19 Çalışanlara Sağlanan Faydalar. SAĞLAM, Necdet, Salim Şengel, Bünyamin Öztürk (Editör). *UFRS-UMS Uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları Uygulaması Yorum-Açıklama-Örnekler*. Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları. s. 39-62.
- Örten, R., Kaval, H., Karapınar, A. (2012). *Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları*. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Özerhan, Y. ve Yanık, S. (2010). *IFRS/IAS İle Uyumlu TMS/TFRS*. TÜRMOB Yayınları. Ankara.
- Pili, A. (2009). *The Adoption of A Comprehensive Income in Italy*. VDM Verlag Dr. Müller Aktiengesellschaft & Co. KG. Saarbrücken, Germany. Aktiengesellschaft & Co. KG. Saarbrücken, Germany.
- SFAC 5. (1984). *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*. Financial Accounting Standards Board (FASB). USA.
- SFAS 115. (1993). *Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities*. FASB of the Financial Accounting Foundation. Norwalk, Connecticut.
- SFAS 130. (1997). *Reporting Comprehensive Income*. FASB of the Financial Accounting Foundation. Norwalk, Connecticut.
- SFAS 142. (2001). *Goodwill and Other Intangible Assets*. FASB of the Financial Accounting Foundation. Norwalk, Connecticut.
- SFAS 144. (2001). *Accounting for The Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*. FASB of the Financial Accounting Foundation. Norwalk, Connecticut.
- SFAS 52. (1981). *Foreign Currency Translation*. FASB of the Financial Accounting Foundation. Norwalk, Connecticut.
- Sipahi, B. ve Ögüz, A. (2010). TMS 36 Çerçevesinde Maddi Duran Varlıklarda Değer Düşüklüğünün Ölçülmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. Sayı: 45. Ocak 2010. s. 253-262.
- TFRS 13. (2012). *Gerçeğe Uygun Değer Ölçümü*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Ankara.
- TFRS 9. (2011). *Finansal Araçlar*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Ankara.
- TMS 1. (2005). *Finansal Tabloların Sunuluşu*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Ankara.
- TMS 16. (2005). *Maddi Duran Varlıklar*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Ankara.
- TMS 19. (2006). *Çalışanlara Sağlanan Faydalar*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Ankara.
- TMS 21. (2005). *Kur Değişiminin Etkileri*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Ankara.

- TMS 32. (2006). *Finansal Araçlar: Sunum*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGGK). Ankara.
- TMS 36. (2006). *Varlıklarda Değer Düşüklüğü*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGGK). Ankara.
- TMS 38. (2006). *Maddi Olmayan Duran Varlıklar*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGGK). Ankara.
- TMS 39. (2006). *Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme*. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGGK). Ankara.
- Weygandt, J., Kimmel, P., Kieso, D. (2012). *Accounting Principles*. New Jersey: John Wiley&Sons.
- Yörük, N. (2009). TMS – 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme. SAĞLAM, Necdet, Salim Şengel, Bünyamin Öztürk (Editör). *UFRS-UMS Uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları Uygulaması Yorum-Açıklama-Örnekler*. Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları. s. 985-1062.

BÖLGESEL KALKINMA STRATEJİLERİNİN OLUŞTURULMASINDA FÜTZ (SWOT) ANALİZİ KULLANIMI: SINDIRGI İLÇE ÖRNEĞİ

Using of SWOT Analysis to Create Regional
Development Strategy: Sındırgı County Sample

Gönderim Tarihi: 30.10.2016

Kabul Tarihi: 12.12.2016

H. İbrahim ÖZMEN*

Fatma ÖZMEN**

ÖZ: Bu çalışma Sındırgı Kaymakamlığı ve Balıkesir Üniversitesi arasında imzalanan protokol çerçevesinde hazırlanan “Sındırgı İlçe FÜTZ Analizi Projesi” sonuç raporu olarak yapılmıştır. 2007 yılında başlayan projenin birinci kısmı 2009 yılında tamamlanmış, beş yıllık bir zaman dilimi sonrasında başlayan ikinci kısmı ise 2015 yılında başlayarak 2016 yılında tamamlanmıştır. Projenin çıkış noktası, iktisadi olarak bölge anlayışının değişmesi ile oluşan “Yeni Bölgecilik” anlayışı çerçevesinde, her bölge için standart bir genel stratejinin benimsenmesi yerine, bölgenin koşullarına uygun özel-benzersiz bir stratejinin benimsenmesi gerektiği düşüncesidir. Sındırgı İlçesi’nin gelecek stratejilerinin belirlenmesine altyapı oluşturmak için hazırlanan bu çalışmada 2002 yılından başlayarak 2015 yılına kadar elde edilen veriler işlenmiş ve Nominal Grup Tekniği kullanılarak FÜTZ analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda “Sosyal Değişim Stratejileri”, “Tarımsal Stratejiler” ve “Turizm Stratejileri” olmak üzere üç stratejik eylem alanı belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: FÜTZ Analizi, Bölgesel Kalkınma, Sındırgı İlçesi

ABSTRACT: This study has been conducted as a final report of “Sındırgı County SWOT Analysis Project” organized under the protocol signed between Sındırgı District governorship and the Balıkesir University. The first part of the project, started in 2007, was completed in 2009 and the second part starting in 2015 after a five-year period ended in 2016. The starting point of the project is the thought of requirement for the adoption of appropriate special-unique strategy for the conditions of the region, instead of adopting a standard overall strategy for each region, within the frame of the “new regionalism” approach economically caused by a change in understanding of region. In this study, prepared to create the infrastructure for determination of the future strategies of Sındırgı District, the data obtained from 2002 until 2015 was processed and SWOT analysis was

* Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, hiozmen@balikesir.edu.tr

** Yrd.Doç.Dr., Balıkesir Üniversitesi/ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi /Maliye Bölümü, fozmen@balikesir.edu.tr

conducted using the Nominal Group Technique. As a result of this study, three fields of strategic action are identified, including “Social Change Strategies”, “Agricultural Strategy” and “Tourism Strategy”.

Keywords: SWOT Analysis, Regional Development, Sındırgı County.

1. GİRİŞ

Ekonomilerde, üretim ülkenin geneline dağılmış olarak değil de belirli bölgelerde kümelenmiş olarak yerleştiği için, bu bölgeler arasında gelişmişlik farkları ortaya çıkmaktadır. Geleneksel bölge anlayışı ekseninde merkezi politikalar ile gerçekleştirilen bölgesel gelişme uygulamalarının istenilen düzeyde etkili olmadığı ve hedeflenen sonuçlara ulaşmakta her zaman başarılı sonuçların alınmadığı anlaşılmıştır (Dinler, 2001:67). Bununla birlikte, küreselleşme olgusu, bölgesel gelişmenin kavramsallaştırılması ve bölgesel politikaların uygulanmasında değişimlerin yaşanmasına neden olmuştur (Taylor ve Wren, 1997: 835). Yaşanan bu değişimler ile birlikte, bölgeler yeniden keşfedilmekte ve ulusal kalkınma çabaları yerini bölgeye dayalı kalkınma uygulamalarına bırakmaktadır (Aksoy, 2002). Yeni bölge paradigması temel yaklaşımları, dinamikleri ve bölgesel kalkınma araçları ve yöntemleri ekseninde geleneksel anlayıştan farklılaşmaktadır (Gearin, 2000).

Tablo 1: Yeni ve Geleneksel Bölgecilik Anlayışı

Yeni Bölgecilik	Geleneksel Bölgecilik
Yönetişim-Governance	Yönetim-Government
Süreç -Process	Yapı-Structure
Açık-Open	Kapalı-Closed
İşbirliği-Collaboration	Eşgüdüm-Coordination
Güven-Trust	Hesap Verme-Accountability
Yetkilendirme-Empowerment	Otorite-Power

Kaynak: LeSage, E. C. and Stefanick, L. (2004). New Regionalist Metropolitan Action: The Case of the Alberta Capital Region Alliance, *Canadian Political Science Association Meetings*, Winnipeg. Canadian Political Science Association s. 5. 30 Ağustos 2016 tarihinde <https://www.cpsa-acsp.ca/papers-2004/Stefanick-LeSage.pdf> adresinden erişildi.

İktisadi olarak “Yeni Bölgecilik” anlayışının en temel özelliklerinden birisi, geleneksel yaklaşımda merkezi idare tarafından yönlendirilen bölgesel kalkınma politikalarının, yerel aktörlerin katılımıyla belirlenmesi ve uygulanmasıdır (Özmen, 2008:308). Çünkü küreselleşme ile birlikte rekabetin artmasına bağlı olarak rekabetçi üstünlük bölgesel/yerel bir süreçte yaratılmakta ve sür-

dürülmektedir (Porter, 2001:19). Bu bağlamda bölgesel kalkınma politikalarının belirlenmesi için öncelikle mevcut durumun belirlenmesi gerekmektedir (European Commission, 2012:18-19; Vasilevska ve Vasic, 2009; 23-24; Walsh, 1996). Gelecek potansiyelini ve hedefleri belirlemek için yapılan durum analizi sonrasında ortaya çıkan içsel ve dışsal çevre kaynaklı pozisyon ortaya koymak için yapılacak temel analiz FÜTZ analizidir (Carlock ve Ward, 2001:154) FÜTZ analizi, hem özel sektör hem de kamu kesimi tarafından kullanılmakta (Barca, 1999:36) birlikte ulusal düzeyde uyarlamalar yapılmaktadır (Koshpasharin ve Yasue, 2014). Bölgesel kalkınmanın planlanmasına yönelik olarak dünyanın farklı bölgelerinde FÜTZ analizi yaygın bir araç olarak kullanılmaktadır (Bkz. Roberts ve Stimson, 1998; Brinkerhoff ve Coston, 1999; Aspan vd., 2015). FÜTZ analizi, bölgesel kalkınmanın sağlanmasına ilişkin yenilik stratejilerinin geliştirilmesinde de temel süreç adımı/aşaması olarak uygulanmaktadır (Koschatzky, 2005:300). Dünyadaki örneklere benzer şekilde ülkemizde de istatistiksel bölge sınıflandırmasına göre farklı bölgelerde hazırlanan bölgesel planlarda FÜTZ analizi kullanılmaktadır (Bkz. TR22 Güney Marmara Bölgesi Bölge Planı; TR72 Orta Anadolu Bölgesi 2010-2013 Bölge Planı; TRB2 DAKA Bölgesi Bölge Planı).

2. KAPSAM VE YÖNTEM

Bu bölümde öncelikli olarak FÜTZ analizinin kavramsal çerçevesi çizilecek ve sonrasında Sındırgı İlçe FÜTZ analizine ilişkin izlenen yöntem açıklanmaya çalışılacaktır.

2.1. FÜTZ Analizi Kapsamı

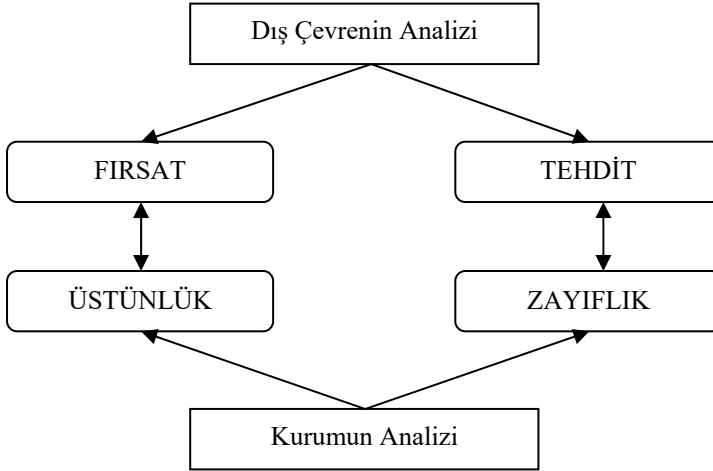
FÜTZ Analizi, 1960'lı yıllarda K.R. Andrews tarafından çerçevelendirilen stratejik planlama yaklaşımının bir analiz yöntemi olarak kullanılmıştır (Bkz. Andrews, 1965). FÜTZ (SWOT) analizi, İngilizce Strengths (Üstünlükler), Weaknesses (zayıflıklar), Opportunities (Fırsatlar) ve Threats (Tehditler) kelimelerinin baş harflerinden oluşan kısaltmanın Türkçe karşılığı olarak kullanılmaktadır (Ülgen ve Mirze, 2004:67). FÜTZ analizi, temelde iş dünyasının karmaşıklığı içerisinde işletme stratejilerini belirlemek amacı ile gerçekleştirilmektedir (Houben vd., 1999:126; Well ve Doherty, 1994) FÜTZ analizinin amacı, karşı karşıya kalınan çevresel değişiklikler ile stratejik pozisyonun değerlendirilmesidir (Kearns, 1992:4). FÜTZ analizinin çıkış noktasında, esasında başarılı bir stratejinin ancak işletme dinamikleri ile dış çevre unsurlarının bir birleri ile uyumlu olduğu takdirde oluşturulabileceği varsayımı bulunmaktadır (Pearce ve Robinson, 2015:140).

FÜTZ analizi işletmelerin strateji üretmesine yönelik olarak kullanılan en popüler yöntemlerden birisidir (Coman ve Ronen, 2009:5677). FÜTZ analizinde, işletmenin dış çevresindeki unsurların incelenmesi sonucunda işletme için fir-

satlar ve tehditler, işletme içi analiz sonrasında ise işletmenin üstünlükleri ve zayıflıkları belirlenir (Wells ve Doherty, 1994: 39; Carlock ve Ward, 2001:155; Ülgen ve Mirze, 2004:160). FÜTZ analizi işletmeler için yapılabildiği gibi sektörler veya ülkeler için, daha iyi bir konuma ulaşmaya yönelik stratejiler oluşturup uygulanması amacı ile kullanılabilir (Wehrich, 1999:10).

FÜTZ analizi bir kurum veya kuruluşun durum analizi sonrasında dış çevre ve iç çevresinden kaynaklanan pozisyonunu ortaya çıkarmak için yapılan bir analizdir. Durum analizi ile yapısal bir durum ortaya konulması sonucu kurum veya kuruluşun bir resmi (güncel ifade ile tomografisi) çekilmiş olmaktadır. FÜTZ analizi ise, durum analizi sonrasında bu tomografinin değerlendirilmesi ile kurum veya kuruluşun önündeki dış çevreden kaynaklanan fırsatlar veya tehditler ile iç çevreden kaynaklanan üstünlükler ve zayıflıklar ortaya çıkarılmış olur. Bu durum aşağıdaki şekil ile gösterilmiştir.

Şekil 1: Çevre Şartları İle Kurum Kabiliyetleri Arasındaki İlişki



Kaynak: DİNÇER, Ö. (1998). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul: Beta Ya., s. 204.

FÜTZ analizi gerçekleştirmek için kullanılan yaygın olarak kullanılan temel format 2 sütun ve 2 satırdan oluşan matris formdur. Satırlar içsel ve dışsal olarak, sütunlar ise pozitif (arttırıcı), negatif (önleyici) başlıklarını taşımaktadır (Leigh, 2010:116). Dış çevrenin analizi sonrasında olumlu sonuçlar yaratabilecek unsurlar **fırsatlar**, durumun veya konumun kaybedilmesine neden olabilecek değişimler veya unsurlar da **tehdit** olarak sınıflandırılmaktadır. İç çevrenin analizi sonucunda çevredeki aktörlere karşı üstünlük sağlayabileceği varlık ve yetenekler **üstünlük**, rakiplerden veya diğer aktörlere göre varlık ve yetenek kapasitesinin eksik kaldığı alanlar ise **zayıflık** olarak adlandırılmaktadır (Ülgen ve Mirze, 2004: 160-161; Pearce ve Robinson, 2015:140-141).

Şekil 2: FÜTZ Analiz Formu

İçsel	Üstünlükler	Zayıflıklar
	a. b. c.	a. b. c.
Dışsal	Fırsatlar	Tehditler
	a. b. c.	a. b. c.
	Pozitif	Negatif

Kaynak: Leigh, D. (2010). SWOT Analysis, Watkins, R., *Handbook of Improving Performance in the Workplace*, Volume Two içinde, 115-140, San Francisco: Pfeiffer, s. 116.

FÜTZ analizi, esnek bir kullanım alanına sahip olması ile birlikte amacı dışında da kullanılabilir. Dışsal faktörlerin fırsat ve tehditler listesinde, içsel faktörlerin zayıf ve güçlü yanlar listesinde keyfi olarak konumlandırılabilir (Barca, 1999:40). FÜTZ Analizi, karar vericilere mevcut durum ve geleceğe dönük rotanın belirlenmesinde mantıksal bir çerçeve sunmaktadır. Bu değerlendirmenin yapılması için periyodik toplantıların olması ve grup tartışma olanaklarının yaratılması gerekmektedir. Katılımcılardan birisinin fırsat olarak değerlendirdiği bir gelişme başka bir katılımcı tarafından tehdit unsuru olarak değerlendirilebilmektedir. Aynı şekilde zayıf bir yön olarak nitelenen bir durum, başka bir katılımcı tarafından güçlü bir yön olarak tanımlanabilir (Pearce ve Robinson, 2015:141). FÜTZ analizine ilişkin başka bir yapısal sorun ise, konu olan kurum, yapı ve bölge içerisinde bulunanların içsel değerlendirmeye ilişkin objektif bir değerlendirme yapamayarak zayıflıkları daha az, üstünlükleri daha fazla vurgulama eğiliminde bulunabilecekleri yönündedir. Bu bağlamda test etmeden üstünlüklerin, gerçekten üstünlük olup olmadıklarını anlamak mümkün olmayabilir (Mintzberg vd., 1998:34).

2.2. Sındırgı İlçe FÜTZ Analizi Oluşturma Yönelimi

1920'li yıllarda Harvard İşletme Okulu tarafından geliştirilen Harvard Politika modeli ile özel sektör işletmeleri için geliştirilen stratejik planlama metodolojisi, 1980'li yılların ortalarından sonra kamu sektörü tarafından da uygulanmaya başlanmıştır (Blackerby, 1994). Ülkemizde 10.12.2003 tarihinde yürürlüğe giren 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu çerçevesinde stratejik planlamaya ilişkin hükümler yürürlüğe girmiştir (Bkz. RG, 24 Aralık 2003, Sayı:25326). Bu kanun ve yönetmelik çerçevesinde kamu kuruluşlarının stratejik planlama hazırlamasının gerekliliği ile İç İşleri Bakanlığı bünyesinde Sındırgı Kaymakamlığının da stratejik plan hazırlaması gündeme gelmiştir.

Devamında yapılacak çalışmaların sağlam bir temele oturması için Sındırgı İlçe FÜTZ analizinin hazırlanmasına yönelik olarak Sındırgı Kaymakamlığı ve Balıkesir Üniversitesi Sındırgı Meslek Yüksekokulu arasında bir protokol imzalanmıştır. Protokol çerçevesinde Sındırgı Meslek Yüksekokulundan iki akademik personel ile Sındırgı Kaymakamlığı İlçe Milli Eğitim Müdürlüğünden bir daire başkanı görevlendirilmiştir. 26.05.2006 tarihinde yayımlanan Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğe göre, Balıkesir Üniversitesi stratejik plan hazırlayacak 1. Grup kamu kuruluşları arasında olması nedeniyle bu çalışmada izlemiş olduğumuz yöntem Sındırgı İlçe FÜTZ analizi için model oluşturmuştur.

Stratejik planların başlangıç noktası mevcut durumun tanımlanması üzerine kurulu olduğu için öncelikle mevcut durumun belirlenmesi gerekmektedir (Simerson, 2011: 40-41). Devamında ise, ulaşılmak istenen geleceğin belirlenmesi ve ortaya çıkan gelecek resmine bağlı olarak nasıl ulaşılabileceğinin ortaya konması gerekmektedir. Stratejilerin belirlenmesi sonrasında ise düzenli olarak izleme ve değerlendirmeler ile ulaşılmak istenen gelecekte sapmalar var ise, gerekli düzeltici işlemlerin yapılması gerekmektedir. Bu bağlamda stratejik yönetim süreci aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır.

Tablo 2: Stratejik Yönetim Süreci

	DURUM ANALİZİ	NEREDEYİZ	1
▪ İç ve Dış Çevre Analizi ▪ FÜTZ (SWOT) Analizi			
▪ Kuruluşun varoluş gerekçesi ▪ Temel İlkeler	MİSYON	NEREYE ULAŞMAK İSTİYORUZ?	2
▪ Arzu edilen gelecek	VİZYON		
▪ Orta vadede ulaşılabilecek amaçlar ▪ Spesifik, somut ve ölçülebilir hedefler	AMAÇLAR VE HEDEFLER		
▪ Amaç ve hedeflere ulaşma yöntemleri	STRATEJİLER	GİTMEK İSTEDİĞİMİZ YERE NASIL ULAŞABİLİRİZ?	3
▪ Detaylı iş planları ▪ Maliyetlendirme	FAALİYETLER VE PROJELER		
▪ Raporlama ▪ Karşılaştırma	İZLEME	BAŞARIMIZI NASIL TAKİP EDER VE DEĞERLENDİRİRİZ?	4
▪ Geri besleme ▪ Ölçme yöntemlerinin belirlenmesi ▪ Performans göstergeleri ▪ Performans Yönetimi	DEĞERLENDİRME VE PERFORMANS ÖLÇÜMÜ		

Kaynak: Devlet Planlama Teşkilatı [DPT] (2006). *Kamu İdareleri İçin Stratejik Planlama Kılavuzu*, Ankara: DPT Ya., s. 5.

Öncelikli olarak FÜTZ analizinin yapılması için iç ve dış çevre analizlerinin yani durum analizinin yapılması gerekmektedir. İç çevre analizi, sistemin mevcut faaliyetler açısından durumunun belirlenmesini kapsamaktadır (Hitt vd., 2011:90; Dinçer, 1998:209.). Bu bağlamda dış çevre, bir sistemle ilgili olan ve bu

sistemin dışında kalan her şey olarak ifade edilmektedir (Kempner, 1980:14.). Bu nedenle Sındırgı İlçesi için yapılan durum analizi kapsamı aşağıdaki çerçevede belirlenmiş ve bu konularda öncelikli olarak bilgiler toplanmıştır. Elde edilen bilgiler ve FÜTZ analizi sonuçları 90 sayfalık birinci rapor 2009, ikinci rapor ise 2016 tarihinde Sındırgı Kaymakamlığına sunulmuştur.

Tablo 3: İlçe Durum Analizi Genel Çerçevesi

1. TARİHÇE	4. SOSYAL YAPI	5. EKONOMİK YAPI
2. COĞRAFİ DURUM	4.1. Nüfus	5.1. Kamu Yatırımları
2.1. Yeryüzü Şekilleri	4.2. Eğitim	5.2. Tarım
2.2. İklim	4.2.1. İlköğretim	5.3. Hayvancılık
2.3. Ulaşım	4.2.2. Ortaöğretim	5.4. Sanayi ve Ticaret
3. İDARİ YAPI	4.2.3. Yükseköğretim	5.5. Yeraltı kaynakları
3.1. Kamu Yönetimi	4.2.4. Yaygın Eğitim	5.6. Ormancılık
3.2. Yerel Yönetim	4.2.5. Özel Eğitim	5.7. Turizm
3.2.1. Belediyeler	4.3. Sağlık	5.8. Enerji
3.2.2. Köyler	4.4. Kültür	
	4.5. Güvenlik	

İlçe ile ilgili bilgilerin toplanmasında Kaymakamlığa bağlı tüm birimlerden, Belediyelerden, Esnaf ve Sanatkarlar Odasından ve DPT raporları ve Türkiye İstatistik Kurumu veri tabanından yararlanılmıştır. Durum analizinden sonra ortaya çıkan sonucun paylaşılması için 10 Mayıs 2007 tarihinde kamu ve yerel idarecileri, işadamları, Sındırgı doğumlu olan fakat ilçe dışında yaşayanların bulunduğu 97 kişinin katılımı ile birinci FÜTZ Analizi Toplantısı yapılarak bilgi paylaşımı gerçekleştirilmiştir. Toplantıda sunu ile durum analizi anlatıldıktan sonra katılımcılara FÜTZ analizi formu dağıtılarak doldurmaları istenmiştir. Katılımcılardan alınan veriler fırsatlar ve tehditler ile üstünlükler ve zayıflıklar başlığında verilmiştir. Bu veriler durum analizi ile birleştirilerek ilçe FÜTZ matrisine yönelik düşünce havuzu geliştirilmeye çalışılmıştır. Toplantıda FÜTZ analizinin yapılması için Nominal Grup Tekniği kullanılmıştır.

Nominal Grup Tekniği Delbecq ve VandeVen (1971) tarafından beyin fırtınasına alternatif bir yöntem olarak geliştirilmiştir. Nominal grup tekniği bir problem tanımlama ve çözme tekniğidir (Swayne vd., 2006:79). Zamanın kısıtlı ve sürenin belirlenmiş olduğu durumlarda kullanılan nominal grup tekniğinde, belirli bir konu hakkında çözüm ve öneriler ile ilgili karar almak için katılımcılar bir araya getirilmekte ve oluşturulan grup içerisinde konu ile ilgili çözüm ve öneriler taraflar arasında sistematik bir şekilde aktarılmaktadır. Katılımcı-

lar birbirlerini ikna etmek zorunda olmadan karşıt görüş ve önerilerini belirtirler. Toplantı sonrasında ortaya çıkan çözüm veya öneriler puanlanarak çıkan sonuçlar, karar olarak kabul edilir (Ülgen ve Mirze, 2004:364-365).

İkinci toplantı ise 4 Kasım 2007 tarihinde 68 kişinin katılımı ile gerçekleştirilmiştir. Toplantıdan 15 gün önce katılımcılara FÜTZ analizi formu Sındırgı Kaymakamlığı aracılığı ile ulaştırılmıştır. Birinci toplantıda yapılan bilgilendirmeye bağlı olarak kurumlarının güncel bilgileri ile analiz formunu yeniden doldurmaları istenmiştir. Birinci toplantıdan farklı olarak FÜTZ analiz formu iki yüzlü olarak hazırlanmıştır. Katılımcılara dağıtılan FÜTZ formu A4 kağıdı büyüklüğünde hazırlanmış olup iki yüzünde de aşağıda gösterilmiş olan FÜTZ tablosu bulunmaktadır. Kağıdın birinci yüzünde Sındırgı İlçesine ilişkin genel bir bakış açısıyla fırsatları, üstünlükleri, tehditleri ve zayıflıkları yazmaları istenmiştir. Sayfanın arka yüzüne ise kendi uzmanlık alanları veya yapmış oldukları iş itibari ile fırsatları, üstünlükleri, tehditleri ve zayıflıkları yazmaları istenmiştir. Katılımcılardan her bir bölümde bulunan iki kutucuğun birinci bölümüne düşüncesini, ikinci kutucuğa da gerekçesini yazması istenmiştir.

Tablo 4: FÜTZ Analiz Formu

Fırsatlar		Tehditler	
Üstünlükler		Zayıflıklar	

Katılımcılardan toplanan formlar bilgisayara işlenmiş ve ortak noktalara değişenler aynı başlık altında toplanarak gruplandırma işlemi yapılmıştır. Gruplandırma işlemi ile ortak başlıklar bulunmuş ve genel bir sonuç elde edilmiştir. Toplantı sonrasında katılımcılardan alınan öneriler doğrultusunda, 20 adet fırsat, 32 adet tehdit, 37 adet üstünlük, 54 adet zayıflık başlığı belirlenmiştir.

103 katılımcının davet edildiği 26 Aralık 2008 Tarihinde yapılan 3. toplantıda ise stratejik faktör analizi yapılması amaçlanmıştır. Katılımcılara önceki toplantılardan sağlanan veriler fırsatlar, üstünlükler, tehditler ve zayıflıklar başlığı altında geri verilmiştir. Katılımcılardan her bir faktör için aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi önem derecesi ve etki derecesi başlığı altında 10 üzerinden puan vermeleri istenmiştir. Daha sonra bu puanlar çarpılarak faktör ağırlığı hesaplanmış ve FÜTZ analizi sonuç matrisi oluşturulmuştur.

Şekil 3: FÜTZ Matrisi Faktör Etki ve Önem Değerlendirmesi

Sındırgı İçin Önemi Çok Düşük					Sındırgı İçin Önemi Çok Yüksek				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(Önemsiz)					(Önemli)				
Sındırgı İçin Etkisi Çok Düşük					Sındırgı İçin Etkisi Çok Yüksek				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(Etkisiz)					(Etkili)				

Kaynak: Ülgen, H. ve Mirze, K. (2004). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, İstanbul: Literatür Ya., s. 145'ten yararlanılarak uyarlanmıştır.

Üçüncü toplantıda katılımcılara dağıtılan form üzerindeki önem ve etki derecelerinin puanları işlenerek ağırlıklı puanları hesaplanmıştır. Bu puanlardan en yüksek olanları katılımcılar tarafından en önemli faktörler olarak düşünülmektedir. Katılımcılar; Sındırgı İlçesi için fırsatları 20, üstünlükleri 37, tehditleri 32 ve zayıflıkları 54 faktör altında ifade etmişlerdir. Bu dağılımdan katılımcıların Sındırgı ilçesinin durumuna ilişkin tehdit algıları, fırsat algılarından % 60, zayıflık algıları üstünlük algısından % 50 daha fazladır. Bu duruma göre ilçenin ileri gelenlerinde (dolayısı ile genelinde) bir karamsarlığın hakim olduğu söylenebilir. Ağırlıklı ortalama puanları 50 ve üzeri olan faktörler FÜTZ matrisine dahil edilmiştir.

2.3. Bulgular ve Sındırgı İlçe FÜTZ Matrisi

Sındırgı ilçesi genel anlamda tipik bir Anadolu ilçesidir. İlçede sanayi gelişmemiş ve ekonomik ve sosyal yönden tarım ilçesi görünümündedir. Özellikle karayollarının gelişmeye başladığı 1950'li yıllarda Sındırgı'nın İstanbul-İzmir karayolu üzerinde bulunması ilçe ekonomisini ve nüfusunu canlandırmıştır. Bu durum, Balıkesir-İzmir karayolunun hizmete açıldığı 1985 yılından sonra tersine dönmüş ve İlçenin nüfusu 2015 yılı sonu itibariyle 34.868 kişiye düşerek 1940 yılındaki rakamın altına gerilemiştir. İlçeden (özellikle köylerden) büyük oranda göç yaşanmıştır.

Tablo 5: Sındırgı İlçe Nüfusu

Yıl	İlçe Merkezi Nüfusları			Nahiye ve Köylerdeki Nüfus			TOPLAM NÜFUS		
	E	K	TOP.	E	K	TOP.	E	K	TOP.
1927							13 572	16 148	29 720
1935	1 258	1 315	2 573	14 259	16 139	30 398	15 517	17 454	32 971
1940	1 575	1 680	3 255	14 788	17 279	32 067	16 363	18 959	35 322
1945	1 578	1 631	3 209	16 134	17 255	33 389	17 712	18 886	36 598
1950	-	-	3 609	-	-	36 179	-	-	39 788
1955	2 045	2 053	4 098	19 103	19 925	39 028	21 148	21 978	43 126
1960	2 635	2 430	5 065	19 247	19 265	38 512	21 882	21 695	43 577
1965	3 262	3 042	6 304	20 662	20 303	40 965	23 924	23 345	47 269
1970	3 868	3 545	7 413	19 677	20 783	40 460	23 545	24 328	47 873
1975	3 999	3 819	7 818	21 893	21 754	43 647	25 892	25 573	51 465
1980	4 626	4 452	9 078	21 604	22 376	43 980	26 230	26 828	53 058
1985	4 837	4 699	9.536	20 918	21 769	42 687	25 755	26 468	52 223
1990	4 837	4 674	9 511	20 640	21 853	42 493	25 477	26 527	52 004
2000	5 180	5 312	10 492	18 064	19 228	37 292	23 244	24 540	47 784
2007	6 115	6 553	12 668	14 365	15 055	29 420	20 480	21 608	42 088
2008	6 230	6 594	12 824	13 484	14 340	27 824	19 714	20 934	40 648
2009	6 176	6 496	12 672	12 995	13 921	26 916	19 171	20 417	39 588
2010	6 207	6 466	12 673	12 431	13 361	25 792	18 638	19 827	38 465
2011	6 206	6 551	12 757	11 900	12 789	24 689	18 106	19 340	37 446
2012	6 297	6 652	12 949	11 448	12 450	23 898	17 745	19 102	36 847
2013							17 549	18 853	36 402
2014							17 151	18 440	35 591
2015							16 842	18 026	34 868

Kaynak: TÜİK Balıkesir İl Müdürlüğü, (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Balıkesir.

2008 – 2015 yılları arasındaki nüfus dağılımı incelendiğinde yaşlanma etkisi belirgin olarak görülmektedir. 2008 yılında ortalama yaş 40,8 olarak hesaplanırken, 2015 yılında 44,9 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6: Sındırgı ilçesi Yıllara Göre Yaş Ortalamaları (2008-2015)

	Ortalama Yaş	Erkeklerde Ortalama Yaş	Kadınlarda Ortalama Yaş
2008	40,8	39,9	41,6
2009	41,5	40,7	42,3
2010	42,4	41,5	43,3
2011	43,2	42,2	44,1
2012	43,7	42,7	44,7
2013	44,2	43,1	45,2
2014	44,9	43,7	46,0
2015	44,9	43,7	46,0

Kaynak: TÜİK Balıkesir İl Müdürlüğü, (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Balıkesir.

Ekonomik açıdan ilçeye ilişkin genel değerlendirmeye DPT tarafından 2004 yılında yapılan İlçelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması'ndan ulaşılmıştır (Bkz. DPT, 2004: 98). 1996 yılı değerleri ile yapılan karşılaştırmada ilçenin önemli oranda gerilediği gözlenmektedir. 1996 yılında Türkiye'de 500'üncü sırada olan Sındırgı, 2004 yılında 640'ıncı sıraya gerilemiştir. Sındırgı, mikro ölçekte ise, 1996 yılında Balıkesir ilinin 19 ilçesi içerisinde 15'inci sırada iken 2004 yılında 17'inci sıraya düşmüştür. İlçe arazisinin sadece % 24'ünün tarıma elverişli olmasına rağmen, tarım önemli bir geçim kaynağıdır ve nüfusun %86'sı geçimini tarımdan sağlamaktadır. İlçede tarım kesiminde hayvancılık da yaygın bir uğraşı ve gelir kaynağıdır. Büyük baş ve küçükbaş hayvancılığın çiftlik sisteminde yapılmaması verimin düşük olmasına neden olmaktadır.

Tablo 7: Tarım Alanı Kullanımı (Türkiye, Balıkesir, Sındırgı) 2015

	Toplam Alan	Tahıllar ve Diğer Bitkisel Ürünler	Nadas	Sebze Bahçeleri Alan	Meyveler ve Baharat Bitkileri	Süs Bitkileri
TR Türkiye	23 943 053	15 788 587	4 107 618	804 144	3 237 813	4 891
TR221 Balıkesir	422 212	279 082	18 624	29 369	95 088	49
Sındırgı	24 347	18 502	1 450	3 351	1037	0
İl İçindeki Yüzdesi	6%	6%	8%	13%	1%	0%

Kaynak: TÜİK Balıkesir İl Müdürlüğü, (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Balıkesir.

Tablo 7 incelendiğinde Sındırgı ilçesinin Balıkesir İli tahıl arazileri içindeki payının %6, Sebze bahçeleri içindeki alanının %13, meyve arazileri alanı içerisindeki payının ise %1 olduğu görülmektedir. İlçenin seçili ürünlerde ekim alanları ve elde edilen hasılatı incelendiğinde genel anlamda bir azalmanın olduğu gözlenmektedir. İlçenin seçilmiş tarım ürünlerindeki toplanan ürün değerleri aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 8: Seçili Ürünlerin Ekonomiye Katkısı (000 TL)

ÜRÜNLER	2007	2010	2011	2012	2013	2014	2015
BUĞDAY	14.810.000	15.000.000	16.500.000	10.080.000	12.600.000	14.892.000	15.295.000
TÜTÜN	21.000.000	30.800.000	33.705.000	43.792.000	48.960.000	35.200.000	42.000.000
S.DOMATES	46.200.000	5.500.000	9.600.000	18.750.000	14.000.000	15.600.000	8.280.000
S.BİBER	6.225.000	3.120.000	5.100.000	6.435.000	4.560.000	7.560.000	420.000
T.HIYAR	6.750.000	8.500.000	8.125.000	9.900.000	12.425.000	17.920.000	21.420.000
KARPUZ	1.500.000	2.750.000	4.600.000	5.760.000	11.250.000	6.900.000	6.000.000
KAVUN	3.750.000	13.200.000	20.000.000	16.000.000	18.144.000	10.560.000	10.000.000
FİĞ(ot)	600.000	1.440.000	1.312.000	1.417.000	1.402.000	2.381.000	705.000
TOPLAM	100.835.000	80.310.000	98.942.000	112.134.000	123.341.000	95.413.000	104.120.000

Kaynak: Sındırgı İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Sındırgı.

İlçede kullanılan tarımsal araçların sayılarına baktığımızda araç ve gereç sayısının çok düşük olduğu gözlenmektedir. Sındırgı ilçesinde 4573 kayıtlı çiftçi olmasına rağmen 2270 traktör bulunmaktadır. TÜİK Balıkesir İl Müdürlüğü verilerine göre Bigadiç ilçesinde 4603 kayıtlı çiftçi ve 4892 kayıtlı traktör varlığı ile kıyasladığımızda sayının düşüklüğü açıkça görülmektedir. Sındırgı ve Bigadiç ilçelerinin çeşitli tarım aletleri karşılaştırması aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 9: Sındırgı, Bigadiç ve Balıkesir Tarım Aletleri Sayıları

	Sındırgı	Bigadiç	Balıkesir	
ÇKS Kayıtlı Çiftçi Sayısı		4603	4573	46736
Traktör		2310	4892	40071
Pulluk		2179	4907	40137
Römork		2200	4700	39242
Süt sağım makinesi (seyyar)		850	1600	17335
Gübre dağıtma makinesi		87	650	7819
Su Tankeri		820	340	5483
Yağmurlama tesisi		10		5208
Damla sulama tesisi		300	135	2306
Sabit süt sağım tesisi		35	220	1108
Biçerdöver		7	9	266

Kaynak: Balıkesir Tarım İl Müdürlüğü (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Balıkesir.

Sındırgı'da önemli bir geçim kaynağı da hayvancılıktır. İlçede hayvancılık faaliyetleri olarak büyük baş, küçükbaş, tavukçuluk ve arıcılık yapılmaktadır. Geçmiş on yıllık dönem içerisinde koyun sayısında %39, keçide %231, kültür sığırında %322, melez sığırda %174, yerli sığırda %24 ve etlik tavukta ise %303

artış sağlanmıştır. Bu artışlara rağmen Sındırgı İlçesinin Balıkesir İli hayvan varlığı içindeki oranı oldukça düşüktür. İlçe hayvan envanterinin Balıkesir karşılaştırması aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 10: Sındırgı Hayvan Varlığının Balıkesir İli İçindeki Oranları (2015)

	Sındırgı	Balıkesir	İldeki Payı
Sığır (Kültür)	10.396	425.746	% 2,4
Sığır(Melez)	15.100	95.956	% 16
Sığır (Yerli)	6.210	23.263	% 27
Koyun (Yerli)	50.200	629.931	% 8
Keçi(Kıl)	33.500	212.058	% 16
Et Tavuğu	1.033.000	25.533.677	% 4
Kaz	40	6.612	% 0,6
Ördek	250	60.687	% 0,4
At	272	3.501	% 8
Katır	22	310	% 8
Eşek	297	4.236	% 7

Kaynak: TÜİK Balıkesir İl Müdürlüğü, (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Balıkesir.

İlçede sanayi kuruluşu yok denecek kadar azdır. Sadece küçük ölçekli 2 un fabrikası ile 1 yün iplik fabrikası faaliyet göstermektedir. Bunun dışında ilçede 220 dükkan kapasiteli küçük sanayi sitesi bulunmaktadır. Küçük sanayi sitesinde marangoz, mermer, oto yedek parça ve tamircileri, demir doğrama olmak üzere birçok irili ufaklı atölye ve dükkân bulunmaktadır. İlçede faaliyet gösteren Balıkesir Sanayi Odası'na Kayıtlı 8 işletme bulunmakta olup; Madencilik ve İstihraç sektöründe 1, Et-Balık-Meyve ve Sebze Sanayi sektöründe 2, Tekstil-Deri-Giyim Sanayi sektöründe 4 ve Enerji-İnşaat Sanayi sektöründe ise 1 işletme faaliyet göstermektedir. Sındırgı adresli Balıkesir Ticaret Odası'na (BATO) kayıtlı olan 131 işletme bulunmaktadır. BATO'ya kayıtlı işletmelerin sektörel olarak dağılımı aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 11: BATO Kayıtlı Sındırgı Adresli İşleme Dağılımı

	Sektör	İşletme Sayısı
1.	Bilgisayar, İletişim, Kırtasiye Vb.	0
2.	İnşaat Mlz., Madeni Kimya, Mineral Ürünler vb.	17
3.	Metal, Makine, Hurda vb.	0
4.	Diğer İmalat vb.	2
5.	Konut İnşaatı	8
6.	İnşaatı Tamamlayıcı İşler	4
7.	Otomotiv, Kiralama vb.	3
8.	Akaryakıt, Kömür vb.	4
9.	Tarım, Hayvancılık vb.	26
10.	Gıda	19
11.	Mobilya, Beyaz Eşya, Tüp Gaz vb.	4
12.	Tekstil, Konfeksiyon vb.	1
13.	Sağlık, Kozmetik, Cep Telefonu vb.	0
14.	Ulaştırma, Nakliyat	13
15.	Oteli Lokanta, Turizm vb.	8
16.	Finans, Sigorta, Kuyumcu	12
17.	Mimar, Mühendis, Emlaki vb.	2
18.	Hizmet	8
TOPLAM		131

Kaynak: Balıkesir Ticaret Odası Üye Listesi, 25 Temmuz 2016 tarihinde <http://bato.org.tr/uye-listesi/> adresinden erişilmiştir.

Sındırgı İlçesinde önemli ölçüde kaolen madeni ve perlit bulunmaktadır. İlçe maden bakımından oldukça zengindir. 63.787.296 ton görünür muhtemel 25 milyon/ton işletilebilir görünür maden rezervi bulunmakta olup, bu madenlerde %13 ile %33 arasında alüminyum oksit, %0.5 ile %06 arasında demir oksit içermektedir. Sındırgı İlçesinde, kaolen ve perlit rezervleri ile birlikte altın rezervi de saptanmıştır. Yapılan hesaplamalara göre Sındırgı Altın Koridoru'nda, birçok ümitli alan bulunmaktadır. Damar bölgeleri Kızıltepe, Karakavak ve Kepez'dir.

Tablo 12: Maden Rezerv Miktarı

Maden	Saha Adı	Rezerv Miktarı (ton)
Kaolen	Düvertepe	63.787.262
Kaolen	Mumcu	2.000.000
Perlit	Gözörenköy	21.206.000
Perlit	Yaylabayır	15.686.000

Kaynak: Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü [MTA], Balıkesir İli Maden ve Enerji Kaynakları, 10 Eylül 2016 tarihinde http://www.mta.gov.tr/v3.0/sayfalar/bilgi-merkezi/maden_potansiyel_2010/Balıkesir_Madenler.pdf adresinden erişilmiştir.

İlçe'nin % 51'i ormanlık arazidir. Buna rağmen, ilçede ormancılık alanında faaliyet gösteren işletme bulunmamaktadır. İlçede Orman İşletme Müdürlüğünde orman ürünleri işletilmektedir. Orman işletme Müdürlüğü'nce üretilen ürünlerin satışından elde edilen gelirler üretimle doğru orantılı bir şekilde gelişmektedir. 2007 yılında üretimden elde edilen satış geliri 5.450.412 TL iken, 2015 yılında % 76 oranında artırılarak 9.599.612 TL olarak gerçekleşmiştir.

Sındırğı'nun önemli bir turizm potansiyeli bulunmaktadır. Bu potansiyelin yakın zamana kadar değerlendirilememiş olması ekonomik ve sosyal bir kayıptır. Sındırğı'da bulunan iki kaplıca ve doğal alanlar turizm açısından önemli kaynaklardır. İki kaplıcaya yapılan otel yatırımları gelecek açısından önemli altyapı yatırımlarıdır. Kaplıca turizmüne yönelik olarak ilçe merkezine 17 km. uzaklıkta Hisaralan köyü yakınlarında önemli bir sıcak su kaynağı mevcut olup, 93-95 derece su sıcaklığı bulunmaktadır. Sındırğı Hisaralanı mevkiinde 50.000 m² açık, 12.500 m² kapalı alanda kurulu olan Obam Termal, 58'i standart oda, 24'ü villa süit oda, 8'i süit oda ve 2'si engelli oda olarak toplamda 92 odada hizmet vermektedir. Tesisin Sındırğı turizmüne önemli bir katkısı bulunmaktadır. Sındırğı ilçesine 6 km uzaklıktaki Ilıcalı köyüne Termal Otel kurulmuştur. Eman Termal Otel, 9 dönümlük arazi üzerine kurulmuş olup toplam 2 dönümlük kapalı alana sahiptir. Ana tesis binasının yanı sıra 6 adet apart ve Sındırğı evi tarzında düzenlenmiş tek katlı binaları bulunmaktadır. Otel, 28 oda ve 80 yatak kapasitesine sahiptir. İlçe merkezine 10 km mesafede Çaygören Barajı mevkiinde inşaatı devam eden Laguna Thermal Resort & Spa Tatil Köyü'nün 102.000 m² alanda kurulması planlanmaktadır. 16.000 m²'yi kapsayan Sosyal Donatı alanlarında; üyelere hizmet verecek olan Açık / Kapalı Termal Havuzlar, Türk Hamamı, SPA Merkezi, Mekanik Banyo, Macera Duşu, Tuz Odaları, Fin Hamamları, Fitness Center, Olimpik Havuz ve geniş alanlara sahip Eğlence Havuzları yer alacaktır. 2000 kişi kapasiteli tesiste 200 yataklı otel alanı da planlanmaktadır.

Sındırgı İlçesine ilişkin durum analizi sonrasında ilçe paydaşları ile yapılan üç toplantı sonrasında oluşan FÜTZ matrisi aşağıdaki gibidir.

Tablo 13: Sındırgı İlçe FÜTZ Matrisi (2009)

FIRSATLAR	ÜSTÜNLÜKLER
<ul style="list-style-type: none">• Kaplıca ve dağ turizminin geliştirilebilir olması• İlçenin termal turizm merkezi ilan edilmesi• Bozulmamış doğası ve temiz havasının bulunması• Seracılık imkânlarının varlığı• Maden ve orman ürünlerinin yerinde değerlendirilmesi• İlçenin zorunlu hizmet kapsamına (kamu personeli açısından) alınması• Tarımsal ürünlerin çeşitliliği	<ul style="list-style-type: none">• Turizme elverişli kaplıcaların bulunması• Turizme yapılan hızlı yatırımların varlığı• Jeotermal su ve enerji kaynakları varlığı• Barajın varlığı su kaynakları yeterliliği• Balıkesir-Sındırgı yolun genişletilmesi• Tarımsal üretimin yüksek olması• Sındırgı çevresinin doğal güzelliği
TEHDİTLER	ZAYIFLIKLAR
<ul style="list-style-type: none">• Toprakların parçalı yapısının profesyonel tarımı olumsuz etkilemesi• Halk arasında birlik beraberliğin sağlanamaması• Nüfusun giderek azalması• Kaynakların ve tarımsal ürünlerin ilçede işlenememesi• Tarımın akaryakıt ve gübre maliyetlerinden olumsuz etkilenmesi• Tarımın tüm dünyada ve ülkemizde her geçen gün önemini yitirmesi• Siyasi ayrımcılık• Ulaşımda güçlüklerin bulunması• Genç neslin idealist olmaması ve girişimci ruhun azalması• Tarım alanlarındaki belirsizlik• Girişimci işadamlarının önündeki bürokratik ve toplumsal engeller	<ul style="list-style-type: none">• Jeotermal enerjinin ilçe içinde kullanılmayışı• Ortak iş yapma kabiliyetinin olmaması• İnsanların birbirlerine karşı güven duymaması• Tarım alanlarının çok küçük parçalara bölünmüş olması• Genç nüfusun göç etmesi• Herhangi bir fabrikanın olmaması• Uygun tarım ürünlerinin tespit edilerek yetiştirilememesi• Karayolunun dar ve çok virajlı olması• Tarım İlçe Müdürlüğü'nün gerekli çalışmayı göstermemesi• Tarımla uğraşanların teknik bilgiden yoksunluğu

Paydaşlar, ilçede turizme uygun kaplıcaların var olmasını önemli bir üstünlük, kaplıca ve dağ turizminin geliştirilebilir olmasını öncelikli bir fırsat olarak değerlendirmektedir. Aynı zamanda katılımcılar, jeotermal enerjinin bu güne kadar ilçe merkezinde kullanılamamış olmasını ve ilçede yaşayanların güvensizlik nedeniyle ortak iş yapamamalarını en büyük zayıflık olarak görmekte ve tarıma elverişli toprakların parçalı yapısının artması ile ilçe nüfusunun (özellikle köylerde) azalmasını ise gelecek açısından önemli bir tehdit olarak görmektedir.

Beş yıllık bir zaman dilimi sonrasında "revizyon" yapılmasına yönelik başlatılan ikinci analiz çalışmaları kapsamında, öncelikle aradan geçen zaman dilimi

için veri güncellemesi yapılmıştır. Birinci rapor kapsamında hazırlanan 52 tablo ve 15 grafik için güncelleme listesi yapılarak ilgili kurum ve kuruluşlardan bilgiler ve veriler temin edilmiştir. Elde edilen bilgiler doğrultusunda durum analizi güncellenmiştir. Sonrasında 8 Eylül 2015 tarihinde Sındırgı Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi'nde İlçe Mülki ve İdari amirlerinin katılımı ile toplantı yapılmıştır (Bkz. Sındırgı İlçesi Fütz Toplantısı). Elde edilen yeni veriler katılımcılar ile paylaşılmış ve mevcut yeni duruma göre FÜTZ analizinin yapılması için yeni formlar doldurulmuştur. Revizyon sonrasında oluşan FÜTZ matrisi aşağıdaki gibidir.

Tablo 14: Sındırgı İlçe FÜTZ Matrisi (2016)

FIRSATLAR	ÜSTÜNLÜKLER
<ul style="list-style-type: none">• Kaplıca turizmi olanaklarının bulunması• İlçenin termal turizm merkezi ilan edilmesi• Bozulmamış doğası ve temiz havasının bulunması• Seracılık imkânlarının varlığı• Maden ve orman ürünlerinin yerinde değerlendirilmesi• Tarımsal ürünlerin çeşitliliği• Ulaşım altyapısının yenilenmesi ve yeni projelerin yatırım programına alınması• Üniversite kent işbirliği olanakları	<ul style="list-style-type: none">• Turizme elverişli kaplıcaların bulunması• Otel ve konaklama tesislerinin varlığı• Jeotermal suyun ilçe ısıtma sisteminde kullanılmaya başlanması• Su kaynaklarının yeterliliği• Balıkesir-Sındırgı yolunun genişletilmesi• Tarımsal üretimin artması
TEHDİTLER	ZAYIFLIKLAR
<ul style="list-style-type: none">• Toprakların parçalı yapısının profesyonel tarımı olumsuz etkilemesi• Nüfusun giderek azalması• Kaynakların ve tarımsal ürünlerin ilçede işlenememesi• Tarımın akaryakıt ve gübre maliyetlerinden olumsuz etkilenmesi• Tarımın tüm dünyada ve ülkemizde her geçen gün önemini yitirmesi• Genç neslin idealist olmaması ve girişimci ruhun azalması• Tarım alanlarındaki belirsizlik	<ul style="list-style-type: none">• İnsanların birbirlerine karşı güven duymaması• Genç nüfusun göç etmesi• İlçede herhangi bir fabrikanın olmaması• Uygun tarım ürünlerinin tespit edilerek yetiştirilememesi• Tarımla uğraşanların teknik bilgiden yoksunluğu• İlçe girişimci profilinin yetersizliği• İlçe altyapısının yenilenme ihtiyacı

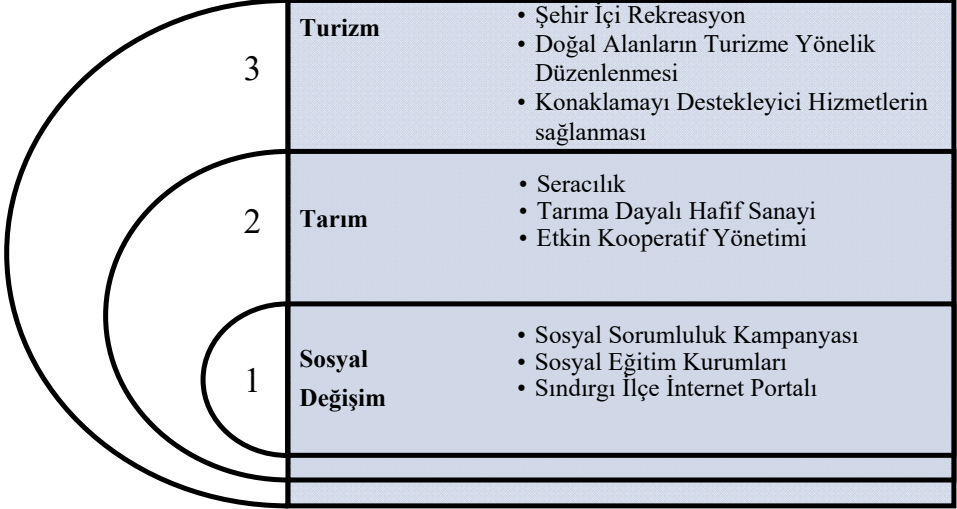
Zaman trendine göre ilçe paydaşlarının ilçeye bakış açılarında ulaşım, altyapı ve turizm alanında farklılıklar bulunmaktadır. İlçenin ulaşımında iyileşmenin olduğu, termal su kaynaklarının değerlendirilmesine ilişkin zayıflığın giderilerek üstünlük olarak değerlendirildiği ve termal turizm olanaklarının geliştirildiği düşünülmektedir.

3. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ülkemizde farklı yerleşim birimlerine ilişkin yapılmış olan FÜTZ analizleri bulunmaktadır (Bkz. Kansız ve Acuner, 2010; Ersungur ve Aslan, 2014; Osmaniye Ün., 2009; Çelik ve Güven, 2009; Osmaniye Korkut Ata Ün., 2009). Bu bağlamda her il veya ilçede olduğu gibi, Sındırgı ilçesinin; belirli alanlarda üstünlükleri bulunmakla birlikte belirli alanlarda da zayıflıkları vardır. Bu üstünlükler ve zayıflıklar, beraberinde bazı fırsatları ve aynı zamanda tehditleri getirmektedir. Stratejik düşünce gereği bu fırsatlardan yararlanarak ve tehditleri bertaraf ederek, üstünlüklerden yararlanmak ve zayıflıklardan kurtulmak gerekmektedir. Ancak bu durum söylendiği kadar kolay gerçekleştirilememektedir. Özellikle söz konusu 40.000 kişinin yaşadığı bir ilçe olunca, değişkenlerin sayısı çok fazla olmaktadır. Bir de buna değişkenleri etkileme ve değiştirebilmenin zorluğu, duruma ayrı bir karmaşıklık kazandırmaktadır. Bu koşullara rağmen değişim ve dönüşüm başarılabilir görülmemektedir.

Sındırgı ilçesinin dönüşümünün sağlanması için düşünülen stratejik eylem alanları üç ana başlıkta toplanmıştır. Bu alanlarda yapılacak düzenlemeler kritik önem taşımaktadır. Bu alanlar; Sosyal değişim, tarım ve turizmdir.

Grafik 1: Stratejik Eylem Alanları



Bu çalışmayı hazırlama sürecinde Sındırgı'da yaşayan pek çok kişi ile yüz yüze görüşülmüş ve anket yapılmıştır. Bu görüşmelerde, Sındırgı'nın gelişemeyeceğine dair ortak bir kanının bulunduğu ve insanların bunu inanarak söylediği tespit edilmiştir. Öncelikle bu kalıplaşmış düşünce biçiminin değiştirilmesi ve yıkılması gerekmektedir. İnsanlarda Sındırgı'nın gelişeceğine ve değişeceğine dair ortak bir düşünce yaratılması gerekmektedir.

Bunu sağlamanın en temel yolu sosyal sorumluluk kampanyalarından dolayısı ile halkla ilişkiler çalışmalarından geçmektedir. Bu bağlamda yerel yönetimlere büyük görev düşmektedir. İlçede gerçekleştirilen her iyileştirme ve gelişim adımı ilçede yaşayanlarla yaygın olarak paylaşılmalıdır. İnsanlarda Sındırgı'nın gelişmesinde benimde sorumluluğum var duygusu oluşturulmaya çalışılmalıdır. İlçede düzenlenen festivallerde "Gelecekteki Sındırgı" isim veya temalı bir standın hazırlanarak, katılımcıların zihninde Sındırgı resminin değiştirilmesi sağlanmalıdır.

Tarımın Sındırgı için ne kadar önemli olduğu bu çalışma içerisinde en sık tekrarlanan ifadedir. Tarım sektörü, Türkiye ekonomisindeki ağırlığını giderek kaybetmektedir. Ülkede % 27 olan tarımda çalışan nüfus oranının gelecekte % 15 düzeyine çekilmesi planlanmaktadır. Bu gerçek karşısında tarıma yönelik stratejileri belirlemek oldukça önemlidir. Sındırgı ilçesinde tarımsal üretimin olmasına rağmen bu ürünlerin ilçe içerisinde işlenememesi bir zayıflık olarak karşımıza çıkmaktadır. Tarım konusunda önemli bir durum da ilçede bulunan kooperatiflerin etkin olarak yönetilememesidir. Kooperatifler çiftçiler için önemli bir olanak olmasına rağmen ortak hareket edememe, birbirini çekeme, kişisel ve kısa vadeli çıkarları genel ve uzun vadeli çıkarlara tercih etme sebebiyle etkin bir çalışma sergileyememektedir. Halk eğitim merkezinde "kooperatif yönetimi" konulu kurslar açılarak kooperatif üyelerinin bilinçlenmeleri sağlanmalıdır.

Turizm, Sındırgı'nın gelişiminde en önemli potansiyele sahip konuların başında gelmektedir. Bu potansiyelin kullanılması Sındırgı ekonomisinin kısa sürede gelişmesini sağlayabilir. İlçede mevcut bulunan ve yapımı süren tesislerin yanında ilçe içerisinde mutlaka turistlerin zaman geçirebilecekleri alanların oluşturulması gerekmektedir. Bu alanlar otantik kafeler, halı mağazası, yerel ürünlerin satıldığı mağazaların ve en önemlisi turistik restoranların bulunduğu bir alan olmalıdır. İlçe içerisinde böyle bir alanın eksikliği hissedilmektedir. İlçe merkezinde bulunan konaklama tesisleri de yetersiz bir konumdadır. Öğretmen evinin yanında, Belediye Otelinin hizmete açılması bu eksikliği bir ölçüde giderecektir. Konaklamayı destekleyici yapıların bulunması turistlerin zamanlarını değerlendirerek, yapacakları harcamayı artıracak bir unsur olmaktadır. Turistlerin ilçeye çekilmesinde en önemli faktör tanıtımdır. İlçenin tanıtımında günümüzün en çok kullanılan iletişim kanalı olan internet turizm çalışmalarında daha etkin kullanılmalıdır. İlçe için oluşturulacak internet portalı turizm için kullanılabilir. Bu sitede tüm tesisler, tüm olanaklar ve ilçe ile ilgili bilgilerin bulunması yönlendirici olacaktır.

İlçenin gelişmesi için önünde önemli potansiyeller bulunmaktadır. Başta tarım ve turizm alanında önemli gelişmeler kaydedilebilir. Bu gelişmelerin sağlan-

ması ilçe halkının ilçe ile ilgili düşüncelerinin yeniden oluşturulmasını zorunlu kılmaktadır. Bize göre aşılması gereken en büyük engel budur. İlçenin kade-
rinin karayolu ile geliştiği ve yine karayolu ile gerilediği, tütünün eski önemini
kaybettiği, gençlerin ilçeyi terk etmeye başladığı Sındırgı'da yaşayan herkes
tarafından bilinen bir gerçektir. Bu noktada, Mevlana'nın dediği gibi "yeni
şeyler söylemek lazım". Dileğimiz bu çalışma yeni şeyler söylenmesini sağlar.

KAYNAKÇA

- 5018 Nolu Kamu Mali Yönetim Kontrol Kanunu (24.12.2003). **Resmi Gazete**, Sayı 25326.
- Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik (26.05.2006). **Resmi Gazete**, Sayı 26179.
- Aksoy, M. (2002). GAP Bilgi Notu, *Ekonomistler Platformu*, 29 Ağustos 2008 tarihinde <http://www.ekonomistler.com/> makale adresinden erişildi.
- Andrews, K.R. (1965). *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood: Dow Jones-Irwin.
- Aspan, H., Milanie, F. ve Khaddafi, M. (2015). SWOT Analysis of the Regional Development Strategy City Field Services for Clean Water Need, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 5 (12), 385-397.
- Balıkesir Tarım İl Müdürlüğü (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Balıkesir.
- Balıkesir Ticaret Odası Üye Listesi, 25 Temmuz 2016 tarihinde <http://bato.org.tr/uye-listesi/> adresinden erişildi.
- Barca, M. (1999). Stratejik Yönetim Düşüncesinin Gelişimi, *Asomedy*, Nisan-Mayıs-Haziran, 34-52
- Blackerby, P. (1994). History of Strategic Planning, *Armed Forces Comptroller Magazine*, 39 (1), 23-24.
- Brinkerhoff, D.W. ve Coston, J.M. (1999). International Development Management in a Globalized World, *Public Administration Review*, 59 (4), 346-377.
- Carlock, R. R. ve Ward, J.L. (2001). *Strategic Planning for The Family Business: Parallel Planning to Unify the Family and Business*. New York: Palgrave.
- Coman, A. ve Ronen, B. (2009). Focused SWOT: Diagnosing Critical Strengths and Weaknesses, *International Journal of Production Research*, 47 (20), 5677-5689.
- Çelik, N. ve Güven, M. (2009). 'Sayısallaştırılmış SWOT Analizi İle Bartın ilinin Ekonomik Yapısını Değerlendirme', *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24 (1), 199-201.
- DAKA, (2014). *TRB2 Bölgesi Bölge Planı*, Van: Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı Ya.
- Delbecq A. L. ve Vandeven A. H. (1971). A Group Process Model for Problem Identification and Program Planning, *Journal Of Applied Behavioral Science*, 7 (4), 466-491.
- DPT, (2004). *İlçelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması*, Ankara: DPT Ya.
- DPT, (2006). *Kamu İdareleri İçin Stratejik Planlama Kılavuzu*, Ankara: DPT Ya.

- Dinçer, Ö. (1998). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul: Beta Ya.,
- Dinler, Z. (2001). *Bölgesel İktisat*. Bursa: Ekin Ya.
- Ersungur, Ş.M. ve Aslan M.B. (2014). Muş İlinin Gelişme Potansiyelinin Swot Analizi İle İncelenmesi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28 (4), 213-235.
- European Commission (2012). *Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3)*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Gearin, E. (2000). *Pahtways: New Regionalizm Urban Sustainability and Smart Growth*, Los Angeles, CA: Southern California Studies Center Research Paper.
- GMKA, (2014). *TR22 Güney Marmara Bölgesi Bölge Planı*, Balıkesir: Güney Marmara Kalkınma Ajansı Ya.
- Hitt, M.A., Ireland, R.D. ve Hoskisson, R.E. (2011). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*, Mason:South-Western.
- Houben, G., Lenie, K. ve Vanhoof, K. (1999). A Knowledge-based SWOT-Analysis System as an Instrument for Strategic Planning in Small and Medium Sized Enterprises, *Decision Support Systems*, 26, 125-135.
- Sındırgı Belediye Başkanlığı (2015). Sındırgı İlçesi FÜTZ Toplantısı, 10 Ağustos 2016 tarihinde http://www.sindirgi.bel.tr/tema1/sindirgi_haberleri/de-tay.asp?id=385 adresinden erişildi.
- Kansız, N. ve Acuner, Ş.A. (2010). *Gümüşhane İli SWOT (GZFT) Analizi*, Gümüşhane: MPM Ya., 21 Mart 2016 tarihinde <http://gumushanetso.org.tr/dosyalar/Gumushane-SWOT-Analizi-Raporu.pdf> adresinden erişildi.
- Kearns, K.P. (1992). From Comparative Advantage to Damage Control: Clarifying Strategic Issues Using SWOT Analysis, *Nonprofit Management and Leadership*, 3 (1), 3-22.
- Kempner, T. (1980). *A Handbook of Management*, Middlesex: Penguin Books.
- Koschatzky, K. (2005), The Regionalization of Innovation Policy: New Options for Regional Change? (Ed. G. Fuchs and P. Shapira), *Rethinking Regional Innovation and Change: Path Dependency or Regional Break Through* içinde, ss. 293-312, New York: Springer.
- Koshpasharin, S. ve Yasue K. (Ed.) (2012). *Study on the Development Potential of the Content Industry in East Asia and the ASEAN Region*, ERIA Research Project Report 2012-13, 95-117.
- Leigh, D. (2010). SWOT Analysis, Watkins, R., *Handbook of Improving Performance in the Workplace*, Volume Two içinde, 115-140, San Francisco: Pfeiffer.

- LeSage, E. C. and Stefanick, L. (2004). New Regionalist Metropolitan Action: The Case of the Alberta Capital Region Alliance, *Canadian Political Science Association Meetings*, Winnipeg. Canadian Political Science Association s. 5. 30 Ağustos 2016 tarihinde <https://www.cpsa-acsp.ca/papers-2004/Stefanick-LeSage.pdf> adresinden erişildi.
- Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü [MTA], Balıkesir İli Maden ve Enerji Kaynakları, 10 Eylül 2016 tarihinde http://www.mta.gov.tr/v3.0/sayfalar/bilgi-merkezi/maden_potansiyel_2010/ Balıkesir_Madenler.pdf adresinden erişildi.
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B. ve Lampe, J. (1998). *Strategy Safari*, New York: The Free Press.
- ORAN, (2010). TR72 Bölgesi 2010-2013 Bölge Planı, Kayseri: Orta Anadolu Kalkınma Ajansı Ya.
- Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi. (2009). *Osmaniye İli Swot Analizi*, Osmaniye: Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Ya.
- Özmen, F. (2008). AB Sürecinde Türkiye’de Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Karşılaşabilecekleri Temel Sorun Alanları, *SDÜ İİBF Dergisi*, 13 (3), 327-340.
- Pearce, J.A. ve Robinson, R.B. (2015). *Stratejik Yönetim: Geliştirme, Uygulama ve Kontrol*, (Çev. Ed. Barca, M.) Ankara: Nobel Ya.
- Porter, M. (2001). *Rekabet Avantajı*, Sistem Ya., İstanbul.
- Roberts, B. ve Stimson, R.J. (1998). Multi-sectoral Qualitative Analysis: A Tool for Assessing the Competitiveness, *The Annals of Regional Science*, 32 (4), 469-494.
- Sındırgı İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü (2015). İstatistiksel Veri Tabanı, Sındırgı.
- Simerson, B.K. (2011), *Strategic Planning*, California: Praeger.
- Swayne, L. E., Duncan, W. J., ve Ginter, P. M. (2006). *Strategic Management of Health Care Organizations*, Oxford: Blackwell Publishing.
- Taylor, J. ve Wren, C. (1997). UK Regional Policy: An Evaluation, *Regional Studies*, 31 (9), 835-848.
- TÜİK Balıkesir İl Müdürlüğü (2015). İstatistik Veri Tabanı, Balıkesir.
- Ülgen, H. ve Mirze, K. (2004). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, İstanbul: Literatür Ya.
- Vasilevska, L. ve Vasic, M. (2009). Strategic Planning as a Regional Development Policy Mechanism: European Context, *SPATIUM International Reviews*, 21, 19-26.

- Walsh, J. A. (1996). Local Development Theory and Practice: Recent Experience in Ireland, Kingsley, J. (Ed.), *Regional Development Strategies: a European Perspective* içinde. London: Routledge.
- Wehrich, H. (1999). Analyzing the Competitive advantages of Germany with the TOWS Matrix: An Alternative to Porter's Model, *European Business Review*, 99 (1), 9-22.
- Wells, D. L. ve Doherty, L.M. (1994). *A Handbook for Strategic Planning*, VA: Belvoir Defense Technical Information Center.

ÇALIŞMA YERİ TERCİHİNDE İŞLETMELERİN İŞ ETİĞİ UYGULAMALARININ ÖNEM DERECESİ: ORTAÖĞRETİM DÜZEYİNDE TURİZM EĞİTİMİ ALAN ÖĞRENCİLER ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

The Effects of Business' Ethical Applications
on Work Place Preference: A Field Research on
Secondary Level Students of Tourism Education

Gönderim Tarihi: 24.08.2016

Kabul Tarihi: 23.11.2016

Eray POLAT*
Serkan ÇALIŞKAN**
Ömer L. MET***

ÖZ: Turistik hizmetlerin emek-yoğun karakteri turizm işletmelerinin çalışanlara karşı yerine getirmesi gereken etik ilkeleri önemli hale getirmektedir. Kimi zaman bu etik ilkeler çalışanların, çalışma yerlerini seçerken de etkili olabilmektedir. Bu çalışmada da turizm işletmelerinin iş etiği uygulamalarının muhtemel turizm çalışanı adayları olan ortaöğretim düzeyindeki turizm öğrencilerinin çalışma yeri tercihindeki önem derecesini belirleyebilmek amaçlanmaktadır. Bu kapsamda Bursa ilinde turizm eğitimi verilen bir ortaöğretim kurumunda yüz yüze görüşme yöntemine göre anket tekniği ile 75 kişiden veri toplanmıştır. Elde edilen veriler yüzde ve frekans dağılımları, aritmetik ortalama ve açıklayıcı faktör analizi aracılığıyla değerlendirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi yardımıyla modelin uygunluğu test edilmiş; değişkenler arası ilişkileri belirleyebilmek için bağımsız örneklem t testi ve ANOVA kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre en çok önem verilen etik ilkeler iş kazaları ve cinsel taciz konuları dahilinde iken en az önem verilen etik ilkeler topluma yönelik sosyal sorumluluk faaliyetleri ve sendikal haklar konusundadır. Ayrıca cinsiyetin etik ilkelere verilen önem düzeyinde anlamlı farklılıklar taşıdığı tespit edilmiştir. Turizm işletmelerinin etik ilkeler doğrultusundaki beklentilere cevap vermesi, nitelikli çalışanları işletmelere çekebileceğinden büyük öneme sahip bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Etik, İş Etiği, Turizm Öğrencileri, Çalışma Yeri Tercihi.

* Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği Bölümü, eraypolat38@gmail.com

** Öğretmen, Bursa Celal Sönmez Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, caliskanserkan@hotmail.com

*** Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Rekreasyon Yönetimi Bölümü, omer_met@hotmail.com

ABSTRACT: The labor-intensive character of tourism services increases the importance of ethical principles which tourism institutions have to fulfill against their employees. Sometimes these ethical principles have an effect on identifying working places of employees. This study aims at investigating the effects of tourism institutions' ethical applications on workplace preferences of prospective students at secondary level. In this context, the data were collected from 75 persons through a face to face survey, in a secondary school in Bursa. The percentages, the frequency distributions, the means of collected data were calculated and exploratory factor analysis was performed. The appropriateness of the model was tested by means of confirmatory factor analysis, independent samples t-test and ANOVA tests were used so as to explore relationships between the variables. According to the study results, the most important ethical principles were related to labor accidents and sexual harassment issues. Whereas the least important ethical principles were about the issues of social responsibilities and union rights. It has been determined gender is also a statistically significant factor in terms of importance given to ethical principles. The respond of tourism establishments to the needs in accordance with ethical principles is a crucial issue because it attracts qualified employees to the establishment.

Keywords: Ethics, Business Ethics, Tourism students, Work Place Preference.

GİRİŞ

Sosyal, kültürel ve ekonomik bir faaliyet olarak turizm tüm dünya çapında oldukça hızlı bir ivme ile büyümektedir. Bu büyümenin etkisi ile uluslararası ve ulusal ölçekte birçok işletme turizm sektörüne yatırım yapmakta ve böylece turistik hizmet üreten işletmelerin sayısı her geçen gün artmaktadır. Bu sonuç ise turizm sektöründeki çalışan sayısının artması şeklinde bir başka sonucu beraberinde getirmektedir. Turistik hizmetlerin büyük oranda insan eli ile yerine getirilmesi konusu da işletmelerin başarısında çalışanların oldukça önemli bir yer teşkil etmesine neden olmaktadır (Simat vd, 2012: 121). Bununla birlikte nitelikli çalışanları işletmede çalışabilmeye ikna edebilmenin önemli ölçütlerinden biri işletme içerisinde her konuda ve özellikle de çalışanlara yönelik olarak etik ilkelere dayalı bir örgüt iklimi sağlamaktan geçmektedir.

Turizm sektöründe etik konusu, işletme, çalışan, tedarikçi, ziyaretçi ve çevre gibi birçok farklı boyutu kapsayacak şekilde geniş bir biçimde incelenebilir. Bu çalışmada etik konusu işletme – çalışan ekseninde incelenmiş, diğer boyutlar kapsam dışı bırakılmıştır. Ayrıca işletme – çalışan boyutuyla bakıldığında da işletmelerin çalışanlardan işe geç gelmemek, kurum kaynaklarını israf etmemek, kurum bilgilerini başka kurum ya da kişilerle paylaşmamak, müşteriye gereken şekilde davranmak vb. konularda (Arslan ve Berkman, 2009: 86); çalışanların ise işletmelerden cinsiyet-ırk-inanç- siyasal tercihinden dolayı ayırım yapmamak, sendikal haklara saygı göstermek, güvenli bir çalışma ortamı sun-

mak, cinsel taciz ya da mobbing gibi fiziksel ve psikolojik baskı olaylarında taviz göstermemek gibi konularda etik ilkelere uygun olacak şekilde beklentileri olabilmektedir.

Bu çalışmada yukarıda sayılan ve çift yönlü olan işletme – çalışan ilişkisinden, sadece çalışanların işletmelerden bekleyebileceği etik ilkeler ekseninde bir inceleme yapılmış ve bu ilkelere hangisi ya da hangilerinin çalışma yeri tercihinde ne derece etkili olduğu araştırılmıştır. Yapılan araştırma ise lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilere yönelik yapılmış araştırmaların bulunması (Pelit ve Arslantürk, 2011) ancak ortaöğretim düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilere yönelik yapılmış araştırmaların bulunmaması nedeniyle ortaöğretim öğrencileri ile yürütülmüştür. Diğer bir ifadeyle bu araştırma literatürdeki araştırmalardan farklı olarak ortaöğretim düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilerin görüşlerini yansıtmaktadır. Bu noktadan hareketle çalışmanın öncelikli amacı, ortaöğretim düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilerin çalışma yeri tercihinde işletmelerin sahip olması gereken etik ilkelere hangisi ya da hangilerinin öne çıktığını tespit etmektir.

Çalışmada öncelikli olarak literatür taraması yapılmış ve konu ile ilgili yapılmış çalışmalar özetlenmiştir. Ardından alan araştırmasından elde edilen bulgular ortaya konulmuş ve bazı değerlendirmeler yapılmıştır. Son olarak çalışmadan elde edilen sonuçlar ifade edilmiş ve bazı önerilerde bulunulmuştur.

LİTERATÜR TARAMASI

Etik, içerik belirleyebilme ve tanım yapabilme noktasında zorluklar yaşanan ve son yıllarda gerek literatürde gerekse de birçok tartışma ortamında gündem maddesi olabilen konulardan biridir (Şahin, 2011: 22). Bir görüşe göre etik, doğru ve yanlışın ahlaki ilkeler özelinde ele alınması iken (Aslan ve Kozak, 2006: 50); bir diğer görüşe göre, doğru ve yanlışın, iyi ve kötünün, ahlak ve ahlaksızlığın sistematik bir biçimde incelendiği disiplindir (Brinkmann, 2002: 159; Hatcher, 2004: 35). Pieper (2012: 29)'ın ifadeleriyle denilebilir ki etik, neyin iyi olduğunu söylemez, iyi bir şeyin iyi olduğu yargısına nasıl varıldığını söyler. Bu bakımdan etik, ahlak üretmez, ahlak üzerine konuşur.

İş etiği kavramı ise genel etik kavramından çok farklı değildir (Sahin ve Kazoğlu, 2015: 1). Esasında iş etiği farklı etik kurallar taşımamakta; sadece temel etik kurallarının iş hayatına yansımaları olarak ifade edilmektedir (Fennell, 2006: 154; İyitoğlu, 2015: 83). Bu noktada iş etiği, iş ortamında doğru ve yanlış ayırt eden ve ahlaken doğru olan davranışa yönlendiren kural, standart, kod ve ilkeler bütünü olarak tanımlanabilir (Dimitriou, 2012: 8). Yani bir davranış toplum içinde etik dışı olarak değerlendiriliyorsa, işletme içinde de etik dışı olarak değerlendirilmelidir (Şahin, 2011: 85; Simat vd, 2012: 114).

Hangi davranışların etik, hangi davranışların etik dışı olduğu konusu ülkeye, işletmeye ya da işletme yöneticilerine göre (Stevens, 2001: 233) değişebilmektedir. Zira ülkelerin ve işletmelerin kültürel yapıları ve iş yapma anlayışları (Donaldson ve Dunfee, 1999: 47); bireylerin ise doğruluk ya da adalet algılamaları (Pelit ve Arslantürk, 2011: 165) farklı farklı olabilmektedir. Bu bakımdan her ülkeye, her işletmeye ya da her bireye göre değişmeyen etik standartların ortaya konması oldukça zor bir meseledir. Ancak bu konuda ISO (International Standards Organization) serisinin devamı olarak geliştirilen Social Accountability 8000 (SA 8000) standartları önemli bir kılavuz niteliği taşımaktadır. Bu standartlar Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) tarafında BM Çocuk Hakları Komisyonu ve İnsan Hakları Bildirgesi çerçevesinde hazırlanmıştır. SA 8000; çalışma saatleri, ücretlendirme, çocuk işçi çalıştırma, işyerinde sağlık ve güvenlik, toplu sözleşme hakkı, örgütlenebilme hakkı, ayrımcılık ve disiplin uygulamaları gibi konulardaki sorunlara düzenlemeler getirmektedir (Pelit ve Arslantürk, 2011: 166). Bu konular işletmelerce dikkate alınması gereken etik ilkeler olarak dört başlık altında toplanmış ve Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: İşletmelerce Dikkate Alınmasında Fayda Sağlayacak Bazı Etik Uygulamalar

<p>Çalışanlar ile İlgili Olarak:</p> <ul style="list-style-type: none">• İş güvenliği sağlanmalı (örneğin iş yerinde sağlığı ve emniyeti tehdit edici ortam olmamalı),• Liyakat ilkesi uygulanmalı (örneğin kayırma ve torpile fırsat verilmemeli)• Çalışanın özel hayatına saygı gösterilmeli,• Çalışanın iş hayatından tatmin olabilmesi için önlemler alınmalı (örneğin kişinin iş özelliklerinin kuvvetlendirilmesi, iletişim becerisinin zenginleştirilmesi).
<p>Tüketiciler ile İlgili Olarak:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ürün/hizmet güvenliği ve kalitesi sağlanmalı,• Garanti süre ve şartları bakımından yanıltıcı davranılmamalı,• Yanıltıcı paketleme ve yanıltıcı reklam gibi yanıltıcı pazarlama uygulamaları yapılmamalı.
<p>Çevre ile İlgili Olarak:</p> <ul style="list-style-type: none">• Canlılara, doğal kaynaklara ve doğaya zarar verilmemeli,• Çevre kirliliğine yol açılmamalı.
<p>Toplum ile İlgili Olarak:</p> <ul style="list-style-type: none">• “İyi vatandaş” ilkesine uygun olarak devletin yasa ve yönetmeliklerine uymalı,• Vergisini ödemeli,• Toplumsal yaşamı zenginleştirecek sosyal-kültürel vb. etkinliklere katkıda bulunmalıdır.

Kaynak: Pelit ve Güçer, 2004: 69.

Turizm işletmeleri bu etik ilkeleri uygulamaya koyarak tüketici, çevre ve toplum ile birlikte özellikle çalışan yönüyle etik bir iklim oluşturmalıdır. Çünkü artık günümüzde çalışanlar etik ilkelerin benimsendiği işletmeleri daha çok tercih etmektedir. Ancak bazı araştırmalar göstermektedir ki, otel yönetimi-çalışan ilişkilerinde etik ihlaller gündeme gelebilmektedir. Bu etik ihlaller çalı-

şanlar ile ilgili olarak, çalışanların liyakat ilkesinin göz ardı edilerek yetkilendirilmesi, cinsel tacizde bulunma, cinsiyet ayrımcılığı yapma şeklinde ifade edilmekte; diğer yönler ile ilgili olarak da, müşteri haklarını ihlal etme, çevre kirliliği oluşturacak uygulamaları tercih etme, departmanlar arası, tedarikçilerle, toplu ve halkla olan ilişkilerde meydana gelen etik ihlaller şeklinde özetlenmektedir (Upchurch, 1998, 227; Yeung ve Pine, 2003; Ross, 2004b: 524; Yeung, 2004: 254; Sökmen ve Tarakçıoğlu, 2004; Aşık, 2009). Bu etik ihlaller işletmelere kısa vadede olmasa bile uzun vadede çok ciddi maliyetler yükleyebilir. Bu maliyetler şu şekilde özetlenebilir (Fox, 2000: 73):

- İşletmeye olan güvenin kaybolması,
- Çalışanlarda bireyciliğin artışı,
- Çalışan verimliliğinde azalma ,
- Çalışanların örgütsel bağlılıklarının kaybolması,
- İşgören devir hızının artması,
- İşletme içi hırsızlıkların artması.

Turizm işletmelerinin emek yoğun işletmeler olması, çalışanların önemini ve bu kapsamda çalışanlara karşı işletmelerin yerine getirmesi gereken etik ilkeleri önemli hale getirmektedir (Walle, 1995: 264; Malloy ve Fennell, 1998: 454; Yeung vd, 2002: 183). Zira müşteri tatmini sağlamanın en gerekli koşullarından biri çalışanları tatmin etmektir (Fleckenstein ve Huebsch, 1999: 137; Timmerman ve Lytle, 2008:493; Donyadide, 2010:432; Dimitriou, 2012: 8). Halihazırda bu konuda yapılmış birçok araştırma (Kim ve Miller, 2008; Mulki vd. 2008; Çevirgen ve Üngören, 2009; Dimitriou, 2012; Sökmen ve Ekmekçiöğlu, 2013; Tuna ve Yeşiltaş, 2014), farklı iş kollarında olduğu gibi (Elçi ve Alpkan, 2008) turizm işletmelerinde de yöneticilerin etik ilkelere uygun davranışlarının çalışanların motivasyonunu, örgütsel katılımını ve iş tatminini artırdığını, işgören devir hızını düşürdüğünü ortaya koymuştur. Bu bakımdan Tablo 1'de ifade edilen çalışanlar ile ilgili kısım daha geniş bir şekilde ele alınacak olursa işletmelerin çalışanlara karşı etik sorumlulukları şu şekilde ifade edilebilir (Aşık, 2009: 94; Şahin, 2011: 278):

- Çalışma hakkına saygı gösterme,
- Çalışanların sosyal güvencelerini sağlama,
- Çalışanların ücretlerini adil bir biçimde ve zamanında ödeme,
- Çalışanların fikirlerini özgürce ifade edebilmelerine imkan verme,
- Çalışanların sendikal faaliyetlerde bulunabilme ve grev yapabileme hakkına saygı gösterme,

- Özel hayatın gizliliğini sağlayabilme,
- İş ortamında sağlık ve güvenlik açısından elverişli koşullar oluşturma,
- Çalışanlar arasında ayrımcılık yapmama,
- Cinsel taciz olaylarına fırsat vermeme ve müsamaha göstermeme,
- Çalışanların kararlara katılabilmelerine olanak tanıma,
- Çalışanların kendilerini geliştirmelerine ve kariyer hedeflerine ulaşmalarını sağlama.

Turizm işletmelerinde çalışanlar yönüyle etik konusunun bu derece hassas olması turizm eğitimindeki etik ile ilgili verilen eğitimlerin de önemini artırmaktadır (Lee ve Tsang, 2013: 233; Polat ve Şahin, 2016: 612). Ancak bu konuda araştırmalar yapan Hultsman (1995) ile Walle (1995) turizm eğitiminde etik ile ilgili konuların, genel işletme konularından ayırt edilmediğini ve bu durumun turizme has sosyal, ekonomik ve psikolojik yönlerin gözden kaçırılmasına neden olabileceğini ifade etmektedir. Bunların yanında turizm etiği ile ilgili eğitimlerin ders programlarında daha yoğun bir şekilde yer alması gerektiği de dile getirilebilir (Ross, 2004a: 212; Hudson ve Miller, 2005: 386; Yeh, 2012: 75). Böylelikle turizm eğitimi alan öğrenciler etik konuları hakkında daha detaylı bilgi sahibi olarak çalışma hayatlarında daha duyarlı hareket edebilecekler ve karşılaştıkları etik sorunlar hakkında daha kapsamlı ve çözüm odaklı düşünebileceklerdir (Ross, 2004b: 529; Knani, 2014: 3). Bu konu ile ilgili olarak literatürde turizm öğrencilerinin etik konuları ile ilgili olarak farkındalık seviyelerini ölçen ve çeşitli senaryolar altında etik davranış gösterme durumlarını inceleyen çalışmalara rastlamak mümkündür (Cole ve Smith, 1996; Stevens, 2001; Yeung vd, 2002; Yeung ve Pine, 2003; Hudson ve Miller, 2005; Aslan ve Kozak, 2006; Lee ve Tsang, 2013; Sahin ve Kazoglu, 2015). Bu araştırmalarda genel manada öğrencilerin etik farkındalık seviyeleri yüksek olarak tespit edilmiştir.

Diğer taraftan etik ile ilgili eğitimler öğrencilerin mezun olduktan sonra çalışma yerlerini seçerken işletmelerin yerine getirmesi gereken etik ilkeler konusunda daha detaylı bilgi sahibi olabilecek ve çalışma yerlerini seçerken bu ilkeleri daha ciddi bir şekilde göz önünde bulundurabileceklerdir. Genel manada literatürde öğrencilerin çalışma yerlerini seçerken kişisel gelişim, çalışma ve terfi koşulları, kariyer gelişimi, ücret, sosyal kabul görme gibi konulara odaklandığı ifade edilmektedir (Tepeci ve Wildes, 2002; Duman vd, 2006; Lu ve Adler, 2009). Bu faktörlerin yanında öğrencilerin çalışma yeri tercihinde işletmelerin etik uygulamalara verdiği önem derecesinin de etkili olabileceği düşünülmektedir. Ancak iş etiğine yönelik uygulamaların çalışma yeri tercihinde ne derece önemli olduğuna dair literatürde sadece Pelit ve Arslantürk (2011)'ün çalışmasına rastlanmıştır. Pelit ve Arslantürk (2011) çalışmalarında lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğren-

cilerin düşüncelerini ortaya koymuş, önlisans ya da ortaöğretim düzeyindeki öğrencilerin düşüncelerini incelememiştir. Bu bakımdan ortaöğretim düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilerin düşüncelerini yansıtacak olan bu çalışma ile literatürdeki boşluk doldurulmaya çalışılmaktadır.

ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, öğrencilerin çalışma yeri tercihinde işletmelerin etik uygulamalarının ne derece önemli olduğu, hangi etik ilkelerin daha çok öne çıktığının tespit edilmesidir. Bu amacın gerçekleştirilebilmesi ile öğrencilerin hangi etik uygulamalara daha çok önem verdiği tespit edilebilecektir. Goodwin ve Pender (2005: 303)'ın da ifade ettiği gibi işletmelerin bu beklentilere uygun hale getirilmesi ile çalışanların iş ile ilgili motivasyonları artırabilecek ve başka işletmelere ya da başka sektörlere geçme davranışlarında azalma görülebilecektir. Aynı zamanda literatürde konu ile ilgili yapılmış çalışmalarda ortaöğretim düzeyinde eğitim alan öğrencilerin görüşlerini yansıtan çalışmanın olmaması, çalışmanın önemini ortaya koymaktadır.

Veri Toplama Süreci, Evren ve Örneklem

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket tekniğinden yararlanılmıştır. Anketin uygulanması esnasında öncelikli olarak öğrencilere araştırmanın amacı hakkında bilgi verilmiş, ardından anket soruları dağıtılmıştır. Anket iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde turizm işletmelerinin iş etiği ile ilgili uygulamalarına yönelik Pelit ve Arslantürk (2011)'ün çalışmasından uyarlanmış beşli Likert tipindeki (1:hiç önemli değil; 5:tamamen önemli) 23 soru, ikinci bölümde öğrencilerin demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik hazırlanmış 3 soru bulunmaktadır. Öğrencilerin anket sorularını cevaplamaları bir ders saatinde yüz yüze görüşme metodu ile gerçekleştirilmiştir. Araştırmacıardan birinin anketin uygulandığı ortaöğretim kurumunda öğretmen olarak görev yapması ve öğrencileri yakından tanınması, ankette anlaşılmayan noktaların öğrencilere kolaylıkla izah edilebilmesinin önünü açmıştır.

Anket uygulaması Bursa ilinde ortaöğretim düzeyinde turizm eğitimi verilen bir lisede son sınıf öğrencileri ile Şubat – Nisan 2016 döneminde yapılmıştır. Sadece son sınıf öğrencilerinin seçilme nedeni, bu öğrencilerin mezun olduktan sonra çalışma konusunda daha elverişli durumda olmasıdır. Böylelikle araştırmanın evrenini toplam 81 öğrenci oluşturmaktadır. Evrenin ulaşılabilir büyüklükte olması nedeniyle örnekleme yoluna gidilmemiş, tam sayım yöntemi kullanılmıştır. Hatalı ve eksik kodlama gibi nedenlerle 6 anket kapsam dışı bırakılmış, 75 anket değerlendirmeye alınmıştır.

Verilerin Analizi

Araştırmada elde edilen verilerin analizinde IBM SPSS 21.0 ve LISREL 8.80 istatistik paket programları kullanılmıştır. İstatistiksel olarak veriler, tanımlayıcı ve çıkarımsal istatistik açısından ele alınmıştır. Öncelikle demografik sorunlara ilişkin bulgular frekans dağılım tablosunda gösterilmiştir. İkinci aşamada, verilerin güvenilirliği (Cronbach Alpha) test edilmiştir. Değişkenleri daha sağlıklı bir şekilde belirlemek amacıyla, verilere açıklayıcı faktör analizi (AFA) (Principal Component Analysis) uygulanmasının ardından LISREL 8.80 programı aracılığıyla doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. Verilerin normal dağılıp dağılmadığı Kolmogorov-Smirnov testi ile ölçülmüş, faktör analizinden elde edilen boyutların demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacı ile bağımsız örneklem t testi ve tek yönlü varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır.

BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırmaya katılan öğrencilerin demografik bulguları Tablo 2’de görülmektedir.

Tablo 2: Demografik Bulgular

		Frekans	%
Cinsiyet	Erkek	42	56
	Kadın	33	44
Turizm Sektöründe Çalışılan Sezon Sayısı	1-2	58	77,3
	3-4	13	17,3
	5+	4	5,4
Çalışılan İşletme Türü	Otel	51	68,0
	Yiyecek İçecek İşletmesi	24	32,0
	Toplam	75	100,0

Tablo 2’de görüldüğü üzere araştırmaya katılan öğrencilerin çoğunluğu (%56) erkektir. Büyük bir kısmı ise (%77,3) 1 ya da 2 sezon turizm sektöründe çalışmıştır. Bu ise öğrencilerin büyük kısmının orta öğretimden önce turizm sektöründe çalışmadıklarını; %22,7’sinin ise orta öğretim düzeyinde turizm eğitimi almadan önce turizm sektöründe çalıştıklarını göstermektedir. Ayrıca öğrencilerin çoğunluğunun (%68) otel işletmelerinde çalıştığı tespit edilmiştir.

Ölçeğin iç tutarlılık katsayılarını hesaplamak için Cronbach Alpha testi uygulanmış ve Cronbach Alpha katsayısı 0.857 olarak bulunmuştur. Cronbach Alpha Katsayısı 0.80-1.00 aralığında yüksek derecede güvenilirliğe sahiptir (Ural ve Kılıç, 2005: 258). Elde edilen verilere göre ölçeğin yüksek derecede iç tutarlılığa sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 3: Katılımcıların Etik İlkelere Yönelik Algılamaları

İfadeler	\bar{X}	S. S.
İş kazalarına yönelik önlem alma faaliyetleri	4,72	0,61
Cinsel taciz olaylarına fırsat vermemesine yönelik faaliyetleri	4,69	0,73
Çalışanların görüşlerinin açıklanmasına fırsat vermesine yönelik faaliyetleri	4,65	0,74
Çalışanların cinsiyetlerine göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	4,59	0,74
Çalışanların özlük haklarının korunmasına yönelik faaliyetleri	4,56	0,81
Çalışanların özel hayatlarına müdahalede bulunulmamasına yönelik faaliyetleri	4,52	0,83
Çalışanlar arasında eşit işe eşit ücret prensibine yönelik faaliyetleri	4,51	0,86
Çalışanların ırklarına göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	4,51	0,76
Çalışanlara yönelik onur kırıcı davranışlara fırsat vermemesine yönelik faaliyetleri	4,49	0,70
Çalışanlara terfi konusunda sağlanan fırsatın adil olmasına yönelik faaliyetleri	4,49	0,88
Çalışanların performanslarını adil olarak değerlendirmesine yönelik faaliyetleri	4,48	0,79
İşyeri kabalığı (fiziksel / psikolojik) olaylarına fırsat vermemesine yönelik faaliyetleri	4,45	0,81
Çalışanların dini tercihlerine göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	4,37	0,85
Çalışanların sağlık sorunlarının çözülmesine yönelik faaliyetleri	4,35	0,94
Kusurlu ürün (mal ve hizmet) üretimi ve sunumuna meydan vermemesine yönelik faaliyetleri	4,27	1,12
Çalışanların siyasal tercihlerine göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	4,27	1,04
Çevrenin korunmasına yönelik faaliyetleri	4,15	1,09
Devlete karşı görevlerini (vergi, yasa vb.) yerine getirmesine yönelik faaliyetleri	4,09	1,19
İşletmenin hissedarlarına (ortaklarına) yönelik yükümlülüklerini yerine getirme faaliyetleri	4,09	1,07
İşletmenin, rakipleriyle olan ilişkilerinde haksız rekabetten kaçınmaya yönelik faaliyetleri	4,03	1,09
Halka yönelik aldatıcı reklamlara yer vermemesine yönelik faaliyetleri	3,89	1,09
Topluma yönelik sosyal sorumluluk faaliyetleri	3,87	1,07
Çalışanların sendikal faaliyetlere katılmalarına ilişkin faaliyetleri	3,83	1,12

Tablo 3'de katılımcıların etik ilkelere yönelik algılamaları görülmektedir. Buna göre sadece üç ifade haricindeki ifadelerin ortalamasınının 4 ile 5 (önemli, tamamen önemli) arasında olması öğrencilerin çalışma yeri tercihinde işletmelerin etik ilkelere yönelik uygulamalarına yüksek derecede önem verdiğini ifade etmemize imkân tanımaktadır. Ayrıca bu sonuçlara göre turizm öğrencilerinin ileride personeli olacakları işletmelerin etik uygulamalarından, doğrudan kendilerini ilgilendiren konularda daha seçici davranacakları ifade edilebilir. Zira toplum, çevre, devlet ve rakiplere yönelik etik uygulamalar yerine doğrudan çalışanları ilgilendiren etik uygulamaların ortalamalarınının daha yüksek olduğu da tablodaki sonuçlardan görülmektedir.

Tablo 3'e göre katılımcılar için en önemli etik ilke iş kazalarına yönelik önlem alma faaliyetidir. Son yıllarda ülkemizde yaşanan ölümlü iş kazalarında artış görülmesi bu sonuca zemin hazırlamış olabilir. İkinci önemli etik ilke ise cinsel taciz olayları hakkındadır. Benzer olarak Yeung (2004)'da Hong Kong'da otel çalışanları ile yürütmüş olduğu çalışmada cinsel taciz olaylarını en önemli ikinci etik sorun olarak tespit etmiştir. Cinsel taciz olayları özellikle kadın çalışanların maruz kaldığı ve bazı araştırmalarda da (Gilbert vd. 1998; Demirkol vd. 2004; Çalışkan ve Tepeci, 2008; Tümen vd. 2011) ifade edildiği üzere turizm sektöründe sık karşılaşılan bir durumdur. Stevens (2001) ile Pelit ve Arslan-türk (2011) ise cinsel taciz olaylarını en önemli etik sorun olarak tespit etmiştir. En az önemli bulunan etik uygulamalar ise sendikal faaliyetler ve topluma yönelik sosyal sorumluluk faaliyetleri olarak tespit edilmiştir. Nitekim benzer olarak Tekin ve Tüfekçi (2015)'in yaptığı araştırmada da lisans düzeyinde öğrenim gören turizm öğrencilerinin sendika konusundaki farkındalıkları oldukça düşük çıkmıştır.

Tablo 4'de katılımcılara uygulanan ankete ilişkin gerçekleştirilen varimax rotasyonlu temel bileşenler faktör analizi sonuçları sunulmuştur. Araştırmada öncelikle elde edilen verilerin, faktör analizine uygunluğunu gösteren KMO değeri hesaplanmış ve 0.718 olarak bulunmuştur. Barlett Küresellik testinin anlamlılık değeri ise $p=0.000$ olarak bulunmuştur. Bu iki sonuç verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Faktör analizi sonucunda yüklenme değeri 0.40'ın üzerinde ve öz değeri birden büyük dört faktör elde edilmiş olup, söz konusu faktörler toplam varyansın %51.094'ünü açıklamaktadır. Bu faktörlerin ise güvenilirlik düzeyine ilişkin Cronbach Alpha katsayıları ise faktör bazında sırasıyla 0.823, 0.715, 0.774 ve 0.702'tir. Bu sonuçların 0.70'in üzerinde olması faktör boyutlarının güvenilir olduğunu (Field, 2009: 675) ortaya koymaktadır.

Tablo 4: Faktör Analizi Bulguları

	Faktör Yükleri	Özdeğer	Açıklanan Varyans	Cronbach's Alpha
Faktör 1: İlgili Tarafra Karşı Sorumluluklar (\bar{X} : 4,09; S.S. : 1,06)		5,87	%24,4	.823
Çalışanların özlük haklarının korunmasına yönelik faaliyetleri	.431			
Topluma yönelik sosyal sorumluluk faaliyetleri	.596			
Devlete karşı görevlerini (vergi, yasa vb.) yerine getirmesine yönelik faaliyetleri	.524			
Halka yönelik aldatıcı reklamlara yer vermemesine yönelik faaliyetleri	.539			
İşletmenin, rakipleriyle olan ilişkilerinde haksız rekabetten kaçınmaya yönelik faaliyetleri	.735			
Çalışanların sendikal faaliyetlere katılmalarına ilişkin faaliyetleri	.757			
Çevrenin korunmasına yönelik faaliyetleri	.713			
Kusurlu ürün (mal ve hizmet) üretimi ve sunumuna meydan vermemesine yönelik faaliyetleri	.518			
İşletmenin hissedarlarına (ortaklarına) yönelik yükümlülüklerini yerine getirme faaliyetleri	.565			
Faktör 2: Çalışma Koşulları (\bar{X} : 4,50; S.S. : 0,78)		2,72	%11,3	.715
İş kazalarına yönelik önlem alma faaliyetleri	.662			
Çalışanların dini tercihlerine göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	.542			
Çalışanların cinsiyetlerine göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	.489			
Çalışanların performanslarını adil olarak değerlendirmesine yönelik faaliyetleri	.494			
Çalışanlara yönelik onur kırıcı davranışlara fırsat vermemesine yönelik faaliyetleri	.597			
Çalışanların sağlık sorunlarının çözümlenmesine yönelik faaliyetleri	.641			
Çalışanlar arasında eşit işe eşit ücret prensibine yönelik faaliyetleri	.595			
Faktör 3: Sosyal Kabadayılık (\bar{X} : 4,55; S.S. : 0,81)		1,99	%8,3	.774
Çalışanlara terfi konusunda sağlanan fırsatın adil olmasına yönelik faaliyetleri	.697			
Çalışanların özel hayatlarına müdahalede bulunulmamasına yönelik faaliyetleri	.782			
Çalışanların görüşlerinin açıklanmasına fırsat vermesine yönelik faaliyetleri	.815			
Faktör 4: Ayrımcılık (\bar{X} : 4,48; S.S. : 0,86)		1,69	%7,03	.702
Cinsel taciz olaylarına fırsat vermemesine yönelik faaliyetleri	.834			
Çalışanların ırklarına göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	.604			
Çalışanların siyasal tercihlerine göre ayrımcılık yapılmamasına yönelik faaliyetleri	.732			
İşyeri kabalığı (fiziksel / psikolojik) olaylarına fırsat vermemesine yönelik faaliyetleri	.431			

Tablo 4'e göre, birinci faktörün öz değerinin 5,87 ve varyansı açıklama oranının %24,4 olduğu görülmektedir. Söz konusu bu faktör altında daha çok işletmenin devlete, topluma ve hissedarlarına karşı olan sorumlulukları ile ilgili ifadeler yer aldığından bu faktör "**İlgili taraflara karşı sorumluluklar**" şeklinde adlandırılmıştır. Özdeğeri 2,72; varyansı açıklama oranı %11,3 olan ikinci faktör daha çok çalışma koşulları hakkındaki (performans değerlendirme, eşit iş, ücret vb.) etik ilkelere sahip olduğundan "**Çalışma koşulları**" olarak adlandırılmıştır. Üçüncü faktörün öz değeri 1,99 ve varyansı açıklama oranı ise %8,3 olarak bulunmuştur. Bu faktördeki ifadeler daha çok sosyal baskı (özel hayata müdahale, görüşlerin açıklanmasına izin vermeme vb.) ile ilgili olduğundan "**Sosyal kabadayılık**" şeklinde adlandırılmıştır. Dördüncü faktörün ise öz değeri 1,69 ve varyansı açıklama oranı 7,03 olarak bulunmuştur. Bu faktördeki ifadeler ise ayrımcılıkla ilgili (ırk, siyasi tercih) ifadeleri kapsadığından "**Ayrımcılık**" olarak adlandırılmıştır.

Tablo 5: Uyum Değerleri

Uyum Ölçüleri	İyi Uyum Değerleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri	Araştırmada Elde Edilen Uyum Değerleri
RMSEA	0.00<RMSEA<0.05	0.05<RMSEA<0.08	0,062
SRMR	0.00<SRMR<0.05	0.05<SRMR<0.10	0,087
GFI	0.95<GFI<1.00	0.90<GFI<0.95	0,92
NFI	0.95<NFI<1.00	0.90<NFI<0.95	0,92
CFI	0.97<CFI<1.00	0.95<CFI<0.97	0,97

Kaynak: Schermelleh-Engel vd. 2003: 52.

Çalışmada ölçüklerin yapı geçerliliği DFA ile gerçekleştirilmiştir. DFA, gözlemlenmiş veri dizilerini denemek için ön tanımlı faktör modelinin yeterliliğini belirlemektedir. Bu yöntem, önceden oluşturulan bir model aracılığıyla gözlenen değişkenlerden yola çıkarak gizil değişken (faktör) oluşturmaya yönelik bir işlemdir. DFA da model uyum iyiliğinin değerlendirilmesi için çeşitli değerlere ilişkin istatistiklerin incelenmesi gerekmektedir. En çok kullanılan istatistikler; Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (Root mean square error of approximation-RMSEA), Standartlaştırılmış Hata Kareleri Ortalamasının Karekökü (Standardized RMR), Uyum İyiliği İndeksi (Goodness of fit index-GFI), Karşılaştırmalı Uyum İndeksi İyiliği (Comparative Fit Index-CFI) ve Biçimlendirilmiş Uyum Endeksi (Normed fit index-NFI) olarak sayılabilir (Türkmendağ, 2015: 119-120). Bu çalışmada da doğrulayıcı faktör analizi kapsamında adı geçen istatistikler temel alınmıştır. Tablo 5'de bu uyum indekslerinden iyi uyum değerleri ile kabul edilebilir uyum değerleri ve araştırmada elde edilen uyum değerleri sunulmaktadır. Gerçekleştirilen analizler sonucunda,

RMSEA=0,062; SRMR=0,087; GFI=0,92; NFI=0,92; CFI=0,97 olarak belirlenmiştir. Böylelikle dört faktörlü yapının veri ile uyumunun mükemmel olmadığı ancak kabul edilebilir düzeyde olduğu söylenebilir.

Örneklemin Kolmogorov-Smirnov testi sonucunda ($p>0,05$) normal dağılıma (Büyüköztürk, 2011: 42) sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu nedenle turizm işletmelerinin iş etiğine yönelik uygulamalarının öğrencilerin turizm işletmelerini tercihindeki önem düzeyleri, cinsiyet ve çalışılan işletme türü açısından t testi yardımıyla; çalışılan sezon sayısı açısından ise ANOVA yardımıyla analiz edilmiş, sadece cinsiyetin anlamlı farklılıklar taşıması nedeniyle de tabloda diğer değişkenlere ait sonuçlar gösterilmemiştir (Tablo 6). Cinsiyet boyutuyla baktığımızda ise öğrencilerin çalışma yeri olarak seçecekleri işletmelerdeki çalışma koşulları ($p=.017$) ile ayrımcılık ($p=.019$) değişkenleri anlamlı farklılıklar göstermektedir. Söz konusu sonuçlara göre, gerek çalışma koşulları gerekse ayrımcılık boyutlarında kız öğrenciler turizm işletmelerinin iş etiğine yönelik uygulamalarını, çalışılacak işletme tercihinde daha önemli bulmaktadırlar. Pelit ve Arslantürk (2011)'de benzer sonuçlara ulaşmış ve kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre çalışma yeri seçerken iş etiğine yönelik uygulamalara karşı daha duyarlı olduklarını tespit etmiştir. Bunun yanında genel manada etik ile ilgili konularda kız öğrencilerin farkındalık seviyesinin daha yüksek olduğunu tespit eden çalışmalara da (Yeung vd. 2002) rastlamak mümkündür.

Tablo 6: İş Etiğine Yönelik Faktör Boyutlarının Demografik Özelliklere Göre Karşılaştırılması

Faktörler	Değişken Gruplar	n	\bar{X}	s.s.	t	P
İlgili Taraflara Karşı Sorumluluk	Erkek	42	3,98	.78	.141	.169
	Kız	33	4,21	.53		
Çalışma Koşulları	Erkek	42	4,38	.53	.020	.017*
	Kız	33	4,64	.35		
Sosyal Kabadayılık	Erkek	42	4,47	.74	.256	.151
	Kız	33	4,65	.57		
Ayrımcılık	Erkek	42	4,32	.72	.018	.019*
	Kız	33	4,67	.43		

* $p<0.05$

Öğrencilerin çalıştıkları işletme türü ve çalışılan sezon sayısı boyutları turizm işletmelerini tercihte anlamlı bir farklılık taşımamaktadır. Buna göre öğrencilerin daha önce çalıştıkları işletme türü ve sektör tecrübesinin az ya da çok olması çalışacakları işletmeyi seçerken etik ilkelerin değerlendirilmesinde anlamlı etkilere sahip değildir. Benzer olarak Lee ve Tsang (2013)'da sektör tecrübesinin öğrencilerin etik algılamaları üzerinde anlamlı olmadığını tespit etmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın amacı, turizm sektöründeki işletmelerin faaliyetleri kapsamındaki etik uygulamalarının bu alanda eğitim almakta olan ve ileride bu sektörde çalışması muhtemel olan orta öğretim öğrencileri açısından ne derece önemli olduğunun tespit edilmesidir. Çalışmanın sonuçlarına göre, öğrenciler ileride çalışacakları işletmeleri tercih ederken etik ilkeler kapsamındaki işletme uygulamalarını yüksek derecede önemsemektedirler. Ross (2004a) ve Ross (2004b) da benzer sonuçlara ulaşmıştır. Bu çalışmada en çok önemsenen etik ilkeler iş kazalarına ve cinsel taciz konularına yönelik olarak tespit edilmiştir. Bu kapsamda işletmelerin iş kazasına mahal vermeyecek düzenlemeleri yapması oldukça önemlidir. Bu konu yasal yükümlülükler de taşıdığı için ayrıca önem taşımaktadır. Bunun yanında çalışan kaynaklı iş kazalarının da önüne geçebilmek için çalışanların iş eğitimleri, çalışma saatlerinin yasal sınırlar içerisinde tutulması, mesai uygulamasının ölçülü olması ve iş motivasyonlarının sağlanması da önem arz etmektedir.

Cinsel taciz olayları ise ifade edildiği üzere ulusal ve uluslararası ölçekte hem öğrenciler hem de çalışanlar yönüyle önem verilen bir konuyu teşkil etmektedir (Gilbert vd. 1998; Stevens, 2001; Demirkol vd. 2004; Çalışkan ve Tepeci, 2008; Pelit ve Arslantürk, 2011; Tümen vd. 2011). Konunun geçmişten günümüze kadar hala konuşulan ve şikâyet edilen bir noktada olması çözüm yönünde herhangi bir ilerlemenin olmadığını aklı getirmektedir. İşletme boyutunda bu konu ile ilgili olarak çalışanların bu tür davranışlar sergilemeleri halinde sicillerine işlenecek olduğunun ve terfi, ücret artışı gibi durumlarda göz önünde bulundurulacak olduğunun bilgisinin verilmesi sorunları azaltabilir. Bu sorunların azalması ise kalifiye çalışanların işletmeye çekilebilmesini kolaylaştırabilecektir. Çünkü bu araştırma sonucunda da konunun çalışma yerini seçerken oldukça önemli olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma sonucunda kız öğrencilerin, çalışma koşulları ve ayrımcılık boyutlarıyla işletmelerdeki etik uygulamaları ileride çalışılacak işletmeyi tercih ederken, erkek öğrencilere oranla daha fazla önemsedikleri tespit edilmiştir. Kız öğrencilerin hayatlarının ileriki dönemlerinde aile yaşamlarındaki sorumluluklarının artacak olması çalışma koşullarını daha çok önemsemelerine neden olmuş olabilir. Halihazırda iş kazasına mahal vermeyecek düzenlemelerin yapılması, esasında kadın çalışanların da çalışma koşullarını iyileştirecek düzenlemeler olacaktır. Bunun yanında kadın çalışanlara yönelik olarak aile yaşamlarında kolaylık sağlayacak esnekliklerin tanınması (doğum izni, süt izni vb.) ve bunun bilgisinin muhtemel çalışan adaylarına verilmesi kalifiye çalışanları işletmeye çekebilir. Ayrımcılık boyutuyla da kadın çalışanların önündeki çeşitli engellerin (cam tavan sendromu, gelişim fırsatlarının daha az

verilmesi, yönetici yapmada çekinceler) kaldırılması ve Tümen vd. (2011)'nin yaptığı araştırmada da tespit edildiği üzere terfi ve atamalarda kadın çalışanların erkek çalışanlara göre yaşadığı dezavantajlı durumların ortadan kaldırılması nitelikli çalışanları işletmelere çekebilecektir.

Tüm bu bahsedilen uygulamaların yapılması ile nitelikli çalışanların işletmelere çekilebilecek olması günümüz rekabet şartları söz konusu olduğunda daha da anlamlı hale gelmektedir. Zira artık rekabette işletmelerin en önemli avantajı sahip olduğu ileri teknoloji değil, işi ile ilgili yüksek motivasyona sahip nitelikli çalışanlardır (Pfeffer, 1995: 17). Ayrıca turistik hizmetlerin emek-yoğun karakteri, günümüz turistlerinin istek ve beklentilerinin nitelikli çalışanlar eliyle daha kaliteli ve daha yüksek değere sahip olacak şekilde karşılanabilmesini olanaklı kılmaktadır. Tüm bunlarla birlikte işletmelerin etik uygulamalara sahip olması öğrencilerin mezun olduktan sonra başka sektörlerle geçişini de engelleyebilecek bir faktördür. Bu sayede turizm eğitimi alan öğrencilerin sektörde çalışma oranları artabilecek ve böylelikle kamu kaynakları da yerinde kullanılmış olacaktır.

Bireylerin mesleğe başlayacağı işletmeyi seçmede etkili olan etik ilkelerin neler olduğunun belirlenmesi, işletmelerin faaliyetlerini gözden geçirmelerine ve böylelikle muhtemel çalışanlarının beklentilerini karşılamaya yönelik uygulamaların hayata geçirilmesine katkı yapacaktır. Bu kapsamda, sektördeki işverenler, işletme yöneticileri ve meslek kuruluşları gelecekte muhtemel turizm çalışanı adaylarının beklentilerini dikkatle belirlemeli ve bu yönde çaba harcamalıdır. Ayrıca turizm sektöründe kalitenin daha da üst düzeylere çıkarılabilmesi için işverenlerin ve işletme yöneticilerinin de çalışanlardan etik ilkeler doğrultusunda beklentileri ortaya çıkarılmalı ve çalışanların bu beklentilere cevap verebilecek şekilde donanıma sahip olmaları sağlanmalıdır.

Bu çalışmanın en önemli sınırlılığı alan uygulamasının 75 kişi ile yürütülmüş olmasıdır. Sonraki araştırmalarda örneklem kitlesinin büyütülmesi araştırma sonuçlarının genellenebilmesi açısından önem taşımaktadır. Bunun yanında etik uygulamaların sadece çalışan beklentileri doğrultusunda ele alınması bir diğer sınırlılıktır. Hâlbuki işverenlerin de çalışanlardan etik ilkeler doğrultusunda istekleri/beklentileri bulunmaktadır. Bu noktada bundan sonraki çalışmalara, işverenlerin çalışanlardan etik ilkeler doğrultusundaki beklentilerinin ortaya çıkarılmasına yönelik incelemeler yapılması önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Arslan, M. ve Berkman, Ü. (2009). *Dünyada ve Türkiye’de İş Etiği ve Etik Yönetimi*. İstanbul: TÜSİAD Yayınları.
- Aslan, A. ve Kozak, M. (2006). Turizmde Gelişme ve Etik Sorunları: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 6(1): 49-61.
- Aşık, N. A. (2009). Konaklama İşletmelerinde Çalışanların Yöneticilerin Tutum ve Davranışlarını Etik Açısından Değerlendirmelerine Yönelik Bir Araştırma. *Akademik Fener*, 12, 89-117.
- Brinkmann, J. (2002). Business and Marketing Ethics: Concepts, Approaches and Typologies. *Journal of Business Ethics*, 41(1/2), 159-177.
- Büyüköztürk, Ş. (2011). *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*. (14.Baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- Cole, B. C. ve Smith, D. L. (1996). Perceptions of Business Ethics: Students vs. Business People. *Journal of Business Ethics*, 15(8), 889-896.
- Çalışkan, O. ve Tepeci, M. (2008). Otel İşletmelerinde Ortaya Çıkan Yıldırma Davranışlarının İş Tatmini ve İşte Kalma Niyetlerine Etkileri. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 19(2), 135-148.
- Çevirgen, A. ve Üngüren, E. (2009). Konaklama İşletmelerinde Etik İklim ve İş Tatmini İlişkisi. 10. *Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, ss. 273-283. 21-24 Ekim, Mersin.
- Demirkol, Ş., Fidan, F. ve Pelit, E. (2004). Turizm Sektöründeki Bayan İşgörenlerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Otel İşletmelerinde Bir Uygulama. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(1), 71-88.
- Dimitriou, C. K. (2012). The Impact of Hotel Business Ethics on Employee Job Satisfaction, Organizational Commitment, and Turnover Intention. Unpublished Doctoral Dissertation. Texas Tech University, USA.
- Donaldson, T. ve Dunfee, T. (1999). When Ethics Travel: The Promise and Peril of Global Business Ethics. *California Management Review*, 4(4), 45-63.
- Donyadide, A. (2010). Ethics in Tourism. *European Journal of Social Sciences*, 17(3), 426-433.
- Duman, T., Tepeci, M. ve Unur, K. (2006). Mersin’de Yükseköğretim ve Orta Öğretim Düzeyinde Turizm Eğitimi Almakta Olan Öğrencilerin Sektörün Çalışma Koşullarını Algılamaları ve Sektörde Çalışma İsteklerinin Karşılaştırmalı Analizi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 17(1), 51-69.
- Elçi, M. ve Alpkan, L. (2008). The Impact of Perceived Organizational Ethical Climate on Work Satisfaction. *Journal of Business Ethics*, 84, 297-311.
- Fennell, D. A. (2006). *Tourism Ethics*. UK: Channel View Publications.

- Field, A. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS*. (3th Edition). UK: SAGE Publications.
- Fleckenstein, M. ve Huebsch, P. (1999). Ethics in Tourism-Reality or Hallucination. *Journal of Business Ethics*, 19: 137-142.
- Fox, J. (2000). Approaching Managerial Ethical Standards in Croatia's Hotel Industry, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 12(1), 70-74.
- Gilbert, D., Guerrier, Y. ve Guy, J. (1998). Sexual harassment issues in the hospitality industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 10(2), 48-53.
- Goodwin, H. ve Pender, L. (2005). Ethics in tourism management. In (Eds. Pender, L. ve Sharpley, R.) *The Management of Tourism*. UK: SAGE Publications.
- Hatcher, T. (2004). Environmental Ethics as an Alternative for Evaluation Theory in For-Profit Business Contexts. *Evaluation and Program Planning*, 27: 357-363.
- Hudson, S. ve Miller G. (2005). Ethical Orientation and Awareness of Tourism Students. *Journal Of Business Ethics*, 62(4), 383-396.
- Hultsman, J. (1995). Just Tourism - An Ethical Framework. *Annals of Tourism Research*, 22(3), 553-567.
- İyitoğlu, V. (2015). İş Etiği Kurallarının Uygulanmasının Örgütsel ve Mesleki Bağlılığa Etkisi: Ön Lisans Turizm Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 12(1), 82-98.
- Kim, N. Y. ve Miller, G. (2008). Perceptions of the Ethical Climate in the Korean Tourism Industry. *Journal Of Business Ethics*, 82(4), 941-954.
- Knani, M. (2014). Ethics in the Hospitality Industry: Review and Research Agenda. *International Journal of Business and Management*, 9(3), 1-8.
- Lee, L.Y. ve Tsang, N. (2013). Perceptions of Tourism and Hotel Management Students on Ethics in the Workplace, *Journal of Teaching in Travel & Tourism*, 13(3), 228-250.
- Lu, T. ve Adler, H. (2009). Career Goals and Expectations of Hospitality and Tourism Students in China. *Journal of Teaching in Travel & Tourism*, 9(1-2), 63-80.
- Malloy, D.C. ve Fennell, D.A. (1998). Codes of ethics and tourism: An exploratory content analysis. *Tourism Management*, 19(5), 453-461.
- Mulki, J. P., Jaramillo, J. F. ve Locander, W. B. (2008). Effect of Ethical Climate on Turnover Intention: Linking Attitudinal-And Stress Theory. *Journal of Business Ethics*, 78(4), 559-574.

- Pelit, E. ve Arslantürk, Y. (2013). Turizm İşletmelerinin İş Etiğine Yönelik Uygulamalarının Çalışma Yeri Tercihindeki Önemi: Turizm Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 163-184.
- Pelit, E. ve Güçer, E. (2004). Turizm Pazarlamasında Karşılaşılan Etik Sorunlar: Hizmet Pazarlama Karması Elemanları Kapsamında Teorik Bir İnceleme. *Turizm Akademik*, 1, 65-87.
- Pfeffer, J. (1995). *Rekabette Üstünlüğün Sırrı: İnsan*. (Çev. S. Gül). İstanbul: Sabah Kitapçılık.
- Pieper, A. (2012). *Etiğe Giriş*. (Çev. V. Atayman, G. Sezer). (2. Baskı). İstanbul: Ayrıntı Yayıncılık.
- Polat, E. ve Şahin, B. (2016). Turizm Yazınında Etik: Problemlerin Tespiti ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir Pilot Araştırma. *Akademik Bakış*, 55, 604-629.
- Ross, G.F. (2004a). Ethical Ideals and Expectations Regarding Visitor, Staff, and Management Among Potential Tourist Industry Employees. *Tourism Analysis*, 8, 211-215.
- Ross, G.F. (2004b). Ethics, trust and expectations regarding the treatment of disabled staff within a tourism/hospitality industry context. *Hospitality Management*, 23, 523-544.
- Sahin, B. ve Kazoglu, I.H. (2015). A Study on Business Ethics and Perceptions of Wage Earners in Tourism. *J Tourism Hospit*, 4(2), 1-8.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. ve Müller, H. (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Simat, K., Dragin, A. ve Dragevic, V. (2012). The Institutionalization of Business Ethics of Travel Agencies in Serbia. *TURIZAM*, 16(3), 113-123.
- Sökmen, A. ve Ekmekçioğlu, E.B. (2013). Yönetici Etik Davranışlarının Sınır Birim Çalışanlarının Motivasyon ve İş Tatmini Üzerindeki Etkisi: Adana'da Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 87-104.
- Stevens, B. (2001). Hospitality ethics: Responses from human resource directors and students to seven ethical scenarios. *Journal of Business Ethics*, 30(3), 233-242.
- Şahin, B. (2011). Seyahat Acentalarının Pazarlama Faaliyetlerinde Etik Karar Verme Süreci: İstanbul Örneği. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tekin, Ö.A. ve Tüfekçi, Ö.K. (2015). Turizm Öğrencilerinin Sendika Algısı: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(1), 171-200.

- Tepeci, M. ve Wildes, V. J. (2002). Recruiting the Best: A Study in Attracting Hospitality Management Students for Entry-level Management Positions. *Journal of Quality Assurance in Hospitality and Tourism*, 3 (1/2), 95-107.
- Timmerman, J. ve Lytle, R. (2008). Employee Empowerment: A Key to Tourism Success. In (Eds. Woodside, A. ve Martin, D.) *Tourism Management: Analysis, Behaviour and Strategy*. UK: CABI Publishing. pp.493 – 509.
- Tuna, M. ve Yeşiltaş, M. (2014). Etik İklim, İşe Yabancılaşma ve Örgütsel Özdeşleşmenin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 25(1), 105 – 117.
- Tümen, B.C., Tepeci, M. ve Onağ, A.A. (2011). Turizm İşletmeciliği Öğrencilerinin Turizm Sektöründe Cinsiyete Dayalı ayrımcılık Konusuna İlişkin Tutumlarının İncelenmesi. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 8 (1), 29-42.
- Türkmenadağ, T. (2015). Marka Kişiliği ve Algılanan Değer İlişkisi: Seyahat Acentesi Örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Upchurch, R.S. (1998). Ethics in the hospitality industry: an applied model. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 10(6), 227 – 233.
- Ural, A. ve Kılıç, İ. (2005). *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Walle, A. H. (1995). Business ethics and tourism: from micro to macro perspectives. *Tourism Management*, 16(4), 263-268.
- Yeh, R. (2012). Hotel General Managers' Perceptions of Business Ethics Education: Implications for Hospitality Educators, Professionals, and Students. *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 11(1), 72-86.
- Yeung, S. (2004). Hospitality ethics curriculum: an industry perspective. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 16(4), 253 – 262.
- Yeung, S. ve Pine, R. (2003). Designing a Hospitality Ethics Course Content from the Students' Perspective. *Journal of Teaching in Travel & Tourism*, 3(2), 19-33.
- Yeung, S., Wong, S. ve Chan, B. M. (2002). Ethical Beliefs of Hospitality and Tourism Students towards Their School Life. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 14(4), 183-192.

KURUMSAL YÖNETİM DERECELENDİRME NOTLARININ İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSINA ETKİSİ: ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİNDEN TOPSIS VE MOORA YÖNTEMLERİ İLE BİR UYGULAMA

Impact of Corporate Governance Ratings on
Financial Performance: An Analysis with Multi
Criteria Decision Making Methods-TOPSIS and
MOORA

Gönderim Tarihi: 31.10. 2016

Kabul Tarihi: 23.11.2016

Şakir SAKARYA*

Melek AKSU**

ÖZ: İşletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının finansal performanslarını yansıtmayı yansıtmadığını tespit etmek için yapılan bu çalışmada 2013, 2014 ve 2015 yıllarında sürekli olarak kurumsal yönetim derecelendirmesi yapılan mali kuruluşlar dışındaki 24 işletme incelenmiştir. Öncelikle çok kriterli karar verme yöntemlerinden olan TOPSIS ve MOORA yöntemlerine göre işletmeler finansal performanslarına göre sıralanmış, daha sonra da bu sıralama ile işletmelerin kurumsal yönetim sıralamaları karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak kurumsal yönetim sıralamasının işletmelerin finansal performansını yansıtmadığı, kurumsal yönetim sıralamasında düşük nota sahip bir işletmenin yüksek finansal performansa sahip olabileceği, yüksek nota sahip bir işletmenin de finansal performans açısından geride kalabileceği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu, Finansal Performans, Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri.

ABSTRACT: The purpose of this study is to determine whether corporate governance ratings reflect financial performance of companies. This study analyzes 24 non-financial companies that have corporate governance ratings between 2013-2015 continuously. These companies are ranked according to their financial performance acquired by TOPSIS and MOORA results and companies' performance ranks are compared to their ranks on

* Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Muhasebe ve Finansman, sakirsakarya@gmail.com

** Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü/Muhasebe ve Finansman, melekgecer1990@gmail.com

corporate governance ratings. This study shows that corporate governance ratings and financial performance of companies do not move in the same direction and provides that a company could have the lowest score on financial performance while it has the highest corporate governance score.

Keywords: Corporate Governance Ratings, Financial Performance, Multi Criteria Decision Making Methods.

GİRİŞ

1920'lere kadar işletmelerin öncelikli amacı kar maksimizasyonu idi. 1920'lerden sonra işletmelerin kar maksimizasyonu amacı tartışılmaya başlanmış ve hissedar değeri maksimizasyonu öncelikli amaç haline gelmiştir. Milton Friedman 1970'de yapmış olduğu çalışmada işletmelerin sosyal sorumluluğunun hissedar değerinin maksimize edilmesi olduğunu belirtmiştir (Demirgüneş, 2016: 160). Hissedar değerinin maksimize edilmesi, yöneticilerin işletmenin hisse senedi değerini uzun vadede maksimize edebilecek kararlar almasını ifade etmektedir. Yöneticiler hissedar değerinin "her ne pahasına olursa olsun" maksimize edileceği anlamına gelmediğini ve hissedar değeri maksimizasyonunun iş etiği ile çelişmediğini bilmektedir fakat yöneticilerin kişisel amaçları, hissedarların sermayelerini en üst düzeye çıkarma istekleriyle rekabet edebilmekte ve bu nedenle yöneticiler etik dışı davranışlar sergileyebilmektedir (Brigham ve Houston, 2014: 9-19). Finansal piyasalarda 2000'li yıllarda yöneticilerin etik dışı davranışlarının ve finansal piyasaların entegre çalışıyor olması nedeniyle bu etik dışı davranışlardan çok sayıda hissedarın olumsuz etkilenmesi bir takım düzenlemeleri gerekli kılmıştır. Bu bağlamda tüm paydaşlar arasındaki çatışabilen menfaatleri; adil, dengeli ve uyumlu hale getirmek amacı ile kurumsal yönetim uygulamaları ön plana çıkmıştır (KGK, 2016)

Kurumsal yönetim ile ilgili düzenlemeler arasında Cadbury (1992), Greenbury (1995), Hampel Raporları, Sarbanes Oxley Yasası (2002) ve OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) Kurumsal Yönetim İlkeleri Raporu (2004) yer almaktadır. Bu düzenlemelerin amacı hesap verebilirlik ve sorumluluk ile hisse senedi piyasası yatırımcılarının daha iyi korunmasıdır (Çatıkkaş, 2013: 8-12). Türkiye'de kurumsal yönetim Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tebliğleri ve Türk Ticaret Kanunu ile düzenlenmiştir (Esendemirli ve Acar, 2016: 626).

Kurumsal Yönetim, bir şirketin, hissedarların menfaatlerine zarar vermeyecek şekilde, finansal kaynakları ve insan kaynaklarını kendine çekmesini, verimli çalışmasını ve bu sayede de hissedarları için uzun dönemde ekonomik kazanç

yaratarak istikrar sağlamasını mümkün kılan kanun, yönetmelik ve gönüllü özel sektör uygulamaları bileşimidir (TKYD, 2016). Diğer bir deyişle, kurumsal yönetim, şirketlerin kendi sektörlerindeki temel faaliyet alanlarında hedefledikleri karlılık, büyüme ve rekabet edebilmeyi hazırlayan bir esaslar bütünüdür (Aydın, 2010: 30). Kurumsal yönetim ilkelerinin amacı ekonomik etkinlik, sürdürülebilir büyüme ve finansal istikrarın sağlanmasıdır (OECD, 2015: 9).

İyi bir kurumsal yönetim işletmeye itibar kazandırmakta ve işletmeyi yatırımcıların, tedarikçilerin ve diğer hissedarların gözünde çekici kılmaktadır. Ayrıca kurumsal yönetim anlayışı, işletmelerin piyasa ile daha entegre ve daha verimli faaliyet gösterebilmesinde önemli bir role sahiptir. Kurumsal yönetim uygulamalarına önem veren işletmeler düşük maliyet ile uzun vadeli sermayeye daha kolay erişebilmekte ve bu sayede rekabet edebilir güce ve yüksek karlılık oranlarına sahip olabilmektedir (Todorović, 2013: 47-49).

İşletmelerin kurumsal yönetim anlayışını benimseyip benimsememelerinin hissedarlar için önem kazanmasıyla birlikte işletmelerin ne derece kurumsal yönetim ilkelerine uydukları sorusu ortaya çıkmıştır. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilen derecelendirme kuruluşları işletmelerin tüm kurumsal yönetim ilkelerine uyumuna ilişkin yaptıkları değerlendirme sonucunda işletmelere Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum notu vermektedir (BIST, 2016). Bir kurumsal yönetim derecelendirme notu (kurumsal yönetim ilkelere uyum notu), kurumların hissedar haklarına verdikleri önemin, kamuyu aydınlatma faaliyetlerinin, menfaat sahipleri ile ilişkilerinin ve yönetim kurullarının genel kredibilitesi hakkında bir görüştür (SAHA, 2016).

İyi bir kurumsal yönetim, daha iyi faaliyet performansı, daha iyi piyasa değeri ve daha fazla hisse getirisi ile yakından ilişkilidir (Drobotz v.d., 2003: 3). Eğer iyi bir kurumsal yönetim yüksek işletme performansı ile ilgili ise iyi yönetilen işletmeler kötü yönetilenlere göre daha iyi performans sergilemektedir (Brown ve Caylor, 2004: 2). Bu bağlamda kurumsal yönetim derecelendirme notu yüksek olan işletmelerin finansal performans sıralamasında notu düşük olan işletmelere göre ön sıralarda olması gerektiği düşünülmektedir.

Finansal performansı yüksek olan işletmelerin daha yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip olup olmadığını araştırmak amacıyla yapılan bu çalışmada işletmelerin finansal performanslarını yansıtan likidite oranları, finansal yapı oranları, faaliyet oranları, karlılık oranları kullanılmıştır. İşletmelerin performans sıralamasında üst sıralarda yer alabilmesi için tüm oranların işletme tarafından optimize edilmesi gerekmektedir. Birden fazla kriterin optimize edildiği mümkün çözüm setleri (işletmeler) içerisinde en iyi alternatifin seçilebilmesi için çok kriterli karar verme yöntemlerinden yararlanılmaktadır (Turan, 2014: 16). Bu çalışmada kurumsal yönetim derecelendirmesi yapılan

işletmelerin tüm oranlar doğrultusunda sıralamasını yapmak için çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS ve MOORA kullanılmıştır. İşletmeler TOPSIS, MOORA sonuçlarına ve kurumsal yönetim derecelendirme notlarına göre sıralanmış ve işletmelerin kurumsal yönetim derecelerinin finansal performans sıralamaları ile ne ölçüde benzerlik gösterdiği incelenmiştir.

ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİ

Literatürde çok kriterli karar verme problemlerinin çözümünde kullanılan çeşitli yöntemler mevcuttur. Bu çalışmada yararlanılan TOPSIS ve MOORA yöntemleri bu başlık altında değerlendirilmiştir.

TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution)

TOPSIS yöntemi Hwang ve Yoon tarafından 1981'de geliştirilmiştir. TOPSIS yöntemi alternatifleri ideal ve negatif ideal çözüm setlerine olan uzaklıklarına göre sıralamaktadır, örneğin en iyi alternatif ideal çözüme en yakın alternatif iken negatif ideal çözüm setine en uzak olan alternatiftir. Pozitif ideal çözüm, alternatiflerin bütün kriterler doğrultusunda en iyi değeri alması şeklinde tanımlanırken, negatif ideal çözüm en kötü değeri alması olarak tanımlanmaktadır (Sarraf vd., 2013: 862). TOPSIS yöntemi alternatifleri pozitif ideal ve negatif ideal çözümlerine olan uzaklıklarına göre sıralayabilmektedir (Dashti vd., 2010: 1).

TOPSIS yönteminin aşamaları aşağıda açıklanmıştır.

1. Karar Matrisinin Oluşturulması: Karar matrisinin satırlarında karar noktaları (alternatifler), sütunlarında ise faktörler (değerlendirme kriterleri) yer almaktadır. A matrisi karar verici tarafından oluşturulmuş başlangıç matrisidir. Aşağıda yer alan $m \times n$ boyutlu matriste m tane karar noktası (alternatif) ve n tane değerlendirme kriteri yer almaktadır (Özdemir, 2014: 135).

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

2. Normalize Matrisin Elde Edilmesi (Standart Karar Matrisi): Karar matrisinde yer alan her a_{ij} değerinin normalize edilmesi için literatürde farklı normalizasyon yöntemleri mevcuttur. TOPSIS yönteminin kullanıldığı çalışmalarda ağırlıklı olarak vektör normalizasyonunun tercih edildiği gözlenmiştir (Huang ve Huang, 2012; Gadakh, 2010). Karar matrisinin elemanlarını normalize etmede kullanılacak olan vektör normalizasyonu denklemi aşağıdaki gibidir (Özdağoğlu, 2013: 232)

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m a_{ij}^2}}, \quad i=1,2,\dots,m; \quad j=1,2,\dots,n. \quad (1)$$

3. Ağırlıklandırılmış Normalize Matrisin Elde Edilmesi: Normalize edilmiş matrise ait her bir değer w_i gibi bir değerle ağırlıklandırılır. Ağırlıklandırma işlemi TOPSIS yönteminin subjektif yönünü ortaya koymaktadır. Çünkü ağırlıklandırma işlemi faktörlerin önem derecesine göre yapılmaktadır. w_i değerlerinin toplamı 1'e eşit olmalıdır ($\sum_{i=1}^n w_i = 1$) (Özdemir, 2014: 136). Normalize matrisin elemanları w_i ile çarpılarak ağırlıklandırılmış matrise ulaşılır.

4. Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Çözüm Setlerinin Elde Edilmesi: Amaç maksimizasyon ise pozitif ideal çözüme ulaşmak için (A^+) önceki adımda oluşturulan ağırlıklandırılmış normalize matrisin her bir sütunundaki en yüksek değerler negatif ideal çözüme (A^-) ulaşmak için de en düşük değerler seçilir. Amaç minimizasyon olduğunda A^+ en düşük değerleri, A^- en yüksek değerleri içermektedir (Özdemir, 2014: 137).

$$A^+ = \{(max v_{ij} | j \in J), (min v_{ij} | j \in J')\} \quad i=1,2,3,\dots,m$$

$$A^- = \{(min v_{ij} | j \in J), (max v_{ij} | j \in J')\} \quad i=1,2,3,\dots,m$$

J fayda kriterini, J' ise maliyet kriterini belirtmektedir. Fayda kriteri için alternatifler arasından maksimum değer, maliyet kriteri için ise alternatifler arasından minimum değer seçilir. Bu durumda A^+ en çok tercih edilen alternatifi, A^- ise en az tercih edilen alternatifi temsil etmektedir (Uzun ve Kazan, 2016: 102).

5. Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Noktalara Olan Uzaklık Değerlerinin Elde Edilmesi: Pozitif ve negatif ideal noktalara olan uzaklık değerlerinin hesaplanmasında aşağıdaki denklemler kullanılmaktadır (Gerşil ve Palamutçuoğlu, 62).

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^+)^2} \quad (2)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (3)$$

6. İdeal Çözüme Göre Yakınlığın Hesaplanması: Alternatiflerin ideal çözüme göre yakınlığının hesaplanması için aşağıdaki denklem kullanılmaktadır (Sarraf vd., 2013, 871).

$$C_i = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+}, \quad i=1,2,\dots,n; \quad 0 \leq C_i \leq 1. \quad (4)$$

C_i değerinin 1'e yaklaşması alternatifin ideal çözüme yaklaştığını, 0'a yaklaşması ise alternatifin negatif ideal çözüme yaklaştığını göstermektedir (Özde-

mir, 2014: 138). Bu bağlamda C_i değerinin yüksek olması alternatifi diğer alternatiflere göre üst sıralara taşımaktadır.

MOORA (Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis) Yöntemi

MOORA yöntemi Brauers ve Zavadskas tarafından geliştirilmiştir. MOORA iki veya daha fazla çakışan niteliği veya amacı belirli kısıtlar altında eş zamanlı olarak optimize etme sürecidir (Özdağoğlu, 2014: 286).

MOORA yönteminin aşamaları aşağıdaki gibidir (Aktepe ve Ersöz, 12-13);

1. Adım: Başlangıç matrisi oluşturulur.

2. Adım: Matris değerleri normalize edilir.

3. Adım: Amaçlar, minimizasyon ve maksimizasyon olarak belirlenir. Belirlenen bu değerler, y_j^* değerlerini hesaplamak için kullanılır. y_j^* değerleri, maksimizasyon değerlerinin toplamından minimizasyon değerlerinin toplamı çıkarılarak aşağıdaki denklem kullanılarak hesaplanmaktadır.

$$y_j^* = \sum_{i=1}^{i=k} x_{ij} - \sum_{i=k+1}^{i=n} x_{ij} \quad (5)$$

$i=1,2,\dots,k$: maksimize edilecek kriterleri, $i=k+1,k+2,\dots,n$: minimize edilecek kriterleri göstermektedir (Önay, 2014: 247).

İLGİLİ ÇALIŞMALAR

Ulusal ve uluslararası literatürde kurumsal yönetim ile işletmelerin finansal performansları arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar üç grup olarak değerlendirilebilmektedir. Literatür incelendiğinde çalışmaların büyük bir çoğunluğunun kurumsal yönetim uygulamalarında en önemli kriter olan yönetim kurullarının büyüklüğü, yönetim kurullarındaki kadın üye, bağımsız üye sayısı ve işletmelerin sahiplik yapıları ile işletmelerin finansal performansı arasındaki ilişkiyi incelediği tespit edilmiştir. Çalışmalarda genellikle işletmelerin finansal performansı aktif karlılığı (ROA), özkaynak karlılığı (ROE) ve Tobin's q oranı ile ölçülmüştür (Adekunle ve Aghedo, 2014; Peters ve Bagshaw, 2014; Darweesh, 2015; Siddiqui, 2015; Islam vd., 2015; Acaravcı vd., 2015). Çalışmalar ortak bir sonuca ulaşamamıştır.

İkinci grup çalışmalarda işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ile işletmelerin hisse senedi fiyatları (Berthelot vd., 2010), finansal oranları (Kır ve Gülpınar, 2015) ve bunlara ek olarak Tobin's Q gibi piyasa temelli oranlar ile (Coşkun ve Sayılır, 2012) kurumsal yönetim notları arasındaki ilişki temel istatistikî yöntemlerle incelenmiştir. Kurumsal yönetim notları ile finansal performans arasında olumlu bir ilişki tespit edilmiştir.

Kurumsal yönetim ile işletmelerin finansal performansları arasındaki ilişkiyi inceleyen diğer grup çalışmalar da çok kriterli karar verme yöntemlerinden yararlanmışlardır. Bu çalışmalarda çok kriterli karar verme yöntemleri ile işletmeler finansal performanslarına göre sıralanmış ve bu sıralama işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları sıralaması ile karşılaştırılmıştır (Çonkar vd., 2011; Ege vd., 2013; Esendemirli ve Acar, 2016; Karakoç vd., 2016). Yapılan çalışmalar çok kriterli karar verme yöntemleri ile yapılan işletmelerin finansal performans sıralamasının, kurumsal yönetim derecelendirme notlarına göre yapılan sıralama ile uyuşmadığı sonucuna ulaşmıştır.

UYGULAMA

Çalışmanın Amaç ve Kapsamı

İşletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ile finansal performansları arasındaki ilişkinin araştırıldığı bu çalışmada karşılaştırma yapabilmek amacıyla 2013, 2014 ve 2015 yıllarında sürekli olarak kurumsal yönetim derecelendirmesi yapılan mali sektör dışındaki işletmeler analize dahil edilmiştir. Analizin kapsamını oluşturan işletmeler ve işletmelere ait kurumsal yönetim derecelendirme notları Tablo 1’de gösterilmiştir. İşletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği’nin (TKYD, 2016) sayfasından elde edilmiştir.

Tablo 1: İşletmelerin Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları

2013			2014			2015		
Sıra No	İşletme Adı	KYN	Sıra No	İşletme Adı	KYN	Sıra No	İşletme Adı	KYN
1	Tüpraş	93,43	1	Anadolu Efes	94,20	1	Anadolu Efes	95,49
2	Pınar Su	93,41	2	Arçelik	94,11	2	Arçelik	94,80
3	Anadolu Efes	93,30	3	Tüpraş	93,10	3	Tüpraş	94,41
4	Arçelik	92,80	4	Hürriyet	92,96	4	Doğuş Otomotiv	94,20
5	Aygaz	92,71	5	Aygaz	92,93	5	Coca Cola	94,02
6	Coca Cola	92,01	6	Pınar Su	92,77	6	Pınar Su	93,71
7	ENKA İnşaat	91,97	7	Doğuş Otomotiv	92,50	7	Aygaz	93,58
8	Pınar Entegre Et ve Un A.Ş.	91,59	8	Coca Cola	92,47	8	Hürriyet	93,58
9	Pınar Süt Mamulleri . A.Ş.	91,49	9	Otokar	91,99	9	Otokar	92,81
10	Tofaş	91,39	10	Pınar Entegre Et ve Un	91,13	10	Turcas Petrol	92,70
11	Türk Traktör	91,04	11	Aselsan	90,94	11	Pınar Entegre Et ve Un	92,00
12	Otokar	91,03	12	Pınar Süt	90,93	12	Pınar Süt	91,78
13	Vestel	90,94	13	Turcas Petrol	90,90	13	ENKA İnşaat	91,64
14	Hürriyet	90,90	14	Prysmian Kablo	90,62	14	Aselsan	91,33
15	Aselsan Elektronik Tic. A.Ş.	90,71	15	Türk Traktör	90,46	15	Vestel	91,24
16	Doğuş Otomotiv	90,05	16	Logo Yazılım	90,29	16	Prysmian Kablo	90,90
17	Park Elektrik	89,80	17	ENKA İnşaat	90,22	17	Türk Traktör	90,85
18	Logo Yazılım	89,12	18	Petkim	90,10	18	Logo Yazılım	90,76
19	Petkim Petrokimya A.Ş.	89,10	19	Tofaş	90,09	19	Tofaş	90,61
20	Türk Telekomünikasyon A.Ş.	88,02	20	Park Elektrik	89,45	20	Pegasus	90,30
21	Turcas Petrol	87,51	21	Vestel	89,45	21	Petkim	90,30
22	Prysmian Kablo	86,55	22	Pegasus	87,70	22	Park Elektrik	90,29
23	Pegasus	81,30	23	Türk Telekomünikasyon	87,24	23	Türk Telekomünikasyon	89,08
24	İhlas Ev Aletleri	80,49	24	İhlas Ev Aletleri	77,90	24	İhlas Ev Aletleri	80,60

İşletmelerin finansal performanslarını değerlendirmek için cari oran, asit-test oranı, finansal kaldıraç oranı, nakit dönüş süresi, aktif devir hızı, özkaynak devir hızı, net kar marjı, özsermaye karlılığı, aktif karlılığı ve hisse başına karları kullanılmıştır. Finansal oranlar Finnet veri tabanından alınmıştır. Nakit dönüş süresi, Finnet veri tabanından alınan alacak tahsil süresi ile stok dönüş süresinin toplamından ticari borç ödeme süresi çıkarılarak hesaplanmıştır (Yücel ve Kurt, 2002:4-5; Sakarya, 2008: 235).

Çalışmada 24 işletme (alternatif) ve 10 finansal oran (değerlendirme kriteri) bulunmaktadır. Örnek olması açısından çalışmada 2013 yılına ait TOPSIS ve MOORA yöntemlerinin aşamaları doğrultusunda yapılan işlemlere yer verilmiştir.

TOPSIS Yöntemi

İşletmelerin finansal oranları ile belirlenen 24x10 boyutlu karar matrisi Tablo 2'deki gibidir.

Tablo 2: Karar Matrisi (2013)

İşletmeler	Cari Oran	Asit-Test Oranı	Finansal Kaldıraç Oranı	Nakit Dönüş Süresi	Aktif Devir Hızı	Özkaynak Devir Hızı	Net Kar Marjı	Özsermaye Karlılık Oranı	Aktif Karlılık Oranı	Hisse Başına Kar
Vestel	0,96	0,60	76,14	4,220	1,18	4,92	-1,6	-7,89	-1,89	-0,3
Tofaş	1,32	1,15	67,97	-24,99	1,17	3,55	6,17	21,93	7,25	0,87
Türk Traktör	2,81	1,48	50,27	84,75	1,55	3,09	12,87	39,78	19,89	5,24
Hürriyet	1,42	1,17	49,73	71,86	0,54	1,19	-7,58	-9,02	-4,1	-0,11
Tüpraş	0,94	0,56	75,69	-0,640	2,17	8,27	2,91	24,09	6,34	4,78
Otokar	1,19	0,72	80,13	160,31	1,16	5,44	6,89	37,5	8	4,02
Anadolu Efes	1,58	1,19	39,81	83,08	0,56	1,13	28,37	32,06	15,93	4,41
Coca Cola	1,54	1,18	59,01	47,5	0,94	2,33	9,42	21,92	8,82	0,58
Arçelik	1,87	1,35	63,73	148,23	1,03	2,81	5,39	15,13	5,53	0,88
Petkim	1,4	0,96	47,39	21,55	1,38	2,47	1,18	2,9	1,62	0,05
Logo Yazılım	1,88	1,86	52,6	-95,26	0,75	1,41	27,26	38,57	20,55	0,77
Türk Telekomünikasyon	0,96	0,89	70,8	-5,25	0,74	2,23	9,93	22,12	7,35	0,37
Prysmian Kablo	1,3	0,95	77	-18,75	1,62	6,12	1,11	6,8	1,81	0,08
Turcas Petrol	2,13	2,09	39,98	7,57	0,04	0,07	51,96	3,61	2,3	0,11
Park Elektrik	7,43	6,59	10,95	30,75	0,48	0,54	26,53	14,27	12,74	0,47
Aygaz A.Ş	1,3	0,88	29,63	16,79	1,95	2,6	3,42	8,88	6,68	0,68
İhlas Ev Aletleri	2,3	1,57	30,25	288,6	0,38	0,58	-21,92	-12,76	-8,29	-0,12
Doğuş Otomotiv	1,19	0,7	54,63	56,28	2,82	5,74	3,39	19,48	9,56	1,02
Pınar Süt	1,51	0,83	29,78	24,33	1,25	1,77	8,33	14,73	10,37	1,5
ENKA İnşaat	2,32	1,95	33,17	33,01	0,75	1,17	10,16	11,87	7,62	0,39
Pınar Entegre Et ve Un	1,7	1,23	24,53	24,43	1,12	1,48	7,98	11,79	8,96	0,88
Aselsan	2,19	1,3	59,77	168,44	0,59	1,51	10,96	16,55	6,49	0,48
Pınar Su	0,81	0,52	43,86	-17,55	0,88	1,46	-7,86	-11,44	-6,94	-0,68
Pegasus	1,79	1,77	67,29	1,07	0,84	3,25	3,83	12,45	3,21	0,9

Standart karar matrisinin normalize edilmesi için TOPSIS ve MOORA yöntemlerinin açıklandığı 2. bölümde açıklanan vektör normalizasyonu kullanılmıştır. Normalize edilmiş karar matrisi Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Normalize Edilmiş Karar Matrisi (2013)

İşletmeler	Cari Oran	Asit-Test Oranı	Finansal Kaldıraç Oranı	Nakit Dönüş Süresi	Aktif Devir Hızı	Özkaynak Devir Hızı	Net Kar Marjı	Özsermaye Karlılık Oranı	Aktif Karlılık Oranı	Hisse Başına Kar
Vestel	0,0881*	0,0673	0,2842	0,0095	0,1947	0,2978	-0,0200	-0,0795	-0,0409	-0,0308
Tofaş	0,1212	0,1291	0,2537	-0,0561	0,1930	0,2149	0,0770	0,2209	0,1569	0,0892
Türk Traktör	0,2579	0,1661	0,1877	0,1903	0,2557	0,1871	0,1605	0,4007	0,4304	0,5375
Hürriyet	0,1303	0,1313	0,1856	0,1613	0,0891	0,0720	-0,0946	-0,0909	-0,0887	-0,0113
Tüpraş	0,0863	0,0628	0,2826	-0,0014	0,3580	0,5006	0,0363	0,2426	0,1372	0,4903
Otokar	0,1092	0,0808	0,2991	0,3599	0,1914	0,3293	0,0859	0,3777	0,1731	0,4123
Anadolu Efes	0,1450	0,1335	0,1486	0,1865	0,0924	0,0684	0,3539	0,3229	0,3447	0,4523
Coca Cola	0,1414	0,1324	0,2203	0,1066	0,1551	0,1410	0,1175	0,2208	0,1908	0,0595
Arçelik	0,1716	0,1515	0,2379	0,3328	0,1699	0,1701	0,0672	0,1524	0,1197	0,0903
Petkim	0,1285	0,1077	0,1769	0,0484	0,2277	0,1495	0,0147	0,0292	0,0351	0,0051
Logo Yazılım	0,1726	0,2087	0,1964	-0,2138	0,1237	0,0854	0,3400	0,3885	0,4447	0,0790
Türk Telekomünikasyon	0,0881	0,0999	0,2643	-0,0118	0,1221	0,1350	0,1239	0,2228	0,1590	0,0380
Prysmian Kablo	0,1193	0,1066	0,2874	-0,0421	0,2672	0,3705	0,0138	0,0685	0,0392	0,0082
Turcas Petrol	0,1955	0,2345	0,1492	0,0170	0,0066	0,0042	0,6481	0,0364	0,0498	0,0113
Park Elektrik	0,6820	0,7395	0,0409	0,0690	0,0792	0,0327	0,3309	0,1437	0,2757	0,0482
Aygaz	0,1193	0,0988	0,1106	0,0377	0,3217	0,1574	0,0427	0,0894	0,1445	0,0697
İhlas Ev Aletleri	0,2111	0,1762	0,1129	0,6479	0,0627	0,0351	-0,2734	-0,1285	-0,1794	-0,0123
Doğuş Otomotiv	0,1092	0,0786	0,2039	0,1263	0,4652	0,3475	0,0423	0,1962	0,2069	0,1046
Pınar Süt	0,1386	0,0931	0,1112	0,0546	0,2062	0,1071	0,1039	0,1484	0,2244	0,1539
ENKA İnşaat	0,2129	0,2188	0,1238	0,0741	0,1237	0,0708	0,1267	0,1196	0,1649	0,0400
Pınar Entegre Et ve Un	0,1560	0,1380	0,0916	0,0548	0,1848	0,0896	0,0995	0,1188	0,1939	0,0903
Aselsan	0,2010	0,1459	0,2231	0,3781	0,0973	0,0914	0,1367	0,1667	0,1404	0,0492
Pınar Su	0,0743	0,0584	0,1637	-0,0394	0,1452	0,0884	-0,0980	-0,1152	-0,1502	-0,0697
Pegasus	0,1643	0,1986	0,2512	0,0024	0,1386	0,1967	0,0478	0,1254	0,0695	0,0923

* $r_{11} = 0,96 / \text{KAREKÖK}(0,96^2+1,32^2+2,81^2+1,42^2 \dots)$, $r_{12} = 0,60 / \text{KAREKÖK}(0,60^2+1,15^2+1,48^2+1,17^2 \dots)$

Ağırlıklı normalize karar matrisinin oluşturulması için öncelikle değerlendirme kriterlerinin ağırlık değerleri (w) belirlenmelidir (Özdağoğlu, 2013: 247). Çalışmada yer alan 10 değerlendirme kriterinin ağırlık değerleri literatürde sıklıkla kullanılması sebebiyle eşit ağırlıklı yani 0,1 olarak belirlenmiştir (Çonkar vd.,2011, Aytekin ve Sakarya, 2013; Ege vd., 2013; Esendemirli ve Acar, 2016). Normalize matristeki elemanlar ağırlık değerleriyle çarpılarak Tablo 4'teki ağırlıklandırılmış normalize matris elde edilmiştir.

Tablo 4: Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

İşletmeler	Cari Oran	Asit-Test Oranı	Finansal Kaldıraç Oranı	Nakit Dönüş Süresi	Aktif Devir Hızı	Özkaynak Devir Hızı	Net Kar Marjı	Özsermaye Karlılık Oranı	Aktif Karlılık Oranı	Hisse Başına Kar
Vestel	0,0088	0,0067	0,0284	0,0009	0,0195	0,0298	-0,0020	-0,0079	-0,0041	-0,0031
Tofaş	0,0121	0,0129	0,0254	-0,0056	0,0193	0,0215	0,0077	0,0221	0,0157	0,0089
Türk Traktör	0,0258	0,0166	0,0188	0,0190	0,0256	0,0187	0,0161	0,0401	0,0430	0,0537
Hürriyet	0,0130	0,0131	0,0186	0,0161	0,0089	0,0072	-0,0095	-0,0091	-0,0089	-0,0011
Tüpraş	0,0086	0,0063	0,0283	-0,0001	0,0358	0,0501	0,0036	0,0243	0,0137	0,0490
Otokar	0,0109	0,0081	0,0299	0,0360	0,0191	0,0329	0,0086	0,0378	0,0173	0,0412
Anadolu Efes	0,0145	0,0134	0,0149	0,0187	0,0092	0,0068	0,0354	0,0323	0,0345	0,0452
Coca Cola	0,0141	0,0132	0,0220	0,0107	0,0155	0,0141	0,0118	0,0221	0,0191	0,0059
Arçelik	0,0172	0,0152	0,0238	0,0333	0,0170	0,0170	0,0067	0,0152	0,0120	0,0090
Petkim	0,0129	0,0108	0,0177	0,0048	0,0228	0,0150	0,0015	0,0029	0,0035	0,0005
Logo Yazılım	0,0173	0,0209	0,0196	-0,0214	0,0124	0,0085	0,0340	0,0388	0,0445	0,0079
Türk Telekomünikasyon	0,0088	0,0100	0,0264	-0,0012	0,0122	0,0135	0,0124	0,0223	0,0159	0,0038
Prysmian Kablo	0,0119	0,0107	0,0287	-0,0042	0,0267	0,0370	0,0014	0,0068	0,0039	0,0008
Turcas Petrol	0,0196	0,0235	0,0149	0,0017	0,0007	0,0004	0,0648	0,0036	0,0050	0,0011
Park Elektrik	0,0682	0,0740	0,0041	0,0069	0,0079	0,0033	0,0331	0,0144	0,0276	0,0048
Aygaz	0,0119	0,0099	0,0111	0,0038	0,0322	0,0157	0,0043	0,0089	0,0145	0,0070
İhlas Ev Aletleri	0,0211	0,0176	0,0113	0,0648	0,0063	0,0035	-0,0273	-0,0129	-0,0179	-0,0012
Doğuş Otomotiv	0,0109	0,0079	0,0204	0,0126	0,0465	0,0347	0,0042	0,0196	0,0207	0,0105
Pınar Süt	0,0139	0,0093	0,0111	0,0055	0,0206	0,0107	0,0104	0,0148	0,0224	0,0154
ENKA İnşaat	0,0213	0,0219	0,0124	0,0074	0,0124	0,0071	0,0127	0,0120	0,0165	0,0040
Pınar Entegre Et ve Un	0,0156	0,0138	0,0092	0,0055	0,0185	0,0090	0,0100	0,0119	0,0194	0,0090
Aselsan	0,0201	0,0146	0,0223	0,0378	0,0097	0,0091	0,0137	0,0167	0,0140	0,0049
Pınar Su	0,0074	0,0058	0,0164	-0,0039	0,0145	0,0088	-0,0098	-0,0115	-0,0150	-0,0070
Pegasus	0,0164	0,0199	0,0251	0,0002	0,0139	0,0197	0,0048	0,0125	0,0069	0,0092
maksimum	0,0682	0,0740	0,0041*	-0,0214*	0,0465	0,0501	0,0648	0,0401	0,0445	0,0537
minimum	0,0074	0,0058	0,0299**	0,0648**	0,0007	0,0004	-0,0273	-0,0129	-0,0179	-0,0070

*Maliyet kriterleri olan finansal kaldıraç oranı ve nakit dönüş süresinin minimum değeridir.

**Maliyet kriterleri olan finansal kaldıraç oranı ve nakit dönüş süresinin maksimum değeridir.

Pozitif ideal (A^+) ve negatif ideal (A^-) çözüm setinin oluşturulması için ağırlıklandırılmış normalize matris tablosunda değerlendirme kriterleri fayda ve maliyet kriterleri olarak ayrılmıştır. Finansal kaldıraç oranı ve nakit dönüş süresi işletmede minimum olması istenen oranlardır ve bu nedenle maliyet kriterleri olarak belirlenmiştir. Pozitif ideal (A^+) çözüm seti için fayda kriterlerinde ağırlıklandırılmış normalize karar matrisinin her bir sütunundaki maksimum değer, maliyet kriterlerinde ise minimum değer seçilmiştir. Negatif ideal (A^-) çözüm seti için fayda kriterlerinde ağırlıklandırılmış normalize karar matrisinin her bir sütunundaki minimum değer, maliyet kriterlerinde ise maksimum değer seçilmiştir. Pozitif ideal (A^+) ve negatif ideal (A^-) çözüm seti aşağıdaki gibidir.

$A^+ = \{0,0682; 0,0740; 0,0041; -0,0214; 0,0465; 0,0501; 0,0648; 0,0401; 0,0445; 0,0537\}$

$A^- = \{0,0074; 0,0058, 0,0299; 0,0648; 0,0007; 0,0004; -0,0273; -0,0129; -0,0179; -0,0070 \}$

Pozitif ve negatif ideal çözüm setleri belirlendikten sonra her bir alternatifin (işletmenin) pozitif ideal çözümden (d+) ve negatif ideal çözümden uzaklıkları (d-) Denklem 2 ve 3 aracılığıyla belirlenmiştir. Denklem 4 kullanılarak işletmeler finansal performanslarına (C_i) göre sıralanmıştır.

Tablo 5: Alternatiflerin Pozitif İdeal Çözümünden (d+) ve Negatif İdeal Çözümünden (d-) Uzaklıkları

	d+	d-	C_i
Vestel	0,1504	0,0785	0,3430
Tofaş	0,1247	0,0983	0,4409
Türk Traktör	0,1036	0,1254	0,5475
Hürriyet	0,1594	0,0561	0,2603
Tüpraş	0,1193	0,1200	0,5014
Otokar	0,1292	0,0983	0,4322
Anadolu Efes	0,1124	0,1184	0,5130
Coca Cola	0,1276	0,0882	0,4088
Arçelik	0,1358	0,0697	0,3390
Petkim	0,1401	0,0780	0,3578
Logo Yazılım	0,1077	0,1364	0,5588
Türk Telekomünikasyon	0,1320	0,0936	0,4149
Prysmian Kablo	0,1349	0,0926	0,4070
Turcas Petrol	0,1257	0,1184	0,4851
Park Elektrik	0,0939	0,1379	0,5948
Aygaz	0,1306	0,0898	0,4074
İhlas Ev Aletleri	0,1867	0,0273	0,1277
Doğuş Otomotiv	0,1258	0,0998	0,4422
Pınar Süt	0,1252	0,0935	0,4276
ENKA İnşaat	0,1249	0,0880	0,4136
Pınar Entegre Et ve Un	0,1267	0,0901	0,4157
Aselsan	0,1385	0,0700	0,3357
Pınar Su	0,1642	0,0741	0,3109
Pegasus	0,1275	0,0870	0,4056

TOPSIS yönteminde aynı aşamalar 2014 ve 2015 yılları için de yapılmış ve Tablo 6 elde edilmiştir.

Tablo 6: TOPSIS Sonuçları

2013			2014			2015		
Sıra No	İşletme Adı	C _i Değeri	Sıra No	İşletme Adı	C _i Değeri	Sıra No	İşletme Adı	C _i Değeri
1	Park Elektrik	0,5948	1	Logo Yazılım	0,6512	1	Tüpraş	0,6961
2	Logo Yazılım	0,5588	2	Türk Traktör	0,5517	2	Logo Yazılım	0,6555
3	Türk Traktör	0,5475	3	Tüpraş	0,5406	3	Türk Traktör	0,6508
4	Anadolu Efes	0,5130	4	Park Elektrik	0,5143	4	Doğuş Otomotiv	0,6068
5	Tüpraş	0,5014	5	Türk Telekomünikasyon	0,5040	5	Tofaş	0,5931
6	Turcas Petrol	0,4851	6	Pınar Süt	0,4911	6	Otokar	0,5834
7	Doğuş Otomotiv	0,4422	7	Tofaş	0,4848	7	Aygaz	0,5825
8	Tofaş	0,4409	8	Doğuş Otomotiv	0,4821	8	Pınar Entegre Et ve Un	0,5804
9	Otokar	0,4322	9	Pınar Entegre Et ve Un	0,4667	9	Petkim	0,5769
10	Pınar Süt	0,4276	10	ENKA İnşaat	0,4625	10	Arçelik	0,5555
11	Pınar Entegre Et ve Un	0,4157	11	Aygaz	0,4484	11	Pınar Süt	0,5513
12	Türk Telekomünikasyon	0,4149	12	Pegasus	0,4464	12	ENKA İnşaat	0,5503
13	ENKA İnşaat	0,4136	13	Otokar	0,4433	13	Prysmian Kablo	0,5495
14	Coca Cola	0,4088	14	Prysmian Kablo	0,4408	14	Pegasus	0,5457
15	Aygaz	0,4074	15	Aselsan	0,4380	15	Park Elektrik	0,5343
16	Prysmian Kablo	0,4070	16	Coca Cola	0,4263	16	Türk Telekomünikasyon	0,5301
17	Pegasus	0,4056	17	Vestel	0,4172	17	Vestel	0,5280
18	Petkim	0,3578	18	Arçelik	0,4095	18	Coca Cola	0,5180
19	Vestel	0,3430	19	Pınar Su	0,3993	19	Aselsan	0,5082
20	Arçelik	0,3390	20	Petkim	0,3795	20	İhlas Ev Aletleri	0,4951
21	Aselsan	0,3357	21	İhlas Ev Aletleri	0,3685	21	Anadolu Efes	0,4932
22	Pınar Su	0,3109	22	Turcas Petrol	0,3534	22	Pınar Su	0,4790
23	Hürriyet	0,2603	23	Anadolu Efes	0,3368	23	Hürriyet	0,4790
24	İhlas Ev Aletleri	0,1277	24	Hürriyet	0,2117	24	Turcas Petrol	0,1638

MOORA Yöntemi

MOORA yöntemi için standart karar matrisinin normalize edilmesi ve ağırlıklandırılması TOPSIS yönteminde olduğu gibidir. MOORA yönteminde de fayda ve maliyet kriterleri belirlenir. Her bir alternatfin (işletmenin) MOORA oranı fayda kriterlerinin değerlerinin toplamından maliyet kriterlerinin değerlerinin toplamı çıkarılır. Örneğin Vestel'in MOORA oranı aşağıdaki gibi hesaplanmıştır;

$$\text{Vestel Moora Oranı} = (0,0881+0,0673+0,1947+0,2978-0,0200-0,0795-0,0409-0,0308) - (0,2842+0,0095) = 0,1831$$

MOORA oranı düşük olan işletmelerin performansları daha iyidir. 2013 yılına ait MOORA oran sonuçları Tablo 7'deki gibidir.

Tablo 7: MOORA Sonuçları

İşletmeler	FAYDA	FAYDA	MALİYET	MALİYET	FAYDA	FAYDA	FAYDA	FAYDA	FAYDA	FAYDA	Moora Oran (vj*)
	Cari Oran	Asit-Test Oranı	Finansal Kaldıraç Oranı	Nakit Dönüş Süresi	Aktif Devir Hızı	Özkaynak Devir Hızı	Net Kar Marjı	Özsermaye Karlılık Oranı	Aktif Karlılık Oranı	Hisse Başına Kar	
Vestel	0,0881	0,0673	0,2842	0,0095	0,1947	0,2978	-0,0200	-0,0795	-0,0409	-0,0308	0,1831
Tofaş	0,1212	0,1291	0,2537	-0,0561	0,1930	0,2149	0,0770	0,2209	0,1569	0,0892	1,0044
Türk Traktör	0,2579	0,1661	0,1877	0,1903	0,2557	0,1871	0,1605	0,4007	0,4304	0,5375	2,0179
Hürriyet	0,1303	0,1313	0,1856	0,1613	0,0891	0,0720	-0,0946	-0,0909	-0,0887	-0,0113	-0,2096
Tüpraş	0,0863	0,0628	0,2826	-0,0014	0,3580	0,5006	0,0363	0,2426	0,1372	0,4903	1,6330
Otokar	0,1092	0,0808	0,2991	0,3599	0,1914	0,3293	0,0859	0,3777	0,1731	0,4123	1,1008
Anadolu Efes	0,1450	0,1335	0,1486	0,1865	0,0924	0,0684	0,3539	0,3229	0,3447	0,4523	1,5781
Coca Cola	0,1414	0,1324	0,2203	0,1066	0,1551	0,1410	0,1175	0,2208	0,1908	0,0595	0,8316
Arçelik	0,1716	0,1515	0,2379	0,3328	0,1699	0,1701	0,0672	0,1524	0,1197	0,0903	0,5220
Petkim	0,1285	0,1077	0,1769	0,0484	0,2277	0,1495	0,0147	0,0292	0,0351	0,0051	0,4722
Logo Yazılım	0,1726	0,2087	0,1964	-0,2138	0,1237	0,0854	0,3400	0,3885	0,4447	0,0790	1,8600
Türk Telekomünikasyon	0,0881	0,0999	0,2643	-0,0118	0,1221	0,1350	0,1239	0,2228	0,1590	0,0380	0,7362
Prismian Kablo	0,1193	0,1066	0,2874	-0,0421	0,2672	0,3705	0,0138	0,0685	0,0392	0,0082	0,7480
Turcas Petrol	0,1955	0,2345	0,1492	0,0170	0,0066	0,0042	0,6481	0,0364	0,0498	0,0113	1,0202
Park Elektrik	0,6820	0,7395	0,0409	0,0690	0,0792	0,0327	0,3309	0,1437	0,2757	0,0482	2,2220
Aygaz	0,1193	0,0988	0,1106	0,0377	0,3217	0,1574	0,0427	0,0894	0,1445	0,0697	0,8952
İhlas Ev Aletleri	0,2111	0,1762	0,1129	0,6479	0,0627	0,0351	-0,2734	-0,1285	-0,1794	-0,0123	-0,8693
Doğuş Otomotiv	0,1092	0,0786	0,2039	0,1263	0,4652	0,3475	0,0423	0,1962	0,2069	0,1046	1,2202
Pınar Süt	0,1386	0,0931	0,1112	0,0546	0,2062	0,1071	0,1039	0,1484	0,2244	0,1539	1,0098
ENKA İnşaat	0,2129	0,2188	0,1238	0,0741	0,1237	0,0708	0,1267	0,1196	0,1649	0,0400	0,8796
Pınar Entegre Et ve Un	0,1560	0,1380	0,0916	0,0548	0,1848	0,0896	0,0995	0,1188	0,1939	0,0903	0,9244
Aselsan	0,2010	0,1459	0,2231	0,3781	0,0973	0,0914	0,1367	0,1667	0,1404	0,0492	0,4275
Pınar Su	0,0743	0,0584	0,1637	-0,0394	0,1452	0,0884	-0,0980	-0,1152	-0,1502	-0,0697	-0,1913
Pegasus	0,1643	0,1986	0,2512	0,0024	0,1386	0,1967	0,0478	0,1254	0,0695	0,0923	0,7796

*Kriterler için eşit ağırlık kullanıldığından ağırlıklandırılmış matris de aynı sıralamayı vermektedir.

MOORA yöntemi ile 2014 ve 2015 yılları da değerlendirilmiş ve Tablo 8 elde edilmiştir.

Tablo 8: MOORA Sonuçları

2013			2014			2015		
Sıra No	İşletme Adı	CC Değeri	Sıra No	İşletme Adı	CC Değeri	Sıra No	İşletme Adı	CC Değeri
1	Park Elektrik	22,220	1	Logo Yazılım	24,487	1	Tüpraş	19,398
2	Türk Traktör	20,179	2	Türk Traktör	18,436	2	Logo Yazılım	18,498
3	Logo Yazılım	18,600	3	Tüpraş	17,401	3	Türk Traktör	16,225
4	Tüpraş	16,330	4	Park Elektrik	16,271	4	Doğuş Otomotiv	15,009
5	Anadolu Efes	15,781	5	Doğuş Otomotiv	13,468	5	Tofaş	11,664
6	Doğuş Otomotiv	12,202	6	Pınar Süt Mamulleri	12,201	6	Pınar Entegre Et ve Un	11,496
7	Otokar	11,008	7	Türk Telekomünikasyon	12,035	7	Aygaz	11,388
8	Turcas Petrol	10,202	8	Tofaş	11,055	8	Petkim	11,288
9	Pınar Süt	10,098	9	Pınar Entegre Et ve Un	10,378	9	Otokar	10,748
10	Tofaş	10,044	10	ENKA İnşaat	0,9742	10	ENKA İnşaat	10,080
11	Pınar Entegre Et ve Un	0,9244	11	Aygaz	0,9672	11	Park Elektrik	0,9319
12	Aygaz	0,8952	12	Otokar	0,8999	12	Arçelik	0,9019
13	ENKA İnşaat	0,8796	13	Pegasus	0,8313	13	Prysmian Kablo	0,8104
14	Coca Cola	0,8316	14	Prysmian Kablo	0,8174	14	Pınar Süt	0,7904
15	Pegasus	0,7796	15	Aselsan	0,7702	15	Pegasus	0,7755
16	Prysmian Kablo	0,7480	16	Coca Cola	0,6944	16	İhlas Ev Aletleri	0,7708
17	Türk Telekomünikasyon	0,7362	17	Arçelik	0,6715	17	Vestel	0,5483
18	Arçelik	0,5220	18	Vestel Elektronik	0,5953	18	Coca Cola	0,5025
19	Petkim	0,4722	19	İhlas Ev Aletleri	0,4292	19	Türk Telekomünikasyon	0,4984
20	Aselsan	0,4275	20	Pınar Su	0,4289	20	Aselsan	0,4545
21	Vestel	0,1831	21	Petkim	0,3912	21	Anadolu Efes	0,2853
22	Pınar Su	-0,1913	22	Turcas Petrol	0,1205	22	Hürriyet	-0,0034
23	Hürriyet	-0,2096	23	Anadolu	-0,0360	23	Pınar Su	-0,0981
24	İhlas Ev Aletleri	-0,8693	24	Hürriyet	-10,727	24	Turcas Petrol	-15,121

DEĞERLENDİRME

2013, 2014 ve 2015 yıllarında finansal performans açısından yapılan sıralamalar incelendiğinde TOPSIS ve MOORA yöntemlerine göre belirlenen ilk üç ve son üç işletme aynıdır.

2013 yılı sonuçları incelendiğinde finansal performans bakımından ilk üç arasında Park Elektrik, Türk Traktör, Logo Yazılım son üç arasında da Pınar Su, Hürriyet ve İhlas Ev Aletleri yer almaktadır. Bu şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları incelendiğinde finansal performansı bakımından ilk üçü paylaşan işletmeler 17, 11 ve 18. sıralarda yer almaktadır. Finansal performans bakımından son üç arasında yer alan Pınar Su kurumsal yönetim notu en yüksek ikinci işletmedir. Hürriyet ise finansal performans olarak ilk üçte yer alan Park Elektrik ve Logo Yazılımın gerisinde kalmış olsa da kurumsal yönetim sıralamasında daha iyi bir sonuç elde etmiştir. 2013 yılında TOPSIS sıralamasında son sırada yer alan İhlas Ev Aletleri kurumsal yönetim derecelendirme notu sıralamasında da son sırada yer almaktadır. İhlas Ev Aletlerinden başka TOPSIS sıralaması ile kurumsal yönetim derecelendirme notu sıralama-

sı aynı olan işletme yoktur. MOORA yöntemi sıralaması ile kurumsal yönetim derecelendirme notu sıralaması aynı olan dört işletme bulunmaktadır; Pınar Süt, Tofaş, Petkim ve İhlas Ev Aletleri.

2014 yılı değerlendirildiğinde kurumsal yönetim derecelendirmesinde ilk üçte yer alan Anadolu Efes, Arçelik ve Tüpraş TOPSIS sonuçlarında 23., 18. ve 3., MOORA sonuçlarında 23., 17. ve 3. sırada yer almaktadır. Tüpraş ve Prysmian Kablo'nun TOPSIS ve MOORA sıralaması ile kurumsal yönetim notu sıralaması aynıdır. Ayrıca TOPSIS yöntemi ile elde edilen sonuçlara göre Pınar Entegre Et ve Un'un da finansal performansı ile kurumsal yönetim notu sırası aynıdır.

2015 yılında finansal performans bakımından ilk 2. ve 3. sırada yer alan Logo Yazılım ve Türk Traktör kurumsal yönetim notlarına bakıldığında 18. ve 17. sıralarda yer almaktadır. Performansı bakımından son sırada yer alan Turcas Petrol kurumsal yönetim notu sıralamasında 10. sırada yer almaktadır. 2015'te TOPSIS sıralaması ile kurumsal yönetim sıralaması aynı olan işletmeler Doğuş Otomotiv ve Aygaz'dır. MOORA ile yapılan sıralama ile kurumsal yönetim notu sıralaması aynı olan üç işletme bulunmaktadır; Doğuş Otomotiv, Aygaz ve Otokar.

2013, 2014 ve 2015 yıllarında TOPSIS ve MOORA yöntemleri ile yapılan finansal performans sıralamalarının kurumsal yönetim derecelendirme notu sıralaması ile aynı olan işletme sayısı Tablo 9'da gösterilmektedir.

Tablo 9: Finansal Performans Sıralaması ile Kurumsal Yönetim Sıralaması Aynı Olan İşletme Sayısı

	2013	2014	2015
TOPSIS	1	3	2
MOORA	4	2	3

Kurumsal yönetim derecelendirme notu sıralamasında üç yıl boyunca ilk üçte kalmayı başaran Tüpraş ve Anadolu Efes ile dördüncü sıradan ikinci sıraya çıkmayı başaran Arçelik'in kurumsal yönetim notları ile finansal performanslarının aynı doğrultuda hareket edip etmediğini tespit etmek bu çalışmanın amacıdır. Bu nedenle bu üç işletme ayrıca değerlendirmeye tabi tutulmalıdır.

Kurumsal yönetim derecelendirme notlarına göre sıralama yaptığımızda Anadolu Efes 2013'te üçüncü sırada iken 2014 ve 2015 yıllarında ilk sırada yer almaktadır. Kurumsal yönetim derecelendirme notu 93,30'dan 95,49'a yükselen Anadolu Efes TOPSIS yöntemine göre finansal performans sıralamasında 2013 yılında ilk üç işletme arasında yer alırken, 2014 ve 2015 yıllarında son dört şirket arasında yer almaktadır. MOORA yöntemi ile yapılan sıralamada da Anadolu Efes 2013'te üst sıralarda yer alırken 2014 ve 2015'te performans bakımından diğer şirketlerin gerisinde kalmıştır.

Tüpraş 2013'te en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notu alan işletme iken 2014'te üçüncü sıraya gerilemiştir, 2015'te kurumsal yönetim derecelendirme notu yükselmiş olsa da üçüncü sırada kalmıştır. TOPSIS yöntemi ile elde edilen sonuçlar Tüpraş'ın finansal performans bakımından beşinci sıradan birinci sıraya yükseldiğini göstermektedir. MOORA yöntemi de Tüpraş'ı finansal performansı bağlamında üst sıralara yerleştirmiştir.

Arçelik kurumsal yönetim sıralaması bakımından 2013'te 4., 2014.'te ve 2015'te 2. sırada yer alırken finansal performansı bakımından TOPSIS sonuçlarına göre 20., 18., 10. MOORA sonuçlarına göre 18.,17. ve 12. sırada yer almaktadır.

Bu değerlendirmeler sonucunda ve çalışmanın kısıtları altında TOPSIS ve MOORA yöntemleri ile elde edilen performans sıralamaları ile kurumsal yönetim notlarına göre yapılan sıralamaların aynı olmadığı yani kurumsal yönetim notlarının finansal performansı açıklama gücüne sahip olmadığı yorumu yapılabilmektedir.

SONUÇ

Hissedar değerinin maksimizasyonu amacı ile faaliyet gösteren işletmeler için kurumsal yönetim uygulamaları giderek önem kazanmaktadır. Kurumsal yönetim uygulamalarının işletmelerin finansal performansını artıracak literatüre hakim bir görüştür. Kurumsal yönetim derecelendirme notu yüksek olan işletmelerin finansal performansının daha yüksek olup olmadığının tespit edilmesi bu çalışmanın amacıdır. Bu amaç doğrultusunda 2013, 2014 ve 2015 yıllarında kesintisiz olarak kurumsal yönetim derecelendirmesi yapılan mali kuruluşlar dışındaki 24 işletme analize dahil edilmiştir.

Analize dahil edilen işletmelerin öncelikle kurumsal yönetim derecelendirme notları sıralanmıştır. Daha sonra işletmelerin finansal performanslarını yansıtacağı düşünülen 10 kriter (cari oran, asit-test oranı, finansal kaldıraç oranı, nakit dönüş süresi, aktif devir hızı, özkaynak devir hızı, net kar marjı, özsermaye karlılık oranı, aktif karlılık oranı ve hisse başına kar) doğrultusunda 24 işletmenin finansal performanslarını sıralayabilmek için çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS ve MOORA kullanılmıştır.

Çalışmanın sonucunda kurumsal yönetim derecelendirme notları sıralamasında üst sıralarda yer alan işletmelerin finansal performans bakımından geri planda kalabildikleri tespit edilmiştir. Aksine finansal performans sıralamasında iyi bir derece alamayan Anadolu Efes gibi işletmeler kurumsal yönetim derecelendirme notunda birinci sırayı alabilmektedir. Analize dahil edilen oranların sınırlı oluşu ve işletmelerin bazılarının diğerlerinden daha uzun süredir kurumsal yönetim derecelendirmesine tabi oluşu nedeniyle kurumsal yönetim derecelendirme notları işletmelerin finansal performanslarını yansıtmada başarısız olabilmektedir.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, S. K., Kandır, S. Y., ve Zelka, A. (2015). Kurumsal Yönetimin BIST Şirketlerinin Performanslarına Etkisinin Araştırılması. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 171-183.
- Adekunle, S. A., ve Aghedo, E. M. (2014). Corporate Governance and Financial Performance Of Selected Quoted Companies in Nigeria. *European Journal of Business and Management*, 6(9), 53-60.
- Aktepe, A., ve Ersöz, S. (2014). AHP-VIKOR ve MOORA Yöntemlerinin Depo Yeri Seçim Probleminde Uygulanması. *Journal of Industrial Engineering (Turkish Chamber of Mechanical Engineers)*, 25(1-2), 2-15.
- Aydın, A. (2010). Türkiye’de Kurumsal Yönetim Uygulamaları Ve Öneriler. İstanbul Bilgi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi. 28 Ekim 2016 tarihinde <http://openaccess.bilgi.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/11411/649/Türkiye'de%20kurumsal%20yönetim%20uygulamaları%20ve%20öneriler.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, adresinden erişildi.
- Aytekin, S., ve Sakarya, Ş. (2013). BİST’de İşlem Gören Gıda İşletmelerinin TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 11(21), 30-47.
- Berthelot, S., Morris, T., ve Morrill, C. (2010). Corporate Governance Rating and Financial Performance: A Canadian Study. *Corporate Governance: The International Journal Of Business in Society*, 10(5), 635-646.
- Brigham, E.F., ve Houston, J.F. (2012). *Finansal Yönetimin Temelleri* (N. Aypek). Bursa: Nobel Yayıncılık (2014).
- BIST, (2016) 28 Ekim 2016 tarihinde <http://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/kurumsal-yonetim-endeksi> adresinden erişildi.
- Brown, L. D., ve Caylor, M. L. (2004). Corporate Governance and Firm Performance, 28 Ekim 2016 tarihinde <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.474.2641&rep=rep1&type=pdf>. adresinden erişildi.
- Coşkun, M., ve Sayılır, Ö. (2012). Relationship Between Corporate Governance and Financial Performance of Turkish Companies. *International Journal of Business and Social Science*, 3(14). 59-64.
- Çonkar, K., Elitaş, C., ve Atar, G. (2011). İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi’ndeki (XKURY) Firmaların Finansal Performanslarının Topsis Yöntemi ile Ölçümü ve Kurumsal Yönetim Notu ile Analizi. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 61(1), 81-115.

- Çatıkkaş, Ö. (2013). Kurumsal Yönetim İlkeleri. Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi. 28 Ekim 2016 tarihinde <https://www.kgk.gov.tr/contents/files/pdf/egitim/marmara/KurumsalYonetim.pdf> adresinden erişildi.
- Darweesh, M.S. (2015). Correlations Between Corporate Governance, Financial Performance, and Market Value. Walden University Business Administration Doctoral Study. 28 Ekim 2016 tarihinde <http://scholarworks.waldenu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2617&context=dissertations>, adresinden erişildi.
- Dashti, Z., Pedram, M. M., ve Shanbehzadeh, J. (2010, March). A Multi-Criteria Decision Making Based Method for Ranking Sequential Patterns. In *Proceedings of the International MultiConference of Engineers and Computer Scientists* (Vol. 1).
- Demirgüneş, K. (2016). Firma Değerinin Finansal Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11, 159-179.
- Drobetz, W., Schillhofer, A., ve Zimmermann, H. (2003). Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from Germany. 1-48. 12 Haziran 2016 tarihinde <http://www.cofar.unimainz.de/dgf2003/paper/paper146.pdf> adresinden erişildi
- Ege, İ., Topaloğlu, E. E., ve Özyamanoğlu, M. (2013). Finansal Performans ile Kurumsal Yönetim Notları Arasındaki İlişki: BIST Üzerine Bir Uygulama. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 5(9), 100-117.
- Esendemirli, E., ve Erdener Acar, E. (2016). Finansal Performans ve Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi 2013-2014 Yılları Karşılaştırması. *World of Accounting Science*, 18 (Özel Sayı-1). 625-671.
- Gadakh, V. S. (2010). Application of Moora Method for Parametric Optimization of Milling Process. *International Journal of Applied Engineering Research*, 1(4), 743.
- Gerşil, M., ve Palamutçuğlu, T. (2012). Hisseleri Bist'de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Finansal Performanslarının Değerlendirilmesinde Topsis Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi Ve Ağırlıklandırma Yöntemlerinin Karşılaştırılması. *İzmir SMMMÖ Dayanışma Dergisi*. . 28 Ekim 2016 tarihinde <http://docplayer.biz.tr/20129064-Izmir-smmmo-dayanisma-yrddoc-dr-mustafa-gersil-1-ogr-grv-turker-palamutcuoglu-2.html>. Adresinden erişildi.
- Huang, W. ve Huang, Y.Y. (2012). Research on The Performance Evaluation of Chongqing Electric Power Supply Bureaus Based on TOPSIS. *Energy Procedia*, 14, 899-905.

- Islam, K. M., Ahmed, M., ve Ibne Sharif, M. (2015). Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from Selected Firms Listed in Dhaka Stock Exchange.
- Karakoç, M., Tayyar, N., ve Genç, E. (2016). Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan Şirketlerin Finansal Performanslarının Ölçümü ve Kurumsal Derecelendirme Notları İlişkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(59), 1327-1338.
- KGK,(2016) 28 Ekim 2016 tarihinde <https://www.kgk.gov.tr/contents/files/pdf/egitim/marmara/KurumsalYonetim.pdf>. adresinden erişildi.
- Kır, C., ve Gülpınar, V. (2015). Effects of Compliance Ratings With Corporate Governance Principles on Financial Performance in Turkey. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(3), 53-69.
- OECD(2015).KurumsalYönetimİlkeleri,28Ekim2016tarihinde<http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/261502ve.pdf?expires=1477258609&iid=id&accname=guest&checksum=D53D75F870349194053C5DF-71986F04A> adresinden erişildi.
- Önay, O. (2014). MOORA. Yıldırım, B.F., ve Önder, E. (Ed.). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri (245-257). Bursa: Dora Basım-Yayın Dağıtım.
- Özdağoğlu, A. (2013). Çok Ölçütlü Karar Verme Modellerinde Normalizasyon Tekniklerinin Sonuçlara Etkisi: Copras Örneği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 229-255.
- Özdağoğlu, A. (2014). Normalizasyon Yöntemlerinin Çok Ölçütlü Karar Verme Sürecine Etkisi-MOORA Yöntemi İncelemesi. *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 283-294.
- Özdemir, T. (2014). TOPSIS. Yıldırım, B.F., ve Önder, E. (Ed.). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri (133-153). Bursa: Dora Basım-Yayın Dağıtım.
- Peters, G. T., ve Bagshaw, K. B. (2014). Corporate Governance Mechanisms and Financial Performance of Listed Firms in Nigeria: A Content Analysis. *Global Journal of Contemporary Research in Accounting, Auditing and Business Ethics*, 1(2), 103-128.
- SAHA, (2016), 28 Ekim 2016 tarihinde <http://www.saharating.com/~saharati/kurumsal-yonetim-derecelendirmesi/kurumsal-yonetim-derecelendirmesi-nedir/>, adresinden erişildi.
- Sakarya, Ş. (2008). Nakit Yönetiminde Nakit Dönüş Süresi Analizinin Kullanılması: İMKB'deki KOBİ'ler Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 227-248.

- Sarraf, A. Z., Mohaghar, A., ve Bazargani, H. (2013). Developing TOPSIS Method Using Statistical Normalization for Selecting Knowledge Management Strategies. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 6(4), 860-875.
- Siddiqui, S. S. (2015). The Association Between Corporate Governance and Firm Performance—A Meta-Analysis. *International Journal of Accounting and Information Management*, 23(3), 218-237.
- TKYD, (2016), 28 Ekim 2016 tarihinde <http://www.tkyd.org/tr/sss.html#sss-kurumsal-yonetim-nedir.html>. adresinden erişildi.
- Todorović, I. (2013). Impact of Corporate Governance on Performance of Companies. *Montenegrin Journal of Economics*, 9(2), 47-53.
- Turan, G. (2014). Çok Kriterli Karar Verme. Yıldırım, B.F., ve Önder, E. (Ed.). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri (15-20). Bursa: Dora Basım-Yayın Dağıtım.
- Uzun, S., ve Kazan, H. (2016). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden AHP TOPSIS ve PROMETHEE Karşılaştırılması: Gemi İnşada Ana Makine Seçimi Uygulaması. *Journal of Transportation and Logistics*, 1(1)., 99-113.
- Yücel, T., ve Kurt, G. (2002). Nakit Dönüş Süresi, Nakit Yönetimi ve Kârlılık: İMKB Şirketleri Üzerinde Ampirik Bir Çalışma. *İMKB Dergisi*, 6(22), 1-15.

TURİSTİK DESTİNASYONLARDA TAŞIMA KAPASİTESİ: ÇANAKKALE SAVAŞLARI GELİBOLU TARİHİ ALANI ÖRNEĞİ

Carrying Capacity of Tourist Destinations:
Canakkale Wars Gallipoli Historical Area Case

Gönderim Tarihi: 11.10.2016

Kabul Tarihi: 02.12.2016

Yasin SOYLU*
Ferah ÖZKÖK**

ÖZ: Taşıma kapasitesi, var olan kaynaklara negatif etki yapmadan, ziyaretçi memnuniyetini düşürmeden veya yöre toplumu ekonomisine ve kültürü üzerine istenmeyen etkiye neden olmadan, alandaki maksimum kullanım düzeyi şeklinde tanımlanabilir. Bu çalışmada turistik destinasyonlarda taşıma kapasitesi belirlenmesinin ne kadar önemli olduğu vurgulanmak istenmiştir. Özellikle korunan alanlarda ziyaretçilerin yarattığı etkilere yönelik taşıma kapasitesi belirlenmesi, kaynak değerlerine zarar verilmemesi için önemli bir araçtır. Çalışmada ziyaretçi sayılarının yanında iklim özellikleri ve araştırma alanına yönelik kaynak kullanımının etkileri sayısal veri olarak kullanılmıştır. “Rekreasyonel Taşıma Kapasitesinin Belirlenmesinde” Uluslararası Doğayı Koruma ve Doğal Hayatı Koruma Derneği (International Union for the Conservation of Nature and Natural Resources, IUCN) tarafından önerilen “Koruma Alanlarında Taşıma Kapasitesi Tahmin Yöntemi” ve Shelby ile Heberlein tarafından geliştirilen “Taşıma Kapasitesi Değerlendirme Süreci” (Carrying Capacity Assessment Process, C-CAP)’ndeki “Sosyal Taşıma Kapasitesi” değerlendirme modeli kullanılmıştır. Uygulanan yöntem sonucunda; Gelibolu Yarımadası Tarihi Milli Parkı’nın fiziksel taşıma kapasitesi 2775 gün/ziyaretçi, gerçek taşıma kapasitesi 898.9gün/ziyaretçi, etkin taşıma kapasitesi 593.2 gün/ziyaretçi ve sosyal taşıma kapasitesi 333 gün/ziyaretçi olarak saptanmıştır. Çalışmadaki bulgular ışığında çeşitli değerlendirmeler sunulmuş, mevcut ve olası sorunlara yönelik öneriler belirtilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Taşıma Kapasitesi, Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı, Korunan Alanlar.

ABSTRACT: Carrying capacity, the existing resources without negative impact on the local community economy and the visitors’ satisfaction without degrading or causing unwanted impact on the culture, be defined as the maximum level of use in the field. In this

* Doktora Öğrencisi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği, yasinsoylu@comu.edu.tr

** Doç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Seyahat İşletmeciliği ve Turizm Rehberliği/Turizm İşletmeciliği, fozkok@comu.edu.tr

study, the determination of carrying capacity of tourist destinations has been emphasized how important it is. Especially in protected areas the determination of the carrying capacity of effect by visitor, is an important tool to not harming to resource values. In addition to the research field of climate features and visitor numbers in the method for the effects of their use has been used as the source of numerical data. The “Social Carrying Capacity” assessment model in the “Carrying Capacity Assessment Process” developed by Shelby and Heberlein and “Estimation Method of Carrying Capacity in Protected Areas” proposed by the International Nature Conservation and Natural Life Conservation Society at “Determination of Recreational Carrying Capacity” was used in this study. As a result of the implemented method; Gallipoli Peninsula Historical National Park’s physical carrying capacity 2775 visitor/day, real carrying capacity 898.9 visitor/day, effective carrying capacity 593.2 visitor/day and social carrying capacity 333 days/visitor were determined. These findings, presented a variety of assessments stated recommendations for existing and potential problems.

Keywords: Carrying Capacity, Çanakkale Wars Gallipoli Historic Area, Protected Areas.

GİRİŞ

Gün geçtikçe yok olmaya başlayan doğanın ve doğal kaynakların korunması ve zararların en aza indirgenmesi için çeşitli koruma yöntemleri geliştirilmiştir. Ülkeler arasındaki standartlaşmış uygulamalar ise korunmak istenen alanların ulusal ve uluslararası hukuksal düzenlemelerle tabiat parkı, peyzaj koruma alanları, doğal, arkeolojik ve kentsel sitler, sulak alanlar ve yaygın olarak ise alanın milli park statüsüne alınarak korunmasıdır.

Türkiye’de 1983 yürürlüğe giren Milli Parklar Kanunda, milli park; bilimsel ve estetik bakımından, milli ve milletlerarası ender bulunan tabii ve kültürel kaynak değerleri ile koruma, dinlenme ve turizm alanlarına sahip tabiat parçalarını ifade etmektedir (milliparklar.gov.tr, 10.04.2016). Milli Park statüsü kazanmış bölgelerin sadece yakın çevresinden değil aynı zamanda yöre, bölge ve ülke, hatta ülke dışından da ziyaretçilerin bu bölgeye gelmesini sağlayabilecek bir çekim merkezi özelliklerini taşıdıkları söylenebilir.

Milli parkların ve bu gibi alanların, kaynaklarının etkin ve sürdürülebilir bir şekilde kullanılabilmesi neticesinde gelecek kuşaklara aktarılması son derece önemlidir. Bu alanlara yönelik yapılacak olan uzun dönemli gelişme planları ve çeşitli master planlı çalışmalar, bu alanların doğal, kültürel ve turizm değerlerinin korunmasını, yenilenmesini ve devamlılığının sağlanmasını sağlayacaktır. Ancak bu uygulamalara ilaveten, ziyaretçi talebinden kaynaklanan problemleri engellemek için bu alanların doğal ve kültürel açıdan hizmet verilebilecek kişi sayısının belirlenmesi ve kullanımlarının bu yönde kısıtlandırılması da son dönemde yapılan çalışmalarda ön plana çıkmaktadır.

Turistik destinasyonlarda bölgesel veya ulusal ölçekte çeşitli planlamalar yapılırken, planlamalarda bu alanların taşıma kapasitelerinin de belirlenmesi gerektiğinin önemine vurgu yapılmaktadır. Bu destinasyonların en önemlilerinden biri de Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'dır. 1973 yılında Milli Park kabul edilen ve 2014 yılında yapılan düzenlemeyle "Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alan Başkanlığı" olarak değiştirilen alan, hem yurt içi hem de yurt dışından gelen misafirlerin ziyaret ettiği bir çekim merkezi haline dönüşmüştür.

Çalışmanın gerçekleştirildiği Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alan Başkanlığı bölgesi, Çanakkale Muharebelerinin geçtiği alanları kapsamaktadır. Alan, ülkenin aşılması güç bir döneminde dünyanın sayılı güçlü devletlerine karşı kazanılmış bir zaferin kazanıldığı bölge olması sebebiyle Türk milleti için çok önemli bir konuma sahiptir. Bununla birlikte bu bölgeye savaşan ve önemli kayıplar veren özellikle Avustralya ve Yeni Zelanda başta olmak üzere birçok yabancı milletin anıt ve mezarları bulunmaktadır. Bölgede, 18 Mart Çanakkale Zaferi ve Şehitleri Anma ve 25 Nisan Anzac Günü olmak üzere çeşitli anma törenleri yapılmaktadır. Hem bu dönemde gerçekleştirilen olağanüstü katılımlar hem de yerli ve yabancı ziyaretçilerin yıl içerisinde bölgeye gelmesi sonucu Alan'da yaklaşık iki milyonu bulan bir ziyaretçi sayısı oluşmaktadır. Bu durum bölgenin aşırı kullanıma maruz kalmasına ve çeşitli ölçülerde olumsuz şartlarla karşılaşılmasına zemin hazırlamaktadır.

Özellikle Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alan Başkanlığı bölgesi gibi korunan alanlarda, ziyaretçi yoğunluğundan kaynaklanacak olumsuz durumları gidermeye yönelik yapılacak taşıma kapasitesi değerlendirmeleri Alan'ın kaynaklarının zarar görmemesi adına kullanılacak önemli araçlardan biridir. Bu çerçevede çalışmada öncelikle bu konuda yapılmış çalışmalar incelenmiş daha sonra taşıma kapasitesinin hesaplanmasında kullanılacak veriler toplanmış ve fiziksel taşıma kapasitesi, gerçek taşıma kapasitesi, etkin taşıma kapasitesi ile sosyal taşıma kapasitesi hesaplanmıştır. Böylelikle Alan ile ilgili taşıma kapasitesine ilişkin hesaplamaların yapılarak, bölgenin turizm planlamalarında kullanılacak taşıma kapasitesi verilerinin oluşturulması ve Alan'ın sürdürülebilirliğine katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

LİTERATÜR TARAMASI

Çekim merkezi haline gelen milli parkların, doğa ve kültürel değerlerinden yararlanmak isteyen turizm sektörü, ekonomik, kültürel ve sosyal açıdan güçlü bir toplum yaratmak için oldukça etkili araçların başında gelmektedir. Bunun sağlanabilmesi için, turizmin doğal ve kültürel temelleri sürdürmeyi amaçlayan ve bölgenin kaynaklarını tüketmeden kullanan bir yapıda olması gerekmektedir. Bunu sağlamanın yolu iyi bir turizm planlamasının yapılmasıdır.

Günümüzde turizm planlaması yalnızca turist sayısını ve turizm donanımını arttırmaya yönelik planlama yerine, turizm kaynaklarının da sınırlı olduğunu kabul eden ve bu sınırlı kaynakların en yüksek kullanımını sağlamaya yönelik bir faaliyettir. Bu planlama yaklaşımında temel odak noktası, olumsuz etkilerin doğal çevre ve sosyal çevrede bozulmaya yol açmaya başladığı aşamada taşıma kapasitesinin tanımlanması ve hesaplanmasıdır (Tokmak, 2008).

Kapasite, sözlük anlamıyla; “belirli bir şeyin içerebileceği miktar”, taşıma ise; “dayanma, karşılama” anlamına gelmektedir. Taşıma ve kapasite kelimelerinden oluşan taşıma kapasitesi kavramı genel ifade ile bir şeyin bir kimsenin, bir kabın, bir alanın, bir şeyi taşıma gücü ya da bir şeye dayanma gücü, karşılama yeteneği, kaldırabilme gücü, katlanma gücü şeklinde tanımlanabilir (Çavuş, 2002).

Taşıma kapasitesi kavramının ilk uygulama alanı mühendislik ve mimarlıktır. Bu alandaki çalışmalarda, taşıma kapasitesi kavramından, fiziki yapıların kapasitesini belirlemek amacıyla bir planlama aracı olarak yararlanılmıştır (Çavuş, 2002). Buna ek olarak taşıma kapasitesi kavramı olarak biyolojik ortamların ve doğal yaşam ortamlarının yönetiminde uygulanmak üzere, 1938 yılında kullanıldığı görülmektedir (Watson ve Kopacevhsy, 1996). Bu çerçevede taşıma kapasitesi kavramının ilk kullanım alanının ekoloji ve zooloji alanında olduğu açıktır.

Turizm literatüründe taşıma kapasitesi kavramı, ilk olarak Lucas’ın 1964 yılında, kano sporu yapılan bir alanda ziyaretçilerin vahşi yaşam algılamalarını incelediği bir çalışmada kullanılmıştır. Bu çalışmada taşıma kapasitesinin, çevresel unsurları ilgilendirdiği belirtilmiştir (Tokmak, 2008). Taşıma kapasitesinin kabul gören ilk tanımlarından biri, Lime (1995) tarafından yapılmıştır. Bu tanıma göre rekreasyonel taşıma kapasitesi, belirli bir zaman içinde ve belirli bir düzeyde gelişmiş bir bölgenin ne fiziksel deneyime ne de ziyaretçilerin deneyimine zarar vererek kullanılma özelliği şeklinde ifade edilmiştir (Lime, 1995). Taşıma kapasitesi, kaynaklara negatif etki yapmadan, ziyaretçi memnuniyetini düşürmeden veya yöre toplumu ekonomisine ve kültürü üzerine istenmeyen etkiye neden olmayan maksimum kullanım olarak tanımlanabilir. Taşıma kapasitesi limitlerini sayısallaştırmak güç olmasına rağmen bu konudaki bilgiler turizmde rekreasyon planlaması için gereklidir (Avcı, 2007). Mathieson ve Wall (1982) ise taşıma kapasitesini bir alanı, fiziksel çevrede kabul edilemez tahribatlar ve rekreasyonel bilinçte kabul edilemez bir düşüş olmadan kullanabilen maksimum insan sayısı olarak tanımlamıştır (Simon ve diğ., 2004). Yine Buckley’in (1999) tanımına göre taşıma kapasitesi, bir alandaki ekosistemde algılanabilir ya da en azından geri dönülemez ekolojik değişiklik yaratmayan ziyaretçi sayısı ya da bir alan ya da ekosistemin ekolojik değerlerde kabul edilemez sorunlar olmadan önce sayı ve aktivite açısından kabul edebildiği maksimum rekreasyonel kullanım seviyesidir (Buckley, 1999).

Literatür incelendiğinde son yıllarda özellikle korunan alanlar başta olmak üzere çeşitli turistik destinasyonların turizm taşıma kapasitesini belirlemeye yönelik çalışmaların olduğu gözlemlenmiştir. Bu çalışmalara örnek vermek gerekirse;

Nghi ve diğ. (2007) yapmış oldukları çalışmada, Vietnam'da bulunan Phong Nha-Ke Bang ve Dong Hoi Milli parkları için turizm taşıma kapasitesi değerlendirmesi yapmışlardır. Araştırmacılar, Phong Nha-Ke Bang Milli Park'ındaki mağara gezileri, orman yürüyüşleri ve teleferik kullanımına yönelik fiziksel taşıma kapasitesi ve etkin gerçek taşıma kapasitesi olarak iki durumu incelemişlerdir. Araştırmacılar mağara gezilerinde hava, gürültü, güvenlik, altyapı ve yönetim gibi düzeltme faktörlerini, orman yürüyüşünde aşırı ısı, yağmur, rota sınırlılıkları ve vahşi hayvan ve bitki yaşam alanlarını düzeltme faktörleri olarak kullanmışlardır. Son olarak da teleferik kullanımında aşırı ısı, yağış ve güvenlik düzeltme faktörleri kullanılmıştır. Turizm taşıma kapasitesi sonuçları sırasıyla; 43893, 1450 ve 33000 ziyaret/gün olarak bulunmuştur. Dong Hoi Milli Park'ındaki plajlar için ise fiziksel taşıma kapasitesi belirlendikten sonra kış sezonu, aşırı ısı ve deniz suyu kalitesi gibi düzeltme faktörleri alınarak belirlenen etkin gerçek taşıma kapasitesi neticesinde ziyaretçi sayısı günlük 71000 olarak ortaya çıkmıştır. Bu tahminlerin, iki turizm merkezi için daha sonraki turizm planlamalarında ön kriterler olarak kullanılabilmesi belirtilmiştir.

Cengiz ve Kaplan Ayhan (2008) tarafından Çanakkale'deki Troya Tarihi Milli Park'ı örneğinde gerçekleştirilen ve Park'ın taşıma kapasitesi bulunması sonucu ortaya çıkan sonuçlara göre, Troya Tarihi Milli Park'ın fiziksel taşıma kapasitesi, gerçek taşıma kapasitesi ve etkin taşıma kapasitesi sırasıyla; 1750, 204 ve 177 gün/ziyaretçi olarak bulunmuştur. Bu çalışmada kullanılan düzeltme faktörleri ise yağış, aşırı ısı ve rüzgar olarak alınmıştır. Troya Tarihi Milli Park'ın yıllık etkin taşıma kapasitesi 64.605 ziyaretçi olarak ortaya çıkmıştır. Bu rakam 2007 yılında Park'ı ziyarete gelen 407.459 ziyaretçi sayısının çok altında kalmıştır ve ziyaretlerin aşırı boyutlara ulaştığını gözler önüne sermiştir. Çalışmada ayrıca sosyal taşıma kapasiteside hesaplanmış ve 120 gün/ziyaretçi olarak bulunmuştur. Rakamlar, Troya Tarihi Milli Park'ının kaynak değerlerinin aşırı kullanımdan doğan zararlara maruz kaldığını göstermektedir.

Ortega ve diğerleri (2010) tarafından Meksika'da bulunan Islas Marietas Milli Parkı'nda yapılan bir diğer çalışmada ise; Park'ın koruma ve yönetim planlamalarının, alanın içerisindeki Isla Larga bölgesindeki yürüyüş etkinliklerine olanak sağlarken, aynı planlamaların alanda yaşamakta olan savunmasız deniz kuşu nüfusuyla çatıştığı gözlemlenmiştir. Bu yüzden bu alanların korunmasında ekonomik kaynak oluşturan ziyaretçilerin, turizm taşıma kapasitesi tahminleriyle sayılarının kontrol altına alınması önemli bir hal almıştır.

Turizm taşıma kapasitesi belirlenmesi neticesinde fiziksel taşıma kapasitesi, gerçek taşıma kapasitesi ve etkin taşıma kapasitesi sırasıyla; günde 1440, 61 ve 36 kişi ziyaretçi/gün olarak bulunmuştur. Gerçek taşıma kapasitesindeki düzeltme faktörleri; sosyal faktörler ve bitki örtüsü ile erişilebilirliğin yarattığı sınırlamalardan oluşmaktadır. Etkin taşıma kapasitesi olarak bulunan 36 ziyaretçi/gün Park'ı 2009 yılında ziyaret eden 10.428 toplam ziyaretçinin altında çıkmış olarak bulunmuştur. Sonuç olarak, Park yönetimin alacağı çeşitli kararlar (grupların büyüklüğünü kontrol altına alma, patikanın doğru şekilde kullanılması ve takibinin yapılması) rekreasyonel ziyaretçilerin etkilerini en aza indirmede kullanılacak eylemler olarak belirlenmiştir.

Bu çalışmalara ek olarak, Sayan ve arkadaşlarının (2005) Türkiye'nin güneyinde bulunan Termessos Milli Parkı'nın taşıma kapasitesini belirlemeye yönelik çalışmaları ve Zacarias ve diğerlerinin (2011) Portekiz'de bulunan Faro'daki plajların taşıma kapasitesini ölçmek için yaptıkları çalışmalar örnek verilebilir.

Araştırmalarda korunan alanların veya farklı özellikleri sebebiyle çekim merkezi haline gelen yerlerin, turizm taşıma kapasitelerini hesaplarken birbirinden farklı amaçlar hedeflendiği gibi, o alana özel kullanılan düzeltme faktörleriyle de alanın maksimum etkin taşıma kapasiteleri belirlenmektedir.

YÖNTEM

Tarihi alanın ana kaynak değerini, alan içerisinde ziyaretçilerin grupta veya yalnız, seyahat acentaları eşliğiyle veya bir başka aracı vasıtasıyla Alan'a gelerek, bölgede gezi güzergahı olarak sıklıkla kullandıkları Eceabat-Şehitler Abidesi (33 km), Şehitler Abidesi-Yahya Çavuş Şehitliği (3 km), Yahya Çavuş-Alçıtepe Köyü (6 km), Alçıtepe Köyü - Sargıyeri Şehitliği (3 km), Alçıtepe Köyü-Kabatepe (15 km), Kabatepe-Conkbayırı (6 km), Conkbayırı-Kabatepe (6 km), Kabatepe-Büyük Anafartalar Köyü (7 km), B.Anafartalar Köyü-Küçük Anafartalar Köyü (5 km), K.Anafartalar Köyü-Kireçtepe Jandarma Şehitliği (10 km), Kireçtepe Jandarma Şehitliği-Bıgalı Köyü Atatürk Evi (20 km), Bıgalı K. Atatürk Evi-Eceabat (6 km) istikameti olmak üzere toplam 120 kilometrelik yol boyu oluşturmaktadır. Bu yol güzergahı boyunca sayısız anıt ve mezarlar bulunmaktadır.

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nın taşıma kapasitesinin belirleneceği bu çalışmada, Nghi ve diğ. (2007), Ortega ve diğ. (2010), Zacarias ve diğ. (2011), Sayan ve arkadaşlarının (2005) ve Cengiz ve Kaptan Ayhan (2008)'in çalışmalarında kullandıkları, "Rekreasyonel Taşıma Kapasitesinin Belirlenmesinde" Uluslararası Doğayı Koruma Ve Doğal Hayatı Koruma Derneği (International Union for the Conservantion of Nature and Natural Resources, IUCN) tarafından önerilen "Koruma Alanlarında Taşıma Kapasitesi Tahmin Yöntemi" (Ceballos-Lascura, 1996, Aktaran, Sayan ve Ortaçesme 2011:69) ve

Shelby ile Heberlein (1986) tarafından geliştirilen “Taşıma Kapasitesi Değerlendirme Süreci” (Carrying Capacity Assessment Process, C-CAP)’ndeki “Sosyal Taşıma Kapasitesi” değerlendirme modeli kullanılmıştır

“Koruma Alanlarında Taşıma Kapasitesi Tahmin Yöntemi” değerlendirme modelinde ana hedefe noktası misafirlerin ziyaretlerini kısıtlayan fiziksel, ekolojik, iklimsel veya yönetsel değerlerin bir formül içerisinde alınarak korunan alanların fiziksel, gerçek ve etkin taşıma kapasitelerinin hesaplanması amaçlanmaktadır. IUCN tarafından da desteklenen ve gelişim sürecinde etkinliği ön plana çıkan bu yöntemdeki üç rekreasyonel taşıma kapasitesi düzeyi ve Shelby ile Heberlein’in ortaya attığı “Sosyal taşıma kapasitesi” aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır:

Fiziksel Taşıma Kapasitesi (FTK): Tanımlanmış bir mekan içine, belirli bir zamanda fiziksel olarak sığabilen maksimum insan sayısıdır. Alanın kullanım büyüklüğü, alan içerisinde bir kişiye düşen bölüm ve çalışma saatleriyle belirlenen ziyaret sayısı gibi kriterleri içerir ve şu formülle hesaplanmaktadır (Ceballos-Lascara, 1996, Aktaran, Sayan ve Ortaçesme, 2005):

$$FTK = AxZ/a \times Rf$$

FTK : Fiziksel Taşıma Kapasitesi

A: Alan (Ziyaretçilerin kullanımı için mevcut alan veya patika)

Z/a : Ziyaretçi / alan (Ziyaretçi başına düşen alan veya patika uzunluğu)

(alanda: 1 ziyaretçi/m²; patikada: 1 ziyaretçi/m)

Rf : Rotasyon faktörü (Günlük ziyaret sayısı)’dür.

“Rotasyon Faktörü”, bir alanda çalışma saatleri yönünden izin verilebilen günlük ziyaret sayısıdır ve aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır:

$$Rf = \text{alanın günlük açık olduğu süre} / \text{bir ziyaretin ortalama süresi}$$

Gerçek Taşıma Kapasitesi (GTK): Bir alanda izin verilen maksimum ziyaret sayısı olup, alanın belirli negatif özelliklerinden (çalışmada; rüzgar, yağış ve ısı olarak ele alınmıştır) elde edilen düzeltme faktörlerinin fiziksel taşıma kapasitesinden çıkarılmasıyla elde edilir ve şu formülle hesaplanmaktadır (Ceballos-Lascara, 1996, Aktaran, Sayan ve Ortaçesme 2005):

$$GTK = FTK - Df_1 - Df_2 - \dots - Df_n$$

$$Df = D_s / D_t \times 100$$

Df₁ , Df₂ , Df_n : Her bir değişken için hesaplanan düzeltme faktörleri

Df : Düzeltme Faktörü (%)

Ds : Değişkenin Sınırlayıcı Değeri

Dt : Değişkenin Toplam Değeri’dir

Formüle göre, GTK'nin bulunabilmesi için öncelikle düzeltme faktörlerinin hesaplanması gerekmektedir. Düzeltme faktörleri, ziyareti engelleyen veya kısıtlayan faktörlerin sınırlayıcı değeri ile toplam değeri arasındaki ilişkinin enterpolasyon yöntemiyle hesaplanması sonucu ortaya çıkmaktadır ve yüzde olarak ifade edilen düzeltme faktörleri formüle aşağıdaki gibi yerleştirilir (Ceballos-Lascura, 1996, Aktaran, Sayan ve Ortaçesme 2005):

$$= FTK \times (100 - Df1/100) \times (100 - Df2/100) \times \dots \times (100 - Dfn/100)$$

Etkin Taşıma Kapasitesi (ETK): Bir alanın, mevcut yönetim kapasitesine (alandaki çalışanların yeterliliği) göre kaldırabileceği maksimum ziyaretçi sayısıdır ve şu formülle hesaplanmaktadır:

$$ETK = GTK \times YK$$

$$ETK = \text{Etkin Taşıma Kapasitesi}$$

$$GTK = \text{Gerçek Taşıma Kapasitesi}$$

$$YK = \text{Yönetim Kapasitesi}$$

Sosyal Taşıma Kapasitesi: Ziyaretçilerin bir alanda karşılaşmayı istedikleri en fazla kişi ya da grup sayısı olup (ki bu ziyaretçinin memnuniyetini etkilemektedir), şu formülle bulunur:

$$STK = Gb \times GKs \times Rf$$

Gb: Ortalama Grup Büyüklüğü

GKs : Karşılaşılması İstenen En Fazla Grup veya Kişi Sayısı (ortalama)

Rf : Rotasyon Faktörü (alanın günlük açık olduğu süre / bir ziyaretin ortalama süresi)

Formül, alanın gruplar halinde ziyaret edilmesini öngörmektedir. Eğer alana ziyaretçilerin birey halinde gerçekleşmesi eğilimi varsa formüldeki Gb (Ortalama Grup Büyüklüğü) çıkarılabilir (Ceballos-Lascura, 1996, Aktaran, Sayan ve Ortaçesme 2005)

ARAŞTIRMA BULGULARI

Fiziksel Taşıma Kapasitesi (FTK);

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nın ziyaretçiler tarafından efektif olarak gezilebilmesi için uzun süredir belirlenmiş olan ve seyahat acentalarının da turları esnasında turistlere alanı gezdirmek için kullandıkları 120 kilometrelik yol güzergahı izlenmiştir (Şekil 1). Bu gezi güzergahı boyunca ziyaretçiler çok sayıda anıt ve mezarları, müzeleri ve ören yerlerini görebilmektedirler.

Patikalarda ziyaretçi akışı: Çift yönlü

Patikalarda bir kişinin kapladığı doğrusal uzunluk: 1 metre

Patikaların toplam uzunluğu: 120 km (120 bin metre)

Ziyaret süresi (ortalama): 7 saat

Milli Park'ın ziyarete açık olduğu (şartlar koşulunda) süre: ortalama 13 saat

Maksimum ziyaretçi grubu büyüklüğü: 100

Gruplar arasındaki minimum ara uzaklık: 10 dakika

Gruplar arası tavsiye edilen uzaklık, yani herhangi bir anıt veya alanda bulunan maksimum sayıdaki grubun rahatlıkla gezebileceği ve bir sonraki grupla kalabalıklaşma faktörü düşünülerek karşılaşmaması için gerekli olan mesafedir. Bu istenilen uzaklığın hesaplamadaki yerini alabilmesi için metre veya kilometre ölçüm birimine çevrilmesi gereklidir. Gezi güzergahında misafirlerin bir alandan başka bir alana gitmek için araç kullanmak zorunda oldukları bilinmektedir. Dolayısıyla bu minimum uzaklık dakikasını istenilen hale çevirmek için şu yöntem kullanılmıştır.

Alandaki araç hızlarının, kanundaki hız sınırlarından şehir içi kullanım için zorunlu olan 50km/sa. ile sabitlendiği bilinmektedir (mevzuat.gov.tr, 15.04.2016). Milli Park'ta olması gereken sürat ortalama 50km/sa. olarak alınmıştır. [50 km hızla giden bir araç 120 kilometrelik bir yolu 144 dakikada almaktadır. (120/144 işleminden) 1 dakikada 0,83 kilometre yol alan bir araç, gruplar arası istenilen uzaklık olan 10 dakikada 8.3 km yol alır].

Bütün bu matematiksel veriler bir araya getirildiğinde, gruplar arasında tavsiye edilen uzaklık km cinsinden 8.3 km olduğundan 120 kilometrelik patikalara 15 grup sığacaktır. [(15 grup X 100 metre) + (14 ara X 8.3 km) = 117.700 m]. Bu 15 grup alanı aynı anda gezmekte iseler 1.200 metre patikaya ihtiyaç duyulacaktır. FTK'nın hesaplanması için rotasyon faktörünün bilinmesi gerekmektedir.

$R_f = \text{Alanın günlük açık olduğu süre} / \text{bir ziyaretin ortalama süresi}$

$R_f = 13 \text{ saat} / 7 \text{ saat}$

$R_f = 1.85 \text{ ziyaret} / \text{gün}$ olarak hesaplanır.

Rakamsal veriler Fiziksel Taşıma Kapasitesi formülünde yerine konursa;

$FTK = A \times Z/a \times R_f$

$FTK = 1500 \text{ m patika} \times 1 \text{ ziyaretçi} / \text{m} \times 1.85 \text{ ziyaret} / \text{gün}$

Fiziksel Taşıma Kapasitesi = 2775 ziyaret / gün olarak hesaplanabilir.

Gerçek Taşıma Kapasitesi (GTK)

GTK'nin bulunması için gereken düzeltme faktörlerinin hesaplanmasında Çanakkale'ye ait 2003-2011 yıllarını kapsayan meteorolojik verilerin ortalamaları ve 2015 yılı meteorolojik verileri kullanılmıştır. Bu verilerden yola çıkarak modelde kullanılan sıcaklık ve yağış düzeltme faktörlerinin belirlenmesinde bir mekanın insanlar için genel olarak belirlenmiş ve günümüzde araştırmalarda kullanılmakta olan bioklimatik olarak yarattığı konfor seviyesi (Güngör ve Polat 2011) esas alınmıştır. GTK ile ilgili alana ait özellikler şunlardır:

Ziyaretçilerin güneş veya yağmurdan korunmaları için üstyapı yoktur.

Sıcaklığın $\geq 25^{\circ}\text{C}$ olduğu gün sayısı (yıllık ortalama): 122,2 gün

Bu dönemde günlük güneşli süre: 7,7 saat

Bu dönemde güneşin gün içinde yoğun olduğu süre: 4,5

Yağışın ≥ 0.1 mm olduğu gün sayısı (yıllık ortalama): 89,3 gün

Ortalama yağış süresi: 3,2 saat

Ortalama fırtınalı gün sayısı (rüzgar hızı $17,2$ m/sn): 41,2 gün

Rüzgarın etkili olduğu süre: 9 saat

GTK'nin hesaplanması için ziyareti kısıtlayan bazı düzeltme faktörlerinin hesaplanması gerekmektedir. Düzeltme faktörleri Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nda, rahatsız eden sıcaklık, yağış, fırtına olarak belirlenmiştir.

Rahatsız eden sıcaklık düzeltme faktörü (Dfs)

Rahatsız eden sıcaklık düzeltme faktörünün hesaplanmasında sıcaklığın $\geq 25^{\circ}\text{C}$ olduğu gün sayısı kullanılmıştır. Rahatsız eden sıcaklık düzeltme faktörü formülü:

$$Dfs = Ds / Dt \times 100$$

$$Ds = 122,2 \text{ rahatsız eden sıcak gün} \times 4,5 \text{ rahatsız eden sıcak saat} = 549,9 \text{ saat/yıl'dır.}$$

$$Dt = 122,2 \text{ rahatsız eden sıcak gün} \times 7,7 \text{ güneşli saat} = 940,9 \text{ saat/yıl'dır.}$$

$$Dfs = 549,9 / 940,9 \times 100$$

$$Dfs = 58,5 \text{ (\% 58,5 sınırlama) olarak hesaplanır.}$$

Yağış Düzeltme Faktörü (Dfy)

Genel olarak yağışın aktiviteleri engellemesi nedeniyle yağmurun Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nda ziyareti etkileyen bir faktör olduğu öngörülmüştür.

$$D_{fy} = D_s / D_t \times 100$$

$$D_s = 89,3 \text{ yağışlı gün} \times 3,2 \text{ yağışlı saat} = 285,7 \text{ saat/yıl'dır.}$$

$$D_t = 7 \text{ ziyaret saati} \times 365 \text{ gün} = 2555 \text{ saat/yıl'dır.}$$

$$D_{fy} = 285,7 / 2555 \times 100$$

$$D_{fy} = 11,18 \text{ (\% 10,18 sınırlama) olarak hesaplanır.}$$

Fırtına Düzeltme Faktörü (Dff)

Fırtına düzeltme faktörünün hesaplanmasında rüzgar hızının $\geq 17,2$ m/s olduğu ortalama gün sayısı kullanılmıştır. Milli parkta rüzgarın $\geq 17,2$ m/s olduğu günlerde ziyaretlerin olumsuz etkileneceği öngörülmüştür. Fırtına düzeltme faktörü formülü;

$$D_{ff} = D_s / D_t \times 100$$

$$D_s = 41,2 \text{ fırtınalı gün} \times 9 \text{ fırtınalı saat} = 370,8 \text{ saat/yıl'dır.}$$

$$D_t = 7 \text{ ziyaret saati} \times 365 \text{ gün} = 2555 \text{ saat/yıl}$$

$$D_{ff} = 370,8 / 2555 \times 100$$

$$D_{ff} = 14,5 \text{ (\% 14,5 sınırlama) olarak hesaplanır.}$$

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nda Gerçek Taşıma Kapasitesi (GTK)nin hesaplanabilmesi için bulunan düzeltme faktörleri aşağıdaki gibi özetlenebilir.

$$D_{fs} \text{ (rahatsız eden sıcaklık düzeltme faktörü) } = \% 58,5 \text{ sınırlama}$$

$$D_{fy} \text{ (yağış düzeltme faktörü) } = \% 11,18 \text{ sınırlama}$$

$$D_{ff} \text{ (fırtına düzeltme faktörü) } = \% 14,5 \text{ sınırlama}$$

$$GTK = FTK - D_{f1} - D_{f2} - D_{f3} - \dots - D_{fn}$$

Yüzde değer olarak ifade edilen düzeltme faktörleri formülde yerine konulduğunda:

$$GTK = FTK \times (100 - D_{f1} / 100) \times (100 - D_{f2} / 100) \times \dots \times (100 - D_{fn} / 100)$$

$$GTK = FTK \times (100 - D_{fs} / 100) \times (100 - D_{fy} / 100) \times (100 - D_{ff} / 100)$$

$$FTK = 2775 \text{ ziyaret/gün olduğuna göre;}$$

$$GTK = 2775 \times (100 - 58,5/100) \times (100 - 11,18 / 100) \times (100 - 14,5 / 100)$$

$$GTK = 2775 \times (0,415) \times (0,882) \times (0,855)$$

$$GTK = 898,9 \text{ ziyaret/gün olarak hesaplanabilir.}$$

Etkin Taşıma Kapasitesi (ETK)

Ana kaynak değerini oluşturan anıt, mezar ve müzelerin bulunduğu sahada çalışan mevcut personel sayısı Milli Park Müdürlüğünden alınan bilgilere göre 120'dir. Burada çalışan personelden (rehberler, müze çalışanları, güvenlik elemanları) ve personelden sorumlu yetkililerden alınan bilgiye göre mevcut personel sayının yeterli olduğu belirtilmiştir. Bu nedenle olması gereken personel sayısı 180 olarak alınmıştır. Bu bilgilere göre Yönetim Kapasitesi (YK) şöyle hesaplanabilir;

$$YK = \text{Mevcut Personel Sayısı} / \text{Olmaları Gereken Asgari Personel Sayısı} \times 100$$

$$YK = 120 / 180 \times 100 = 66,6 (\% 66,6)$$

$$ETK = GTK \times YK$$

$$ETK = 898.9 \text{ ziyaret} / \text{gün} \times 0.66$$

Etkin Taşıma Kapasitesi = 593.2 ziyaret/gün olarak hesaplanabilir.

Sosyal Taşıma Kapasitesi (STK)

Gelibolu Yarımadası Tarihi Milli Parkı'nın sosyal taşıma kapasitesine yönelik bilgiler, bölgede ziyaretçileri gezdiren rehberlerle yapılan görüşmelerden alınmıştır. Rehberlerden tur esnasında, ziyaretçilerden gelen varsa kalabalıklaşmayla ilgili sıkıntıları da hesaba katarak Milli Park'a yönelik kalabalıklaşma ve karşılaşma ile ilgili düşünceleri alınmıştır. Bu bilgilere göre:

Grup Büyüklüğü (ortalama) : 60 kişi

Karşılaşılması istenen ortalama grup sayısı: 3

Ziyaret süresi (ortalama): 7 saat

Milli Parkın ziyarete açık olduğu süre: 12 saat

$Rf = \text{alanın günlük açık olduğu süre} / \text{bir ziyaretin ortalama süresi}$

$$Rf = 12 \text{ saat} / 7 \text{ saat} = 1.85 \text{ ziyaret/gün}$$

$$STK = Gb \times GKs \times Rf$$

$$STK = 60 \times 3 \times 1.85$$

$$STK = 333 \text{ ziyaretçi/gün olarak hesaplanmıştır.}$$

SONUÇ VE ÖNERİLER

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nda yapılan ve alandaki ziyaret yoğunluğu ve aşırı kaynak kullanımını değerlendirmek için veri oluşturacak analizler sonucunda araştırma alanının taşıma kapasiteleri aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

- Fiziksel Taşıma Kapasitesi: 2775 ziyaret/gün
- Gerçek Taşıma Kapasitesi: 898.9 ziyaret/gün
- Etkin Taşıma Kapasitesi: 593.2 ziyaret/gün
- Sosyal Taşıma Kapasitesi: 333 ziyaret/gün

Bulgulara göre Tarihi Alan'ın ana kaynak değerini oluşturan ve ziyaretçiler tarafından yüksek oranda kullanılması muhtemel olan tur güzergahındaki anıt, mezar ve ören yerlerine fiziksel olarak sığabilecek ziyaretçi sayısı gün içerisinde 2775 kişidir. Ancak ziyareti etkilemesi olası olan aşırı sıcaklık, yağmur ve fırtınalı günler gibi hesaplama kullanılan meteoroloji verileri göz önüne alındığında gerçek taşıma kapasitesi 899 ziyaretçiye düşmektedir. Bununla birlikte Tarihi Alan'da turizm faaliyetinde emeği bulunan çalışan personel sayısının aşırı yoğunluğun olduğu dönem içerisinde bazı aksaklıklar neticesinde yeterli düzeyde olmadığı ve olması gereken ortalama çalışan sayısının 180 olduğu göz önüne alındığında etkin taşıma kapasitesi hesaplanmış ve 593 kişi olarak bulunmuştur.

Hesaplama sonucu ortaya çıkan bu değerler neticesinde Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nın yıl içerisinde kabul edebileceği ziyaretçi sayısı 216.518 ziyaret/yıl olarak hesaplanmıştır (593.2 gün/ziyaretçi X 365 = 216.518 ziyaretçi/yıl).

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nda giriş çıkış kapısı gibi bir uygulamanın olmaması nedeniyle ziyaretçi sayılarına yönelik kesin rakamlara ulaşılamamaktadır. Tarihi Alan'a gelen yıllık ziyaretçi sayılarına yönelik veriler sadece müze ve ören yerlerine gelen biletli ziyaretçilerden elde edilen verilerdir. Ancak, savaş alanlarına gelen okul gezilerinden bilet alınmaması ve resmi törenler için bölgeye gelen ziyaretçilerin sayılamaması sebebiyle bölgeye yönelik sayı tam olarak bilinmemektedir.

Literatür taramasında ulaşılan çeşitli kaynaklardan ve Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı yetkililerinden alınan bilgilere göre ziyaretçi sayısının her yıl 1.500.000'un üzerinde olduğu söylenebilir. Yetkililerle yapılan görüşmeler sonucunda, örneğin 2014 yılında bölgeye yaklaşık 1.200.000 ile 1.600.000 arasında ziyaretçi gelmiştir. Bu sayının Çanakkale Savaşlarının 100. yılı etkinliğinin de yapıldığı 2015 senesinde 2.000.000 üzerinde olduğu tahmin edilmektedir. Bu sayının Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'nın ana kaynak değerini oluşturan tur güzergahında bulunan alanların taşıma kapasitesini zorladığı görülmektedir. Ayrıca ziyaretçi sayısının büyük bir çoğunluğunun Tarihi Alan'da ziyaretçi yoğunluğunun aşırı boyutlara ulaştığı nisan ve eylül ayları periyodunda gerçekleşmesi bölgenin taşıma kapasitesi açısından aşırı zorlanabileceği durumunu ortaya çıkarmaktadır.

Milli Parkı'n bu kadar fazla kullanım yoğunluğunu kaldıramayacağı ve ileriki yıllarda çeşitli çözümler geliştirilemediği takdirde büyük zararlara yol açabileceği düşünülmektedir.

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı'ndaki kullanım yoğunluğunun azaltılabilmesi için ve özellikle de doğal kaynakların tükenmesinin önüne geçilmesi ve bu kaynakların sürdürülebilirliğini sağlamak için başta ulusal olmak üzere bölgesel ve yerel yönetimlere çok iş düşmektedir.

İlk etapta bölgenin kullanım yoğunluğunun belirlenmesi için kapsamlı bir ziyaretçi sayısı envanteri yapılmalı ve giriş-çıkışlar kontrol altına alınmalıdır. Çünkü doğal çevrenin tahrip olması durumunun, bölgenin altyapı ve üstyapı tahribatının, bölgedeki sosyal yaşamın turizm faaliyetleri yüzünden etkilenmesinin, ziyaretçi memnuniyetinin, yerel ekonomiye olan olumsuzluklarının belirlenebilmesi için bölgenin turizm taşıma kapasitesinin bulunması gerekmektedir.

Kullanım yoğunluğunun uygun seviyeye çekilmesi için bölgeye farklı illerden gelen okul gezilerinin ve belediyeler tarafından organize edilen gezilerin yoğunluğunun olmadığı aylarda da yapılmaları ve turlar için hafta içi günlerin de kullanılmasının yoğunluğu azaltacağı düşünülmektedir. Bölgede sosyal hayatın turizm faaliyetinden etkilenip etkilenmedikleri saptanmalı ve yerel halkın Tarihi Alan ziyaretçileri hakkındaki görüşleri alınmalıdır. Hem bu görüşler dikkate alınarak hem de ziyaretçi memnuniyetinin azalmaması için bir planlama yapılmalıdır.

Bölgede dinlenme amaçlı farklı hizmetler verebilecek kullanım alanlarının çoğaltılması gerekmektedir. Bu alanların fazlalığı, birkaç grubun dinlenmesi sırasında diğer grupların anıt ve mezarları etkin bir şekilde gezebilmelerini sağlayacağı düşünülmektedir.

Yine yukarıdaki duruma paralel olarak alanda hizmet veren tur şirketlerinin, alanı gezdiren rehberlerin ve alan kılavuzlarının yüksek sezonda kalabalıklaşmayı önlemek adına birlikte hareket etmesi ve ziyaretçi memnuniyetinin etkilenmemesi adına turlarının birbirleriyle çakışmasını minimum düzeye çekmeye yarayacak tur planlamalarının yapılması gerekmektedir.

İklim koşulları düşünüldüğünde ve gezi alanlarının sürekli olarak bu koşullara maruz kalıcı fiziki durumundan dolayı insanların yararlanabilmeleri için peyzaj düzenlemeleri yapılmalıdır.

Anıt ve mezarların tahrip edilmemesi adına grupların kolaylıkla bu alanların içlerine kadar girmeleri engellenmeli ya da bu duruma bazı standartların getirilmesi gerekmektedir. Yine anıt ve mezarların iklim koşullarından zarar görebilme ihtimaline karşın koruma düzenlemelerinin yapılması gerekmektedir.

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı 'da tüm bu aşırı kullanımdan doğan sorunları ortadan kaldırmak için alana yönelik taşıma kapasitesi hesaplamalarına dikkat edilmelidir. Taşıma kapasitesinin belirlenmesi alanın korunması ve kaynakların tükenmesini önlemek adına önemlidir. Taşıma kapasitesinin çalışmada kullanılan yöntem ya da benzeri yöntemlerle hesaplanması korunan alanların ziyaretçi yoğunluğundan dolayı zarar görmesi engellenmiş olacaktır. Bu süreç yasal olarak desteklenmeli ve uygulamada zorunlu hale getirilmelidir.

Benzer çalışmalarla kıyaslandığında, yapılmış olan çeşitli araştırmalara konu olan turistik bölgelerin fiziki ve kendine has özellikleri çerçevesinde, araştırmacıların düzeltme faktörlerini belirledikleri ve buna yönelik taşıma kapasitesi hesaplamaları yaptıkları gözlemlenmiştir. Kapalı alan içerisinde bulunan turistik çekim merkezlerinde, güvenlik, gürültü kirliliği gibi düzeltme faktörleri kullanılırken, çalışmamızda da olduğu gibi açık alanda bulunan turistik çekim merkezlerinde rüzgar, ısı, yağmur, trafik, vahşi hayat, bitki yaşamı gibi sınırlılıklar düzeltme faktörü olarak kullanılabilir.

Yapılan araştırmalarda, özellikle yönetsel bir takım düzenlemelere ve planlama uygulamalarına dikkat çekilmiştir. İslas Marietas Milli Parkı'ndaki yapılan çalışmaya bakıldığında, koruma ve yönetim planlamaları neticesinde turistlerin memnuniyeti ve konforlarını sağlamaya yönelik uygulamaların, vahşi yaşam üzerinde olumsuz etkiler doğurduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla yönetimler bu konuya dikkat etmeli ve turistik çekim merkezindeki canlı-cansız bütün paydaşların yaşam alanlarına dikkat ederek hesaplamalar yapmaları gerekmektedir. Araştırmacılar da konuya bütünsel olarak yaklaşmalı ve sınırlılıklarını olabildiğince genişletmelidir.

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alan'ın turizm taşıma kapasitesinin hesaplandığı bu çalışmada, kullanılan düzeltme faktörleri yağış, sıcaklık ve rüzgar olarak belirlenmiştir. Alan'ın turizm taşıma kapasitesinin hesaplanması için yapılacak sonraki çalışmalarda, bu çalışmada kullanılan düzeltme faktörlerinin yanında gürültü, bitki yaşamı, trafik, yönetim kapasitesi gibi düzeltme faktörlerinin kullanılması araştırmaları zenginleştirecektir.

KAYNAKÇA

- Avcı, N. (2007). "Turizmde Taşıma Kapasitesinin Önemi", Ege Akademik Bakış, İzmir, 7(2), 485-501.
- Buckley, R. (1999). "An Ecological Perspective on Carrying Capacity", Annals of Tourism Research, 26(3), 705-708.
- Cengiz, T. ve Çiğdem, K. A. (2008). "Korunan Alanlarda Taşıma Kapasitesinin Belirlenmesi: Troya Tarihi Milli Parkı Örneği", İntepe Değerleri Sempozyumu, 95-106.
- Çavuş, Ş. (2002). "Turistik Merkezlerin Taşıma Kapasiteleri ile Yaşam Evreleri Arasındaki İlişkiler ve Kuşadası Örneğinde Değerlendirme", Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, İzmir.
- Güngör, S. ve A. Tuğrul, P. (2011). "Bioklimatik Konfor ve Bioklimatik Konfora Sahip Alanların Coğrafi Bilgi Sistemleri Yardımıyla Tespitinde Kullanılan Yöntemler Üzerine Bir Araştırma", I. Ulusal Akdeniz Orman ve Çevre Sempozyumu, Kahramanmaraş, 26-28 Ekim.
- Karayolları Trafik Yönetmeliği, Araç Hız Sınırları, 15 Nisan 2016 tarihinde <http://www.mevzuat.gov.tr/Metin.Aspx?MevzuatKod=7.5.8182&MevzuatIliski=0&sourceXmlSearch=Karayollar%C4%B1%20trafik%20y%C3%B6netmeli%C4%9Fi>. adresinden erişildi.
- Lime, D.W. (1995). Principles of Carrying Capacity for Parks and Outdoor Recreation Areas, Act a Environmentalica Universitatis Comenianae, (4).
- Milli Parklar Kanunu, Birinci Bölüm, Tanımlar, 10 Nisan 2016 tarihinde <http://www.milliparklar.gov.tr/korunanalanlar/belgeler/2873.pdf>. adresinden erişildi.
- Nghi, T., Lan, N.T., Thai, N.D., Mai, D. ve Thanh, D.X. (2007). "Tourism carrying capacity assessment for Phong Nha - Ke Bang and Dong Hoi, Quang Binh Province", VNU Journal of Science, Earth Sciences, (23), 80-87.
- Ortega C. J. L., Dagostino, R. M. C. ve Magaria. A. L. C. (2010). "Estimating Carrying Capacity in a Natural Protected Area As a Conservation Strategy". 10.04.2016 tarihinde https://www.researchgate.net/publication/271197162_ESTIMATING_CARRYING_CAPACITY_IN_A_NATURAL_PROTECTED_AREA_AS_A_CONSERVATION_STRATEGY. adresinden erişildi.
- Sayan, M.S., Ortaçeşme, V., Karagüzel, O., Atik, M., Şahin, T., Yıldırım, E. ve Avcı, Ü. (2005). Termessos (Güllükdağ) Milli Parkı'nda Rekreatif Taşıma Kapasitesinin Belirlenmesi. TÜBİTAK Proje no: TOGTAG- 3197, 63s, Antalya.

- Sayan, M.S. ve Atık, M. (2011). Recreation Carrying Capacity Estimates for Protected Areas: A Study of Termessos National Park, *Ekoloji* sayı: 20 (78), 66-74.
- Shelby, B. ve Heberlein, T.A.(1986). Carrying Capacity in Recreation Settings, Oregon State University Press, s:164, Corvallis, Oregon.
- Simon, F. J. G., Narangajavana Y. ve Marques, D.P. (2004). "Carrying Capacity in the Tourism Industry: A Case Study of Hengistbury Head", *Tourism Management*, 25, 275-283.
- Tokmak, C. (2008). "Sürdürülebilir Turizm Açısından Taşıma Kapasitesi: Topkapı Sarayı Örneği", *Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.*
- Zacarias, A. D., Williams, A. ve Newton, A. (2011). "Recreation Carrying Capacity Estimations to Support Beach Management at Praia de Faro, Portugal", *Applied Geography*, 31(3), 1075-1081.
- Watson, L. ve Kopachevsky P.J. (1996). "Tourist Carrying Capacity: A Critical Look at the Discursive Dimension", *Progress in Tourism and Hospitality Research*, vol:2, 169-179.

OTEL İŞLETMELERİNDE YÖNETİCİLERİN ÇALIŞANLARA KARŞI ETİK TUTUMLARI

The Ethical Attitudes of the Managers at Hotel Businesses towards the Employees

Gönderim Tarihi: 23.10.2016

Kabul Tarihi: 23.11.2016

Bayram ŞAHİN*
Burçin SÖNMEZ**
Hülya ERASLAN***

ÖZ: İşletmelerin paydaşları arasında etik değerlerin oluşturulması, işletmelerin iç ve dış çevresinde güven ilişkisine dayalı bir iletişim ortamının kurulmasını sağlar. Son yıllarda işletme yönetimi konuları içerisinde çalışma alanı bulan ve işletmelerde yöneticilerin ahlaki kararlar almalarını ve alınan ahlaki kararların uygulanmasını sağlayan “yönetmelik”, doğru ile yanlışın ayırt edilmesine ve doğru olanın tercih edilmesine yönelik gelişen bir anlayış haline dönüşmektedir.

Bu çalışma, otel yöneticilerin çalışanlara karşı davranışlarının etik açıdan değerlendirilmesi amacıyla yapılmıştır. Bununla birlikte, yöneticilerin çalışanlara yönelik etik davranışları değerlendirilmekte ve aralarındaki ilişki analiz edilmektedir. Bu çerçevede çalışma iki bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde, literatür taraması sonucu olarak etik kavramının açıklanmasının yanında otel işletmelerinde yöneticilerin etik davranışları incelenmiştir. Diğer bölümde ise, yöneticilerin çalışanlara karşı etik davranışlarının turizm işletmeciliği ve otelcilik öğrenimi gören öğrencilerin bakış açılarıyla değerlendirilmesine yönelik bir alan araştırması yer almaktadır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda, otel yöneticilerinin çalışanlara yönelik olarak etik sorumluluklarını yerine getirdiği ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Etik, Yönetmelik Etik, Etik Davranışlar, Otel İşletmeleri.

ABSTRACT: The creation of ethical values between the stakeholders of enterprises enables a communication environment based on trust at internal and external environment of the enterprises to be established. “Administrative Ethics” finding a workspace within business

* Yrd. Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Turizm Fakültesi/Turizm İşletmeciliği Bölümü, bsahin@balikesir.edu.tr

** Bilim Uzmanı, Balıkesir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı, burcinsonmez86@gmail.com

*** Bilim Uzmanı, Balıkesir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı, hulyakahveci10@gmail.com

management subjects in recent years and allowing the managers to take moral decisions at enterprises as well as making it possible for these decisions to be implemented turns into a progressing understanding in which right and wrong is distinguished and the right thing is preferred.

This study was conducted to evaluate the behaviours of the hotel managers towards the employees ethically. Moreover, the behaviours of the hotel managers towards the employees were evaluated and the relationship between them was analyzed. In this framework, the study consists of two parts. In the first part, the ethical behaviours of hotel managers were studied as well as the explanation of the concept Ethics as a consequence of literature scanning. In the second part, there is a field of survey in which the students at tourism and hospitality management assessed the ethical behaviours of hotel managers towards the employees. Based on the results obtained, it turned out that hotel managers carried out their ethical responsibilities for their employees.

Keywords: Ethics, Managerial Ethics, Ethical Behaviours, Hotels.

GİRİŞ

Etik, birey ve grupların davranışlarını düzenleyerek, doğru ve yanlış davranışları ifade eden ilkeler bütünüdür. Bu kurallar davranışların kabul edilebilirliğini, kabul görmezliğini ve yanlışlığını göstermektedir (Karakoç vd., 2011: 322; Uzkesici, 2003). Böylelikle gerek yöneticilerin gerekse işgörenlerin etik anlayışları ve etik dışı davranışları gündeme gelmektedir.

Çok uluslu işletmelerin sayılarının artması; hizmet sektörünün gelişmesine, müşteri tatmin ve beklentilerinin öneminin artmasına, işletmelerin imajlarının korunmasına ve geliştirilmesine yönelik olarak etik kuralların işletmelerde uygulanmasını gerekli kılmaktadır. Pelit ve Arslantürk (2011) hizmet sektöründe faaliyette olan turizm işletmelerinde etik kuralların uygulanması ve bu etik kuralların işgörenler arasında kabul görebilmesinin en önemli etmenlerinden biri olarak neyin doğru neyin yanlış olduğuna ilişkin kuralların yöneticiler tarafından işgörelere ifade edilmesi ve uygulanması gerektiğini belirtmektedir. Bu anlamda, yöneticilerin çalışanlara karşı etik kurallara uygun olarak davranması yönetsel etiğin önemini ortaya çıkarmıştır.

Yönetsel etik, 1970'li yıllar itibariyle üzerinde durulan ve sıklıkla çalışılan konulardan biri haline gelmiştir. Özellikle 1990'lı yıllarda hız kazanmış olan bu kavram literatürde içerik açısından zenginleşmekte ve bu alana yönelik olarak önemli bir bilgi birikiminin oluştuğu görülmektedir (Cooper, 1994'den akt. Sayılı ve Kızıldağ, 2007: 232). Yönetsel etik, yönetsel alandaki işgörenler ve yöneticilerin faaliyetlerinde yer alan, tüm ahlaki boyutları inceleyen ve sevgi, saygı, açıklık, sorumluluk, tarafsızlık, hoşgörü gibi evrensel değerleri temel al-

mayı sağlayan ilkeler bütünüdür (Unpan, 2004: 5; Yatkın, 2008: 216). Yönetimsel etik iş yaparken oluşabilecek etik durumlara uygulanan ve nasıl davranılması gerektiğine ilişkin olarak rehberlik eden değer sistemlerini, etik kodlarını ve biçimlenmiş ilkeleri kapsamaktadır (Cameron, 2000: 161). Yönetimsel etik, yöneticilerin çalışanlara karşı eylemlerinde yol gösteren davranış ilkeleridir. Yöneticiler sorumluluklarını yerine getirirken yönlendirici güce ihtiyaç duyarlar. Bu nedenle etik değerler ile yönetimin sağlanması önem kazanmaktadır (Sayılı ve Uğurlu, 2007; Aydın, 2012: 4). Böylelikle iş yerlerinde etik ve iş ahlakına ilişkin yazılı düzenleme bulunan işletmelerde çalışanlar; etik standartlara bağlı olarak güven geliştirirler, işletmenin verimliliğini arttırmaya yardımcı olurlar ve büyük hedefleri gerçekleştirmeyi sağlarlar. İşletmelerde yöneticilerin etik standartları kullanması bu açılarından önemlidir.

Yöneticiler, faaliyetlerinde, verdikleri kararlarda, uygulamalarında ve sosyal ilişkilerinde kimi zaman bilerek kimi zaman da bilmeyerek genel kabul gören norm, kural ve ilkelerin ihlal edilmesiyle ortaya çıkan etik dışı davranışlarda bulunabilmektedirler (Sökmen ve Tarakçıoğlu, 2004: 218; Altun vd., 2013: 35). Bu noktadan hareketle bu çalışmada yönetimsel etik ve otel işletmelerinde etik konulara değinilecek daha sonra otel işletmelerinde yöneticilerin çalışanlara karşı etik davranışları incelenecektir.

ETİK KAVRAMI

Etik, tarih boyunca düşünürlerce farklı yaşamlarla açıklık getirilmeye çalışılan (Kılınç, 2000: 94), Yunanca “karakter, ahlâk, gelenek ve alışkanlığı” ifade eden “ethos” sözcüğünden türetilmiş, felsefenin dalı olan bir kavramdır. Etik, felsefenin bir dalı olarak 2500 yıl öncesine kadar uzanmaktadır (Bolat ve Seymen, 2003: 68; Deniz vd., 2005: 10; Taş vd., 2005: 84; Pelit ve Güçer, 2006: 97; Bektaş, 2008: 2; Aydın, 2012: 5).

Etik kavramıyla ilgili pek çok tanım yapılmıştır. Yapılan bir tanıma göre etik, bireyin davranışlarına rehberlik eden, yapılması gerekeni söyleyen bir ahlaki kurallar ve standartlar sistemi olarak tanımlanmıştır (Varinli ve Eren, 2005: 86; Eskicioğlu vd., 2012: 14). Başka bir tanıma göre ise etik, bütün ilişkilerde dürüstlük, güven ve saygıyı ön plana çıkararak adil davranmaktır (Sökmen ve Boylu, 2001: 36). Taylor (1975: 1) ise, etik kelimesinin ahlaki yargılar, standartlar ve davranış kurallarını ifade ettiği yerde etiği doğa ve ahlak gerekçesiyle soruşturma (yargılama) olarak tanımlamıştır. Kuçuradi’ ye göre (2003: 7) ise etik, belirli bir anda, belirli bir ananede neyin “iyi” neyin “kötü” olduğuna ilişkin olarak, yani kişilerin genel anlamda “neleri yapmaları”, “neleri yapmamları” gerektiğini ifade eden norm sistemleridir. Etik, belirli bir anda ve belirli bir yerde ne yapılabileceği hakkında yargılara varmaz. Daha çok, eylemin

ahlaki boyutta kabul görmesi için nasıl davranılması gerektiği bilgisini aktarır (Kandemir ve Morva, 2005: 212). Etik bir başka ifadeyle; yanlış doğrudan ayırmak amacıyla ahlak üzerinde yeniden düşünülerek elde edilen sonuçlarla, yerel bir kavram olarak daha evrensel bir yapı sergiler (Gözener, 2008: 7).

Pieper (1999; 99), etik hakkında önemli görüşler bildirmektedir. Bu anlamda, etiği bir pusulaya benzetmektedir. Nasıl ki, pusula destinasyonu tarif etmez sadece destinasyonun yönünü belirtir ise etik de kişiye belirli bir eylem ya da davranışı değil, doğru olduğu öngörülen davranışı gösterir ve bu davranışın takip edilmesini ister. Bireyi bu davranışa zorlamaz sadece birey kendi özgür iradesine yönelik olarak bu davranışı gerçekleştirir. Bu anlamda etik, insan eylemlerinde, özgürlük ilkesini temel alır. Böylece etik, insan davranışlarında yol gösteren bir özgürlük öğretisi olur. Özgürlüğü düşünsel anlamda sınırsız olarak kullanır. Etik olmayan düşünce yoktur aksine etik olmayan davranış vardır (Deniz vd., 2005: 12- 13).

YÖNETSEL ETİK

Yönetmelik etik, kişilerin birbirleriyle ve çalıştıkları kurumlar arasındaki ilişkilerini düzenleyen ve yönlendiren normları ve davranış standartlarını inceler (Sayiner, 2005: 31). Yönetmelik etik, işletmenin yönetiminde etik ilke ve kuralların uygulanmasıyla, yöneticilere rehberlik eden davranış standartlarını ifade etmektedir (Kozak ve Güçlü, 2006: 47).

Yönetmelik etik, göreceli bir kavram olarak ahlakın, belli bir örgüt içerisinde, o örgüt tarafından belirlenmiş kurullarla ortaya çıkmış biçimindedir (Tarakçıoğlu, 2003: 186). Bir yandan yöneticilerin ahlak dışı davranışlarda bulunmalarını engellemekle ilgilenirken, diğer bir yandan da yöneticilerin karşı karşıya kaldıkları çıkar çatışmalarının çözümünde onlara yardımcı olabilecek ilke ve standartların oluşturulmasıyla uğraşır (Sökmen ve Tarakçıoğlu, 2004: 222). Bu anlamda etik, birey davranışlarındaki felsefi bir bakış açısıyla, doğru-yanlış, ödev-yükümlülük, toplumsal ve sosyal sorumluluk kavramlarını sorgulamaktır (Traaen, 2000: 26'dan akt. Kılavuz, 2002: 256).

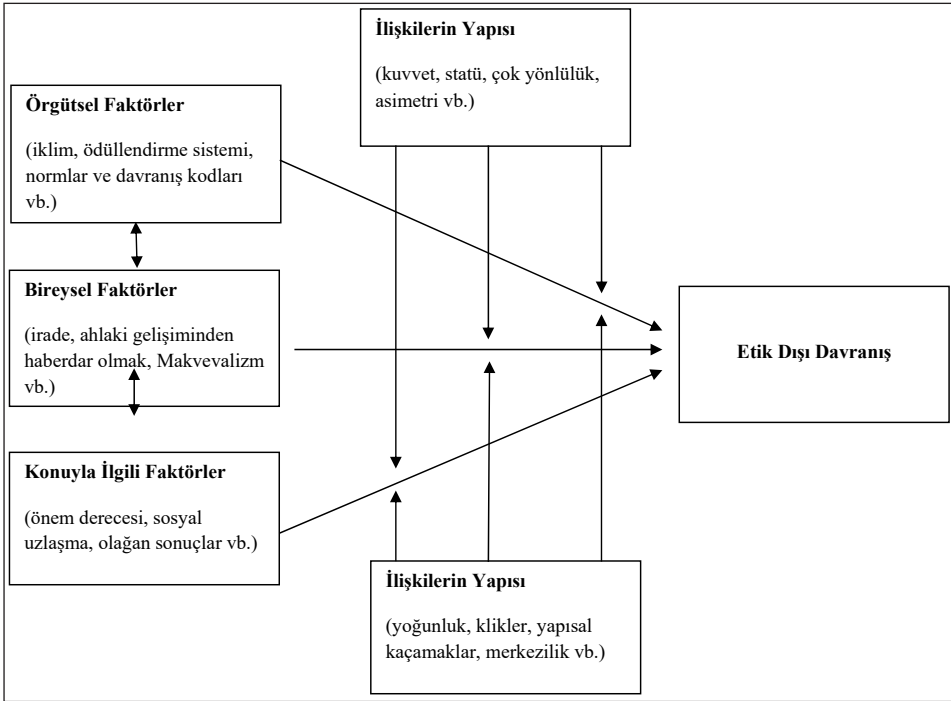
YÖNETİMDE ETİK DIŞI DAVRANIŞLAR

Etik olmayan davranış, bireysel inançlar ve sosyal normlar tarafından kötü ve yanlış olarak ifade edilen davranıştır (Büte, 2011: 105). İşletmelerde etik dışı davranış, işletmede çalışan bireylerin kişilik özellikleriyle ilgili olan ve işletmenin kendisinden kaynaklananlar şeklinde iki boyutta değerlendirilebilmektedir (Tonus ve Oruç, 2012: 151).

Etik dışı davranışlar, işletme içerisinde meydana gelen çatışmaları, saldırgan

davranışları ve davranışsal sorunları ifade etmektedir (Oruç ve Tonus, 2011:3). Hangi nedenlerle ve hangi düzeyde çıkmış olursa olsun etik dışı davranışlar; örgütsel yaşamın kalitesini, örgüt içerisinde çalışanların motivasyonunu, performansını, bağlılığını ve işe olan tatminini olumsuz yönde etkilemektedir (Gül, 2006: 69). Bu anlamda yönetim alanındaki yozlaşma, kayırma, ayrımcılık gibi meydana gelen etik dışı davranışların ve verimsizliğin ciddi sorunlar olarak algılanmaya başlamasıyla birlikte, yönetsel etik üzerinde önemle durulan konular arasına girmiştir (Uluğ, 2009: 3). Örgüt içi ve örgüt dışı çeşitli kaynaklardan meydana gelerek etik dışı davranışlara yola açan faktörler “*Etik Dışı Davranış Modeli*” olarak Brass, Butterfield ve Skaggs (1998) tarafından oluşturulmuş ve şekil 1’de verilmiştir.

Şekil 1: Etik Dışı Davranış Modeli



Kaynak: Brass, Butterfield ve Skaggs, 1998, s. 16.

Şekil 1' e göre etik dışı davranışlar iki ana türde incelenebilir. Bunlar sosyo-kültürel ve ekonomik türler ve psikolojik türlerdir.

• Sosyo-Kültürel ve Ekonomik Türler:

Etik dışı davranışların toplumsal kaynaklı olanları, ya kişinin içinde bulunduğu çevrenin sosyal ve kültürel yapısı ile ya da kalkınmışlık düzeyini ortaya koyan ekonomik yapısıyla ilgilidir (Gül, 2006: 69). Bunlar;

- ✓ **Ayrımcılık:** En basit tanım çerçevesinde ayrımcılık; herhangi bir kamu yararı ya da mantıklı bir gerekçe olmadan, bir kişiye, benzer durum ve koşullara sahip diğer kişilerden farklı ve eşit olmayan bir muamelede bulunulması anlamına gelmektedir (Çelenk, 2010: 211).
- ✓ **Kayıрма:** Kurallara aykırı, uygunsuz, yöntemsiz, düzensiz, usulsüz, nizamsız anlamlarına gelmektedir (Aydoğuş, vd, 2005: 1). Yolsuzluğun etikle ilişkili tarafı olduğu, ahlaki ve hukuki taraflarının birçok kez birbirine karıştırıldığını belirtilmektedir. Ayrıca politik yolsuzluk ile ekonomik yolsuzluğun ayrımının da belirgin olmadığını söylenmektedir (Bardhan, 1997: 1320).
- ✓ **Rüşvet:** Bir kişiye veya kuruma, doğrudan veya dolaylı olarak üçüncü kişiler aracılığı ile verilen bir söz, önceden bilinmeyen bir ödeme veya bir faydaya yönelik bir kamu otoritesinin kişisel veya kurumsal bir çıkar sağlanması için alacağı bir karardan vazgeçmesi ya da kararın yavaşlatılmasının sağlanması için etkilenmesidir (Öcal ve Üstün, 2005: 1015).
- ✓ **Yaranma ve Yakınlığı Kullanma:** Yaranma toplumsal kabul görmeme özelliğine sahip olsa da, kişisel uygulamaların birçok kademedede bu alanda ortak eylem niteliği içermesi sonucu gereklilik olgusu haline gelmiştir (Lamberton ve Minor, 1995: 334'den akt. Gül, 2006: 69-70)
- ✓ **Yobazlık – Bağnazlık:** Kesin tutumların ve tavırların bir sonucu olarak görülmektedir. Kişi veya grupların içerisinde en doğrunun kendisinde var olanlar olduğunun düşünülmesi, yobazlık ve bağnazlığın en iyi ortam hazırlayıcısı olarak ifade edilmektedir (Gül, 2006: 70).
- ✓ **Engelleyici Olma ve Yanlış Yönlendirme:** Yapılacak olan doğru davranışları durdurmayı hedeflerken yanlış yönlendirme; bilgi ve belgelerin eksik veya yanlış bir şekilde aktarılması ile ilgilidir. Bu tür davranışların genellikle gücü elinde bulundurma niyeti ve “her şeyi en iyi ben yaparım” duygusundan kaynaklı davranışlar olduğu görülmektedir. Yani karşılıklı bir güvensizliğin olduğu bir durumdur (Papatya, 1997: 134).

• Psikolojik Türler:

Doğru veya yanlış olarak tüm eylem ve davranışlar, en az toplumsal öğeler kadar kişisel kaynaklı özellik gösterirler. Neşe, stres, kızgınlık, korku vb. meydana gelen birçok oluşum bireylerde farklı tepki ve hareket tarzlarını oluşturmaktadır. Bunlar psikolojik etmenler olarak değerlendirilmektedir (Gül, 2006: 70). Bunlar;

- ✓ **Bencillik:** Bencillik başkalarını dikkate almaksızın, gelişmeleri ben merkezli olarak düşünmek ve yöneltmek anlamını taşımaktadır (Gül, 2006: 70).
- ✓ **İşkence:** Bir kişiye karşı insan onuruyla bağdaşmayan ve bedensel veya ruhsal yönden acı çekmesine, algılama veya irade yeteneğinin etkilenmesine, aşağılanmasına yol açacak davranışları oluşturmaktadır (Türk Ceza Kanunu, 2004, Madde: 4). En yaygın ve ağır insan hakları ihlali olan işkence, aynı zamanda söylem ile pratik ve norm ile gerçeklik arasındaki gerilimin, daha doğrusu uçurumun en derin olduğu insan hakları alanlarının başında gelmektedir (Sancar, 2002: 154).
- ✓ **Şiddet:** Şiddet, kişinin bedensel ve/veya ruhsal bütünlüğü ne yöneltmiş zor (Kaya vd., 2004: 6), sert ve katı davranış, kaba kuvvet kullanma olarak tanımlanır. Şiddet olayları ise; insanları sindirmek, korkutmak için meydana gelen olay ya da girişimler olarak ifade edilmektedir (Kocacık, 2001: 2).
- ✓ **Bedensel ve Cinsel Taciz:** Bedensel ve cinsel taciz bir çeşit şiddettir. En sık rastlanan bedensel taciz türü ise dayaktır. Cinsel taciz, cinsiyet ve yaşa bakılmaksızın kişilerin laf atmadan ırza geçmeye kadar olan davranışlarını tanımlayan etik dışı bir davranıştır (Büte, 2011: 108).
- ✓ **Doğmatik Davranma:** Örgütsel çalışmalar gelişmeyi ve değişimi yakalamayı gerektirir. Etik dışı davranışların psikolojik türleri incelendiğinde, bu tür davranışların bireylerin kişisel özelliklerinden kaynaklandığı görülmektedir (Gül, 2006: 71).

TURİZM ETİĞİ KAVRAMININ İNCELENMESİ, ETİK UYGULAMALAR VE ETİK DIŞI DAVRANIŞLAR

Etik konusu, son yıllarda, hemen her bilim alanında sıkça tartışılmakta olan bir sorundur. Dünyada yaşanan toplumsal tüm sorunlardan daha büyük hatta tüm sorunların kaynağı olarak etik dışı davranışlar gösterilmektedir. Bütün bilim alanları ve uygulama alanlarının yanı sıra etik, turizm sektöründe de son yıllarda sıkça tartışılan konuların başında gelmektedir. Makro anlamda ülkeler ve toplumların yaşantılarının düzenlenmesi, mikro anlamda işletmelerin faaliyetlerinin belli bir sistematik halinde ilerleyişinde etik konuları dikkate alan düzenlemeler yaygınlaşmaktadır.

Etik; gelişmekte olan ülkelerde turizmin büyüme ve etkileri ile ilgili, baskı grupları tarafından geliştirilmiş bir terimdir (Weeden, 2001: 141). Ancak işletmelerin baskı gruplarının tepkilerini çekmemek anlamında yürüttükleri çalışmalar artarak devam etmektedir.

İşletmenin işgörenleriyle ilişkisinde de etikğin önemi büyüktür. Bir işletme kendi işgörenlerini düşünüp korursa, çalışanlar da daha etkin çalışacaklar, verimliliği ve kaliteyi arttırarak, işletmeye, bu düşünülme ve korunma için ödenen finansal maliyetin üstünde bir yarar sağlayacaklardır (Çabuk ve Şengül, 2005: 172).

Turizm sektöründe, spesifik olarak da otelcilik sektöründe etik konusuna olan ilgi son yıllarda büyük artış göstermiştir. Çeşitli örgütler ve meslek birlikleri turizm ve otel işletmelerinde etik konusunda ilerleme sağlamak amacıyla çalışmalar yapmaktadırlar (Sökmen ve Boylu, 2001: 42). Çalışmalar içerisinde özellikle Dünya Turizm Örgütünün faaliyetleri dikkat çekici düzeydedir.

Bütün sektörlerde ve işletmelerde olduğu gibi, otel işletmelerinde de etik konusunun önemi gün geçtikçe artmaktadır. Otelcilik sektöründe hizmetlerin büyük oranda insan eliyle gerçekleştirilmesi ve standartlaştırmanın zor olması nedeniyle etik kurallar önem kazanmaktadır (Bektaş, 2008: 4). Diğer işletmelerde olduğu gibi turizm işletmelerinin yöneticileri de etik politika ve yöntemleri belirlemeye, bunları personeline benimsetmeye ve uygulamaya koymaya, değişen koşullara göre güncellemeye ve sürekliliğini sağlamaya yönelmektedirler (Sarıışık vd., 2006: 24). Otel işletmelerinde etik kuralların uygulanması ve işgörenler arasında kabul görmesi için, bu kuralların yöneticiler tarafından işgörenele açıklanması ve bizzat yöneticilerin kendileri tarafından uygulanıyor olması gerekmektedir (Sökmen ve Boylu, 2001: 42).

İşletmenin faaliyetlerinden etkilenen kişilerin ilk sırasında işgörenler gelmektedir. İşgörenlerin işletmeyi çeşitli sosyal sorumluluklar çerçevesinde olumlu değerlendirmelerinin, örgütsel güven duyguları üzerinde olumlu etki oluşturacağı ve bunun sonucunda uzun dönemli ve etkin çalışan işgörenlerin istihdam edileceği düşünülmüştür. Bu düşünceyle, yöneticiler işgörenele karşı çeşitli sosyal sorumluluk faaliyetlerine girişerek bu sonuca ulaşmaya çalışmışlardır (Develioğlu ve Çimen, 2012: 141). Otel yöneticilerinin çalışanlara karşı etik sorumlulukları (Kılınç, 2000: 98, Şimşek, 1999: 69-86):

- Çalışma hakkına saygı gösterme sorumluluğu
- Adil ücret ödeme sorumluluğu
- Çalışanların özgür konuşma hakkını sağlama sorumluluğu
- İşçilerin dernek, sendika, koruma ve grev yapma hakkına engel olma sorumluluğu
- Özel hayatın gizliliği hakkında saygılı olma sorumluluğu
- Güvenli ve sağlıklı koşullar yaratma ve çalışma hayatının kalitesini yükseltme sorumluluğu
- Çalışanlar arasında ayrımcılık yapmama ve cinsel tacizden sakınma sorumluluğu

- Çalışanların kararlara katılma hakkını sağlama sorumluluğu, olarak sayılabilmektedir. İşletme yöneticilerinin söz konusu sorumluluklara ne derece uyduğuna ilişkin tartışmalar artarak devam etmektedir.

ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Yapılan araştırmada kullanılan “yöneticilerin çalışanlarına karşı etik davranışları”nı ölçmeye yönelik anket formu daha önce Kılınç’ın (2000) yapmış olduğu çalışmadan faydalanılarak hazırlanmıştır. Anket formunun birinci kısmında konaklama işletmelerinde çalışanlarının demografik özelliklerini belirlemek için sorulan sorular yer almaktadır. İkinci kısmında ise; işgörenlerin çalıştıkları işletmelerde iş etiğine ilişkin durum tespitine yönelik sorularla çalışanların ve sektörün örneklem dahilinde durumu tespit edilmeye çalışılmıştır. Yöneticilerin çalışanlarına karşı etik davranışlarını ölçmeye yönelik hazırlanan sorular, 5’li likert ölçeğine göre; kesinlikle katılmıyorum (1)’ dan kesinlikle katılıyorum (5)’ a kadar derecelendirilmiştir. Araştırma 01 Ekim-20 Aralık 2012 tarihleri arasında yürütülmüştür. 500 anket formu dağıtılmış, geri dönen 445 anket formu arasından 23 adet anket formu çeşitli nedenlerle analize dahil edilmemiştir.

Araştırma Bulguları

Araştırmada toplanan veriler çeşitli analiz yöntemleriyle incelenmiş ve aşağıda sunulmuştur. İlk olarak katılımcıların demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik sorulan sorulara verilen cevaplar ve araştırmaya katılanların çalıştıkları işletmeye ve yöneticiye ilişkin bilgilerin dağılımı verilmiştir. Daha sonra işletmede etik uygulamalara ilişkin cevapların dağılımları değerlendirilmiş ve yöneticilerin etik davranışlarını ölçmeye yönelik hazırlanan ölçek maddelerine yönelik standart sapma, aritmetik ortalama ve güvenilirlik analizi incelenerek veriler değerlendirilmiştir. Son olarak anlamları karşılaştırma testleri (t testi, anova) vasıtasıyla bazı değişkenlere göre ölçeğin algılanmasına ilişkin anlam farklılığı olup olmadığı analiz edilmiştir. Katılımcıların demografik özelliklerine göre dağılımları Tablo 1’ de görülmektedir.

Tablo 1: Örneklemin Demografik Profili

Değişkenler	Sıklık (n)	Yüzde Değeri (%)	Değişkenler	Sıklık (n)	Yüzde Değeri (%)
Cinsiyet			Çalışılan İşletmenin Müdürünün Cinsiyeti		
Kadın	227	53,8	Kadın	57	13,5
Erkek	195	46,2	Erkek	365	86,5
Öğrenim Durumu			Çalışılan İşletmenin Müdürünün Yaşı		
Ön Lisans	81	19,2	30 Yaşından Küçük	30	7,1
Lisans	341	80,8	30-49 Yaş Arası	322	76,3
			50 Yaş ve Üzeri	70	16,6
Çalışma Statüsü			İşletme Müdürünün Eğitim Düzeyi		
Stajyer	244	57,8	İlköğretim	3	0,7
Kadrolu Çalışan	113	26,8	Lise	40	9,5
Diğer	65	15,4	Üniversite	274	64,9
			Lisansüstü	54	12,8
			Bilinmiyor	51	12,1
Çalışılan Otel İşletmesinin Sınıfı			Çalışılan Departman		
Bir Yıldızlı	-	-	Ön Büro	154	36,5
İki Yıldızlı	4	0,9	Kat Hizmetleri	29	6,9
Üç Yıldızlı	25	5,9	Sevis	170	40,3
Dört Yıldızlı	81	19,2	Pazarlama	14	3,3
Beş Yıldızlı	276	65,4	Muhasebe	12	2,8
Diğer	36	8,5	Diğer	43	10,2

Tablo 1 incelendiğinde, araştırmaya katılanların % 53,8'i kadın, %80,8'i Lisans mezunu katılımcılardan oluşmaktadır. Katılımcıların % 57,8'si stajyer olarak çalışmıştır ve % 86,5'inin çalıştığı işletmenin müdürü erkektir. Araştırmaya katılanların %65,4'ünün çalıştığı işletme beş yıldızlıdır, %76,3'ünün çalıştığı işletmenin müdürü 30-49 yaş aralığındadır. Üniversite mezunu müdüre sahip işletmelerde çalışanların oranı %64,9'dur. Çalışılan departmana bakıldığında ise, katılımcıların %40,3'ünün servis departmanında çalıştığı görülmektedir.

Tablo 2: İş Etiği Alanına İlişkin Verilen Cevapların Dağılımı

		N	%
İşletme Etiği Kavramını Daha Önce Duydunuz mu?	Evet	323	76,5
	Hayır	99	23,5
İş Yerinizde Etik ve İş Ahlakına İlişkin Herhangi Bir Yazılı Düzenleme Mevcut mu?	Evet	175	41,5
	Hayır	101	23,9
	Bilmiyor	146	34,6
Kurumunuzda İşletme Etiği Eğitimleri Veriliyor mu?	Evet	147	34,8
	Hayır	275	65,2

"İşletme Etiği Kavramını Daha Önce Duydunuz mu?" sorusuna katılımcıların %76,5'i evet cevabını vermiştir. "İş Yerinizde Etik ve İş Ahlakına İlişkin Her-

hangi Bir Yazılı Düzenleme Mevcut mu?" sorusuna katılımcıların %41,5'i var cevabını vermiştir. "Kurumunuzda İşletme Etiği Eğitimleri Veriliyor mu?" sorusuna katılımcıların %65,2'si hayır cevabını vermiştir.

Tablo 3: Ölçeğe İlişkin Aritmetik Ortalama, Standart Sapma ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

	\bar{X}	S.S.	Soru Silindiğinde Cronbach's Alpha
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlar arasında cinsiyet ayrımı yapmaz.	3,67	1,36	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara işletme içinde üst kademelerde yükselme konusunda eşit fırsat sağlar.	3,45	1,18	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlar arasında dinlerine göre ayrım yapmaz.	3,98	1,18	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlar arasında ırk ayrımı yapmaz.	4,04	1,17	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi işletme içinde meydana gelebilecek cinsel taciz olaylarına meydan vermez.	4,19	1,09	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara çalışmalarını karşılığında adil ücret verir.	3,49	1,26	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların performanslarının değerlendirilmesinde adil davranır.	3,57	1,16	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara düşüncelerini özgürce açıklayabilmeleri için uygun ortam oluşturur.	3,54	1,12	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların özel hayatına müdahale etmez.	3,83	1,15	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların onurlarını kırıcı harekette bulunmaz.	3,58	1,21	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara yapmak istemedikleri işleri zorla yaptırır.	3,29	1,25	,86
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlarını ücret ödemediği mesai dışında çalışmaya zorlar.	3,14	1,41	,86
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların sendikal faaliyetlerine katılmalarına engel olur.	3,31	1,18	,86
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların iş kazalarına karşı korunması için gerekli güvenlik önlemlerini alır.	3,70	1,20	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların sağlık sorunlarını çözme konusunda yasal sorumluluklarını yerine getirir.	3,77	1,09	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların kararlara katılma hakkını sağlayacak ortamı oluşturur.	3,44	1,12	,85
Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlardan gelen önerileri dikkate almaz.	3,37	1,16	,86
Toplum tarafından yanlış olarak düşünülen davranışlara, çalıştığım işletme duyarlılık göstermektedir.	3,36	1,12	,86
Ahlak kuralları işletmelerin çalışmalarını da etkilemektedir.			,86
Yöneticilerin çalışanlara tarafsız ve hoşgörülü davrandığını düşünüyorum.	3,77	,98	,85
İşletmenin ve yöneticilerin çıkarları olduğunda çalışanların ve müşterilerin çıkarları ikinci plana atılır.	3,41	1,20	,86
	2,91	1,30	
Ortalama 3,55			
Standart Sapma ,57			
Cronbach Alfa 0,86			

Güvenilirlik analizi, herhangi bir konuda örnekleme oluşturan birimler üzerinde veri toplamak amacıyla geliştirilen ölçme aracını oluşturan ifadelerin kendi aralarında tutarlılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla kullanılır. Cronbach alfa, içsel tutarlılık korelasyon katsayısı bir ölçeğin içerdiği sorular arası ilişkileri hakkında bilgi verir. Eğer içsel tutarlılık korelasyon katsayısı yüksek ise, bu durum ölçekteki soruların homojen bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Cronbach alfa modeli, ağırlıklı standart değişim ortalaması olup, bir ölçekteki soruların varyansları toplamının genel varyansa oranlanması ile elde edilir. Güvenilirlik katsayısı 0 ile 1 arasında değerler alır ve bu değer 1'e yaklaştıkça güvenilirlik artar. Yönelimsel etik algılama ölçeğinin Cronbach alfa değeri Tablo 3'de görüldüğü gibi 0,863 olarak bulunmuştur. Bu sonuç, ölçeğin güvenilirlik sınırları içinde bulunduğunu göstermektedir.

Önermelere yönelik aritmetik ortalamalara bakıldığında, oldukça yüksek değerlere ulaşıldığı görülmektedir. Çalışılan işletmenin yöneticisinin çalışanlar arasında cinsiyet ayrımı yapmamasına ilişkin verilen önermenin ortalaması, 3,67, çalışılan işletmenin yöneticisinin çalışanlar arasında dinlerine göre ayrım yapmamasına ilişkin önermesine verilen cevapların ortalaması, 3,98 olarak hesaplanmıştır. Çalışılan işletmenin yöneticisinin çalışanlar arasında ırk ayrımı yapmamasına ilişkin önermeye katılım düzeyi 4,04 ve çalışılan işletmenin yöneticisinin işletme içinde meydana gelebilecek cinsel taciz olaylarına meydan vermez önermesi 4,19 ortalama ile oldukça yüksek bir katılım oranına sahiptir. Çalışılan işletmenin yöneticisi çalışanlardan gelen önerileri dikkate almaz şeklindeki ifadeye katılım düzeyi 2,62 olurken, çalışılan işletmenin yöneticisinin çalışanlara yapmak istemedikleri işleri zorla yaptırdığına ilişkin önermeye katılım düzeyi 2,70 olarak hesaplanmıştır.

Faktör Analizine İlişkin Bulgular

Yöneticilerin çalışanlara karşı etik sorumluluklarını ölçen değişkenler arasındaki ilişkileri (korelasyonları) belirleyip bir dizi ortak boyutlar (faktörler) ortaya çıkarmak için Faktör Analizi yapılmıştır. Temel bileşenler yöntemiyle ve Varimax döndürme yöntemiyle yapılan Faktör Analizi Tablo 4'te görülmektedir. Faktör Analizi yaparken, önce analize sokulan değişkenlerin tamamı için hesaplanan Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değerine bakılır. KMO değeri örneklemin faktör analizi yapmaya yeterliliğini ölçmede kullanılır ve bu değer en az 0.50 olması gerekir (Hair vd., 1995). Tablo 4'de görüldüğü gibi 0.87 KMO değeri örneklem sayısının yeterli olduğunu göstermektedir. Faktör Analizi'ne devam edebilmek için ayrıca faktör analizine sokulan değişkenler arasındaki korelasyonları veren genel korelasyon matrisinin istatistiksel anlamlılık düzeyini gösteren Bartlett testinin (Bartlett Test of Sphericity) sonucunun istatistiksel olarak anlamlı (significant) olması gerekir (Hair vd., 1995).

Tablo 4: Yönetmel Etik Algılama Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi (n=422)

Faktörler ve Değişkenler	Çalışanlar Arasında Ayrım Yapmama ve Cinsel Tacizden Sakınma	Adil Davranma	Sağlık, Güvenlik ve Saygı Gösterme	Çalışan Haklarına Saygı	Toplumsal Kurallar
İfade 1: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlar arasında cinsiyet ayrımı yapmaz.	0,619				
İfade 3: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlar arasında dinlerine göre ayrım yapmaz.	0,821				
İfade 4: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlar arasında ırk ayrımı yapmaz.	0,818				
İfade 5: Çalıştığım işletmenin yöneticisi işletme içinde meydana gelebilecek cinsel taciz olaylarına meydan vermez.	0,768				
İfade 2: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara işletme içinde üst kademelere yükselme konusunda eşit fırsat sağlar.		0,578			
İfade 6: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara çalışmaları karşılığında adil ücret verir.		0,733			
İfade 7: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların performanslarının değerlendirilmesinde adil davranır.		0,751			
İfade 8: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara düşüncelerini özgürce açıklayabilmeleri için uygun ortam oluşturur.		0,607			
İfade 16: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların kararlara katılma hakkını sağlayacak ortamı oluşturur.		0,531			
İfade 20: Yöneticilerin çalışanlara tarafsız ve hoşgörülü davrandığını düşünüyorum.		0,563			
İfade 9: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların özel hayatına müdahale etmez.			0,612		
İfade 10: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların onurlarını kırıcı harekette bulunmaz.			0,536		
İfade 14: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların iş kazalarına karşı korunması için gerekli güvenlik önlemlerini alır.			0,666		
İfade 15: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların sağlık sorunlarını çözmeye konusunda yasal sorumluluklarını yerine getirir.			0,734		
İfade 11: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlara yapmak istemedikleri işleri zorla yaptırır.				0,683	
İfade 12: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlarını ücret ödemediği mesai dışında çalışmaya zorlar.				0,690	
İfade 13: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanların sendikal faaliyetlerine katılmalarına engel olur.				0,728	
İfade 17: Çalıştığım işletmenin yöneticisi çalışanlardan gelen önerileri dikkate almaz.				0,572	
İfade 21: İşletmenin ve yöneticilerin çıkarları olduğunda çalışanların ve müşterilerin çıkarları ikinci plana atılır.				0,502	
İfade 18: Toplum tarafından yanlış olarak düşünülen davranışlara, çalıştığım işletme duyarlılık göstermektedir.					0,761
İfade 19: Ahlak kuralları işletmelerin çalışmalarını da etkilemektedir.					0,672
Faktör Eigen Değerleri	6,143	2,057	1,589	1,198	1,112
Faktörlere Ait açıklanan Varyansa değerleri (%)	29,250	9,796	7,568	5,707	5,294
Toplam Varyans (%)	57,615				
KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.)	0,875				
Barlett Küresellik Testi (Bartlett's Test of Sphericity)	Ki kare 1085,585, p< Sig. 0,000				

Notlar: Varimax Döndürmesiyle Temel Bileşenler Faktör Analizi (Principal components factor analysis with varimax rotation).

Yapılan Faktör Analizi'nde Bartlett testi anlamlı çıkmıştır. Faktör Analizi sonucunda beş faktör ortaya çıkmıştır ve bunlar "Çalışanlar Arasında Ayrım Yapmama ve Cinsel Tacizden Sakınma"(Faktör 1), "Adil Davranma" (Faktör 2), "Sağlık, Güvenlik ve Saygı Gösterme" (Faktör 3), "Çalışan Haklarına Saygı" (Faktör 4) ve "Toplumsal Kurallar" (Faktör 5) olarak adlandırılmıştır. Bu beş faktör toplam 21 yönetsel etik değişkeninin % 57,615'ini açıklamaktadır.

Anlamları Karşılaştırma Analizleri

Faktörler itibariyle öğrenim durumu ile ilgili anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını belirlemek için bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda Levene testi anlamlılık düzeyi, 4. Faktör (Çalışan Haklarına Saygı), ($t = -1,984$; $p < 0,05$) açısından anlamlı bir farklılık bulunmuştur.

Tablo 5: Öğrenim Durumu Değişkeni Açısından Yöneticilerin Etik Davranışları Faktörleri İçin Bağımsız Örneklem T Testi

		Levene Testi		t-testi			
		F	p	t	sd	P (2-Uç)	Ort. farkı
Çalışan Haklarına Saygı	Eşit Varyanslar	5,461	,020	-2,201	420	,028	-,22272
	Eşit Olmayan Varyanslar			-1,984	108,638	,050	-,22272

Faktörler itibariyle işletme yöneticisinin cinsiyeti ile ilgili anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını belirlemek için bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda Levene testi anlamlılık düzeyi, ölçek ortalaması (Yöneticilerin Etik Davranışları), ($t = -1,970$; $p < 0,05$) açısından anlamlı bir farklılık bulunmuştur. 4. Faktör (Çalışan Haklarına Saygı), ($t = -2,397$; $p < 0,05$) ve 5. faktör (Toplumsal Kurallar), ($t = -2,280$; $p < 0,05$) açısından işletme yöneticilerinin cinsiyetinin anlamlı bir farklılık yaratmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 6: İşletme Yöneticilerinin Cinsiyeti Değişkeni Açısından Yöneticilerin Etik Davranışları Faktörleri İçin Bağımsız Örneklem T Testi

		Levene Testi		t-testi			
		F	p	t	sd	P (2-Uç)	Ort. farkı
Yöneticilerin Etik Davranışları	Eşit Varyanslar	2,339	,127	-1,970	420	,049	-,16033
	Eşit Olmayan Varyanslar			-1,764	69,524	,082	-,16033
Çalışan Haklarına Saygı	Eşit Varyanslar	7,066	,008	-2,891	420	,004	-,33563
	Eşit Olmayan Varyanslar			-2,397	66,816	,019	-,33563
Toplumsal Kurallar	Eşit Varyanslar	4,422	,036	-2,657	420	,008	-,31545
	Eşit Olmayan Varyanslar			-2,280	67,961	,026	-,31545

İşletme yöneticisinin eğitim düzeyi değişkeninin yöneticilerin etik davranışları ile ilgili olarak anlamlı bir farklılık yaratıp yaratmadığını ölçmek için tek yönlü varyans (anova) analizi yapılmıştır. Buna göre ($F=3,022$, $p<0,05$) işletme yöneticisinin eğitim seviyesinin yöneticilerin etik davranışları açısından anlamlı bir farklılık yarattığı tespit edilmiştir. Farkın kaynağını belirlemek için yapılan Scheffe, Tukey ve LSD testi sonucunda, yöneticilerin etik davranışları açısından lise ve üniversite mezunu olan yöneticiler arasında lise mezunu yöneticiler lehine anlamlı bir fark bulunmuştur.

Tablo 7: İşletme Yöneticilerinin Eğitim Düzeyi Açısından Yöneticilerin Etik Dışı Davranışları Faktörünün Karşılaştırılmasına İlişkin Varyans Analizi Çizelgesi

VARYANSIN KAYNAĞI	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p	Anlamlı Fark
Yöneticilerin Etik Davranışları	Gruplar Arası	3,898	4	,975	3,022	,018
	Gruplar İçi	134,485	417	,323		Lise > Üniversite
	Toplam	138,383	421			

* 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık.

Korelasyon değişkenlerin birbirleri arasındaki ilişkiyi ölçmekte kullanılan bir analiz tekniğidir. Bu çerçevede iş yerindeki etik ve iş ahlakına ilişkin yazılı düzenleme ile yöneticilerin etik davranışları değişkeni arasında [YD \leftrightarrow YED ($r=.173^{**}$)] anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki var olduğu anlaşılmaktadır. İşletme etiği eğitimi ile yöneticilerin etik davranışları değişkeni arasında [İEE \leftrightarrow YED ($r=.106^{*}$)] anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 8: Yönetimsel Etiğe İlişkin Korelasyon Bulguları

	YED	YD	İEE
Yöneticilerin Etik Davranışları (YED)	Pearson Correlation		
	Sig. (2-tailed)		
	N	422	
Yazılı Düzenleme (YD)	Pearson Correlation		
	Sig. (2-tailed)		
	N	422	422
İşletme Etiği Eğitimi (İEE)	Pearson Correlation		
	Sig. (2-tailed)		
	N	422	422

* 0,05 düzeyinde anlamlı korelasyon (2-tailed).

** 0,01 düzeyinde anlamlı korelasyon (2-tailed).

Bulguların Yorumlanması

Bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde araştırmaya katılan kişilerin, yöneticilerin etik davrandığı konusunda güçlü bir kanaatlerinin oluştuğu görülmektedir. Lisans düzeyinde eğitim gören katılımcıların turizm işletmeleri yöneticilerinin çalışan haklarına daha az saygı gösterdiklerini düşünürlerken ön lisans düzeyinde eğitim gören katılımcılar turizm işletmeleri yöneticilerinin çalışan haklarına daha fazla saygı gösterdiklerini düşünmektedirler. Katılımcılar, erkek olan turizm işletmesi yöneticilerinin kadın yöneticilere göre çalışanlarına karşı daha fazla etik davrandığına inanmaktadırlar. Katılımcılar, lisans düzeyinde eğitime sahip olan turizm işletmeleri yöneticilerinin çalışanlarına karşı diğer eğitim seviyelerindeki yöneticilere göre daha fazla etik davrandığını düşünmektedirler

İş yerinde etik ve iş ahlakına ilişkin yazılı bir düzenleme olan işletmelerin çalışanları yöneticilerin kendilerine daha etik davrandığını düşünmektedir. Katılımcıların verdikleri cevaplara göre işletme etiği eğitimi veren işletme çalışanlarının daha önceden işletme etiği kavramını duydukları görülmektedir

Yöneticilerin etik davranışlarının değerlendirilmesi ölçeği faktör analizi sonucunda beş alt boyutta incelenebilmiştir. Açıklanan varyans ise yüksektir. Farklılık testleri sonucunda katılımcıların eğitim durumu ile yöneticilerin etik davranışları arasında anlamlı bir farklılık yaratmadığı görülmüştür. Ancak alt boyutlardan çalışan haklarına saygı konusunda eğitim durumunun anlamlı bir fark yarattığı ortaya çıkmıştır. Katılımcıların çalıştıkları işletme yöneticilerinin eğitim düzeyleri ile yöneticilerinin etik davranışları arasında anlamlı bir fark yarattığı görülmüştür. Buna rağmen alt boyutlarda incelendiğinde işletme yöneticilerinin eğitim düzeylerinin fark yaratmadığı görülmüştür.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Yapılan bu çalışma sonucunda edinilen veriler ışığında, yöneticilerin etik davranışları, çalışanların motivasyonunu ve verimliliğini büyük ölçüde etkilemektedir. Yöneticilerin çalışanlara karşı birtakım sorumluluklara sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Araştırmaya katılan çalışanların bakış açısıyla, otel yöneticilerinin çalışanlarına karşı etik davranışlarını değerlendirmeye yönelik olarak yapılan alan çalışmasının bulguları incelendiğinde otel yöneticilerinin özel hayatın gizliliğine saygılı olma, güvenli ve sağlıklı koşullar yaratma, çalışanlar arasında cinsiyet ayrımı yapmama, çalışanlar arasında dinlere göre ayırım yapmama ve ahlak kurallarına uyma gibi konularda etik sorumluluklarını yerine getirdiği görüşü genel olarak kabul edilmektedir. Böylelikle yöneticilerin yerine getir-

diği bu davranışların turizm sektörünün hizmet sektörü olmasından dolayı çalışanların motivasyonuna büyük etkisi olduğunu göstermektedir. Ayrıca, yöneticilerin ırk ayrımı yapmama ve cinsel tacizden sakınma gibi konularda sorumluluklarını yerine getirdikleri ağırlıklı olarak öğrenciler tarafından kabul edilmektedir. Bu durumun sebebi olarak turizm sektöründe özellikle otel işletmelerinde diğer işletmelere göre yabancı iş gören istihdamının fazla olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Diğer yandan, öğrencilerin geneline göre, işletmenin yöneticilerinin yükselme konusunda çalışanlara eşit fırsat sağlama, çalışanlara adil ücret ödeme, çalışanlarına kararlara katılma hakkı verme, toplum olarak yanlış düşünülen davranışlara saygı ve yöneticilerin çalışanlara karşı hoşgörülü olma gibi davranışları yerine getirmeleri konularında belirgin bir fikirleri olmadığı görülmektedir. Çalışanlar sektör içerisindeki maaş dağılımı hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıklarından dolayı aldıkları ücretin adil olup olmadığını algılayamamaktadırlar. Bunun nedenlerin biri yeterli eğitim almamış kişilerin çalıştırılmasından kaynaklı olabilmektedir. Bu durumda, çalışanların mesleki alanda eğitim görmüş olan kişilerden seçilmesi gereklidir.

Turizm sektörü, emek yoğun hizmet sektörü olması nedeniyle işletmelerin çalışanlarına yönelik sorumluluklarını yerine getirmeleri gereklidir. Bu nedenle çalışan verimliliği üzerinde durmaları oldukça önem arz eden bir konudur. Çalışan verimliliğini artırabilmek, işletmeye maksimum fayda sağlayabilmek açısından, yöneticilerin çalışanlarına karşı etik sorumluluklara sahip olması, işletmeyi sürdürülebilir kılan temel faktörleri meydana getirebilir. Özellikle çalışmanın sonucunda adil ücret ödeme konusunda çalışanların belirgin fikirlerinin olmaması, turizm sektöründe ücret ödeme konusunda asimetric enformasyonun olduğunun göstergesi olarak kabul edilebilir. Yöneticilerin bu belirsizliği ortadan kaldırabilmesi açısından, motivasyon arttırmaya yönelik olarak terfi, promosyon, çekiliş vb. gibi herhangi bir ödül sistemi uygulaması, yöneticilerin çalışanlarına karşı etik değerler taşıdığını ve sorumlu olduğunu gösterebilir.

Turizm işletmelerinde yöneticilerin çalışanlara karşı etik davranışları işletmelerin önem vermeleri gereken bir olgu olduğu anlaşılmaktadır. Çalışmada ana tema olarak üzerinde durulduğu gibi yöneticilerin çalışanlara karşı etik davranışları, çalışan verimliliğinde böylelikle de işletme verimliliğinde de büyük önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- Altun, M., Sayer, A. ve Barutçu, A. (2013). Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kararları Işığında Kamuda Görülen Etik Dışı Davranışlar ve Yolsuzluklar. *Sayıştay Dergisi*, 91, 33-55.
- Aydın, İ. (2012). Yönetmel, Mesleki ve Örgütsel Etik. *Pegem Akademi*, 5. Baskı, Ankara.
- Aydoğuş, İ., Kutlu, E. ve Yıldırım, S. (2005). Yolsuzluk ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 1(2), 1-21
- Bardhan, P. (1997). Corruption and Developmen: a Review of Issues. *Journal of Economic Literature*, 35, 1320-1346.
- Bektaş, Ç. (2008). Etik Kodların Otel Endüstrisine Katkıları ve Bir Alan Araştırması. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 1-17.
- Bolat, T. ve Seymen, O. A., (2003). Örgütlerde İş Etiğinin Yerleştirilmesinde Dönüşümcü Liderlik Tarzının Etkileri Üzerine Bir Değerlendirme. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(9), 59-85.
- Brass, Daniel J., Butterfield, Kenneth D., Skaggs, Bruce C. (1998). Relationships and Unethical Behaviour: A Social Network Perspective, *The Academy of Management Review*, 23(1), 14-31.
- Bricley, James A., Smith C. W., Zimmerman J. (2002). Business Ethics and Organizational Architecture. *Journal of Banking and Finance*, 26, 1821-1835.
- Büte, M. (2011). Algılanan Örgüt İkliminin Etik Olmayan Davranışlar Üzerindeki Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İdari ve İktisadi Bilimler Dergisi*, 25(2), 103-122.
- Cameron, G. D. (2000). Ethical Standards in Commercial Relationship, *Geornal of Business Ethics*, 23(2), 161-172.
- Cooper, T. L. (1994). The Emergence of Administrative Ethics. *Handbook of Administrative Ethics*, New York: Marcel Dekker, 3-30.
- Çabuk, S. ve Şengül, S. (2005). İşletme Yöneticilerinin Mesleki Değerlerinin ve Demografik Özelliklerinin İşletme Etiği Üzerindeki Etkisi: Türkiye'de Büyük Ölçekli Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 171-180.
- Çelenk, S. (2010). Ayrımcılık ve Medya: Televizyon Haberciliğinde Etik içinde, *AU İLEF: Ankara Üniversitesi İletişim Fakültesi*, 211-228.
- Deniz, R., İpbüker, C. ve Göksel, Ç. (2005). Mühendislik Etiği Dersleri Neden Zorunlu Olarak Okutulmalıdır?. *TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası 10. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı*, 28 Mart- 1 Nisan, Ankara.

- Develioğlu, K. ve Çimen, M. (2012). Örgütsel Güvenin Kaynağı Olarak İşletmelerin Çalışanlara Karşı Sosyal Sorumlulukları. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(2), 141- 149.
- Eskicioğlu, Y. E., Doğu, G. ve Özsoy, S. (2012). Antrenör ve Sporcu Gözüyle Spor Yöneticilerinin Kararlarında Etik İlkelere Bağlılıklarının İncelenmesi (BEKO Basketbol Ligi Örneği), *İstanbul Üniversitesi Spor Bilimleri Dergisi*, 4, 13-22.
- Gözener, E. (2008). *Etik Kavramı ve Bir Sivil Toplum Kuruluşunun Etik Anlayışına İlişkin Bir Uygulama*. İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü, İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisans Programı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Gül, H. (2006). Etik Dışı Davranışlar ve Ussallaştırılması: Devlet Hastanelerinde Bir Uygulama, *Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F.*, 10(9), 65-79.
- Hair, J. H., Anderson, R.E., Tahtam, R. L. ve Black, W. C. (1995). *Multivariate Data Analysis with Readings*. (Fourth Edition). London: Published by Prentice Hall International Edition.
- Kandemir, C. ve Morva, A. D. (2005). Belgesel Film Yapımında Etik, *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 22(1), 211-220.
- Karakoç, Ö., Yüksek, S., Aydın, D., Karakoç, B., Yetiş, Ü. ve Baydil, B. (2011). Milli Takım Düzeyindeki Erkek Judocuların Kulüp Antrenörlerinde Gözlemedikleri Etik Dışı Davranışlar, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 19(1), 321-332.
- Kaya, M., Güneş, G., Kaya, B. ve Pehlivan, E. (2004). Tıp Fakültesi Öğrencilerinde Boyun Eğici Davranışlar ve Şiddetle İlişkisi, *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 5, 5-10.
- Kılavuz, R. (2002). Yönetmelik Etik ve Halkın Yönetmelik Etik Oluşumuna Etkileri, *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 26(2), 255-266.
- Kılıncı, İ. (2000). İş Etiği Kapsamında Otel Yöneticilerinin Çalışanlara Karşı Etik Sorumluluklarının İzmir'de Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Öğrenimi Gören Öğrencilerinin Bakış Açılıyla Değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(3), İzmir.
- Kocacık, F. (2001). Şiddet Olgusu Üzerine, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(1), 1-7.
- Kozak, M. A. ve Güçlü H. (2006). *Turizmde Etik Kavramlar, İlkeler, Standartlar*. Detay Yayıncılık.
- Kuçuradi, I. (2003). Etik ve Etikler. *Türkiye Mühendislik Haberleri*, 423(1), 7-9.
- Lamberton, L. ve Minor, H. L. (1995). Çev. İnayet PEHLİVAN, *Human Relations: Strategies for Success*, Irwin Rirror Press, Chicago.

- Oruç, İ. ve Tonus, Z. (2011). Business Ethics Application In Business And The Role Of Hrm. *International Journal of Business and Management Studies*, 3(2), 87-95.
- Öcal, A. T., ve Üstün, M. (2005). İş Etiği Kapsamında Yolsuzlukla ve Rüşvetle Mücadele: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma, *Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkiler*, 55(1), 1009-1036.
- Papatya, G. (1997). İşletmelerin Örgütsel Verimliliğe Ulaşmada Yetki Devri Sorunu ve Yönetici Engeli, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 127-146.
- Pelit E.ve Arslantürk Y. (2011). Turizm İşletmelerinin İş Etiğine Yönelik Uygulamalarının Çalışma Yeri Tercihindeki Önemi: Turizm Öğrencileri Üzerinde Bir Çalışma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 163-184.
- Pelit, E. ve Güçer, E. (2006). Öğretmen Adaylarının Öğretmenlik Mesleğiyle İlgili Etik Olmayan Davranışlara ve Öğretmenleri Etik Dışı Davranışa Yönelten Faktörlere İlişkin Algılamaları, *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi*, 2, 95-119.
- Pieper, Annemarie. (1999). Etiğe Giriş (Çev. Veysel Atayman ve Gönül Sezer). İstanbul, Ayrıntı Yayınları.
- Sancar, T. Y. (2002). İşkence Yapan Kamu Personeline Rücu Sorunu, *Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 57(4), 153-169.
- Sarışık, M., Akova, O. ve Çontu M. (2006). Otel Yöneticilerinin Etik Politika ve Yöntemlere Yaklaşımları Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 17(1), 22-34.
- Sayiner, M. A. (2005). *Yönetmelik Kavramının Örgütlerde Uygulanması*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Saylı, H. ve Uğurlu Ö. Y. (2007). Kurumsal İtibar ve Yönetmelik İlişkisinin Analizine Yönelik Bir Değerlendirme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 12(3), 75-96.
- Saylı, H. ve Kızıldağ, D. (2007). Yönetmelik Etik ve Yönetmelik Etiğin Oluşmasında İnsan Kaynakları Yönetiminin Rolünü Belirlemeye Yönelik Bir Analiz. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 231-252.
- Sökmen, A. ve Boylu Y. (2001). Otel İşletmeleri ve Yöneticileri Açısından Etik Kavramı ve Uygulamaları. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3(5), 31-55.
- Sökmen, A. ve Tarakçıoğlu, S. (2004). Yönetmelik Etik Davranışlarının Değerlendirilmesinde Cinsiyet Faktörü: Ankara'daki Otel İşletmelerinin Sınır Departmanlarında Ampirik Bir Araştırma, *1. Balıkesir Ulusal Turizm Kongresi*, Kocaeli, 216-250.

- Şimşek, B. (1999). Yöneticilerin Çalışanlara Karşı Etik Sorumlulukları. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(3), 69-86.
- Tarakçıoğlu, S. (2003). Yönetici Etik Davranışlarının Değerlendirilmesinde Cinsiyet Faktörü: Ankara'daki Otel İşletmelerinin Sınır Departmanlarında Ampirik Bir Araştırma. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 180-219.
- Taş, H., Bingöl, S., Cebeci, E., Kartal, K. ve Zengince, M. (2005). Etik, Etik Mühendisliği ve Etik Kavramının Tarihsel Gelişimi, *TMMOB Jeoloji Mühendisleri Odası Öğrenci Üye Kurultayı Bildiriler Kitabı*, 83-86.
- Taylor, P. W. (1975). *Principles of Ethics: An Introduction to Ethics*, 2d ed., Encino, CA: Dickenson.
- Tonus, H. Z. ve Oruç, İ. (2012), İnsan Kaynakları Yönetiminde Etik Dışı Davranışlar ve Yönetimi: Bir İşletmenin Personel Yönetmeliği İçerik Analizi, *İş Ahlakı Dergisi*, 5(10), 149- 181.
- Traaen, T. J. (2000). A Matter of Ethics: Facing the Fear of Doing the Right Thing, Connecticut: Jai Press Inc, *Contemporary Studies in Applied Behavioral Science*, 10.
- Türk Ceza Kanunu, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5237.pdf>, 10.11.2016.
- Uluğ, F. (2009). Yönetim ve Etik, *Kamu Etiği Sempozyum Bildirileri 1*, Todaie: Ankara.
- Uzkesici, N. (2003). İşletmelerde Etik Yönetimi, İşletmelerde Etik Kalitesinin Yönetimine Geçiş. *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 5(2).
- Unpan (2004). (United Nations Online Network in Public Administration and Finance)- UNPAN Documents, 'Administrative Ethics: Sociological Aspects', October, 1-23, 15 Kasım 2016 tarihinde <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/NISPAcee/UNPAN004661.pdf> adresinden erişildi.
- Varinli, İ. ve Eren, D. (2005). Endüstrisi Çalışanlarının İş Ortamında Etik Davranışlar İle İlgili Algılamaları, *Turizmde İş Ahlakı Hafta Sonu Turizm Konferansı*, Konaklama Erciyes Üniversitesi Nevşehir Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu, 86- 95, 11-13 Kasım, Nevşehir.
- Weeden, C. (2002). Ethical Tourism: An Opportunity for Competitive Advantage?. *Journal of Vacation Marketing*, 8(2), ABI/ INFORM Global.
- Yatkın, A. (2008). Etik Düşünce ve Davranışın Yerel Yönetimlerde Hizmet Verimliliğinin Artırılmasında Rolü ve Önemi (Elazığ Belediyesi Örnek Alan Araştırması). *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(1), 211-231.

KÜRESELLEŞMEYE KARŞI ULUS DEVLET: MİLLİ KİMLİĞİN GELECEĞİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME¹

Nation State Against Globalization: An Assessment on the Future of the National Identity

Gönderim Tarihi: 03.11.2016

Kabul Tarihi: 30.11.2016

Sinem ŞAHNAGİL*

ÖZ: Kimlik, sosyal bağlamda kişinin sahip olduğu kültüre bağlı olarak bir var oluş ve anlatım şeklinin en sade halidir. Kimlik oluşturma çabası ulus devletlerin ortaya çıkması ve milliyetçilik akımının yaygınlaşması ile birlikte en parlak dönemini yaşamaya başlamış ve milli kimlik kavramı doğmuştur. Milli kimlik ulusun ve ulus devletin kesişmesinin bir ürünü olup, temelinde daha çok ulusa ait dil, tarih, ortak bir vatan ve kültürün olduğu bir tanınma, farklılık ve aidiyet zeminidir. Milli kimlik sadece aidiyet zemini oluşturmakla kalmamakta bunun yanı sıra her vatandaşın gündelik yaşamını düzene koyan siyasi amaçları ve idari uygulamaları da etkilemektedir. Dolayısıyla milleti kadim bir hedef çevresinde birleştirmek, milli duyguları harekete geçirmek ve kitleleri uyandırmak için diğer bir deyişle millete milli bir kimlik kazandırmak için milli semboller çok sık kullanılmış, bu kapsamda inşa stratejileri geliştirilmiştir. Diğer taraftan küreselleşme olgusunun değiştirmeye başladığı koşullar karşısında ulus devlet ve milli kimliğin akıbetinin ne olacağı tartışılan önemli konulardan biri olmuştur. Bu çalışmada, milli kimliğin etkisini yitireceği hatta ortadan kalkacağına yönelik düşüncelerin aksine, hayatımızın her alanına nüfuz etmiş olan milli kimliğin ve ulus devletin varlığını, belki yeniden yapılanarak ve yeni roller üstlenerek fakat her daim devam ettireceği yönündeki düşünce desteklenecek ve açıklanmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Milli Kimlik, Milliyetçilik, Ulus Devlet, Küreselleşme

ABSTRACT: Identity in the social context, owned by the person depending on the culture, is the most simplest form of the expression and a person's existence. Identity creation effort began to live its the most brilliant period with the emergence of states and the spread of nationalist movement and the concept of national identity was born. National identity is the difference and belonging ground that is the product of the nation state and nation intersection, more on the basis of, a common homeland and the culture of recognition. Nation identity doesn't only create belonging ground, at the same time, affects every citizen's daily life that regulates political targets and administrative practices. So in order to unite the

¹ Bu çalışma Sinem Şahnagil tarafından hazırlanan "Türkiye'de Siyasi Partilerin Milli Kimlik Algısı: AKP, CHP, MHP Örneği" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

* Arş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Kamu Yönetimi Bölümü, s.sahnagil@gmail.com

nation in the light of autochthonous aims, to mobilise the national feelings and to awaken the masses or in order words to make people gain national identity; national symbols are used frequently and construction strategies are developed within the scope. Globalization phenomenon which begin to change conditions against, it is the most discussed important issues what will be the nation state and the fate of the national identity. In this study, contrary to the opinions, intended for national identity's effect will be lost even be removed will be tried to explain and supported that the national identity's and the nation state's existence of penetrating in every area of our lives, maybe structured again and undertook new roles but always will keep going the direction of thought.

Keywords: National Identity, Nationalism, The Nation State, Globalization.

GİRİŞ

Genel anlamıyla kimlik, bireylerin hayatta var oluş amacını içermekte, yaşama katılma biçimlerini kapsayarak toplum içinde buldukları noktayı ifade etmektedir. Aidiyet temelleri üzerine şekillenen milli kimlik ise "bir olma" zihniyetini içermekte ve kolektif kimliklerin en kapsamlı olanını meydana getirmektedir. Hayatımızın neredeyse her alanına nüfuz etmiş olan milli kimlik, dil, kültür, tarih, kurumlar, gelenekler gibi birçok kulvarda etkisini hissettirmektedir. Öncelikli olarak bir milleti kodlarına ayırabilmek için gerekli kültürel ve milli değerler şeklinde akıllarda beliren milli kimlik, çeşitli inşaa stratejileri ve araçlarla oluşturulmaya çalışılmaktadır. Milli kimliğin oluşturulmasında temel taşlar diyebileceğimiz bu araçlar başta "dil" olmak üzere, milli değerlerin önemli vurgu noktaları olduğu "tarih" ve "kültür" gibi unsurlardır.

Sınırları çizilmiş bir toprak parçası üzerine kurulan sevinçte ve kederde birlikte yol alma isteğine sahip halkların oluşturduğu ulus devletlerin ortaya çıkmasıyla, ulus devletler beraberinde millet olmanın hazzını ve milliyetçilik anlayışının sağlam bağlarını da getirmiştir. Aynı toprak parçasını paylaşan vatan edinen, aynı dil ve kültür çatısında birleşen, ortak bir geçmişe sahip olmakla gururlanan halklar, millet olma yolunda önemli adımlar atmaya başlamıştır. Bu noktada ise toplumu bir arada tutmak için kullanılan mekanizma görevini milliyetçilik üstlenmiş ve bu görevle birlikte milli kimlik olgusu da hayata geçmiştir. Fakat giderek daha görünür hale gelen küreselleşmenin her alana olduğu gibi ulus-devlet ve buna bağlı olarak milli kimlik olgusu üzerinde de etkileri olmuştur. Sınırların belirsizleşmesi durumunu beraberinde getiren küreselleşme ile ulus devlet ve milli kimliğin geleceği, söz konusu olguların tehdit altında kalıp kalmadığı konusunda bazı tartışmalar yaşanmaya başlamıştır. Bu kapsamda yöntem olarak, literatür taraması ile çalışmanın temelini oluşturan kavramlar açıklanacak, öncelikle milli kimlik olgusu üzerine teorik

bir çerçeve çizilmeye çalışılacaktır. Ulus devlet ve milli kimlik oluşumunun tarihsel arka planına değinildikten sonra, milli kimliği oluşturan araçlar ve bu yönde kullanılan semboller açıklanacaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde ise küreselleşme sonrası oluşan konjonktür içerisinde ulus devlet ve milli kimliğin yeri, milli kimliğin akıbeti hakkında değerlendirmeler yapılacaktır.

MİLLİ KİMLİK OLGUSU

Milli kimlik, bireyi ve toplumu diğer benzerlerinden ayıran, farklılaştıran özelliklerdir diğer bir deyişle milli kültürün bireysel ve toplumsal planda meydana gelen üslubudur. Kendine -kişiye ve topluma- mahsus oluşlar şeklinde ifade edilebilecek olan bu farklılıklar, yaşama biçimindeki özelliklerdir (Kösoğlu, 2003: 19).

Milli Kimlik, vatan toprağında yani milli bir coğrafyada, tarihsel süreç içerisinde ve tarih aracılığıyla inşa edilen bir olgudur. Bu olgu aynı zamanda temelde ortak dil ve inanç üzerinden oluşturulmaktadır. Bu nedenle tarihin olabildiğince geriye götürülmesi, toplumsal hafızanın yüceltilmesi ve milli coğrafyanın çok fazla 'tezyin' edilmesi, milli kimliğin o derece derin ve zengin bir anlam kazanmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla milli kimlik daha sağlam ve köklü bir karakter edinmiş olmaktadır (Çalık, 2009: 19). Smith milli kimliği "kolektif kültürel kimliğin bir türü" (Smith, 2010: 15) olarak tanımlamıştır. Milli kimliği oluşturan temel özellikleri ise "Tarihi bir toprak/ ülke, ya da yurt, ortak mitler ve tarihi hafıza, ortak bir kitlesel kamu kültürü, topluluğun bütün fertleri için geçerli ortak yasal hak ve görevler, topluluk fertlerinin ülke üzerinde serbest hareket imkânına sahip oldukları ortak bir ekonomi" şeklinde sıralamıştır (Smith, 2009: 31-32). Milli kimliğin inşasında psikolojik bağın öneme dikkat çeken Connor, tanıma "ait olma duygusunu" dahil etmektedir (Aktaran : Şimşek ve Ilgaz,2007: 194). Giddens ise yine benzer bir tavırla milli kimliği tarihsel ve kültürel koşullar sonucu ortaya çıkan psikolojik aidiyet olarak tanımlamıştır (Giddens, 2000). Milli kimliğin, kendine özgü niteliklere sahip bir bütünün kolektif paylaşımı aracılığıyla oluştuğu görüşünde olan Guibernau bu olgunun, üyelerinin kökensel olarak ilişkili olduğu inancı sağladığı ve dinamik bir doğaya sahip olduğunu savunmuştur (Guibernau, 2004: 134). Anderson ise milli kimliği, "olgusal olan ile ideal olanı, değişebilir olan ile ölümsüzü kaynaştıran şey" olarak tanımlamaktadır (Anderson, 2003: 369). Milli kimlik, diğer kimlikleri arka planda bırakan ve modern dünyada giderek yalnızlaşan bireye bir nevi sığınacak liman sağlayan bir olgudur.

Milliyetçilik ile yakından ilgili olan milli kimlik, kökenlerini milliyetçilikten almaktadır. Milliyetçilik, bağımsızlığı kazanmak ve sürdürmek için ihtiyaç duyulan kültür ve siyaset eğilimlerini oluşturmakla birlikte, bir toplumda mil-

li kültürü hâkim kılmayı da içermektedir. Bu kapsamda milletlerin her türlü engele karşı ve kültürel, ekonomik, siyasal her türlü alanda sistemli ve bilinçli bir şekilde kendi değerlerine, çıkarlarına ve kimliklerine sahip çıkmalarıdır (Gökalp, 1997: 12). Temelinde ortaklık duygusu yatan milliyetçilik, somut bir toprağa bağlılığı ve tarihsel geçmişi içermektedir. Aynı zamanda milliyetçilik, ortak tarih bilincine ve amaçlara sahip olan, aynı kültürü paylaşan toplumun üyeleri arasında topluluk bilinci yaratabilen değerleri ifade etmektedir (Domaniç, 1997: 116). Buna bağlı olarak dil, tarih, kültürel değerler, ortak hedefler ve topluma ait simgeler milliyetçiliğin temeli için sağlamlaştırıcı etkisi olan unsurlardır ve milli kimliğin yapı taşları arasında yer almaktadırlar.

Aynı atom parçalarından oluşan altını demire dönüştürmek, meşe ağacını çam ağacına dönüştürmek ne derece imkânsızsa, milli karakterleri, psikolojileri-sosyolojileri ve hayat perspektifleri farklı olan milletleri de birbirine dönüştürmek o derece imkânsızdır (Fransız milletini veya İngiliz milletini Türk milletine dönüştürmek gibi). Bu durum, var olan farklılıklardan kimliklerin, kimliklerden milletlerin ve milletlerden de milliyetçiliklerin doğduğuna işaret etmektedir (Yeniçeri, 2005: 41). Milli kimlik, bireylerin sahip olduğu isteklerine ayrılmış, diğer bir deyişle tahsis edilmiş bir kimlik değildir. Zira bireyler, milli kimliğe sonradan dâhil olmazlar tam aksine içine doğarlar. Milli kimlik bir nevi yaşam boyu giyilmeye mecbur kalınan bir kıyafettir denilebilir. Dolayısıyla birey, milli kimliği ile ilgili tercihte bulunmaktan ziyade kabul edip gereklerini yerine getirme durumunda kalmaktadır (Yeniçeri, 2005: 229).

Birey için vazgeçilmez bir parçayı oluşturan milli kimlik, tarihsel bir kategori çerçevesinde ortaya çıkmıştır. Bu kategori ulus devletlerin hayata geçmesidir. Bu dönemde hareket noktası, vatandaş ve ulus devlet kimliklerinin örtüştüğü varsayımı olmuştur.

Milli Kimliğin Geçmişi: Uluslaşma Süreci ve Kimlik Arayışı

Son iki yüzyılın en büyük düşünsel girişimlerinden birini ulusların inşası oluşturmuştur. Milliyetçilik öncesi asırların imparatorluklarında kültürel heterojenlik kural niteliğindedir, kişilerin kimlikleri için referans noktalarını toplumsal statüleri ve tikellikler açısından zengin, yerel bir cemaate aidiyet oluşturmaktadır. Milli kimliklerin şekil alması ise bu referanslar sistemi düzeninin tamamıyla bozulması anlamına gelmektedir. Uyuşmazlığın hâkim olduğu mekânlarda birlik tesis edilmiş ve sınırlar, kimliklerin üst üste yığıldığı veya süreklilik arz eden mekânlara göre şekil almıştır. Milliyetçilikten önce varlık gösteren kimlikler, bu süreçte yok olmamakla birlikte milli kimliğe tabi ikincil özellikler biçiminde tekrar ifade edilmişleridir (Dieckhoff ve Jaffrelot, 2010: 151-152).

Ulus devlet sürecinin temelleri, 1648 Vestfalya Barışına kadar olan bir zamana götürülebilmekle beraber, siyasal bağlamda ve modern anlamıyla ulus devlet 18.yy'ın ortalarında ortaya çıkmıştır. Bu dönemde sanayileşmenin ön ayak olduğu değişim ve dönüşüm süreci, sınırların ortadan kalkması ve uygarlıklar arasında bütünleşme yaşanmasına neden olmuştur. Fakat aynı zamanda belirli bir toprak parçası üzerinde kurulan ve kader birliği içinde hareket etme isteğinde olan ulus devletler, çok uluslu imparatorlukların yerini almaya başlamıştır (Türkdoğan, 1995: 8). Bu dönemde gelişme gösteren söz konusu dönüşümden ulus terimi de payını almıştır. 18. yüzyıl öncesine kadar siyasi içeriği olmayan bir şekilde soylu topluluğu nitelerken, ulusçuğun ivme kazanmasıyla birlikte bu tarihten sonra halkçı ulusu nitelemeye başlayarak ideolojik bir anlam kazanmıştır (Habermas, 2003: 18-19).

Dolayısıyla 18. yüzyılda meydana gelen gelişmeler var olan siyasal kurumlaşmayı ve süre gelen düzeni önemli derecede etkilemiştir. Egemenlik haklarının kime ait olduğu konusunda ortaya çıkan değişim, diğer bir deyişle egemenlik haklarının monarklardan alınıp millete devredilmesi ve liberal ilkelerin feodal ayrıcalıklar karşısında savunulmaya başlanması ulus devletlerin tarih sahnesine çıkmasını sağlamıştır (Dieckhoff ve Jaffrelot, 2010: 152). İmparatorlukların güç kaybettiği ve izlerinin silinmeye başladığı dönem, ulus devletlerin şekil almaya başladığı dönem ile paralellik göstermiştir. Bu noktadan sonra ulus devletler, uluslar arası normun tam olarak kendisini oluşturmuştur (Anderson, 1995: 129). Ulus devletlerin hayata geçmesiyle beraber, bu sınırlar içinde yaşayan vatandaşlar için milli kimlikleri merkeze yerleşmiştir. Bu döneme kadar etkisini koruyan diğer tüm kimlikleri geride bırakarak en önemli kimlik merkezini oluşturmuştur. Devletlerin tek bir kimlik altında tüm vatandaşlarını toplama arzu ile birlikte ise, bu amaca yönelik çeşitli araçlar oluşmuştur. Bireylerin ortak bir milli kimlik çatısı altında toplanma aracı olarak milli dil ve kültür kullanılmıştır (Şen, 2004: 133-134). Yine, milli tarih argümanlarının kullanımını da milli kimlik oluşumunda kullanılan araçlar arasında yerini almaktadır.

Milli Kimlik Oluşumunda Kullanılan Araçlar

Milli kimliğin inşasında kullanılan birden fazla yol ve yöntem mevcuttur. Bunlar arasında ulus devletler tarafından kullanılan, milliyetçilik ideolojisi, askerlik, hukuk ve eğitim gibi ulus inşasına hizmet eden araçlar yer almaktadır. Bu süreçte ulus devletler için temel amaç, bireylerin başka gruplardan ziyade kendisine karşı bir bağlılık oluşturmalarını sağlamaktır. Bu strateji aracılığıyla milli kimliğin gelişim göstermesi hedeflenmektedir. Bu çerçevede kullanılan araçların başında "dil" gelmektedir.

Milli yapıyı oluşturma ve daha dayanıklı hale getirme noktasında en önemli etken olan dil, milli yapının sac ayaklarından birini oluşturmaktadır. Bir milleti

yok etmenin yolunun dilini yok etmekten geçtiğine dair güçlü inanış milletlerin diline karşı hassasiyeti artırmış, dil üzerine olan politikaların etkisine güç katmış ve dolayısıyla milli kimlik inşasında dili önemli bir unsur haline getirmiştir.¹

Ulusal inşa sürecinde asıl olan, bir anlamda azınlığın milli kimlik içerisinde homojenleştirilmesi anlamına da gelen, asimilasyondur. Bu amacın en iyi şekilde slogana dökülmüş hali ise, “tek devlet, tek millet ve tek dil”dir. Bu süreçte, diğer dillerin kullanımını geri plana atarak tek bir dilin kullanılmasını sağlayacak yasal düzenlemeler yapılırken, sürecin yürütülmesinde sanayileşmeyle gelen sosyal hareketlilikten yararlanılır. Eğitim ve basının süreçteki yeri önemlidir (Kurubaş, 2008: 23-24). Milli kimliğin temel taşıyıcı aracı olan resmi dil, ülke genelinde tüm okullarda ortak programlar ile öğretilmekte ve sistemin değerleri vatandaşlara benimsetilmeye çalışılmaktadır (Akıncı, 2011: 33). Ulus devletin oluşum sürecinde ortaya çıkan, aynı devlet sınırları içinde aynı dilin konuşulması olgusunun altında, uygulanan dilde tektipleşme politikasının milli kimliğin inşasında kullanılan en etkili politikalardan birini oluşturması yatmaktadır. Bu politika kapsamında, Fransız Devrimi sırasında “Yerel Ağızların Yok Edilmesine ve Fransız Dilinin Evrenselleştirilmesine İlişkin Kanun” çıkarılması (Kırca, 2003: 156) örnek verilebilmektedir. Yine 1930’lu yıllarda Türkçe’nin dünya tarihindeki ilk dillerden biri olduğunu savunan dilbilim teorisi olan “Güneş Dil Teorisi”nin, Türk milletine özgüven aşılama, kendisine güvenen, inanan ve saygı duyan bir millet bilincinin yaratılması amacıyla geliştirilmesi bu durumun örneklerindedir.

Milli kimliğin inşasında kullanılan araçlardan bir diğeri de milli kültürün oluşturulmasıdır. Söz konusu toplumda var olan kültürel farklılıkların olabildiğince en aza indirilerek veya ortadan kaldırılarak, diğer ulusların kültürleri ile milli kültür arasında yüksek oranda farklılık ortaya koymak, ulus devlet yapılanması sürecinde bir gereklilik halini almıştır. Bu politika, tutarlı bir milli kimlik yaratılması için kaçınılmaz olarak görülmüştür (Akıncı, 2011: 26). Dolayısıyla milli bir kültürün oluşturulması, milli kimlik inşa araçlarının hemen hepsini kapsayabilecek bir kapasiteyi barındırmaktadır. Kültürün milli olması, özgün bir kültüre sahip olan toplulukların millet olması sonucunu getirmektedir. Başka bir deyişle, kültür birliği milliyet gerçeğine varlık kazandıran etken olmaktadır denilebilir. Kültür ve millet olma arasındaki sıkı ilişki, bir millete mensup olmanın kültürel bir kimliği ifade ediyor olması sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

¹Ercilasun’a göre, Toplumun, millet olarak yaşayıp devam edebilmesi, resmî dilini yanlışsız kullanabilme becerisine bağlıdır. Eğitim bu sonucu sağlıyorsa millet varlığını devam ettirmekte, sağlamıyorsa milletin çözülmesi kaçınılmaz olmaktadır. Ercilasun, “Ekonomik başarılarla zenginleşmiş fertler, millî dil ve kültür bilinci taşımadıkları takdirde başka devletlerin uydusu, hatta teb’ası olmayı rahatlıkla isteyebilirler; ülkelerinin bölünmesine, uydulaşmasına rahatlıkla razı olabilirler; yabancı bir dil ve kültürü hiç kaygı duymadan kendi dil ve kültürlerinin önüne geçirebilirler.” diyerek dilin bir millet için tutkal fonksiyonu gördüğünü ifade etmiştir (Ercilasun, t.y.).

Tarih duygusu, toplumsal belleğin daima canlı tutulması ve ortak değerler gibi durumlar milli kültürün ve bağlı olarak milli kimliğin oluşturulması için ihtiyaç duyulan noktalardır (Tekinalp, 2005: 77). Bir toplumun kendi kökenlerine karşı duyduğu özlem, her toplumda kendini gösteren arayışlar içinde yer almaktadır. Bu kapsamda milli tarih yazımı, bu özelemlerin dile getirilme yollarından birini oluşturmaktadır (Timur, 1998: 22). Bütün milletler kendi tarihlerinin biricikliğini ortaya koymak, diğer milletlerin tarihinden farklı yönlerini ispatlamak için yadsınamayacak bir emek göstermişlerdir. Söz konusu iddialarını kanıtlamak adına ise genel anlamda milli tarihten yararlanmışlardır. Dolayısıyla, milli tarih ve yazımı, yeni bir millet ve kimlik oluşturulurken başvurulan önemli yollardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Smith'e göre ortak tarih, topluluğun ilerlemesini güçlü bir şekilde devam ettirebilmesi açısından önem arz etmektedir. Bu tarih bünyesinde kahramanlar barındırmalı, tatmin edici bir özellik taşıyarak memnuniyeti sağlamalıdır (Smith, 2002: 50-51). Bu süreçte tarih, milli bir onursal mesele özelliğine bürünmektedir. Toplumlar, atalarının kim olduğu, nereden geldiği ve köklerinin ne kadar eskiye dayandığına dair soruların cevaplarını bularak kim olduklarını öğrenmektedirler (Smith, 2002: 193). Buna bağlı olarak gelenek, inanç ve kurumların hemen hemen hepsinin meşruluğunu büyük oranda eskiye dayanmalarından aldığı düşüncesiyle, çıkarlara uygun bir tarih yazımı aracılığıyla, yaratılacak milletin kökenleri mümkün olduğunca geriye götürülmeye çalışılmaktadır. Çünkü herhangi bir şey tarihsel olarak ne kadar eskiye uzanıyorsa, o ölçüde haklılık ve güç içermektedir. Tarih, insanlara somut bir geçmiş vererek, onların geleceğe yönelik fikir sahibi olmalarında etkili olmaktadır. Geçmişinde çeşitli başarılarla imza atmış bir milletin üyesi olmak, bireylerin onur kaynağı olmakta, kendilerine duydukları güveni artırarak geleceğe daha umutla bakmalarını sağlamaktadır. Bir topluluk için milli kimliğini korumanın ve yeniden üretmenin yolu tarihini bilmekten geçmektedir (Akıncı, 2011: 42). Diğer bir deyişle, hep korunan şanlı bir tarih, sahip olunan yenilmez atalar ve kutsallık atfedilen tarihi mekânlar söz konusu milletin üyeleri için aidiyet duygusunu güçlendirmektedir. Dolayısıyla tarihi söylemler milli kimlik inşasında önemli bir noktayı oluşturmaktadır.

Ötekinin farklılığına vurgunun önemli bir noktayı meydana getirdiği milli kimlik oluşumunda, bu rolü üstlenen önemli araçlardan birisi de "sosyal medya"dır. Milliyetçi söylemlerin oluşmasında medya, etkisini doğrudan veya dolaylı şekilde gösterme yoluna gitmektedir. "Öteki" tanımı, medyanın gündelik toplumsal ve olağanlaşmış söylemleri üzerinden yapılmaktadır. Toplumsal pratikler sonrasında ise, karşıtlık ve kutuplaşma eksenini bu ötekiler üzerinden oluşmaya başlamaktadır (Çoban, 2009). Sosyal medya üzerinden inşa edilen milliyetçilik, milli kimliğin etkisini geniş kitlelere ulaştırması için yeni bir çerçeve oluşturmaktadır. Bu kapsamda meydana gelen milli kimlik, devamlılığı

temsil eden bir güç olarak mitleri ve sembolleri barındırmaktadır, söz konusu sembollere ve mitlere yönelik farkındalığı artırmaktadır (Akdemir, t.y: 7). Örnek vermek gerekirse, en çok kullanılan sosyal medya araçlarından olan Facebook üzerine ABD’de yapılan bir araştırmada, Facebook milliyetçiliği isimli bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda, 98 kişiye milliyetçi ve vatansever bir profil çizen sayfa davetleri gönderilmiştir. Katılımcıların sadece yüzde 4’ü bu istekleri geri çevirmiş, yarısından fazlası ise bu sayfalar üzerinden diğer insanlarla rekabet etmeye başlamıştır (Vangeli, 2009: 10). Yine, Türkiye’de son yıllarda meydana gelen kitlesel hareketlerde sosyal medya oldukça aktif şekilde kullanılmıştır. Örneğin, devlet kurumlarının tabelalarından TC ibaresinin kaldırılması yönünde ifadelerin ortaya atılması, toplumda ciddi bir paniğe yol açmıştır. Toplumun birçok kesimi, sahip oldukları değerlerin tehlike altında olduğu duygusuyla hareket etmiş, bu durum Facebook hesaplarında bireysel başlayan ancak kitlelere yayılan, isimlerinin önüne “TC” ifadesi koyma şeklinde bir tepkiyle sonuçlanmıştır. Toplum sahip oldukları ve kendilerine öğretilen bazı değer ve doğruların devamı ile ilgili korkuya kapılmış, ahlaki panik kavramı yerini bulmuştur. Türkiye’de yaklaşık 34 milyon Facebook kullanıcısının 9 milyonu bu şekilde bir davranış sergilemiştir (Tokan Şenol, 2014: 282-283). Sosyal medya kullanıcılarının milli değerleri, aynı zamanda dokunulmazları arasında Mustafa Kemal Atatürk, Türk Bayrağı, İstiklal Marşı, Türklük olguları yer almaktadır. Paylaşımlar, bu değerlerinin kutsallığı ve eleştirilere karşı yaptıkları yorumları içermektedir. Destansılaştırmak, sahip çıkmak, yüceltmek gibi refleksler geliştirilmiştir (Tokan Şenol, 2014: 296). Yine, araçların yanı sıra milli kimliğin güçlendirilmesi ve etkisinin devamı için çeşitli simgeler kullanılmakta, gelenekler süre gelmektedir.

Milli Kimlikle İlgili Simge ve Ritüellerin Etkileri

Milliyetçilik bir yönüyle, milli kimliğin yeniden üretilmesi noktasında hitap ettiği üyeler arasındaki benzerliğe vurgu yaptığı kadar aynı zamanda öteki’nin farklılığına da vurgu yapmaktadır. Simgeler ve ritüeller ise milli kimliğin yaratılma ve yeniden üretilme sürecinde belirleyici unsurları oluşturmaktadır.

En basit şekilde simgeler, içerdiği anlamın sadece topluluğun geleneklerini ve kodlarını bilenler tarafından fark edilebileceği işaretler, kelimeler ya da nesnelere. Bu kapsamda, yalnız kendisini tanıyanlar için bir önem ve değere sahip olan simgeler, bu özelliğinden dolayı biz ve öteki arasında bir ayrım yapılabilmesini sağlamaktadırlar. Böylece bireylerin mensubu oldukları topluluğa karşı aidiyetinin güçlenmesini, bilinç ve duyarlılıklarının pekiştirilmesini mümkün kılmaktadırlar (Gökalp, 2007: 291). İçinde bulunduğumuz dünyanın büyük bir bölümünü semboller ve seremoniler oluşturmaktadır. Hemen hemen hepsi de tarihi bir kültüre sahip bireylerce ortak bir şekilde paylaşıl-

makta ve gelenek, üslup, davranış ve duyuş tarzlarını meydana getirmektedir. Bunlar halk kahramanlarından milli gezi mekânlarına, mimari üsluptan kent planlarına, sanat ve zanaatlara kadar çok geniş bir çerçeveyi oluşturmaktadır. Eğitim tarzları, yasal düzen gibi daha üstü saklı olanlar kadar marşlar, bayraklar, müzeler, anıtlar, şehitlerin anıldığı törenler, halk adetleri gibi millete ait olan daha gün yüzünde özellikleri de içermektedir (Smith, 2009: 126). Bu kapsamda, kahramanlık atfedilen Türk milletinin sayısız zorluklara göğüs gerdiği dönemin simgesi olan İstiklal Marşı ve Mehmet Akif Ersoy üzerine her yıl düzenlenen anma ve yıldönümü programları; sokaklar, caddeler, mahalleler yanında yeni inşa edilen yapılar Fatih Sultan Mehmet, Yavuz Sultan Selim, Cumhuriyet, Misakı Milli, Atatürk gibi millet için gurur timsali şahsiyet ve olayların isminin verilmesi; her yıl kutlanan 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı, 23 Nisan Ulusal Egemenlik Bayramı gibi milli bayramlar, milli kimlik ile ilgili ritüel ve simgelerin günlük yaşama sirayet etmiş örneklerini oluşturmaktadır. Yine, İskoçya'da 1500'lü yıllara dayanan ve günümüzde hala devam eden etek (kelt) giyme geleneği, Fransız Devrimi'nin başlangıcı olarak sayılan ve Fransa için milli bir gurur kaynağı olan 14 Temmuz Bastille Baskını yıldönümünün milli bayram olarak kutlanması, İngiltere'de yıllardır süre gelen taç giyme törenleri gibi ritüeller milli kimliği temsil eden noktalardır. Bilig'e göre, bir milletin üyelerinin, milletini ve tarihini topluca anımsadıkları ve andıkları bağımsızlık günü geçit törenleri, taç giyme törenleri vasıtasıyla millet olma durumu işaretlenmiş olmakta ve yılın geri kalan kısmı boyunca millet olma hatırdı kalmaktadır (Billig, 2002: 57).

Belli bir toplumsal geçmişe sahip ve kültürel seviyeleri farklı bireylerin milliyetçilik aracılığıyla herhangi bir zorlamaya gerek kalmadan bir noktada buluşabilmesini sağlayan şey simgelerin yeteneğidir. Simgeler bir toplum için, farklılıkların göz ardı edilmesi sağlayarak benzer ve ortak olanı öne çıkarmaktadır. Bir grup duygusu yaratan simgeler sayesinde insanlar topluluklarını simgesel bir şekilde oluşturmakta ve bunu kimliklerinin başvuru noktalarına dönüştürmektedirler. Smith'e göre marş, kutlama, bayrak ve anıt gibi simgelerle topluluğun üyelerine kültürel yakınlıkları ve ortak mirasları hatırlatılmakta, bu sayede milli kimlik ve aidiyet duyguları güçlendirilmektedir. "Ulus, engelleri aşmaya, meşakkatleri göğüslemeye muktedir 'iman teknesi' bir grup haline getirilmektedir." (Smith, 2009: 35). Milli tarihteki dönüm noktaları adına törenler, kutlamalar düzenlenmesi, bayram etkinlikleri, milli değerleri içeren birlik ve beraberlik temalı reklam uygulamaları yine ulusun muktedirliğine hizmet etmektedir.

Milli simgeler, ritüeller ve törenler milliyetçiliğin yanı sıra milli kimliğin de etkili ve devamlılık arz eden yanlarını meydana getirmektedir. Milliyetçiliğin temel kavramları, simgeler sayesinde soyut bir ideoloji öğretileri olmaktan çıkarak,

topluluğu topyekûn harekete geçirebilecek ve tepkiler uyandıran somut kavramlara dönüşmektedir. Tüm üyeler simgeler, seremoniler ve ritüeller aracılığıyla topluluğun duygularına ve değerlerine katılmakta, yaşamının bir parçası haline gelmektedir ve bu sayede kendisini milletine ve milli kimliğine adamaktadır.

KÜRESELLEŞME VE MİLLİ KİMLİĞİN GELECEĞİ ÜZERİNE

Küreselleşme, ülkeler arasında, dünya çapında yaygın olan ekonomik ilişki örneklerinin gelişmesi; birçok açıdan küresel bütünleşmenin, entegrasyon ve dayanışmanın artmasıdır (Parlak, 2011: 273). Küreselleşmeyle birlikte sosyal, kültürel, ekonomik siyasal gibi çok çeşitli alanlarda ortaya çıkan hızlı değişim ve etkileşim, her alanda olduğu gibi ulus devlet ve bağlı olarak milli kimlik olgusu üzerinde de kendisini göstermiştir. Küreselleşmenin beraberinde getirdiği sınırların belirsizleşmesi durumu, milli kimlik ve ulus devletin akıbeti hakkında çeşitli tartışmalara sebep olmuştur.

Drache'nin de ifade ettiği gibi, yeni dünya düzeninin oluşmaya başlamasıyla farklı bir boyut kazanan tüm kavramlar gibi devlet politikası kavramının da yeni bir ölçekte açıklanması gerekliliği doğmuştur. Sadece kendi sınırları içerisinde kalan bir devlet yapılanmasının artık mümkün olamayacağı görüşüyle, geleneksel devlet modelinin sona erdiği savunulmuştur. Bu görüşe göre küreselleşme kendine has özellikleri, form ve kurumlarıyla kendi devletini oluşturmaya başlamıştır (Aktaran; Cebeci,2008: 27).

Tüm dünya gibi Türkiye de küreselleşme rüzgârından payını düşeni almıştır. Bu çerçevede Türkiye'de toplum düzeyinde genel olarak küreselleşmenin iki haline tekabül eden iki duygu yaşanmıştır. Bunlardan ilki sembolik olarak başlangıç noktasını 68 hareketinde bulan, postmodern ve düşünümsel gibi özelliklerle tanımlanabilecek küreselleşmedir. Bu küreselleşme etkileşime ve dönüşüme açık, çok boyutlu olan, kültürün ve kültürler arası hareketin ön plana çıktığı, dikey otoriteleri içeren modernite kurumlarından ziyade yatay bir dinamik içeren küreselleşmeyi ifade etmektedir. Bunun yanı sıra, sürekli değişimi, radikalleşmeyi, bireyin çıkarların boyunduruğundan kurtulmasını, duyguyu, kültürü keşfetmesini içermektedir. Bu durum, Fukuyama'ya aceleci bir şekilde "tarih bitti" dedirten "yumuşak küreselleşme" sürecidir (Kentel, vd., 2009: 26). Hâlbuki tarihin bitmesi bir yana aksine, kadın hareketleri, çevre hareketleri gibi yeni toplumsal kimlik ve hareketlerle değişimin aktörleri çoğalmış ve daha geniş bir demokrasiye kapı aralanmıştır. Bu süreç yeni ve küresel modernite olarak tanımlanabilmektedir (Kentel, vd., 2009: 27).

Jameson'a göre bir başka boyut diğer bir deyişle başka bir küreselleşme daha vardır. "Sert küreselleşme" olarak tanımlanabilecek olan bu küreselleşmede bir tarafta kapitalizm tarafından uluslararası düzeyde tesis edilen hegemon-

ya ve tahakküm diğer tarafta ise keskin kutuplaşmalar yer almaktadır. Sözü edilen durum, yaşam tarzı olarak tüketimi belirleyen, her türlü denetim mekanizmasıyla bireyleri parçası haline getiren, özel baskı araçlarına ihtiyaç duymayan kapitalizmin küreselleşmesidir. Bu, kültür ve ekonomi endüstrilerinin birbirine karıştığı, farklı kültürlerin sermayenin çokuluslu şirketlerine bağımlı kılındığı, büyük bir güce sahip olan küreselleşmedir (Jameson, 1998). Riskleri, güvensizliği artıran ve kime ait olduğu belli olmayan bu harekete karşı direnç geliştirmek neredeyse imkânsız bir hal almıştır. Buna bağlı olarak hissedilen çaresizliği ve huzursuzluğu aşmak için içe, cemaate kapanma yoluna gidilmiş, kendinden olmayan yani “biz” olmayan herkes, “öteki” sayılmıştır. Bu küreselleşmeyle birlikte Huntington’ın ileri sürdüğü medeniyetler çatışmasının önlenemez olduğu iddia edilebilmiştir. Toplumsal olan dilini kaybetmiş, dilsizliğe karşı çareler aranırken ortaya en önemli sonuç olarak milliyetçilikler çıkmıştır. Bir tarafta küreselleşmenin sağladığı olanaklar ve ulusal sınırları aşan yeni arayışlar ön plana çıkarken, diğer tarafta dünya genelinde kutuplaşmaları içeren ve savaş mantığı içinde değerlendirilebilecek söylemler de beslenmiştir (Kentel, vd.,2009: 28).

Küreselleşme, sosyo-politik açıdan bakıldığında ulus birliğine zarar vermekle birlikte, meydana getirdiği gelişmeler ulus birliğinin kolaylıkla oluşturulması ve korunması noktasında çeşitli mekanizmalar sağlamaktadır. Yeni iletişim ve bilişim teknolojileri uluslara, gelecek için hayal kurmanın daha etkin yollarını göstermektedir. Küreselleşmeyle paralel şekilde gelişen homojenleşme-ayrışma, bütünleşme-parçalanma gibi paradokslar ulus devlet içinde kaçınılmaz olmuştur. Yani, ulusal sınırlara daha az dikkat ederek, sınırlardan daha az etkilenecek yaşayan insan sayısı artarken ve sermaye birikimi giderek daha esnek ve küresel bir özellik kazanırken, bunun aksine büyük ulus devletler sınırlarını daha çok kapatmakta, kadim vatandaşlarını birleştirmeye çalışmaktadırlar. Ayrıca kendilerini ulus devlet olarak yapılandırma sürecine giren, daha küçük teritoryal birimlerle karşılaşmaktadır. Ulus devletlerin zayıflamasının göstergesi olarak değerlendirilen etnik temelli ulusçu hareketler incelendiğinde de, çoğu zaman bu hareketlerin ulusçuluğun bir sonraki aşaması olarak ele alınabilecekleri ya da yine ulus devlet içerisinde mücadele eden çıkar grupları olarak nitelendirilebilecekleri görülmektedir. Dolayısıyla ulus devlet yapısı hala bir topluluğun çıkarlarını dile getirmek ve korumak için başvurabileceği en etkin araç olmayı sürdürmektedir (Koyuncu, 2014: 18-19). Milliyetçilik; milli tutum, davranış ve duygu kapsamında geçmişi oldukça eskiye uzanan bir kavram olarak, siyasi ve ideolojik hareket olma özelliği ile modern dönemin bir olgusudur. Dünya sisteminin ulus esaslı düzen kazanması sürecinde milliyetçilik başrolü oynamıştır denilebilir. Yine, ulus devlet modelinin siyasi bir örgütlenme biçimi olarak tarih sahnesine çıkıp evrensel bir özellik

kazanmasında ve ardından yaşanan uluslaşma dönemlerinde milliyetçiliğin rolü yadsınamaz. Milliyetçiliğin küreselleşmenin karşısında yer alan bir tavır sergilemesine ise, küreselleşme ile ulusal değer, düşünce ve kurumlar üzerinde meydana gelen değişim ve baskı neden olmuştur. Milliyetçi duygu ve düşünceler dünyanın geniş alanlarında hızla yükselmiştir. Milli egemenlik, milli kimlik ve ülkesel bütünlük gibi esaslar ise yeniden bir yapılanma yaşanmakla birlikte siyasi ve sosyal kurumsallaşmalar olarak önemini ve varlığını devam ettirmiştir (Kasımoğlu, 2013: 161).

Küreselleşmenin akılcı davranabilen, ekonomik ve teknolojik güce sahip toplumlar için, milli çıkarların daha kolay gerçekleştirilmesi ve daha işlevsel bir ulus devlet modeli oluşturulması adına olanaklar sağladığı görülmektedir. Bu öngörüğü güçlendiren şey ise, dünya genelinde yükselişe geçen milliyetçiliğin, ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinde de son zamanlarda kendisini fazlaca göstermesi ve dış politika kararlarında milliyetçi tutumların etkisinin görülmeğe başlaması olmuştur. İngiltere'nin "brexit" kararıyla uzun yıllar süren AB birlikteliğine son verme girişimi, ABD'de yapılan başkanlık seçimleri sonucu milliyetçi söylemleriyle öne çıkan Donald Trump'ın başkanlık koltuğuna oturması milliyetçiliğin etkisini fark ettirdiği örneklerdendir. Bu kapsamda Şahin'e göre, ülkelerin milli çıkar temelli politikalarını terk etmelerini gerektirecek süreçlerin olmaması, ulus yerine ikame edilecek bir meşruiyet zeminin oluşması ve bütün ülkelerde halkın büyük çoğunluğunun öncelikle kendi ülkesinin çıkarlarını düşünmesi gibi noktalar bu konuda önemli dayanak noktalarını ifade etmektedir (Şahin, 2009: 169).

Çok boyutlu, karmaşık bir yapıda olan ve bir yönüyle yeni sorun alanlarını barındıran küreselleşme sürecinde devletler, gerek işlevselliklerini sürdürmek gerekse egemenlik alanlarında kontrolü tam olarak tesis etmek gibi amaçlarla uluslararası anlaşmalara yönelmektedir. Şahin'e göre, dış otoritelerin ulus devletlerden egemenlik devralmaları ve iç egemenlik süreci içinde bulunmaları "vestfalyan egemenliğin"²² hukuksal açıdan geçerliliğini yitirdiği anlamına gelebilmektedir. Bu gelişme milli egemenliğinde, uluslararası düzende oluşan yeni dengeye göre tekrar tanımlanmasını gerekli kılmaktadır. Ayrıca ulus devletlerin sahip oldukları yetki, meşruiyet ve özerklik yıpranmaya uğramaktadır (Şahin, 2009: 198). Ulus devletin egemen olma konusunda eskisi kadar etkili olmadığının göstergesi sayılabilecek olan Vestfalyan egemenliğin terk edildiğine dair görüş, aslında içerisinde ulus devletin varlığını sürdüreceğine dikkati çeken birçok noktayı da barındırmaktadır (İskenderoğlu, 2001). Uluslararası kurumlarla gerçekleştirilen egemenlik devirlerinin feragat yani transfer niteliğinde olmaktan ziyade devretme yani delege etme şeklinde oluşu bunların başında

² Dış aktörlerin iç otorite yapılanmasına müdahale edememesi

gelmektedir. Güçlü uluslararası kuruluşlar arasında yer alan Birleşmiş Milletler, Dünya Ticaret Örgütü, IMF, Dünya Bankası gibi kuruluşlar, sayıca az olmakla birlikte devletler üstü bir yapıdan ziyade devletlerarası bir yapıya sahip bulunmaktadır. Dolayısıyla egemenlik yetkileri bu kuruluşlara, belirli bir süre için ve anlaşmalarla belirlenen alanlarda devredilmektedir (Güran, 2005). Uluslararası hukuk devletlere, uygun gördükleri zamanda uluslararası örgütten ayrılma, devredilen yetkileri geri alma, söz konusu örgütlerde kendilerinin katılmadığı fakat oy çokluğu ile kabul edilen kararları uygulamaya geçirmeme hakkını sağlamaktadır. Savunma ve güvenlik gibi alanlarda ise ortak bir askeri pakt söz konusu olsa dahi devletlerin bu konularda yetkilerini devretmediği ya da paylaşımına sunmadığını belirtmek gerekmektedir (Şahin, 2009: 199). Bazı konu ve alanlarda özerk davranabilen uluslararası resmi örgütler veya diğer aktörler, milli egemenlik alanı içinde ancak devletlerin izin verdiği oranda bulunabilmektedir. Dolayısıyla vestfalyan egemenliğin hukuken ortadan kalkması, diğer aktörlere nazaran daha fazla özerkliği olan ve uluslararası sistemin bir aktörü olarak ulus devletinin konumunda çok fazla bir değişiklik yapmamıştır. Diledikleri zaman bu otoriteleri sona erdirmeye yetkisi olan ulus devletler, kendilerine ait bu yetkileri kullanma aşamasında hiçbir uluslararası örgütten yetki ya da izin almak mecburiyetinde değildir (Güran, 2005). İç savaş, büyük ekonomik krizler gibi olağanüstü durumlar haricinde hiçbir devlet, herhangi bir uluslararası kuruma, üyeleri dışarıdan atanan ve kontrol edilen otorite yapıları kurma fırsatı vermemektedir. Yine, zor kullanma hakkı ve meşru şiddet araçlarının tekeli bütün ülkelerde, ülke sınırları içerisinde yalnızca siyasi iktidara aittir. Üye devletin egemenlik yetkilerinin bir bölümünü süresiz olarak birlik kurumları lehine devrettiği veya icrasından vazgeçtiği Avrupa Birliği hukuk düzeninde dahi birlik kurumlarına süresiz transfer edilen yetki sadece konu ile alakalı alanlarda ve belirli sınırlar içinde olmaktadır (Şahin, 2009: 199).

Uluslar üstü siyasi bir yapılanma iddiasında olan Avrupa Birliği'nin bu amacının sekteye uğrayacağına dair görüşler mevcuttur. Bunun önemli bir göstergesi olarak, "Avrupalılık" kimliğini yaratma çabalarının milli kimliklerin gölgesinde kalmış olması gösterilebilir. 1997 Amsterdam Zirvesi sonrası hızlandırılan ve üye ülkelerin milli kimliklerini zamanla bir alt kimlik düzeyine indirgeyerek belirleyici ve tek bir Avrupalılık kimliği oluşturma hedefi, milli kimliğe bağlılığı aşamamış gibi görünmektedir. Uluslar üstü bir kimlik için sistemli politikalar uygulayan Avrupa Birliği sınırları içinde milli kimliklere olan bağlılık artmakta, Avrupalılık kimliği noktasında bir ilerleme kaydedilmemektedir. Avrupa Birliği üyesi halkların Avrupa Birliği hakkındaki görüşlerinin ölçülmesine yönelik olan Eurobarometer kamuoyu araştırmalarına göre, kendini sadece Avrupalı hissedenlerin 1992'de %4 olan oranı, 2004'te de %4'tür. AB ülkelerinde kendisini sadece milli kimliği ile (Alman, Fransız gibi.) ifade eden-

lerin oranı ise 1992’de %38 iken 2004’te %44’e yükselmiştir (Şahin, 2009: 284). 150-200 yıl gibi çok uzun bir sürede milli kimliğini oturtan ve ulus kavramı tamamıyla benimsemiş, özümsemiş başta Fransa, İspanya, İngiltere, Almanya ve İtalya olmak üzere Avrupa Birliği ülkelerinin çoğu milli kimliklerinden vazgeçme taraftarı değildir. Kimlik politikası, oluşan tepkilerinde etkisiyle ortak Avrupalılık değerleri ve sınırlı vatandaşlık haklarıyla biçimlendirilerek, birliğin güç unsuru olarak kalmasını sağlamak için bir üst Avrupa Birliği kimliği çerçevesiyle sınırlı tutulmaktadır (Türkdoğan, 2004: 5). Türk halkının ise sadece %28’i Türkiye’nin AB üyeliğinin “iyi” olduğunu düşünürken, AB üyeliğinin “kötü” olduğuna inanların oranı %39’dur. Benzer şekilde Türk halkının sadece %36’sı AB üyeliğinin ülkeye yarar sağlayacağına inanırken, %54’ü üyeliğin Türkiye’ye fayda sağlamayacağı görüşündedir (Eurobarometer, t.y).

Bir kültürün kaynağını dil, gelenek, adet ve değer gibi dış müdahalelerden kolaylıkla etkilenmeyen ve değişimleri bir o kadar zor olan, iman yönü ağır basan duygusal öğeler oluşturmaktadır. Bir tepki merkezi olarak kültürel koruyucu rolünü de üstlenebilmeleri ise en önemli noktayı meydana getirmektedir. Bu açılardan dil, değer hükümleri, gelenekler gibi unsurlar “Kültürün Çekirdeği” veya kuvvetli(sert) yönü olarak değerlendirilebilmektedir (Şahin, 2009: 226). Ekonomik ve teknolojik gelişmelerin aksine toplumların, sosyal ilişkiler açısından farklılıklarını koruması, batılı değerlerin çevre ülkelerde uyuma bağlı tutularak, melezleştirilerek kabulü (Bozkurt, 1997: 24), yerel değerlerde, yabancı kültürün yoğun etkisinin hissedilmesi sonucu meydana gelen canlanmalar, diğer kültürlerin etki alanlarının ne kadar geniş olursa olsun yüzeyde kaldığını göstermektedir. Başka bir deyişle, herhangi bir kültürün etki olanakları ne derece çoğalırca çoğalsın çekirdek kültür, milli kültürdeki söz konusu değişimi kültürün zayıf taraflarında tutmaktadır. Milli kültüre sızan yabancı unsurları milli bünyeye uyum sağlamaya mecbur bırakarak kültürel etkileşimin sınırları çizmektedir. Yine milli kültür dışına çıkışın belli bir kesimde göze çarpması ve kriz anlarında bu kesimlerde milliyetçi tavırların gelişmesi çekirdek kültürün değişime direnen yapısına bağlanabilir (Şahin, 2009: 226).

Günümüzde kılık kıyafet, güzel sanatlar, beslenme şekli, müzik gibi küresel kitle kültürünün etkisinde kalan unsurlar, kültürün yumuşak öğelerini oluşturmaktadır. Bu unsurlara dışardan bir müdahale veya etkilenme tarihin hemen her döneminde söz konusu olduğundan bu gelişme olağan karşılanmalıdır (Huntington, 1997: 117). Bu kapsamda Batı dışı toplumlar küresel kitle kültürü aracılığıyla gevşek kültürel unsurları almakta, değerler ve inanç üzerinde derin denilebilecek bir etki oluşmamaktadır. Sözü edilen kültürel türdeşlik, insanların hayatlarını kökünden değiştirecek bir özelliğe sahip olmamanın yanı sıra yüzeysel bir nitelikte kalmaktadır. Küresel kültür kodlarının tüketim kaynaklı olan ve

ticari tarafı ağır basan bir gelişme olduğu, küresel kitle kültürünün vazgeçilmez parçasını oluşturan dev reklam sektörü de göz önüne alındığında daha iyi anlaşılabilir. Dolayısıyla, oluşan yüzeysel gelişmenin, milli aidiyet ve değerleri geri planda bırakması gibi olasılık söz konusu olmayacaktır. İnsanların İngilizce öğrenme çabalarının arkasında Shakespeare'e olan sevgileri, İngiliz devletine olan hayranlık ve bağlılıkları değil, iş bulma, kariyer edinme kaygıları yatmaktadır. Benzer şekilde, Hollywood yapımı filmlerin takipçisi olup, Blue Jean giyen insanların, hamburgerciye toplanarak Amerikan karşıtı gösteriler planlamaları dünya için artık normal bir durum halini almıştır (Şahin, 2009: 227). Popüler kültür unsurlarının çekirdek kültür karşısındaki etkisizliği, radikallerin milli kültürlerin silinerek ya da ikinci plana gerileyerek küresel bir kültür doğacağı iddialarının pek gerçekçi olmadığına işaret etmektedir. Milli kültürlerin, kitle kültürü temelinde bir nebze Amerikanlaştığı bir süreç yaşandığını belirtmekle birlikte, küreselleşme sürecinin her aşamasında yaşanan abartmanın bu konuda da gerçekleştiğini söylemek mümkündür (Hungtington, 1997: 109). Günümüzde milli kimlik ve duyguların gücünü koruyor olması, kolektif bir kimlikle kendisini tanımlamanın insan doğasından kaynaklanan bir ihtiyaç oluşu, popüler kültürün milli kültürlerle sadece açılım kazandırabilmesi gibi gelişmeler, bir tehdit olarak nitelendirilecekse küresel kitle kültürünün abartılmaması gereken bir unsur olduğunu göstermektedir (Şahin, 2009: 228).

Günümüzde, ülkelerin hiçbirinde milli kimlik ve kültür politikalarından vazgeçme yönünde bir eğilim söz konusu değildir. Aksine giderek artan çabaların çoğu, milli kültür ve değerlerin korunması için sarf edilmektedir. Amerika dünyanın en büyük hegomonik gücü olarak son zamanlarda, temelinde milli kültür ve kimlik vurgusu olan bir ulus devlet hamlesi içindedir. Benzer çıkışlara, dünyanın önde gelen İngiltere, Fransa, Rusya, Almanya, İtalya gibi ülkelerinde de rastlanmak mümkündür. AB ise, üye ülkelerin milli kimlik, kültür ve sembollerinden vazgeçmemesi, ödün vermemesi nedeniyle büyük krizlerle karşı karşıyadır. Küresel kader birliği adında bir mefhumun olmayışının anlaşılması, her an yaşanan adaletsizlik duygusu, küreselleşmenin getirdiği avantajların ülkeler tarafından egemenlikleri doğrultusunda acımasızca kullanılması ve güvensizliğin artması sonucunda milli ve manevi alanı sığınak olarak görüp yüceleştirme gibi durumlar birey ve toplum hareketlerinde bariz etkiler meydana getirmektedir (Şahin, 2009: 229).

Son söz olarak, yaşananların milli aidiyet bağlarını sembolik kılacak bir küresel kültür öngörüsünü desteklemekten uzak olduğu ifade edilmelidir. Göstergelerin tamamı hiçbir toplumun, sahibi olmadığı, kendisinden parçalar taşımayan bir değerler dünyasının olamayacağı gerçeğinin geçerliliğini sürdüreceğini göstermektedir. Dünya genel olarak farklılıklar üzerine kurulmuş

şekilde dönmeye devam etmektedir. Her toplum sahip olduğu kültürü koruyarak fakat bunu yaparken evrensel olanla daha sıkı ilişkiler içinde bulunarak meşruiyetini sürdürmektedir. Evrenselciliğin kültürel anlamda, bu zamana kadar süregeldiği gibi aynı norm ve değerlerin farklı kültürler içinde yaşaması biçiminde devam edebileceği söylenebilir (Bilgin, 1999: 158).

“Şüphesiz, küreselleşme olarak adlandırdığımız olgu, ulus-devletle ilgili olan kimlik politikalarını etkileyen ve ona meydan okuyan karmaşık bir değişimler serisidir” (Marden, 1997: 39). Fakat söz konusu değişimin ulus devlet ve milli kimliği yok ettiğini söylemek zordur. Diğer bir deyişle, “milliyetçiliğin ve ulus devletin ölümüne şahit oluyoruz” gibi görüşler erken ve büyük ölçüde eksik görüşlerdir. Gerçekte, çağdaş dünyanın haritasına bakıldığında milliyetçiliğin, gücü ve politik bilinci elinde tuttuğu görülmektedir (Marden, 1997: 39).

SONUÇ

Birey ve toplumun hem birbirine hem de ötekine yönelik geçmişten geleceğe tüm zamanların bilgisi için bir kaynak niteliği taşıyan ve birbirinden farklı argümanlarla oluşturulan ortak kimlik, kaynak olma özelliğini ulus olmanın temelinde yer alan, paylaşılan bir kader ve tarih duygusunu sağlayacak biçimde gerçekleştirir. Ulusal alanın sembolik olarak birlikteliğini ve kader ortaklığını gösteren ulusal anma ve kutlama törenleri, eğitim gibi farklı ritüeller aracılığıyla birey, söz konusu bilgiyi toplumsallaşma süreci içinde edinmektedir. Düşlenen ulusun soyut çerçevesi, paylaşılan bu ortak kimlik ile çizilmektedir. Bu yüzden milli kimlik önemli bir değer arz etmektedir.

Yerleşmiş bir milli bilinç sağlanması ve benimsenmiş bir üst kültür, milli kimlik denildiğinde ifade edilmek istenen öncelikli noktalardan bazılarını oluşturmaktadır. Tarihsel süreçte grup aidiyetlerinin zamanla silinmesi sonucu meydana gelen ve bir kriz halini alan kimlik ve bütünleşme sorununa ulus devlet, milli kimlik olgusu ile yanıt vermiştir. Ulus devlet yapılanmasında öncelikli unsuru oluşturan ulusun, siyasi bir inşa sürecine ihtiyaç duyması milli kimlik ve kültürün önemini daha da artırmıştır.

Bireylerin, toplumların ulus kaynağında birleşmesini sağlayan temel ideoloji ise milliyetçilik olmuştur. Ulus devlet modelinin inşası ve uluslaşma sürecinde büyük rol üstlenen milliyetçilik, ulus temelli toplumsal yapılanmanın siyasi boyutunun oluşturulmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Siyasi ve idari birlik, bütünlük, milli egemenlik ve milli kimlik gibi daha birçok yaklaşım kaynağını milliyetçilikten almışlardır. Yeniçeri'ye göre, önemini aile anlayışından, toplumların elde ettiği kültürden ve daha önemlisi tarihten alan milliyet duygusunun yerine ikame edilecek daha etkili bir duygu ortaya çıkmadıkça, toplumun üyeleri için milli bilincin değersizleştirilmesi veya önemsizleştiril-

mesi mümkün değildir. İlk bağlılığı ailesine olan birey, daha sonra ecdadına ve milliyetine olan bağlılığını pekiştirmektedir. Dolayısıyla aile varlığını koruduğu sürece millet ve milliyetçilik duygusu da varlığını sürdürecektir (Yeniçeri, 2005: 38-39). Milliyetçilik bünyesinde, ortak bir dile, bir vatana, geleneklere, ideallere ve değerlere bağlı olma duygusunu barındırmaktadır. Aynı zamanda bir milletin, kendisini diğer milletlerden farklı kılan simgeler ile özdeş hale gelmesidir. Tarihin her döneminde olduğu gibi, böyle bir kimliğe yönelme günümüzde de halkı canlandırma gücüne sahiptir. Bu kapsamda milli marşlar, bayraklar, anıtlar, başkentler, tarihteki zaferler ve kahramanlar, milli bayramlar gibi sembolizm değerleri, bireylerin kendilerini milletle özdeşleştirme seviyesini artırmak adına kimlik politikalarında kullanılmaktadır. Genel çerçeveye bakıldığında ise, milli kimliğin oluşturulmasında kullanılan ve temel öğeleri oluşturan kriterler dil, tarih ve kültür birikimidir.

Küreselleşme rüzgârının esmesiyle beraber hem anlam hem de uygulamada temsil ettiği unsurlar bakımından ulus devlet, bir takım değişim ve dönüşümle yüz yüze kalmıştır. Kalıplaşmış sınırlar küreselleşmeyle birlikte keskin çizgilerini geride bırakmaya başlamıştır. Toplumlar artık sınırların yerine, yaşam kalitesi, ekonomik kalkınmışlık seviyesi ve liberal değerlerin benimsenmesi gibi çeşitli özelliklere göre sınıflandırılmıştır. Bunların sonucunda ise, politika inşası gündeme geldiğinde yeni aktörlerin ortaya çıkması söz konusu olmuştur. Hız ve geniş kapsamlı değişiklikleri içeren küreselleşmeye rağmen, ulusun yerini alabilecek bir meşruiyet zemini oluşturulamamıştır. Yakın bir zamana kadar da oluşturulamayacak gibi görünmektedir. Siyasi kimliğin birincil kaynağı olma noktasında ulus devlet, “tek” olma özelliğini korumaktadır. Bireylerin aidiyetlik duygusunu pekiştirerek, onlara bir kimlik verme işlevini yerine getiren ulus, günümüzde hala hayatın hemen her alanında varlığını hissettirmeye devam eden bir kimliktir. Bireyler küçük yaştan itibaren değerlerle büyüme, dilini konuşmakta ve o dille eğitim almakta, ülke coğrafyasını tanımaktadır. Diğer bir deyişle büyük oranda milli kimlikle yetişmektedir. Bunun yanı sıra, küresel felaket senaryoları karşısında ilk olarak ülkesinin durumunu merak etmekte, her türlü uluslararası rekabette öncelikle ülkesini desteklemektedir. Sayısında ve etkinliğinde artış görülen küresel ve bölgesel nitelikteki kurum ve kuruluşlara katılım ise, hemen hemen bütün ülkeler için, insanlığın değil ulusların refahı için gerçekleşmektedir. Sınırların belirsizleşmesi durumunun verdiği güvensizlik, küreselleşmenin görece adaletsiz gidişatı gibi faktörler, milliyetçiliği birey ve toplumlar için bir sığınma alanı, yani sığınılacak bir liman haline getirmektedir. Dolayısıyla ulus devlet ve bağlantılı olarak milli kimlik, konjonktür gereği yeni roller kazanmakla birlikte varlığını devam ettirmekte ısrarlı görünmektedirler.

KAYNAKÇA

- Akıncı, A. (2011). *Milli Kimlik İnşa Stratejileri (Türkiye Örneği 1939-1946) , Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.*
- Anderson, B. (1995). *Hayali Cemaatler Milliyetçiliğin Kökenleri ve Yayılması (İ. Savaşır, Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.*
- Anderson, P. (2003). *Tarihten Siyasete Eleştiri Yazıları (S. Coşar, Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.*
- Aydemir, N. (t.y). *Medya ve İletişim Temelinde Sosyal Medya Hareketliliği; Milliyetçilik ve Nefret Söylemi.* 27 Kasım 2016 tarihinde <http://academidea.com/medya-ve-iletisim-temelinde-sosyal-medya-hareketliliği-milliyetçilik-ve-nefret-soylemi/> adresinden erişildi.
- Bilgin, N. (1999). *Kollektif Kimlik, (2. Bs.), İstanbul: Sistem Yayıncılık.*
- Billig, M. (2002). *Banal Milliyetçilik (C. Şişkolar, Çev.), İstanbul: Gelenek Yayıncılık.*
- Bozkurt, V. (1997). “Değişen Paradigma, Çatışan Uygarlıklar ve Bölgesel Bütünleşme”, *Liberal Düşünce Dergisi, 2(8),72-85.*
- Cebeci, K. (2008). “Küreselleşme Bağlamında Ulus-Devletin Egemenlik Gücünün Dönüşümü”, *Sayıştay Dergisi, (71), 23-39.*
- Çalık, M. (2009). *Milli Kimlik, Milliyet, Milliyetçilik, Ankara: Cedit Neşriyat Yayınları.*
- Çoban, B. (2009). *Medya Milliyetçilik Şiddet. İstanbul: Su Yayınları.*
- Dieckhoff, A. ve Jaffrelot, C. (2010). *Milliyetçiliği Yeniden Düşünmek Kuramlar ve Uygulamalar (D. Çetinkasap, Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları*
- Domanıç, N. N. (1997). *Milliyetçilikler, İstanbul: Sarmal Yayınevi.*
- Ercilasun, A. B. (t.y). *21. yy'a Girerken Milli Kimlik Oluşturmada Dilin Önemi.* 27 Kasım 2016 tarihinde <http://turkoloji.cu.edu.tr/GENEL/23.php> adresinden erişildi.
- Eurobarometer Güz 2014 Anketi Yayımlandı.* (t.y.). 15 Kasım 2016 tarihinde http://ikv.org.tr/ikv.asp?ust_id=99&id=653 adresinden erişildi.
- Giddens, A. (2000). *Tarihsel Materyalizmin Çağdaş Eleştirisi (Ü. Tatlıcan, Çev.), İstanbul: Paradigma Yayınları.*
- Gökalp, Z. (1997). *Türkleşmek-İslamlaşmak-Muasırlaşmak, İstanbul: Toker Yayınları.*
- Guibernau, M. (2004). “Anthony D. Smith on Nations and National Identity: a Critical Assessment”, *Nation and Nationalism, 10(1/2), 125-141.*
- Güran, S. (2005). *Egemenlik Ulusundur Üstünlük Anayasadadır, 25 Ekim 2016 tarihinde http://www.anayasa.gov.tr/files/pdf/anayasa_yargisi/anayargi/guran.pdf adresinden erişildi.*

- Habermas, J. (2002). "Öteki" Olmak, "Öteki"yle Yaşamak (İ. Aka, Çev.), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Huntington, S. P. (1997). *Batı Tektir Ama Evrensel Değildir* (F.O. Yıldırım, Çev.), Türk Yurdu. 17(119).
- İskenderoğlu, M. (2001). "Küreselleşme, Ulus Devletin Geleceği ve Türkiye", *Türkiye ve Siyaset Dergisi*, (5). Kasım-Aralık. Ankara.
- Jameson, F. (1998). "Notes on Globalization as a Philosophical Issue" (F. Jameson ve M. Miyoshi, Der.), *The Cultures of Globalization* içinde (ss.54-80), Duke University Press, Durham, N.C.
- Kasımoğlu, A. (2013). "Milliyetçilik ve Dil Milliyetçiliğinin Başarı ve Başarısızlıkları", *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*. 3(5). 161-173.
- Kentel, F., Ahıska, M. ve Genç, F. (2009). "Milletin Bölünmez Bütünlüğü" *Demokratikleşme Sürecinde Parçalayan Milliyetçilik(ler)*, İstanbul: Tesev Yayınları.
- Kırca, A. C. (2003), "Neden Milli Devlet? Neden Tekil Devlet? Karşılaştırmalı Bir Deneme", *Türkiye Günlüğü*, (75), 153-173.
- Koyuncu, B. (2014). "Benim Milletim..." *AK Parti İktidarı, Din ve Ulusal Kimlik*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kösoğlu, N. (2003). *Milli Kültür ve Kimlik*, İstanbul: Ötügen Yayınları.
- Kurubaş, E. (2008). "Etnik Sorunlar: Ulus-Devlet ve Etnik Gruplar Arasındaki Varoluşsal İlişki", *Doğu Batı Dergisi*, (44), 11- 44.
- Marden, P. (1997). "Geographies of Dissent: Globalization, Identity and Nation". *Political Geography*. 16(11): 37-64.
- Parlak, B. (2011). *Kamu Yönetimi Sözlüğü*, Bursa: MKM Yayıncılık.
- Smith, A. D. (2002). *Ulusların Etnik Kökeni* (S. Bayramoğlu, Çev.), Ankara: Dost Kitapevi.
- Smith, A. D. (2009). *Milli Kimlik* (B. S. Şener, Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Smith, A. D. (2010). "When is a Nation". *Geopolitics*, 7(2), 5-32.
- Şahin, K. (2009). *Küreselleşme Tartışmaları Işığında Ulus Devlet*, İstanbul: Yeni yüzyıl Yayınları.
- Şen, Y. F. (2004). *Globalleşme Sürecinde Milliyetçilik Trendleri ve Ulus Devlet*, Ankara: Yargı Yayınevi.
- Şimşek, U. ve Ilgaz, S. (2007). "Küreselleşme ve Ulusal Kimlik". *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 189-199.
- Tekinalp, T. (2005), "Küreselleşen Dünya'nın Bunalımı: Çokkültürlülük", *Journal of İstanbul Kültür University*, (1), 75-87.
- Timur, T. (1998), *Osmanlı Kimliği* (3. Bs.), Ankara: İmge Kitapevi.

- Tokan Şenol, F. (2014). "Sosyal Medyadaki Ahlaki Panik Tepkisi: Facebook'taki 'TC' Örgütlenmesi". *Global Media Journal: TR Edition*. 4 (8): 276-304.
- Türkdoğan, O. (1995). "Niçin Milletleşme" *Milli Kimliğin Yükselişi*, İstanbul: Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Yayınları.
- Türkdoğan, O. (2004). "Avrupa Birliği Sürecinde Doğu ve Güneydoğu: Kabile-Aşiret Yapısı", *2023 Aylık Dergi*, (43), 4-19.
- Vangeli, A. (2009). *Social Media and Nationalism: Evolving Concepts*. New Media Center Skopje. 27 Kasım 2016 tarihinde <http://www.slideshare.net/woona/social-media-and-nationalism-evolving-concepts>, adresinden erişildi.
- Yeniçeri, Ö. (2005). *Küreselleşme Karşısında Milliyetçilik ve Kimlik*, İstanbul: IQ Kültür Sanat Yayıncılık.

TÜRKİYE'DE ELEKTRİK TÜKETİMİ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNİN SINIR TESTİ YAKLAŞIMIYLA ANALİZİ: 1960-2012 DÖNEMİ

The Analysis of Electricity Consumption and Economic Growth Relationship in Turkey with Bounds Testing Method: 1960-2012 Period

Gönderim Tarihi: 27.09.2016

Kabul Tarihi: 07.12.2016

Bedriye TUNÇSİPER*

ÖZ: Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Büyüme ilişkisini incelemektir. 1960-2012 dönemini kapsayan yıllık verilerin kullanıldığı çalışmada, iki değişken arasındaki ilişki ARDL (Autoregressive Distributed Lag) Sınır Testi yaklaşımıyla incelenmiş ve değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin bulunduğu görülmüştür. Eşbütünleşme ilişkisi bulunan seriler arasındaki ilişkinin yönünü belirlemek amacıyla Granger Nedensellik testinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular literatürdeki çalışmalarla da paralellik göstermekte olup, elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir nedenselliğe işaret etmektedir.

Anahtar Sözcükler: Elektrik Tüketimi, Ekonomik Büyüme, ARDL Sınır Testi, Granger Nedensellik Testi.

ABSTRACT: The aim of this study is to investigate the relationship between electricity consumption and economic growth in Turkey. In the study that is used annual data for 1960-2012 period, the relationship between two series is investigated ARDL (Autoregressive Distributed Lag) Bounds Testing method and is showed that there is cointegration between two series. It's made use of Granger Causality Test for determining the side of relationship between cointegrated series. The results have also parallel results with previous studies in the literature and indicate that bidirectional causality between electricity consumption and economic growth.

Keywords: Electricity Consumption, Economic Growth, ARDL Bounds Testing, Granger Causality Test.

* Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İktisat Bölümü, tbedriye1@hotmail.com.

GİRİŞ

Elektrik enerjisi, günümüzde bireylerin günlük faaliyetlerinin yanında ekonomik faaliyetlerde de kullanılan önemli bir enerji kaynağıdır. Elektrik enerjisinin hem üretim yerinden çok uzaklara dağıtım kanalları ile kolaylıkla taşınabilmesi ve dağıtımı kontrol altında tutulabilen temiz bir enerji kaynağı olması (Hamzaçebi ve Kutay, 2004: 227), hem de niteliğinden kaynaklanan kolay kullanım ve diğer avantajları sebebiyle yaygın olarak yararlanılan bir enerji türüdür (Akan ve Tak, 2003: 21).

Elektrik enerjisi pek çok açıdan fayda sağlamakla birlikte, sağlamış olduğu fayda bizzat elektrik enerjisinin kendisi tarafından sağlanmayıp, elektrik enerjisi ile çalışan araçların kullanımı aracılığıyla dolaylı bir şekilde gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, bireylerin, firmaların veya devletin elektrik enerjisi talebi, elektrik enerjisine gereksinim duyan araçları kullanımları ile birlikte doğmaktadır. Kısaca elektrik talebi dolaylı (türev) talep niteliğindedir.

Diğer mallar gibi elektrik talebi de gelir düzeyi ve fiyata bağlıdır. Bunların yanında teknolojik gelişme, kentleşme düzeyinin yükselmesi gibi unsurlar elektrik talebini yükseltirken, yaz döneminde elektrik talebi kış dönemine göre daha yüksek olmaktadır (Jamil ve Ahmad, 2011: 5519).

Dünyada elektrik enerjisi kullanımına bakıldığında ise, günümüzde dünya nüfusunun % 20'sinden fazla bir kısmını oluşturan yaklaşık 1,4 milyar insan halen elektrik enerjisine ulaşabilmiş değildir. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), bu durumun daha uzun yıllar süreceğini ve 2030 yılında dahi 1,2 milyar insanın elektriksiz yaşamaya devam edeceğini tahmin etmektedir (EÜAŞ, 2010: 1). Günümüzde elektrik enerjisinden 1,4 milyar insanın yoksun olması, aslında dolaylı olarak günlük ihtiyaçlardan da bu insanların belirli ölçülerde yoksun olmaları anlamına gelmektedir.

Bahsedilen üstünlüklerinin yanında elektrik enerjisinin stoklanamaması, bu enerji kaynağının en önemli dezavantajını oluşturmaktadır. Elektrik enerjisinin stoklanamaması, elektriğin ne kadar üretileceğine ilişkin olarak talep tahminleri de önemli kılmaktadır. Dolayısıyla, dünyada olduğu gibi ülkemizde de hem kurumlar (TEİAŞ vb.) hem de akademik çevreler tarafından elektrik enerjisine yönelik toplam ve/veya sektörel talep düzeylerini tahmin etmek için çeşitli çalışmalar yapılmaktadır.

Elektrik enerjisine yönelik akademik çalışmaların önemli bir bölümü de, elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisini teorik ve/veya ampirik açılardan analiz etmişlerdir. Bu çalışmaların önemli bir bölümünde, elektrik tüketimi ile ekonomik büyüme arasında eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisinin varlığına yönelik kanıtlar elde edilmiştir.

Bu çalışmada, 1960-2012 dönemine ilişkin yıllık veriler yardımıyla Türkiye’de elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ekonometrik ilişki incelemekte ve bulunan sonuçların literatürdeki diğer çalışmalarla karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü izleyen ikinci bölümde, Türkiye’de elektrik enerjisinin kurulu güç, üretim ve talep yapısı 1923-2000 yılları arasında onar yıllık, 2005-2014 yılları arası ise yıllık olmak üzere gerçekleşen değerler vasıtasıyla değerlendirilmiştir. Ayrıca, bazı OECD ülkeleriyle Türkiye’deki elektrik enerjisi üretimi ve tüketimi değerleri 1973, 1990, 2000 ve 2013 yılı değerleri itibariyle karşılaştırılmıştır. Üçüncü bölümde, literatürde elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen çalışmaların bulgularına yer verilmekte ve bu çalışmaların sonuçları genel olarak özetlenmektedir. Dördüncü ve son bölümde ise, elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesinde kullanılan model, veri seti ve metodolojiye ilişkin bilgiler yer almakta ve elde edilen bulgular değerlendirilmektedir.

TÜRKİYE’DE ELEKTRİK ENERJİSİNİN KURULU GÜÇ, ÜRETİM VE TALEP YAPISININDEĞERLENDİRİLMESİ

Elektrik enerjisi, dünyada olduğu gibi Türkiye’de de önemli kullanım alanlarına sahip, dolaylı olarak pek çok kesimin ihtiyacını gideren ve fayda sağlayan bir enerji kaynağı konumundadır. Elektrik enerjisi tüketim malı olarak konutların aydınlatılması, çeşitli ev aletlerinin kullanılması ve ısınma olmak üzere çok sayıda ihtiyacı gidermekle birlikte, ara malı olarak da sanayi, tarım ve hizmetler sektöründe geniş bir kullanım alanına sahiptir. Bununla birlikte elektrik enerjisi temiz bir enerji olarak kolaylıkla her yerde kullanılabilen, artık, koku vs. bırakmamaktadır (Akan ve Tak, 2003: 23).

Elektrik enerjisi, direkt olarak kullanılmakla herhangi bir ihtiyacı gidermemekte, elektrikle çalışan araç ve aletler yardımıyla kullanılabilir (Akan ve Tak, 2003: 24). Daha önce de bahsedildiği gibi, elektrik enerjisi bireylerin veya işletmelerin ihtiyaçlarını dolaylı olarak karşılamaktadır. Dolayısıyla elektrik enerjisine bireyler veya firmalar tarafından yöneltilen talep, dolaylı (türev) talep niteliğindedir. Çünkü bireylerin elektrige yönelik talebi ancak elektrikli ev aletleri ve benzeri araçların talebinin artması sonucu ortaya çıkabilmekte iken, sanayi sektöründe elektrik enerjisine yönelik talep ise üretimin artması sonucunda ortaya çıkmaktadır.

Türkiye’de elektrik enerjisi ilk defa 1902 yılında Tarsus’ta 60 kW’lık bir dinamodan üretilmeye başlanmıştır (Koçak, 1994: 27; Kınık, 2008: 15). O dönemde su değirmeni kullanılarak üretilen elektrik enerjisi daha sonraları termal, hidrolik, rüzgar ve jeotermal kaynaklardan üretilmeye başlanmıştır. Türkiye’de henüz elektrik enerjisi üretiminde nükleer santraller kullanılmamakla birlikte 27 Ağus-

tos 2010 tarihinde Bakanlar Kurulu kararıyla Rusya ile ortak bir şekilde Akkuyu'da nükleer santral kurulması çalışmaları başlamıştır (Mavi Kitap, 2011: 30).

Tablo 1. Türkiye'de Elektrik Enerjisi Kurulu Gücünün Yıllar İtibariyle Gelişimi (1923-2014) (MW)*

Yıllar	Termik	%	Hidrolik	%	Jeotermal + Rüzgar	%	Toplam
1923	32,7	99,70	0,1	0,30	-	-	32,8
1930	74,8	95,90	3,2	4,10	-	-	78,0
1940	209,2	96,41	7,8	3,59	-	-	217,0
1950	389,9	95,61	17,9	4,39	-	-	407,8
1960	860,5	67,63	411,9	32,37	-	-	1272,4
1970	1509,5	67,54	725,4	32,46	-	-	2234,9
1980	2987,9	58,37	2130,8	41,63	-	-	5118,7
1990	9535,8	58,44	6764,3	41,45	17,5	0,11	16317,6
2000	16052,5	58,88	11175,2	40,99	36,4	0,13	27264,1
2005	25902,3	66,68	12906,1	33,23	35,1	0,09	38843,5
2006	27420,2	67,60	13062,7	32,20	81,9	0,20	40564,8
2007	27271,6	66,78	13394,9	32,80	169,2	0,41	40835,7
2008	27595,0	65,99	13828,7	33,07	393,5	0,94	41817,2
2009	29339,1	65,55	14553,3	32,51	868,8	1,94	44761,2
2010	32278,5	65,18	15831,2	31,97	1414,4	2,86	49524,1
2011	33931,1	64,13	17137,1	32,39	1842,9	3,48	52911,1
2012	35027,2	61,39	19609,4	34,37	2422,8	4,25	57059,4
2013	38648,0	60,38	22289,0	34,82	3070,5	4,80	64007,5
2014	41801,8	60,13	23643,2	34,01	4074,8	5,86	69519,8

Kaynak: TEİAŞ, Türkiye Kurulu Gücünün Yıllar İtibariyle Gelişimi 1913-2014. *Megawatt

Yukarıdaki Tablo 1, 1923-2014 yılları arasında Türkiye'deki elektrik enerjisi kurulu gücüne ilişkin bilgiler sunmaktadır. Tablo 1'de de görüldüğü gibi termik, hidrolik, rüzgar ve jeotermal kaynaklardan üretilen elektrik enerjisinin toplam kurulu gücü 1923 yılında 32,8 MW iken, bu kurulu gücün % 99,7'si termik ve % 0,3'ü ise hidrolik kaynaklardan oluşmaktadır. 1950'li yıllardan sonra kurulu güç içerisinde termik kaynakların ağırlığı azalmaya başlamış ve hidrolik kaynakların ağırlığı artmaya başlamıştır. 1960 yılına bakıldığında termik santrallerin kurulu gücü 860,5 MW'a yükselirken, toplam kurulu güç içerisindeki ağırlığı % 67,63'e düşmüştür. Hidrolik santrallerin kurulu gücü ise 411,9 MW'a yükselmiş ve toplam kurulu güç içerisindeki ağırlığı da % 32,37'ye çıkmıştır. 1990 yılında Jeotermal ve rüzgar enerjileri de 17,5 MW'lık kurulu güce ulaşmıştır. Toplam kurulu güç içerisinde jeotermal ve rüzgar enerjilerinin payı 1990 yılında % 0,11 ve 2000 yılında ise yalnızca % 0,13 düzeyindedir.

Kurulu güç içerisinde 1980, 1990 ve 2000’li yıllarda termik santrallerin payı % 58’ler düzeyine gerilerken, hidrolik kaynaklı kurulu güç kapasitesinin ağırlığı yine aynı dönemlerde % 41’ler düzeyine ulaşmıştır. Ancak, 2000 yılından sonra tekrar termik santrallerin ağırlığı artarak % 65-66’lar seviyesine yükselmiştir. 2014 yılında termik santrallerin kurulu güç büyüklüğü 41801,8 MW’a yükselmiş, toplam kurulu güç içerisindeki payı % 60,13 olarak gerçekleşmiştir. Hidrolik kurulu gücü yine aynı dönemde 23643,2 MW’a yükselmiş, fakat toplam kurulu güç içerisindeki ağırlığı 2000’lerin başındaki seviyesini koruyamayarak % 34,01’e düşmüştür. Rüzgar ve jeotermal kaynaklı kurulu gücün kapasitesi ve toplam kurulu güç içerisindeki ağırlığı 2006 yılından itibaren artmaya başlamış ve 2014 yılında kurulu güç 4074,8 MW’a yükselirken, toplam kurulu güç içerisindeki payı ise sadece % 5,86 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılı itibariyle Türkiye’nin toplam kurulu gücü 69519,8 MW’tır ve 1923-2014 yılları arasında Türkiye’nin elektrik enerjisi kurulu gücü 2100 kattan fazla artış göstermiştir.

Tablo 2. Türkiye’de Toplam ve Kişi Başına Brüt Elektrik Üretimi (GWh)* ve Net Elektrik Tüketimi (kWh)** (1923-2014)

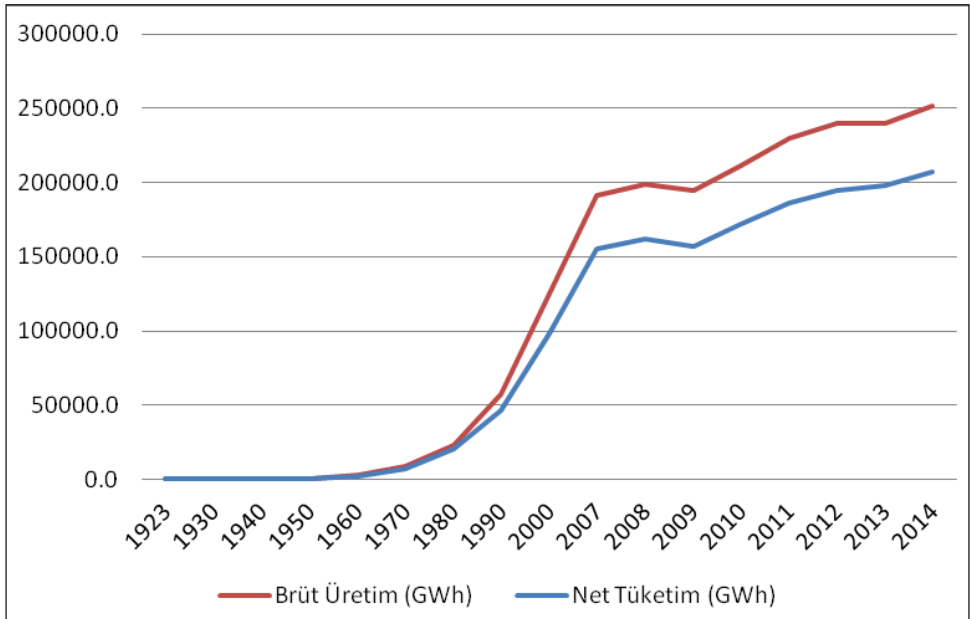
Yıllar	Brüt Üretim (GWh)	Net Tüketim (GWh)	Kişi Başına Brüt Üretim (kWh)	Kişi Başına Net Tüketim (kWh)
1923	44,5	41,3	3,6	3,3
1930	106,3	96,7	7,4	6,7
1940	396,9	359,3	22,4	20,3
1950	789,5	678,8	37,9	32,6
1960	2815,1	2395,7	102,0	87,0
1970	8623,0	7307,8	244,0	207,0
1980	23275,4	20398,2	520,0	456,0
1990	57543,0	46820,0	1019,0	829,0
2000	124921,6	98295,7	1841,0	1449,0
2007	191558,1	155135,2	2714,0	2198,0
2008	198418,0	161947,6	2774,0	2264,0
2009	194812,9	156894,1	2685,0	2162,0
2010	211207,7	172050,6	2865,0	2334,0
2011	229395,1	186099,5	3069,9	2490,5
2012	239496,8	194923,4	3166,8	2577,4
2013	240154,0	198045,2	3132,4	2583,2
2014	251962,8	207375,1	3242,9	2669,1

Kaynak: TEİAŞ, Türkiye Kişi Başına Kurulu Güç, Brüt Üretim ve Net Tüketimin Yıllar İtibariyle Gelişimi (1923-1974) ve TEİAŞ, Türkiye ve Kişi Başına Kurulu Güç – Brüt Üretim – Arz – Net Tüketimin Yıllar İtibariyle Gelişimi (1975-2014), *Gigawatt saat, **Kilowatt saat.

Tablo 2 ise, 1923-2014 yılları arasında Türkiye’de toplam ve kişi başına brüt elektrik üretimi ve net elektrik tüketimine ilişkin bilgileri göstermektedir. Tablo 2’de yer alan bilgilere göre, 1923 yılında brüt üretim 44,5 GWh ve net tüketim ise 41,3 GWh’tir. Ayrıca, yine aynı yılda Türkiye’de kişi başına brüt üretim 3,6 kWh iken, kişi başına net tüketim 3,3 kWh’tir. Tabloya bakıldığında 1960’lı yıllara kadar brüt elektrik üretimi ve net elektrik tüketiminin yatay bir seyir izlediği görülmekte, 1970’li yıllardan itibaren ise hem brüt elektrik üretiminin hem de net elektrik tüketiminin hızla yükseldiği görülmektedir. 2014 yılında brüt elektrik üretimi 251962,8 GWh’e ve net elektrik tüketimi de 207375,1 GWh’e yükselmiştir. Yine aynı yıl kişi başına brüt elektrik üretimi 3242,9 kWh olarak gerçekleşirken, kişi başına net elektrik tüketimi 2669,1 kWh olarak gerçekleşmiştir.

1923-2014 yılları arasında brüt elektrik üretimi ve net elektrik tüketiminin gelişimi Şekil 1’de de gösterilmiştir.

Şekil 1. Türkiye’de Brüt Elektrik Üretimi ve Net Elektrik Tüketimi (1923-2014)



Kaynak: Tablo 2’deki Veriler Kullanılarak Hazırlanmıştır.

Buna göre, brüt elektrik üretimi ve net elektrik tüketiminde özellikle 1960’lı yıllara kadar yatay bir seyir izlenirken, 1960’lı yıllardan itibaren brüt elektrik üretimi ve net elektrik tüketiminin hızlı bir şekilde arttığı gözlenmektedir. Brüt elektrik üretimi ve net elektrik tüketimi, kişi başına GSYİH, sanayi ve hizmetler sektöründeki hızlı gelişme ve aynı zamanda kentleşmenin etkisiyle istikrarlı bir biçimde büyümüştür (Bölük ve Koç, 2010: 610). Yani, 1960’larla

birlikte ortaya çıkan sanayileşme süreci ve 1980’lerde yaşanan yapısal dönüşüm, hızlı kentleşme gibi durumlar, Türkiye’de elektrik tüketiminin ve üretiminin hızlı biçimde artmasının temel sebeplerini oluşturmaktadır.

Tablo 3. Türkiye’de ve Bazı OECD Ülkelerinde Elektrik Üretimi ve Tüketimi (TWh)*, 1973-2013

Ülke	1973		1990		2000		2013	
	Üretim	Tüketim	Üretim	Tüketim	Üretim	Tüketim	Üretim	Tüketim
Fransa	182,5	160,0	420,7	323,3	540,7	410,4	548,6	486,4
Almanya	375,9	337,6	550,0	481,0	576,5	501,4	596,7	576,4
Yunanistan	14,8	13,0	35,0	29,7	53,8	45,0	52,5	55,1
İtalya	145,5	125,8	216,6	218,8	276,6	279,3	278,8	310,7
Japonya	470,3	421,7	842,0	758,8	1058,5	956,5	1007,3	997,7
G. Kore	14,8	12,8	105,4	94,4	290,1	263,1	521,4	523,6
İngiltere	282,0	242,5	319,7	284,4	377,1	340,3	341,2	346,7
ABD	1965,5	1715,9	3218,6	2712,6	4052,7	3589,8	4093,1	4109,8
Türkiye	12,4	10,5	57,5	46,8	124,9	98,3	228,9	209,2
OECD	4484,7	3901,4	7672,4	6630,1	9795,5	8577,6	10369,0	10179,0

Kaynak: OECD/IEA, (2011). Electricity Information 2011, IEA, Key World Energy Statistics 2015, OECD, Energy Generation Data. * Terawatt saat.

Tablo 3 ise, bazı OECD ülkelerinin ve Türkiye’nin 1973-2013 yılları arasında elektrik üretimi ve tüketimi değerleri TWh cinsinden karşılaştırmaktadır. Tablodaki verilere göre OECD ülkeleri arasında Yunanistan’dan sonra en düşük elektrik üretimi ve tüketimi değerlerine sahip olan ülke Türkiye’dir. Tabloda yer alan tüm ülkelerin (Yunanistan, Japonya ve İngiltere’nin 2000 ve 2013 yılları hariç) elektrik üretimi ve tüketimleri 1973 yılından 2013 yılına kadar sürekli bir şekilde artmıştır. Türkiye’de elektrik üretimi ve tüketimi değerleri 1973 yılında 12,4 Twh ve 10,5 Twh iken, 1990 yılında sırasıyla 57,5 Twh ve 46,8 Twh, 2000 yılında sırasıyla 124,9 TWh ve 98,3 Twh ve son olarak 2013 yılında sırasıyla 228,9 TWh ve 209,2 TWh’tir. Türkiye’nin elektrik üretimi ve tüketimi değerlerinin Yunanistan’dan daha fazla olmasının sebebi Türkiye’nin nüfus büyüklüğüne bağlanabilir. Ancak, Türkiye’nin nüfusundan daha az nüfusa sahip olan İngiltere, Fransa, İtalya ve Güney Kore’nin elektrik üretimi ve tüketimi değerlerinin Türkiye’den daha fazla olmasının en önemli nedeni olarak, bu ülkelerdeki kişi başına düşen GSYİH değerlerinin yüksekliği ve bu ülkelerin sanayi ve hizmetler sektörlerinin gelişmişlik düzeylerinin Türkiye’nin gelişmişlik düzeyinden daha ileride olması düşünülebilir.

LİTERATÜR

Elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisinin belirlenmesine yönelik çalışmalar literatürde geniş yer tutmaktadır. Bu çalışmalardan bazılarında Tablo 4'te değinilmiştir. Tablo 4 incelendiğinde, ele alınan çalışmaların veri seti, örneklem ülke veya ülke grubu, ampirik modelde kullanılan değişkenler ve yöntemle ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Tablo 4. Literatürde Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisini Analiz Eden Bazı Ampirik Çalışmalar

YAZAR (YAYIN YILI)	VERİ	ÜLKE	DEĞİŞKENLER	YÖNTEM	SONUÇ
Ghosh (2002)	1950-1997	Hindistan	- Kişi Başına Düşen Elektrik Tüketimi - Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	- Johansen-Juselius Eşbütünlüşme Analizi - Granger Nedensellik Testi	Ekonomik büyümeden elektrik tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Shiu ve Lam (2004)	1971-2000	Çin	- Elektrik Tüketimi - Reel GSYİH	- Johansen Eşbütünlüşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	Elektrik tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Altınay ve Karagöl (2005)	1950-2000	Türkiye	- Elektrik Tüketimi - Reel GSYİH	Granger ve Dolado-Lütkepohl Nedensellik Testi	Elektrik tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Akinlo (2009)	1980-2006	Nijerya	- Elektrik Tüketimi - Reel GSYİH	- Johansen Eşbütünlüşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	Elektrik tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Odhiambo (2009)	1971-2006	Güney Afrika	- Kişi Başına Düşen Konut Elektrik Tüketimi - Kişi Başına Düşen Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla - İstihdam Oranı	- Johansen Eşbütünlüşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	-Elektrik tüketimi ve istihdam ekonomik büyümenin Granger nedenidir - Ekonomik büyüme elektrik tüketiminin Granger nedenidir -Elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme istihdamın Granger nedeni değildir

Tablo 4. Literatürde Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisini Analiz Eden Bazı Ampirik Çalışmalar (devamı)

YAZAR (YAYIN YILI)	VERİ	ÜLKE	DEĞİŞKENLER	YÖNTEM	SONUÇ
Quedraogo (2010)	1968-2003	Burkina Faso	- Elektrik Tüketimi - Reel GSYİH - Brüt Yatırımlar	- ARDL Eşbütünleşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	-Ekonomik büyüme ve elektrik tüketimi arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır -Brüt yatırımlar ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır
Shahbaz ve Feridun (2012)	1971-2008	Pakistan	- Kişi Başına Düşen Elektrik Tüketimi - Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	- ARDL Eşbütünleşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi -Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Ekonomik büyümeden elektrik tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Belaïd ve Abderrahmani (2013)	1971-2010	Cezayir	- Kişi Başına Düşen Elektrik Tüketimi - Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla - Brent Petrol Fiyatı	- Johansen ve Gregory-Hansen Eşbütünleşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	Ekonomik büyüme ve elektrik tüketimi arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır
Karanfil ve Li (2015)	1980-2010	160 Ülke	- Kişi Başına Düşen Elektrik Tüketimi - Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla - Kişi Başına Elektrik İthalatı - Kentli Nüfus Oranı	- Perdoni Panel Eşbütünleşme Analizi - Panel Granger Nedensellik Testi -Panel Vektör Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	Farklı ülke gruplarına yönelik farklı sonuçlara ulaşılmıştır (Detaylı bilgi için bkz. ss. 270-271 Tablo 2-3)
Iyke (2015)	1971-2011	Nijerya	- Kişi Başına Düşen Elektrik Tüketimi - Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla - Tüketici Fiyatları Endeksi	- TAR, MTAR ve Johansen Eşbütünleşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	-Tüketici fiyatları endeksinden elektrik tüketimi ve ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik bulunmaktadır - Elektrik tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır
Bashier (2016)	1976-2013	Ürdün	- Kişi Başına Düşen Elektrik Tüketimi - Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	- ARDL Eşbütünleşme Analizi - Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger Nedensellik Testi	Ekonomik büyüme ve elektrik tüketimi arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır

Literatür incelemesi kapsamında Tablo 4’te sonuçları özetlenen çalışmalar değerlendirildiğinde, çalışmaların genel olarak toplam elektrik tüketimi ve gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) veya kişi başına düşen elektrik tüketimi ve kişi başına düşen GSYH arasındaki ilişkiyi analiz ettiği görülmektedir. Analiz sonuçları, elektrik tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü, ekonomik büyümeden elektrik tüketimine doğru tek yönlü ve ekonomik büyüme ile elektrik tüketimi arasında iki yönlü nedensellik bulunduğunu göstermektedir.

VERİ SETİ VE METODOLOJİ

Çalışmada, Türkiye’de elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki 1960-2012 dönemi için araştırılmaktadır. Bu kapsamda elektrik tüketimi ve ekonomik büyümeyi temsil eden veri seti yıllık frekansta olup, Dünya Bankası veri tabanından derlenmiştir. Elektrik tüketimini kişi başına düşen elektrik kullanımı (KWh) gösterirken, ekonomik büyümeyi ise sabit fiyatlarla (2005) kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH \$) büyüklüğü temsil etmektedir. Elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi temsil eden model Denklem 1’de gösterilmektedir.

$$GDPPC_t = \alpha_0 + \alpha_1 ELC_t + \mu_t \quad (1)$$

Denklem 1’de yer alan GDPPC; ABD doları cinsinden sabit fiyatlarla kişi başına düşen GSYH’yi, ELC ise kilowatt saat cinsinden kişi başına elektrik tüketimini göstermektedir. μ ise hata terimidir. Denklem 1’de ele alınan model ve değişkenler, Ghosh (2002), Shahbaz ve Faridun (2012) ve Bashier (2016) çalışmalarıyla da paralellik göstermektedir.

Ekonometrik analiz çerçevesinde Denklem 1’de yer alan seriler arasındaki uzun dönemli ilişki, yani eşbütünleşme ilişkisi belirlenmektedir. Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi analiz edilmeden önce serilerin durağanlığı incelenmektedir. Ekonometrik sonuçlara EViews 8 paket programı yardımıyla ulaşılmıştır.

Birim Kök Testi

Ekonometrik analiz çerçevesinde kullanılacak zaman serilerinin durağanlığı önemli bir konudur. Granger ve Newbold (1974), durağan olmayan serilerle analiz yapılması durumunda tahmin edilen regresyon ilişkisinin sahte olabileceğini belirtmiştir (Savaşan ve Çetintaş, 2008). Bu nedenle öncelikle, ekonometrik çalışmaların önemli bir kısmında serilerin durağanlığının incelenmesi amacıyla kullanılan Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen PP Birim Kök Testi ile birlikte Kwiatkowski, Phillips, Schmidt and Shin (1992) tarafından geliştirilen ve KPSS testi olarak bilinen birim kök testi yardımıyla serilerin

durağanlığı araştırılmıştır. Tablo 5, PP ve KPSS birim kök test sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 5. PP ve KPSS Birim Kök Test Sonuçları

ELC Değişkeni İçin PP Birim Kök Testi Sonuçları					
Model	Düzyey	Birinci Fark	MacKinnon (1996) Kritik Değerler		
			1%	5%	10%
Sabit	12.06 [16]	-4.78 [0]	-3.56	-2.91	-2.59
Sabit ve Trend	1.83 [17]	-8.01 [17]	-4.14	-3.49	-3.17
GDPPC Değişkeni İçin PP Birim Kök Testi Sonuçları					
Model	Düzyey	Birinci Fark	MacKinnon (1996) Kritik Değerler		
			1%	5%	10%
Sabit	2.37 [7]	-7.00 [4]	-3.56	-2.91	-2.59
Sabit ve Trend	-1.51 [3]	-7.74 [6]	-4.14	-3.50	-3.17
ELC Değişkeni İçin KPSS Birim Kök Testi Sonuçları					
Model	Düzyey	Birinci Fark	Kwiatkowski vd. (1992) Kritik Değerler		
			1%	5%	10%
Sabit	0.93 [5]	1.05 [3]	0.73	0.46	0.34
Sabit ve Trend	0.25 [5]	0.15 [15]	0.21	0.14	0.11
GDPPC Değişkeni İçin KPSS Birim Kök Testi Sonuçları					
Model	Düzyey	Birinci Fark	Kwiatkowski vd. (1992) Kritik Değerler		
			1%	5%	10%
Sabit	0.96 [5]	0.30 [4]	0.73	0.46	0.34
Sabit ve Trend	0.20 [5]	-	0.21	0.14	0.11

Not: PP ve KPSS testinde yer alan köşeli parantezler Bartlett Kernel bant genişliğini göstermektedir.

PP Birim kök testinde “birim kök vardır” şeklindeki sıfır hipotezinin herhangi bir kritik düzeyde reddedilmesi gerekmektedir. Sıfır hipotezinin reddedilmesi için, PP testi sonucunda hesaplanan t-istatistik değerinin MacKinnon (1996) tarafından hesaplanan kritik değerlerden yüksek olması gerekmektedir. ELC ve GDPPC serilerine öncelikle PP testi yapılmış ve serilerin birinci farkı alındığında elde edilen t-istatistik değerinin, MacKinnon (1996) tarafından hesaplanan kritik değerleri % 1 seviyesinde aştığı belirlenmiştir.

KPSS Birim kök testinde ise sıfır hipotezi, PP testinin tersine “seri durağandır” şeklindedir. Burada da serinin durağan olabilmesi için hesaplanan LM istatistik değerinin, Kwiatkowski vd. (1992) tarafından hesaplanan kritik değerlerden küçük olması gerekmektedir. ELC serisine KPSS testi uygulandığında sa-

bitli ve trendli modelde birinci farkında durağan olduğu görülmektedir. GDP-PC serisi ise sabitli modelde birinci farkında durağan iken, sabitli ve trendli modelde ise düzeyde durağan olduğu görülmüştür.

Eşbütünleşme Analizi

Birim kök testlerini takiben seriler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını saptamak amacıyla eşbütünleşme analizi yapılması gerekmektedir. Literatürde birbirlerine karşı üstün ve zayıf yönleri bulunan ve seriler arasındaki uzun dönemli ilişkileri araştıran çeşitli yöntemler bulunmakta ve bu yöntemlerden, Engle-Granger (1987), Johansen (1988) ve Johansen-Juselius (1990) serilerin birinci farkında durağan olmaları durumunda uygulanabilmektedirler (Karagöl vd, 2007: 75). Çalışmada Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL (Autoregressive Distributed Lag) eşbütünleşme (sınır testi) yaklaşımı tercih edilmiştir. ARDL yönteminde, durağanlık düzeyleri dikkate alınmaksızın serilerin düzey değerleri arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını incelemek mümkündür. Ayrıca sınır testi yaklaşımı, serilerin durağanlık düzeyleri ile ilgili bir kısıtlama getirmemesine ek olarak, az sayıda veri setine sahip olan modellerde de uygulanabilmektedir (Narayan, 2005).

$$\Delta GDPPC_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_1 \Delta GDPPC_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_2 \Delta ELC_{t-i} + \alpha_3 GDPPC_{t-1} + \alpha_4 ELC_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Sınır testi, Denklem 2'de ifade edilen kısıtlanmamış hata düzeltme modeli (UECM)'nin tahmin edilmesi yoluyla uygulanmaktadır. Denklem 2'de yer alan m seriler için uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi Denklem 2'de yer alan katsayılar için $H_0: \alpha_3 = \alpha_4 = 0$ ve $H_1: \alpha_3 \neq \alpha_4 \neq 0$ hipotezlerinin test edilmesi sonucunda belirlenmektedir. Yapılan Wald testi sonucunda hesaplanan F istatistiği Pesaran vd. (2001)'deki tablo alt ve üst kritik değerleri ile karşılaştırılmaktadır. Hesaplanan F istatistik değerinin üst kritik değerden yüksek olması seriler arasında eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir. Diğer iki alternatif durumdan birincisi olan, hesaplanan F istatistik değerinin alt sınırdan küçük olması durumunda eşbütünleşmenin olmadığına karar verilir. İkinci alternatif durum olan, hesaplanan F istatistik değerinin alt ve üst sınırlar arasında kalması durumunda ise eşbütünleşmeye ilişkin herhangi bir karar verilememektedir.

Tablo 6. Sınır Testi İçin Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

m	AIC	LM Testi (prob.)
1*	12.32	0.27
2	12.36	0.38
3	12.44	0.12
4	12.45	0.06
5	12.35	0.29

Not: m gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. LM testi otokorelasyonun varlığına yönelik olasılık değerlerini göstermektedir. (Prob. > 0,05 olması otokorelasyonun varlığına işaret eden sıfır hipotezinin reddedildiğini ifade etmektedir.)

Sınır testi yönteminin uygulanması sırasında ilk olarak Denklem 2 için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Tablo 6, AIC kriterine göre belirlenen uygun gecikme uzunluğunun 1 olduğunu göstermektedir. 1 gecikme uzunluğuna göre model tahmin edildiğinde otokorelasyon sorunuyla da karşılaşılmamıştır.

Tablo 7. Sınır Testi Sonuçları

k	F İstatistiği	% 5 Anlamlılık Düzeyindeki Kritik Alt ve Üst Sınırlar		Sonuç
		Alt Sınır I(0)	Üst Sınır (I)	
1	10.65	3.62	4.16	Eşbütünleşme Vardır

Not: k, modeldeki bağımsız değişken sayısını göstermektedir. Kritik alt ve üst sınır değerleri Peseran vd. (2001: 300) Tablo CI(ii)’den alınmıştır.

Tablo 7, sınır testi sonuçlarını göstermektedir. Yukarıda bahsedildiği gibi, ilgili katsayılara Wald testi uygulanması sonucunda F istatistik değeri 10,65 olarak hesaplanmıştır. F istatistik değerinin % 5 anlamlılık düzeyindeki kritik üst sınırı aşması seriler arasındaki eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir.

Uzun ve Kısa Dönem Katsayılarının Tahmini

Sınır testi sonuçları seriler arasında eşbütünleşmeyi gösterdiği için, Denklem 3’te seriler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ifade eden ARDL modelinin tahmin edilmesi gerekmektedir.

$$GDPPC_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} GDPPC_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} ELC_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Denklemden bulunan m ve n seriler için uygun gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. Uzun dönem ARDL modelinin tahmininden önce yine seriler için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Uygun gecikme uzunlukları Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8. Uzun Dönem ARDL Modeli İçin Gecikme Uzunluğunun Tespiti

m (GDPPC)	AIC	LM Testi (Prob.)	n (ELC)	AIC	LM Testi (Prob.)
0	-	-	0	13.39	0.13
1*	13.67	0.65	1	12.32	0.22
2	13.72	0.68	2*	12.31	0.13
3	13.77	0.16	3	12.32	0.29
4	13.82	0.07	4	12.38	0.13
5	13.78	0.21	5	12.38	0.07

Not: m ve n gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. LM testi otokorelasyonun varlığına yönelik olasılık değerlerini göstermektedir. (Prob. > 0,05 olması otokorelasyonun varlığına işaret eden sıfır hipotezinin reddedildiğini ifade etmektedir.)

Tablo 8, AIC kriterine göre belirlenen uygun gecikme uzunluklarının sırasıyla 1 ve 2 olduğunu göstermektedir. Buna göre, uzun dönemde tahmin edilecek model ARDL (1,2) modelidir.

Tablo 9. ARDL (1,2) Modeli İçin Uzun Dönem Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: GDPPC		
Değişkenler	Katsayılar	t-istatistiği
C	682.1633	3.71*
GDPPC(-1)	0.7545	11.14*
ELC	4.0147	11.97*
ELC(-1)	-3.7882	-6.68*
ELC(-2)	0.1910	0.49
Uzun Dönem Katsayıları		
ELC	1,7019	11,72*
C	2780,246	26,12*
Tanımlayıcı İstatistikler		
R ²	0.9960	
Düzeltilmiş R ²	0.9957	
F-istatistiği	2919,95 (0,00)	
Serisel Korelasyon (LM)	3.94 (0.13)	
Değişen Varyans (BPG)	6.38 (0.17)	
Normallik (JB)	0.37 (0.82)	

Not: * % 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. LM, Breusch-Godfrey Serisel Korelasyon Test Sonucunu, BPG, Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Test Sonucunu, JB, Jarque-Bera Normallik Test Sonucunu ifade etmektedir.

Tablo 9, ARDL (1,2) modelinin tahmin sonuçlarını göstermektedir. Elde edilen uzun dönem tahmin sonuçlarına göre, ELC uzun dönem katsayısı % 1 düze-

yinde anlamlıdır. Buna göre, 1960-2012 döneminde Türkiye’de kişi başına düşen elektrik tüketimindeki 1 KWh’lık artış, kişi başına düşen GSYH’yi yaklaşık 1,70 dolar arttırmıştır. Model istatistiksel olarak ta güvenilirdir.

Uzun dönem tahmininden sonra, kısa dönemdeki etkileri belirlemek için ise Denklem 4 yardımıyla ARDL yaklaşımına dayalı hata düzeltme modeli (ECM) gösterilmektedir.

$$\Delta GDPPC_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta GDPPC_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta ELC_{t-i} + ECT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Yine denklemde bulunan m ve n seriler için uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir. Ayrıca modelde yer alan ECT_{t-1} , uzun dönem denkleminde elde edilen hata terimleri serisinin bir gecikmeli değeri olup, kısa dönem modelinde yer alan “hata düzeltme terimi”dir. Hata düzeltme teriminin katsayısı, kısa dönem dengesizliğin ne ölçüde uzun dönemde düzeltileceğini göstermektedir. Teorik beklenti, katsayının işaretinin negatif ve istatistik bakımından anlamlı olması yönündedir.

Kısa dönem ARDL modelinin (hata düzeltme modelinin) tahmininden önce uzun dönem modelinde olduğu gibi, yine seriler için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Hata düzeltme modeli için uygun gecikme uzunlukları Tablo 10’da gösterilmiştir.

Tablo 10. Kısa Dönem ARDL Modeli İçin Gecikme Uzunluğunun Tespiti

m (GDPPC)	AIC	LM Testi (Prob.)	n (ELC)	AIC	LM Testi (Prob.)
0	-	-	0	12.76	0.00
1*	13.76	0.09	1*	12.27	0.56
2	13.79	0.14	2	12.30	0.74
3	13.84	0.16	3	12.34	0.14
4	13.85	0.59	4	12.35	0.22
5	13.91	0.14	5	12.34	0.56

Not: m ve n gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. LM testi otokorelasyon varlığına yönelik olasılık değerlerini göstermektedir. (Prob. > 0,05 olması otokorelasyonun varlığına işaret eden sıfır hipotezinin reddedildiğini ifade etmektedir.)

Tablo 10, AIC kriterine göre belirlenen uygun gecikme uzunluklarının her iki değişken için de 1 olduğunu göstermektedir. Buna göre, kısa dönemde tahmin edilecek model ARDL (1,1) modelidir.

Tablo 11. ARDL(1,1) Modeline Dayalı Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Δ GDPPC		
Değişkenler	Katsayılar	t-istatistiği
C	8.4434	0.35
Δ GDPPC(-1)	0.6871	4.01*
Δ ELC	4.005	13.05*
Δ ELC(-1)	-3.5533	-5.57*
ECT(-1)	-1.1234	-4.88*
Kısa Dönem Katsayıları		
Δ ELC	1,4445	1,096
C	26,9859	0,3381
ECT(-1)	-1.1234	-4.8812*
Tanımlayıcı İstatistikler		
R ²	0.7924	
Düzeltilmiş R ²	0.7740	
F-istatistiği	42,96 (0,00)	
Serisel Korelasyon (LM)	1.15 (0.56)	
Değişen Varyans (BPG)	8.10 (0.08)	
Normallik (JB)	0.47 (0.78)	

Not: * % 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. LM, Breusch-Godfrey Serisel Korelasyon Test Sonucunu, BPG, Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Test Sonucunu, JB, Jarque-Bera Normallik Test Sonucunu ifade etmektedir.

Tablo 11, ARDL (1,1) hata düzeltme modelinin tahmin sonuçlarını göstermektedir. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre, ELC kısa dönem katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Modelde hata düzeltme teriminin katsayısı (ECT_{t-1}) -1,1234 şeklindedir. Katsayının işareti teorik beklentilere uygun olarak negatiftir ve katsayı istatistiksel olarak da % 1 düzeyinde anlamlıdır. Hata düzeltme katsayısının -1'den küçük olması Narayan ve Smyth (2006)'e göre, sistemin dalgalanarak uzun dönem dengeye yöneleceğini göstermektedir. Ayrıca Banerjee vd. (1998), hata düzeltme katsayısının istatistikî açıdan anlamlılığının yüksek olmasının, seriler arasındaki eşbütünleşmenin daha ileri derecede bir kanıtı olduğunu ifade etmektedir (Savaşan ve Çetintaş, 2008). Türkiye için elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisini 1960-2012 dönemi için analiz eden kısa dönem ARDL(1,1) modelinde hata düzeltme terimine ait katsayının istatistiksel bakımdan anlamlı olması, modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu doğrulamaktadır.

Granger (1969) Nedensellik Testi

Önceki bölümde yapılan eşbütünleşme analizi sonucunda kişi başına düşen elektrik tüketimi ve kişi başına düşen GSYH değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisine rastlanılmıştır. Değişkenler arasındaki eşbütünleşme, değişken-

ler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi göstermekle birlikte, Oladipo ve Akinboba (2011: 5)’ya göre; regresyon analizini neticesinde ortaya konulan ilişkiler, değişkenler arasındaki nedenselliğin varlığı ve bu nedenselliğin yönü hakkında bilgi vermemektedir. Ekonometrik çalışmalarda değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini analiz eden ve literatürde en çok kullanılan nedensellik testi Granger (1969) tarafından geliştirilen testtir. Granger (1969) nedensellik testi aşağıdaki iki modelin tahminine dayanmaktadır.

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{j=1}^m \alpha_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m \beta_j Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$Y_t = \chi_0 + \sum_{j=1}^m \chi_j Y_{t-j} + \sum_{j=1}^m \delta_j X_{t-j} + \eta_t \quad (6)$$

Modellerde yer alan ε_t ve η_t hata terimleri birbirleriyle ilişkisizdir. m , mevcut zaman serisi boyutundan daha küçük olan uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir (Granger, 1969, s.431).

Granger nedensellik testine göre ilk denklem Y ’den X ’e doğru, ikinci denklem ise, X ’ten Y ’ye doğru nedenselliği göstermektedir. Granger nedensellik testinde öncelikle bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri uygun gecikme sayısı ile modele bağımsız değişken olarak dâhil edilirken, daha sonra aynı gecikme sayısı ile diğer değişken de modele dâhil edilir (Bağdigen ve Beşer, 2009, s.9). Uygun gecikme sayısının belirlenmesinde bilgi kriterlerinden yararlanılmaktadır. Denklem 5’te yer alan β ve Denklem 6’da yer alan δ katsayılarının Wald testi kullanılarak gecikmeleriyle birlikte topluca anlamlı olup olmadıkları sınanır ($H_0: \beta_1=\beta_2=\dots=\beta_j=0$ ve $H_0: \delta_1=\delta_2=\dots=\delta_j$). Wald testi sonucunda elde edilen F istatistiği, F tablo değerleriyle karşılaştırılarak katsayıların sıfırdan farklı olup olmadıkları belirlenmektedir. Yukarıdaki modellerde sıfır hipotezini sıyanayan F istatistiği, Granger nedensellik istatistiği ve buna bağlı olarak yapılan sınama da Granger nedensellik sınaması olarak ifade edilmektedir (Granger, 1969; Stock ve Watson, 2011, s.552).

Çalışmada da GDPPC ve ELC değişkenleri arasındaki Granger (1969) Nedensellik Testi sonuçları aşağıdaki Tablo 12’de özetlenmiştir.

Tablo 12. Granger (1969) Nedensellik Testi Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	Sıfır Hipotezi	Gecikme Uzunluğu	Gözlem Sayısı	F İstatistiği (Prob.)	Sonuç
ELC → GDPPC	ELC, GDPPC'nin Granger Nedeni Değildir.	4	48	2,2446 (0,0818)	H ₀ Red
GDPPC → ELC	GDPPC, ELC'nin Granger Nedeni Değildir.	4	48	4,2718 (0,0058)	H ₀ Red

Gecikme uzunluğunun belirlenmesinde, Olabilirlik Oranı (LR), Son Tahmin Hatası (FPE), Akaike (AIC) ve Hannan-Quinn (HQ) bilgi kriterleri uygun gecikme uzunluğunun 4 olduğunu göstermiştir. Tablo 12'deki sonuçlar incelendiğinde her iki durumda da sıfır hipotezinin reddedildiği görülmektedir. Buna göre GDPPC ve ELC değişkenleri arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

SONUÇ

Türkiye'de elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik olarak yapılan bu çalışmada, öncelikle değişkenlere ilişkin verilerin durağanlıkları test edilmiştir. Değişkenler arasındaki bütünleşme derecesinin farklı olduğu durumlarda da kullanılabilen ve bu açıdan diğer eşbütünleşme testlerine göre avantajlı olan ARDL eşbütünleşme yaklaşımı tercih edilmiştir. Eşbütünleşme test sonuçları iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunduğunu göstermiş ve elektrik tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki için uzun ve kısa dönem katsayılar tahmin edilmiştir.

Uzun dönem tahmin sonuçlarına göre, ELC uzun dönem katsayısı % 1 düzeyinde anlamlıdır. Bu durum, 1960-2012 döneminde Türkiye'de kişi başına düşen elektrik tüketimindeki 1 KWh'lik artışın kişi başına düşen GSYH'yi yaklaşık 1,70 dolar arttırdığını ifade etmektedir. Elde edilen kısa dönem katsayıları ise anlamsızdır. Fakat, kısa dönem hata düzeltme modelinde yer alan hata düzeltme teriminin (ECT_{t-1}) katsayısı -1,1234 olarak tahmin edilmiştir. Bu katsayının % 1 düzeyinde anlamlı olması teorik beklentilere de uyumludur ve seriler arasındaki ilişkinin güçlü olduğuna dair bir kanıttır.

Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin yanında bu ilişkinin yönü de araştırılmış ve Granger nedensellik testi sonucunda elektrik tüketimi ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Elde edilen sonuçlar literatürdeki çalışmalarla da karşılaştırıldığında sonuçlar arasında paralellik olduğu görülmektedir. Literatürdeki çalışmalar içinde; Ghosh (2002) ve Shahbaz ve Feridun (2012) ekonomik büyümeden elektrik tüketimine doğru tek yönlü nedensellik bulunduğunu ifade ederken, Shiu ve

Lam (2004), Altınay ve Karagöl (2005), Akinlo (2009) ve Lyke (2015) ise nedenselliğin yönünün elektrik tüketiminden ekonomik büyümeye doğru olduğunu ifade etmişlerdir. 1960-2012 döneminde Türkiye ekonomisi çerçevesinde yapılan analize en yakın sonuçlar ise, Odhiambo (2009), Quedraogo (2010), Belaid ve Abderrahmani (2013) ve Bashier (2016) tarafından sırasıyla Güney Afrika, Burkina Faso, Cezayir ve Ürdün için elde edilen sonuçlardır. Bu ülkelere ve 1960-2012 yılları arasında Türkiye’ye yönelik elde edilen sonuçlar, ekonomik büyüme ve elektrik tüketimi arasında iki yönlü nedenselliğe işaret etmektedir. Bu kapsamda Türkiye’de yaşanan ekonomik ilerlemeler ve üretimdeki artış elektrik tüketimini etkilerden, aynı zamanda elektrik tüketimi de özellikle de sanayi kesiminde üretim artışına yol açmakta ve ekonomik ilerlemeyi desteklemektedir.

KAYNAKÇA

- Akan, Y. ve Tak, S., (2003). Türkiye Elektrik Enerjisi Ekonometrik Talep Analizi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(1-2), 21-49.
- Akinlo, A. E. (2009). Electricity Consumption and Economic Growth in Nigeria: Evidence From Cointegration and Co-Feature Analysis, *Journal of Policy Modeling*, 31(5), 681-693. doi: 10.1016/j.jpplmod.2009.03.004.
- Altınay, G. and Karagol, E. (2005). Electricity Consumption and Economic Growth: Evidence From Turkey, *Energy Economics*, 27(6), 849-856. doi: 10.1016/j.eneco.2005.07.002.
- Bağdigen, M. vr Beşer B. (2009), Ekonomik Büyüme ile Kamu Harcamaları Arasındaki Nedensellik İlişkinin Wagner Tezi Kapsamında Bir Analizi: Türkiye Örneği, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 1-17.
- Bashier, Al-Abdulrazag A. (2016). Electricity Consumption and Economic Growth in Jordan: Bounds Testing Cointegration Approach, *European Scientific Journal*, 12(1), 429-443. doi: 10.19044/esj.2016.v12n1p429.
- Bélaïd, F., and Abderrahmani, F. (2013). Electricity Consumption and Economic Growth in Algeria: A Multivariate Causality Analysis in The Presence of Structural Change. *Energy Policy* 55, 286-295. doi: 10.1016/j.enpol.2012.12.004.
- Bölük, G. and Koç, A. A., (2010). Electricity Demand of Manufacturing Sector in Turkey: A Translog Cost Approach, *Energy Economics*, 32, 609-915. doi: 10.1016/j.eneco.2010.01.007.
- EÜAŞ, (2010). Elektrik Üretim Sektör Raporu 2010, 24 Ocak 2016 tarihinde, http://www.enerji.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fSekt%C3%B6r+Raporu%2fSektör_Raporu_EUAS_2010.pdf. adresinden erişildi.
- Ghosh, S. (2002). Electricity Consumption and Economic Growth in India, *Energy Policy*, 30(2), 125-129. doi: 10.1016/S0301-4215(01)00078-7.
- Granger, W.J. (1969), Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods, *Econometrica*, 37(3), 424-438. doi: 10.2307/1912791.
- Hamzaçebi, C. ve Kutay, F., (2004). Yapay Sinir Ağları ile Türkiye Elektrik Enerjisi Tüketiminin 2010 Yılına Kadar Tahmini, *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 19(3), 227-233.
- IEA, (2015). Key World Energy Statistics 2015, 25 Ocak 2016 tarihinde, https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld_Statistics_2015.pdf. adresinden erişildi.
- Iyke, B. N. (2015). Electricity Consumption and Economic Growth in Nigeria: A Revisit of The Energy-Growth Debate, *Energy Economics*, 51, 166-176. doi: 10.1016/j.eneco.2015.05.024.

- Jamil, F. and Ahmad, E., (2011). Income and Price Elasticities of Electricity Demand: Aggregate and Sector-wise Analyses, *Energy Policy* 39, 5519-5527. doi: 10.1016/j.enpol.2011.05.010.
- Karagöl, E., Erbaykal, E. and Ertuğrul, H. M., (2007). Türkiye’de Ekonomik Büyüme ile Elektrik Tüketimi İlişkisi: Sınır Testi Yaklaşımı, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(1), 72-80.
- Karanfil, F., and Li, Y. (2015). Electricity Consumption and Economic Growth: Exploring Panel-Specific Differences, *Energy Policy*, 82, 264-277. doi: 10.1016/j.enpol.2014.12.001.
- Kınık, E. (2008). *Türkiye’de Mesken Elektrik Talebi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C., Schmidt, P., and Shin, Y. (1992). Testing The Null Hypothesis of Stationarity Against The Alternative of A Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have A Unit Root?. *Journal of Econometrics*, 54(1), 159-178. doi: 10.1016/0304-4076(92)90104-Y.
- Mavi Kitap, (2011). Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Bağlı ve İlgili Kuruluşların Amaç ve Faaliyetleri, 4 Ocak 2016 tarihinde , [http://www.enerji.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments %2fMavi+Kitap%2fMavi_Kitap_2011.pdf](http://www.enerji.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fMavi+Kitap%2fMavi_Kitap_2011.pdf). adresinden erişildi.
- Narayan, P.K. (2005), The Saving and Investment Nexus For China: Evidence From Cointegration Tests, *Applied Economics*, 37(17), 1979-1990. doi: 10.1080/00036840500278103.
- Narayan, P.K. and 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. doi: 10.1093/cep/byj019.
- Odhambo, N. M. (2009). Electricity Consumption And Economic Growth in South Africa: A Trivariate Causality Test, *Energy Economics*, 31(5), 635-640. doi: 10.1016/j.eneco.2009.01.005.
- OECD/IEA, (2011). Electricity Information 2011, 3 Ocak 2016 tarihinde , http://www.oecd-ilibrary.org/energy/electricity-information-2011_electricity-2011-en. adresinden erişildi.
- OECD, Energy Generation Data, 25 Ocak 2016 tarihinde , <https://data.oecd.org/energy/electricity-generation.htm>. adresinden erişildi.
- Oladipo, S.O. and Akinbobola, T.O. (2011), Budget Deficit And Inflation In Nigeria: A Causal Relationship, *Journal Of Emerging Trends In Economics And Management Sciences*, 2(1), 1-8.

- Peseran, M.H., Smith R.J. and Shin Y. (2001), Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326. doi: 10.1002/jae.616.
- Phillips, P. and Perron P. (1988). Testing For a Unit Root in Time Series Regression, *Biometrika* 75(2), 335-346. doi: 10.1093/biomet/75.2.335.
- Ouédraogo, I. M. (2010). Electricity Consumption and Economic Growth in Burkina Faso: A Cointegration Analysis, *Energy Economics*, 32(3), 524-531. doi: 10.1016/j.eneco.2009.08.011.
- Savaşan, F., ve Çetintaş, H. (2008). Kamu Sağlık-Eğitim Harcamaları ve Büyüme, 24. *Türkiye Maliye Sempozyumu*, 18-23.
- Shahbaz, M. and Feridun, M. (2012). Electricity Consumption and Economic Growth Empirical Evidence From Pakistan, *Quality & Quantity*, 46(5), 1583-1599. doi: 10.1007/s11135-011-9468-3.
- Shiu, A., and Lam, P. L. (2004). Electricity Consumption And Economic Growth in China, *Energy policy*, 32(1), 47-54. doi: 10.1016/S0301-4215(02)00250-1
- Stock, J.H. ve Watson, M.W. (2011), *Ekonometriye Giriş*. B. Saraçoğlu (Çev.), Ankara: Efil.
- TEİAŞ, Türkiye Kurulu Gücünün Yıllar İtibariyle Gelişimi 1913-2014, 22 Şubat 2016 tarihinde, [http://www.teias.gov.tr/TürkiyeElektrikİstatistikleri/istatistik2014/kguc\(1-13\)/1.xls](http://www.teias.gov.tr/TürkiyeElektrikİstatistikleri/istatistik2014/kguc(1-13)/1.xls). adresinden erişildi.
- TEİAŞ, Türkiye Kişi Başına Kurulu Güç, Brüt Üretim ve Net Tüketimin Yıllar İtibariyle Gelişimi (1923-1974), 22 Şubat 2016 tarihinde, [http://www.teias.gov.tr/TürkiyeElektrikİstatistikleri/ist2006/27_\(23-74\).xls](http://www.teias.gov.tr/TürkiyeElektrikİstatistikleri/ist2006/27_(23-74).xls). adresinden erişildi.
- TEİAŞ, Türkiye ve Kişi Başına Kurulu Güç – Brüt Üretim – Arz – Net Tüketimin Yıllar İtibariyle Gelişimi (1975-2014), 22 Şubat 2016 tarihinde, [http://www.teias.gov.tr/TürkiyeElektrikİstatistikleri/istatistik2014/uretim%20tuketim\(24-48\)/33\(1975-2014\).xls](http://www.teias.gov.tr/TürkiyeElektrikİstatistikleri/istatistik2014/uretim%20tuketim(24-48)/33(1975-2014).xls) adresinden erişildi.
- The World Bank, World Development Indicators, 26 Şubat 2016 tarihinde, <http://databank.worldbank.org/data>. adresinden erişildi.

1990 SONRASINDA GELİŞEN EKONOMİLERE (E7) YÖNELİK DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE İKTİSADİ KALKINMA HIZI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Foreign Direct Investment to The Emerging
Economies (E7) and The Effects on Economic
Development Rate After 1990

Gönderim Tarihi: 27.09.2016

Kabul Tarihi: 07.12.2016

Bedriye TUNÇSİPER*
Ömer Faruk BİÇEN**

ÖZ: Bu çalışmada, gelişen yedi ekonomi (E7) içerisinde yer alan Çin, Brezilya, Hindistan, Endonezya, Meksika, Rusya ve Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımların iktisadi kalkınma hızı üzerindeki etkileri analiz edilmektedir. 1990-2015 dönemini kapsayan yıllık verilerin kullanıldığı çalışmada, iki değişken arasındaki ilişkinin incelenmesinde dinamik panel veri analizi tahmincilerinden Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi kullanılmıştır. Ulaşılan sonuçlar, gelişen yedi ekonomide doğrudan yabancı yatırımların gayri safi yurtiçi hasıladaki payı arttığında iktisadi kalkınmanın da hızlanacağını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırımlar, İktisadi Kalkınma, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi.

ABSTRACT: In this study, it is analysed that the effects of foreign direct investment on economic development rate in China, Brasil, India, Indonesia, Mexico, Russia and Turkey, that’s in on emerging economies (E7). In the study that is used annual data for 1990-2015 period, it is used Generalized Method of Moments, which is a estimator of dynamic panel data analyses, for investigating between two variable. The obtained results showed that economic development also accelerate when the share of foreign direct investment in the gross domestic product increase in the emerging economies.

Keywords: Foreign Direct Investments, Economic Development, Generalized Method of Moments.

* Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İktisat Bölümü, tbedriye1@hotmail.com.

** Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İktisat Bölümü, ofbicen@balikesir.edu.tr.

GİRİŞ

Ana faaliyetin yürütüldüğü ülke dışında faaliyet gösteren firma hisselerinin % 10'unun veya daha fazlasının satın alınması olarak tanımlanabilen doğrudan yabancı yatırımlar (Salvatore, 2011), portföy yatırımları ve sıcak para gibi ekonomik veya siyasi bir istikrarsızlık durumunda ülkeleri kolayca terk edebilen sermaye türlerine oranla gelişmekte olan ülkeler tarafından daha çok tercih edilmektedir. Özellikle ulusal tasarruf oranlarının yetersiz olduğu gelişmekte olan ülkeler, iktisadi kalkınma seviyelerini ilerletecek düzeyde yatırım yapma imkanına sahip olamamakta ve yabancı sermayeye yoğun biçimde ihtiyaç duymaktadırlar.

Yabancı sermayeye ihtiyaç duyan ülkeler, bu ihtiyaçlarını borçlanma veya portföy yatırımı şeklinde de elde edebilmektedirler. Ancak, doğrudan yabancı yatırımlar yabancı fon girişi sağlamanın yanında gelişmekte olan ülkeler için potansiyel ek avantajlar da sunmaktadır. Bu avantajların arasında en önemlileri; ülkenin teknoloji seviyesini ilerletme, yönetim bilgisi ve ticari sırların transferi, istihdam artışı sağlama, iç piyasayı genişletme, ulaşım ve haberleşme alt yapısını geliştirme, hammaddelerin etkin dağılımını gerçekleştirme, beşeri sermaye düzeyini yükseltme ve bu faktörlerin sonucu olarak da iktisadi kalkınmaya yol açmasıdır (Asiedu, 2002; Bengoa ve Sanchez-Robles, 2003; Yılğör, vd.,2011; De Castro, 2013). Doğrudan yabancı yatırımlar “Çok Uluslu Şirketler” tarafından yapılmaktadır. Çok uluslu şirketler bir ülkeye yatırım yaparken özellikle karlılık başta olmak üzere, yatırım yapılan ülkenin maliyet avantajına, geniş bir iç piyasaya, ihracat potansiyeline ve yetişmiş bir işgücüne sahip olmasına da dikkat etmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımların iktisadi kalkınma üzerinde önemli etkileri mevcuttur. İktisadi kalkınma, yıllık üretim artışına ek olarak ekonominin sosyal, kültürel, kurumsal ve siyasal yapısında da önemli değişimlerin meydana gelmesidir. Ulusal tasarrufları tamamlayıcı niteliği bulunan doğrudan yabancı yatırımlar, giriş yaptığı ülkelerde yeterli bir beşeri sermaye düzeyi bulunması durumunda teknolojik yayılmaya da katkı sağlamaktadır (Reisen and Soto, 2001, 4-5). Bu teknolojik yayılma da ekonominin bütününde verimlilik artışına yol açarak, ülkenin uzun dönemli kalkınma hızı üzerinde olumlu etkiler doğurmaktadır.

Gelişen ekonomilerde (E7) doğrudan yabancı yatırımların iktisadi kalkınma hızı üzerindeki etkisinin incelendiği çalışma, giriş bölümü de dahil olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünün izleyen ikinci bölümde öncelikle gelişen ekonomiler (E7) tanıtılmakta, ardından gelişen ekonomilerde 1990-2015 döneminde doğrudan yabancı yatırım ve iktisadi kalkınma arasındaki ilişki üzerinde durulmaktadır. Aynı zamanda bu bölümde, doğrudan yabancı yatırımlar ve iktisadi kalkınma ilişkisini inceleyen çalışmalar hakkında

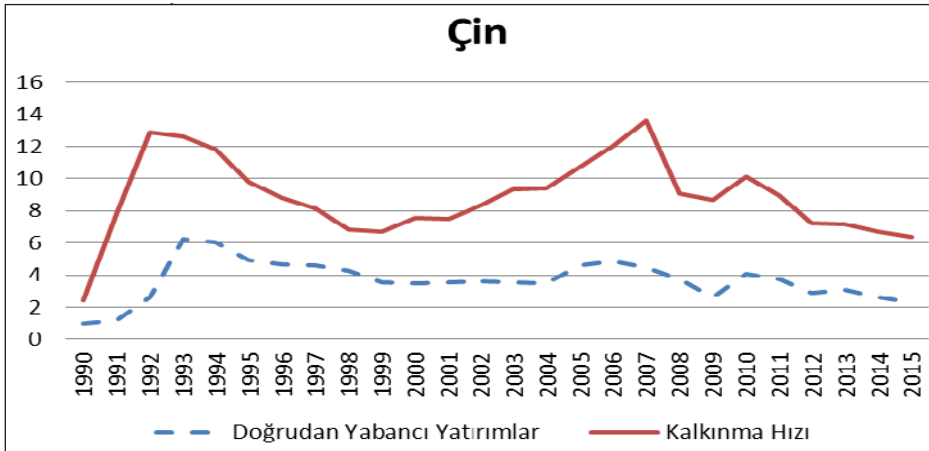
da kısaca bilgi verilmektedir. Üçüncü ve son bölümde ise öncelikle çalışmada kullanılacak model ve veri seti tanımlanmakta, ardından model çerçevesinde elde edilen sonuçlar değerlendirilmektedir.

GELİŞEN EKONOMİLER VE GELİŞEN EKONOMİLERDE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR – İKTİSADİ KALKINMA İLİŞKİSİ

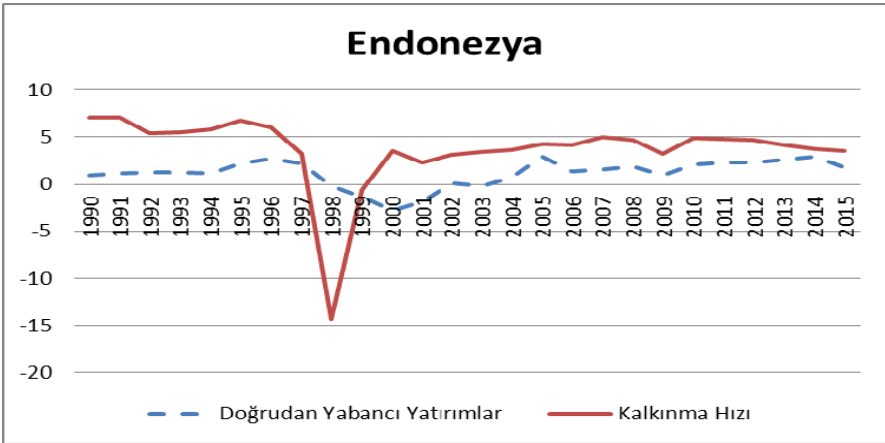
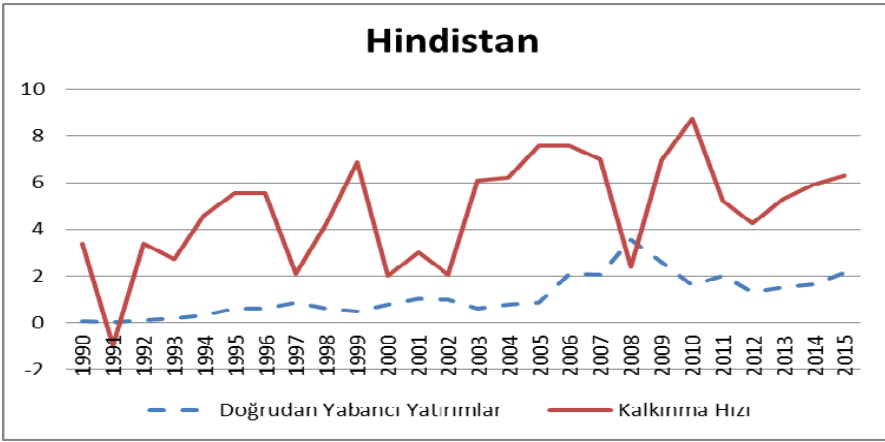
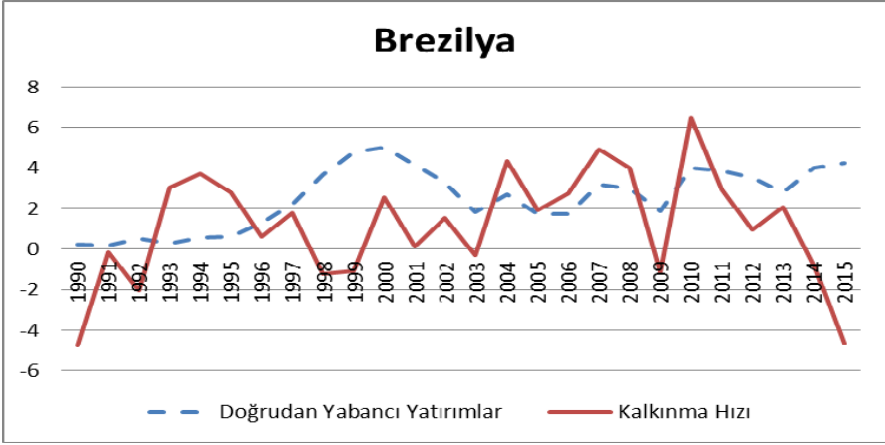
Gelişen ekonomiler (Emerging Seven) kavramı ilk kez 30 Kasım 2006 tarihinde PricewaterhouseCoopers tarafından yayınlanan raporda yer almıştır. Bu rapora göre; Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Meksika, Endonezya ve Türkiye'nin oluşturduğu E7 ekonomilerinin 2020 yılına kadar ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya ve Kanada'nın oluşturduğu G7 ülkelerini gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) bazında yakalayacağı öngörülmektedir. Yine tahminlere göre Çin de 2020 yılında ABD'yi geçerek GSYH düzeyi en yüksek ülke olacaktır (Samadder, Ghosh and Basu, 2012: 12-13).

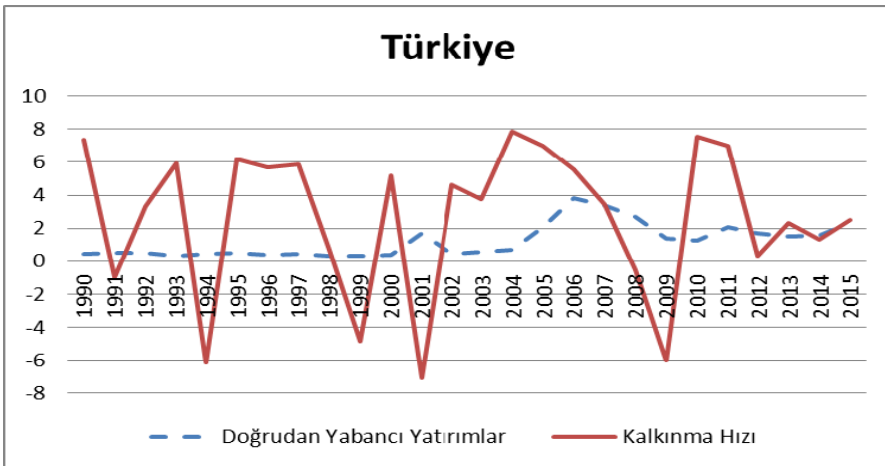
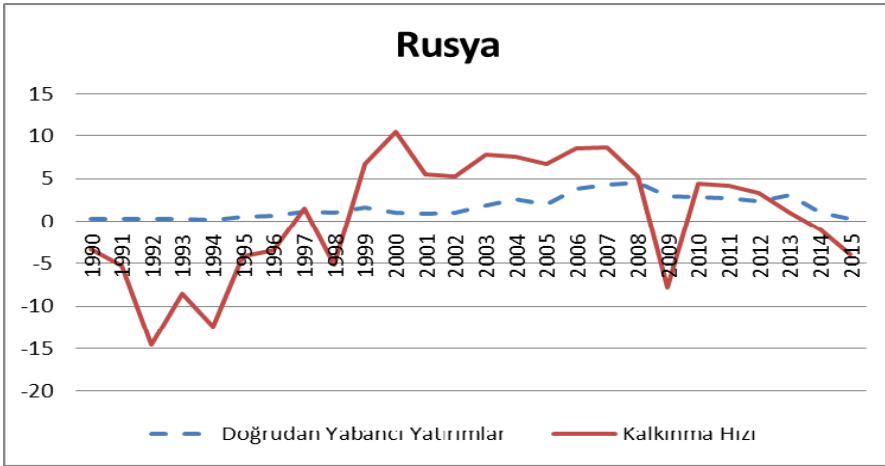
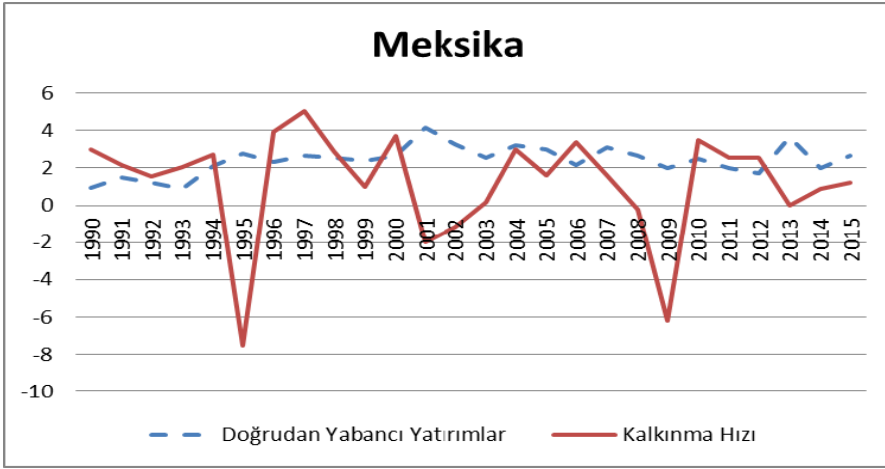
Bu ülkeler arasında özellikle Çin, doğrudan yabancı yatırımcıların da yoğun olarak tercih ettiği bir ülke konumundadır. 2015 yılında dünyada 12.040 milyar \$ seviyesinde gerçekleşen doğrudan yabancı yatırımların yaklaşık 250 milyar \$'lık kısmı Çin'e yönelmiştir. Çin, bu alanda 2015 yılında ABD'den sonra ikinci ülke konumundadır. Çin'in dışında aynı dönemde Brezilya 75 milyar \$, Hindistan 44 milyar \$, Meksika 30 milyar \$, Türkiye 16 milyar \$, Endonezya 15 milyar \$ ve Rusya ise 4 milyar \$ doğrudan yabancı yatırım çekmiştir (World Bank, 2016a). Gelişen yedi ekonomi 2015 yılında dünyada gerçekleştirilen doğrudan yabancı yatırımların yaklaşık % 4'üne ev sahipliği yapmıştır. ABD ise tek başına yaklaşık % 3,5 düzeyinde bir paya sahiptir.

Grafik 1. Gelişen Ekonomilerde Doğrudan Yabancı Yatırım – İktisadi Kalkınma



Kaynak: World Bank (2016b), World Development Indicators, Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP), (Erişim: 20.09.2016); World Bank (2016c), World Development Indicators, GDP per capita Growth (annual %), (Erişim: 20.09.2016).





Grafik 1’de, gelişen yedi ekonomide doğrudan yabancı yatırımların GSYH içerisindeki payı ile her bir ülkenin kalkınma hızı arasındaki ilişki üzerinde durulmuştur. Çin’e ait Grafikte de açıkça görüldüğü gibi, 1990-2015 döneminde doğrudan yabancı yatırımların GSYH’deki payı ile iktisadi kalkınma hızı arasında yakın bir ilişki mevcuttur. Çin ekonomisinin diğer ekonomilerle kıyaslandığında oldukça yüksek bir büyüme hızına sahip olduğu da görülmektedir. Özellikle 1990’lı yıllarda yükselen piyasalarda görülen finansal krizlerin Çin’de yaşanmamasındaki en önemli sebeplerden bir tanesi, Çin’in spekülasyon sermaye hareketleri üzerine uygulamış olduğu kısıtlamalardır. Diğer ülkelere ait Grafikler incelendiğinde, bu ülkelerin Çin’in aksine ciddi ekonomik krizler yaşadıkları ve bu krizlere bağlı olarak doğrudan yabancı yatırım girişlerinde azalmalar meydana geldiği görülmektedir. Endonezya’nın 1998-2002 yılları arasında, Hindistan, Türkiye ve Rusya’nın 2008 krizinden sonra yaşadıkları tecrübe buna örnek olarak gösterilebilmektedir.

Genel olarak bakıldığında gelişen ekonomilere yönelen doğrudan yabancı yatırımların belli bir istikrara sahip olduğu görülmektedir. Özellikle Türkiye’ye ait Grafik incelendiğinde, 2000’li yılların ortalarında Türkiye’ye yönelik doğrudan yabancı yatırım girişinde artış olduğu dikkatlerden kaçmamaktadır. Doğrudan yabancı yatırım seviyesindeki bu artışın en önemli nedeni ise Türkiye’nin gerçekleştirdiği özelleştirme uygulamalarıdır. Kamu veya özel kesime ait işletmelerin çok uluslu şirketlere satışı da doğrudan yabancı yatırım olarak değerlendirilirken, bu türdeki yatırımlar “Boz Alan (brownfield)” yatırımları olarak ifade edilmektedir (Meyer and Estrin, 2001). Boz alan yatırımları ekonomide mevcut işletmelerin el değiştirmesi sonucu gerçekleştiği için, yeni tesislerin ekonomiye kazandırılması anlamında etkileri hemen hemen hiç bulunmamaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların bir ülkeye yeni tesis kurulması sayesinde gelmesi literatürde “yeşil alan (greenfield)” yatırımları olarak ifade edilmektedir (Nocke and Yeaple, 2007). Makro ekonomik anlamda gelişmeye yol açan doğrudan yabancı yatırım türü de yeşil alan yatırımlarıdır.

Literatürde doğrudan yabancı yatırım ve iktisadi büyüme/kalkınma arasındaki ilişkiyi farklı ülke ve ülke grupları temelinde inceleyen çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalardan; Borensztein, De Gregorio ve Lee (1998), Soto (2000), Raisen ve Soto (2001), Hansen ve Rand (2006), Vo (2010), Vergil ve Karaca (2010) ve Aizenman, Jinjark ve Park (2013) tarafından yapılan çalışmalar doğrudan yabancı yatırımlarla iktisadi büyüme/kalkınma arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bunun yanında Baharumshah ve Thanoon (2006) ve Bhattacharya ve Bhattacharya (2012) tarafından yapılan çalışmalarda ise doğrudan yabancı yatırımlar ve iktisadi büyüme/kalkınma arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde farklı sonuçlara ulaşan çalışmalar da mevcuttur. Örneğin; Prasad, Rajan ve Subramanian (2007) tarafından yapılan çalışmada doğrudan yabancı yatırımlara ek olarak portföy yatırımları da gerçekleştiğinde iktisadi büyüme veya kalkınma hızı üzerinde pozitif bir etki doğmaktadır. Mody ve Murshid (2005)'e göre 60 gelişmekte olan ülke için 1980'li yıllarda doğrudan yabancı yatırım ile iktisadi büyüme/kalkınma arasında pozitif bir ilişki mevcutken, aynı ilişki 1990'lı yıllarda söz konusu değildir. Karaca ve Abasız (2007)'a göre 25 gelişmekte olan ülke için 1980-2005 döneminde doğrudan yabancı yatırımların iktisadi büyümeye olan katkısı, doğrudan yabancı yatırımların yöneldiği ülkedeki insan sermayesi ve alt yapının gelişmişliğine göre değişmektedir. Yine Laureti ve Postiglione (2005)'ye göre de örneklem olarak kabul edilen 11 ülke için doğrudan yabancı yatırımların büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Akinlo (2004) ise Nijerya ekonomisi için yaptığı analizde doğrudan yabancı yatırımların imalat sanayine daha çok yönelmesinin iktisadi büyüme ve kalkınmayı daha fazla arttıracak sonucuna ulaşmıştır.

Literatürde doğrudan yabancı yatırım ve iktisadi büyüme/kalkınma hızı arasındaki ilişkiyi Türkiye örneğinde inceleyen çalışmalar da mevcuttur. Örnek (2008) tarafından 1996-2006 döneminin analiz edildiği çalışmada doğrudan yabancı yatırımlar ile büyüme arasında pozitif bir ilişki mevcutken, Yılmaz (2010) tarafından yapılan çalışmada ise 1991-2007 döneminde doğrudan yabancı yatırımlar ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir nedensellik bulunamamıştır.

VERİ SETİ, METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde gelişen yedi ekonomi (emerging seven) için 1990-2015 yılları arasında doğrudan yabancı yatırımların iktisadi kalkınma hızı üzerindeki etkileri analiz edilmektedir. İki değişken arasındaki ilişkinin tahmini için Vo (2010)'nun çalışmasından hareketle Denklem 1 oluşturulmuştur. Çalışmanın örnekleminde yedi ülkenin yer alması Panel veri tahmincilerinden yararlanılmasını gerekli hale getirmektedir. Panel veri modelinin tahmininde Stata 11 paket programından yararlanılmıştır. Çalışmada tahmini gerçekleştirilecek olan model aşağıdaki gibidir.

$$GRO_{it} = \beta_0 + \beta_1 FDI_{it} + \beta_2 GOV_{it} + \beta_3 INV_{it} + \beta_4 OPEN_{it} + \beta_5 INF_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

(i=1,.....,N; t=1,.....,T)

Denklem 1'de i ülkesinin t dönemindeki kişi başına düşen reel GSYH büyüme hızı (GRO_{it}) bağımlı değişken olarak alınmıştır. Modelin bağımsız değişkenleri ise doğrudan yabancı yatırımların GSYH içerisindeki payı (FDI_{it}), kamu kesiminin ekonomideki ağırlığını temsil eden kamu harcamalarının GSYH içerisindeki payı (GOV_{it}), Yatırımlar/GSYH oranı (INV_{it}), dışa açıklık göstergesi

olarak dış ticaret hacminin GSYH içerisindeki payı ($OPEN_{it}$) ve son olarak ta ekonomik istikrarı temsil eden yıllık enflasyon oranı (INF_{it})'dır. Hata terimi ise ε_{it} ile temsil edilmiştir. Veriler Dünya Bankası veri tabanı yardımıyla oluşturulmuştur. Verilere ilişkin açıklamalar Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Modelde Kullanılan Değişkenlere Ait Bilgiler

Değişken	Açıklama	Kaynak	Seri Numarası
GRO	Kişi Başına Düşen GSYH Artışı (Yıllık %)	World Bank, World Development Indicators, GDP per capita Growth (annual %)	NY.GDP.PCAP.KD.ZG
FDI	Doğrudan Yabancı Yatırımların GSYH'deki Payı	World Bank, World Development Indicators, Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP)	BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS
GOV	Kamu Kesimi Nihai Tüketim Harcamalarının GSYH'deki Payı	World Bank, World Development Indicators, General Government Final Consumption Expenditure (% of GDP)	NE.CON.GOVT.ZS
INV	Yatırımların GSYH'deki Payı	World Bank, World Development Indicators, Gross Capital Formation (% of GDP)	NE.GDI.TOTL.ZS
OPEN	Dış Ticaret Hacminin GSYH'deki Payı	World Bank, World Development Indicators, Exports of Goods and Services (% of GDP), Imports of Goods and Services (% of GDP)	NE.EXP.GNFS.ZS NE.IMP.GNFS.ZS
INF	Yıllık Enflasyon Artış Oranı	World Bank, World Development Indicators, Inflation, GDP Deflator (annual %)	NY.GDP.DEFL.KD.ZG

Tablo 2'de ise modelde kullanılan değişkenlere ilişkin ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerler ile gözlem sayısına ilişkin özet istatistik bilgileri sunulmuştur. Özet istatistik bilgilerine de yer verildikten sonra çalışmada kullanılacak tahmin yönteminin belirlenmesi gerekmektedir. Daha önce de bahsedildiği gibi, çalışmanın birim ve zaman boyutunun birden fazla olması nedeniyle panel veri analizinin kullanımı uygun olmaktadır. Denklem 1'in tahmininde panel veri yöntemlerinden dinamik panel veri analizi kullanılmıştır.

Tablo 2. Özet İstatistikler

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	En Küçük Değer	En Büyük Değer
GRO	182	3.2801	4.7507	-14.5684	13.6001
FDI	182	1.9688	1.4750	-2.7574	6.2128
GOV	182	13.5761	3.7535	5.6935	21.0672
INV	182	26.3369	8.2961	11.3674	47.6780
OPEN	182	44.3823	15.7114	15.1617	110.5771
INF	182	76.8852	331.5156	-1.2726	2700.4420

Dinamik panel veri analizinde karşılaşılan problemlerden biri içsellik problemi. İçsellik problemi, bağımlı değişkenin bir gecikmeli değerinin modelde bağımsız değişken olarak yer alması nedeniyle bu değişkenin hata terimiyle korelasyonlu olması durumudur (Baltagi, 2005: 136). Dinamik panel veri analizinde içsellik probleminin çözümünde “araç değişken” kullanımı önerilmektedir.

Araç değişken kullanımına ilişkin Anderson ve Hsiao (1982) tarafından yapılan çalışmada modeldeki değişkenlerin öncelikle birinci farkları alınmakta, sonrasında ise hata terimi ile korelasyonlu olan, yani içsellik problemine yol açan bağımlı değişkenlerin gecikmeli değeri yerine $y_{i,t-2}$ veya $\Delta y_{i,t-2}$ araç değişkenlerinin kullanılması önerilmektedir (Baltagi, 2005, 136). Araç değişkenin kullanıldığı model nihai aşamada Havuzlanmış En Küçük Kareler yöntemiyle tahmin edilmektedir.

Anderson ve Hsiao tahmincisi tutarlı sonuçlar üretmekle birlikte, Anderson ve Hsiao (1982) tarafından öneriler birinci fark dönüşümü ve araç değişken kullanımı neticesinde dinamik panel veri modellerinde değişen varyans ve otokorelasyon problemi ile karşılaşılabilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012, 76). Bu durumda Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Genelleştirilmiş Momentler Yönteminin (Generalized Method of Moments-GMM) kullanılması daha uygun olmaktadır. GMM yönteminde birinci farkları alınmış sabit etkili otoregresif model, araç değişkenler ile dönüştürülerek Havuzlanmış En Küçük Kareler yöntemi yerine Genelleştirilmiş En Küçük Kareler yöntemiyle tahmin edilmektedir. Aşağıda araç değişkenli birinci farklar modeli ve bu modelin Genelleştirilmiş En Küçük Kareler yöntemi ile tahmin edildiğinde elde edilen GMM tahmincileri yer almaktadır (Çağlayan Akay, 2015, 95).

$$Z'\Delta Y = \delta Z'\Delta X + Z'\Delta u \quad (2)$$

$$\hat{\delta}_{GMM} = (\Delta X'Z(Z'\hat{\Omega}Z)^{-1}Z'\Delta X)^{-1}(\Delta X'Z(Z'\hat{\Omega}Z)^{-1}Z\Delta Y) \quad (3)$$

Burada $\hat{\Omega}$ hata terimlerinin varyans-kovaryans matrisidir. Daha önce de bahsedildiği gibi, değişen varyans ve otokorelasyon durumunda Anderson ve Hsiao (1982) yönteminin yerine kullanımı uygun olan bu yöntem küçük örnekler için sapmalı sonuçlar da üretebilmektedir (Arellano and Bond, 1991, 293).

Tablo 3'te gelişen yedi ekonomi için 1990-2015 döneminde doğrudan yabancı yatırımların GSYH içerisindeki payları ile iktisadi kalkınma hızı arasındaki ilişki, Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Genelleştirilmiş Momentler Yöntemine göre tahmin edilmiş ve tahmin sonuçları yine aynı Tablo'da gösterilmiştir.

Tablo 3. Arellano ve Bond (1991) Genelleştirilmiş Momentler Yöntemine Ait Sonuçlar

Bağımlı Değişken: GRO			
Değişkenler	Katsayı	Z Testi	Prob.
GRO(-1)	0.1548	2.07	0.038**
FDI	0.5892	2.15	0.031**
GOV	-0.7688	-2.99	0.003*
INV	0.1251	1.84	0.066***
OPEN	-0.0755	-2.84	0.004*
INF	-0.0019	-1.62	0.104
Gözlem sayısı	168		
Wald χ^2 Testi	43.28 (0.0000)		
Arellano-Bond AR(1)	-6.9599 (0.0000)		
Arellano-Bond AR(2)	0.2428 (0.8081)		
Sargan χ^2 Testi	177.0614 (0.0408)		

*% 1, **% 5 ve ***% 10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 3'ün altında yer alan diagnostik testler bölümü incelendiğinde, Wald testi modelin genel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Dinamik panel veri modellerinde otokorelasyonla ilgili temel şart ikinci mertebeden otokorelasyonun bulunmamasıdır. Arellano-Bond AR(2) süreci incelendiğinde “otokorelasyon yoktur” şeklindeki temel hipotez reddedilememiştir. Buna göre, otokorelasyona ilişkin koşul da sağlanmıştır. Son olarak Tablo 3'ün en alt kısmında yer alan Sargan testi de, kullanılan araçların geçerliliğine ilişkin koşul hakkında bilgi sunmaktadır. Olasılık değerine ilişkin rakam güçlü olmasa da kullanılan araçların geçerli olduğu görülmektedir.

Sonuçlar incelendiğinde sadece iktisadi istikrarı ifade eden INF değişkeninin katsayısının anlamlı olmadığı görülmektedir. Bağımlı değişken olan iktisadi kalkınma hızı değişkeninin bir gecikmeli değeri olan GRO(-1) değişkeni istatistiksel olarak anlamlı olup, bir önceki yılın kalkınma hızındaki bir puanlık artışın ilgili yılda kalkınma hızı üzerinde 0,15 puanlık pozitif bir etki doğurduğu görülmektedir. Kamu kesiminin ekonomideki payını gösteren GOV değişkeni ve yatırımların payını gösteren INV değişkenlerinin katsayıları beklentilerle uyumludur. Tablo 3'te dikkat edilmesi gereken en önemli sonuçlardan bir tanesi dışa açıklık seviyesini gösteren OPEN değişkeninin katsayısının negatif işaretli bulunmuş olmasıdır. 1980'li yıllarla birlikte küresel ekonomiye hakim olan neoliberal anlayış, ülkelerin daha fazla dışa açılmasını ve bunun iktisadi büyüme/kalkınma hızına da olumlu bir biçimde yansıtacağını savunmuştur. Fakat, gelişen ekonomilerin geçmiş tecrübeleri incelendiğinde ülkelerin dışa açılmalarıyla birlikte küresel ekonomideki olumsuz etkilere daha çok maruz

kaldıkları ve özellikle 1990'lı yıllarda gelişmekte olan ülkelerde bir biri ardına yaşanan finansal krizlerin gelişen yedi ekonomiyi de olumsuz bir biçimde etkilediği görülmektedir.

Göreceli olarak diğer ekonomilere göre Çin ve Hindistan'ın dışa açıklık düzeyi daha düşüktür ve bu ekonomiler ciddi ekonomik ve finansal krizlerden neredeyse etkilenmemişlerdir. Fakat Brezilya 1990, 1992, 1998-1999, 2003, 2009 ve 2014-2015 yıllarında, Endonezya 1998 yılında, Meksika 1995, 2001-2002 ve 2008-2009 yıllarında, Rusya 1990'lı yılların neredeyse tamamında ve 2009 yılında, son olarak Türkiye ise 1991, 1994, 1999, 2001 ve 2008-2009 yıllarında kalkınma hızının negatif olduğu dönemleri yaşamışlardır. Bu ülkeler için dışa açılma ile iktisadi kalkınma hızının negatif olması arasında yakın bir ilişki mevcuttur. Son olarak ta, doğrudan yabancı yatırım oranı (FDI) ile iktisadi kalkınma hızı (GRO) arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Teorik ve ampirik literatürle de uyumlu olan bu sonuca göre; doğrudan yabancı yatırımların GSYH içerisindeki payında meydana gelen bir puanlık artış iktisadi kalkınma hızını yaklaşık 0,59 puan seviyesinde yükseltmektedir. Ancak belirtilmelidir ki, daha önce de ifade edildiği gibi gelişen yedi ekonomiye yönelik doğrudan yabancı yatırımların mevcut tesislerin satın alınması şeklinde değil, yeni tesislerin kurulması çerçevesinde gerçekleşmesi bu ülkelerde teknolojik gelişme, ihracat potansiyelinin artışı, istihdam artışı gibi olumlu etkilerin daha fazla ortaya çıkmasına yol açacaktır.

SONUÇ

Doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmekte olan ülkelerde ulusal tasarruf düzeyindeki yetersizlikleri gidermenin yanında, ülkelere yeni teknolojiler kazandırma, yönetim ve ticari bilgilerin transferi, istihdam artışı sağlama, iç pazarı genişletme, ulaşım ve haberleşme altyapısını geliştirme gibi pek çok imkanı da beraberinde getirmektedir. Çok uluslu şirketler doğrudan yabancı yatırım yapacağı ülkeleri tercih ederken, şirket karlılığını temel almakta ve dolayısıyla bu tür yatırım imkanlarından her ülke aynı ölçüde yararlanamamaktadır.

Çalışmada, doğrudan yabancı yatırımlar ile iktisadi büyüme/kalkınma arasındaki ilişkiden hareketle literatürdeki çalışmalara ilave olarak iki değişken arasındaki ilişki, gelişen yedi ekonomi için 1990-2015 dönemi çerçevesinde analiz edilmiştir. Vo'nun, yükselen Asya ekonomileri için net özel sermaye hareketleri ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında kullanmış olduğu modelden hareketle gelişen yedi ekonomi için doğrudan yabancı sermaye hareketleri ve iktisadi kalkınma hızı arasındaki ilişkiyi tahmin etmeye imkan sağlayan denklem oluşturulmuştur. Bu denklemin tahmininde ise dinamik panel veri tahmincilerinden Arellano ve Bond tarafından geliştirilen genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) kullanılmıştır.

Genelleştirilmiş momentler yönteminden elde edilen sonuçlara göre, doğrudan yabancı yatırımların GSYH içerisindeki payında meydana gelen bir puanlık artış iktisadi kalkınma hızını yaklaşık 0,59 puan seviyesinde yükseltmektedir. Yani, doğrudan yabancı yatırım oranı ile iktisadi kalkınma hızı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Literatürde de, Borensztein, De Gregorio ve Lee, Soto, Raisen ve Soto, Hansen ve Rand, Vo, Vergil ve Karaca ve Aizenman, Jinjarak ve Park tarafından yapılan çalışmalar doğrudan yabancı yatırımlarla iktisadi büyüme/kalkınma arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Literatürdeki bu çalışmaların sonuçları ile gelişen yedi ekonomi için gerçekleştirilen analizin sonuçları arasında paralellik görülmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımların mevcut tesislerin satın alınması şeklinde ülkelere gelmesi ile yeni tesis kurması şeklinde ülkeye gelmesi arasında da ciddi farklılıklar bulunmaktadır. Gelişen yedi ekonomiye yönelik doğrudan yabancı yatırımların mevcut tesislerin satın alınması şeklinde değil, yeni tesislerin kurulması çerçevesinde gerçekleşmesi bu ülkelerde teknolojik gelişme, ihracat potansiyelinin artışı, istihdam artışı gibi olumlu etkiler sağlayarak iktisadi kalkınma hızının daha da artmasına yol açabilecektir.

KAYNAKÇA

- Aizenman, J., Jinjark, Y., and Park, D. (2013). Capital Flows and Economic Growth in The Era of Financial Integration and Crisis, 1990-2010. *Open Econ. Rev.*, 371-396.
- Akinlo, A. E. (2004). Foreign Direct Investment and Growth in Nigeria: An Empirical Investigation. *Journal of Policy Modeling*, 26(5), 627-639.
- Arellano, M. and Bond, S. (1991). Some Test of Spesification For Panel Data: Monte Carlo Evidence and An Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 277-279.
- Asiedu, E. (2002). On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different? *World Development*, 107-119.
- Baharumshah, A. Z., and Thanoon, M. A.-M. (2006). Foreign Capital Flows and Economic Growth in East Asian Countries. *China Economic Review*, 70-83.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. West Sussex: John Wiley and Sons.
- Bengoa, M., and Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence From Latin America. *European Journal of Political Economy*, 529-545.
- Bhattacharya, S. N. and Bhattacharya, M. (2012). Capital Inflows and Economic Growth: An Indian Perspective. *Bogazici Journal of Economics and Administrative Sciences*, 26(2), 93-114.
- Borensztein, E., De Gregorio, J. and Lee, J. W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?. *Journal of International Economics*, 45(1), 115-135.
- Çağlayan-Akay, E. (2015). *Dinamik Panel Veri Modelleri*. S. Güriş (Editör), Stata ile Panel Veri Modelleri (s. 81-104). İstanbul: Der Yayınları.
- De Castro, P. G., Fernandes, E. A., and Campos, A. C. (2013). The Determinants of Foreign Direct Investment in Brasil and Mexico: An Empirical Analysis. *Economics and Finance*, 231-240.
- Hansen, H. and Rand, J. (2006). On The Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries. *The World Economy*, 29(1), 21-41.
- Karaca, C., ve Abasız, T. (2007). Gelir ve Bölge Ayırımına Göre Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Büyüme üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Analiz. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1-19.
- Laureti, L. and Postiglione, P. (2005). The Effects of Capital Inflows on The Economic Growth in The Med Area. *Journal of Policy Modeling*, 27(7), 839-851.

- Meyer, K. E. and Estrin, S. (2001). Brownfield Entry in Emerging Markets. *Journal of International Business Studies*, 32(3), 575-584.
- Mody, A., and Murshid, A. P. (2005). Growing Up with Capital Flows. *Journal Of Internaional Economics*, 249-266.
- Nocke, V. and Yeaple, S. (2007). Cross-border Mergers and Acquisitions vs. Greenfield Foreign Direct Investment: The Role of Firm Heterogeneity. *Journal of International Economics*, 72(2), 336-365.
- Örnek, İ. (2008). Yabancı Sermaye Akımlarının Yurtiçi Tasarruf ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63(02), 199-207.
- Prasad, E. S., and Rajan, R. (2008). A Pragmatic Approach to Capital Account Libealization. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Raisen, H., and Soto, M. (2001). Which Types of Capital Inflows Foster Developing-Country Growth? *International Finance*, 1-14.
- Salvatore, D. (2011). *International Economics: Trade and Finance*. Singapore: John Wiley and Sons .
- Samadder, S., Ghosh, K. and Basu, T. (2012). Scaling Analysis of Prime Stock Exchange Indices of The Emerging Seven (E7) Countries. *Int J Appl Comput Sci Math*, 2(1), 11-22.
- Soto, M. (2000). Capital Flows and Growth in Developing Countries: Recent Empirical Evidence. OECD Development Centre Working Paper No. 160.
- Vergil, H., ve Karaca, C. (2010). Gelişmekte Olan Ükelere Yönelik Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi. *Ege Akademik Bakış*, 1207-1216.
- Vo, X.-W. (2010). Net Private Capital Flows and Economic Growth-The Case of Emerging Asian Economies. *Applied Economies*, 3135-3146.
- World Bank. (2016a). World Development Indicators, Foreign Direct Investment, Net Inflows (BoP, current US\$), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.
- World Bank. (2016b). World Development Indicators, Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.
- World Bank. (2016c). World Development Indicators, GDP Per Capita Growth (annual %), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.
- World Bank. (2016d). World Development Indicators, General Government Final Consumption Expenditure (% of GDP), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.

- World Bank. (2016e). World Development Indicators, Gross Capital Formation (% of GDP), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.
- World Bank. (2016f). World Development Indicators, Exports of Goods and Services (% of GDP), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.
- World Bank. (2016g). World Development Indicators, Imports of Goods and Services (% of GDP), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.
- World Bank. (2016h). World Development Indicators, Inflation, GDP Deflator (annual %), 20 Eylül 2016 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data> adresinden erişildi.
- Yerdelen-Tatoğlu, F. (2012). *İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Yılğör, M., Serel, A., ve Erçakar, M. E. (2011). Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişini Etkileyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Model. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 119-131.
- Yılmaz, M. (2010). Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Deneme. *Celal Bayar Üniversitesi SBE, Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 241-260.

AN ANALYSIS OF GENDER-BASED DIFFERENCES OF ENTREPRENEURSHIP'S MOTIVATIONAL FACTORS: A FIELD STUDY FOR MICRO-SCALE ENTERPRISES¹

Girişimciliğin Motivasyonel Faktörlerinin Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Mikro İşletmelerde Bir Saha Araştırması

Gönderim Tarihi: 30.09.2016

Kabul Tarihi: 09.12.2016

Nurcan TURAN*

Ayşe HEPKUL**

ABSTRACT: Micro-scale enterprises constitute 96% of all enterprises in Turkey. In this paper, the motivational factors of entrepreneurship are quantitatively analyzed based on gender difference as a part of a project in which micro-scale enterprises in Eskisehir are explored with their socio-economic characteristics. Within the scope of the project, the data of 1769 micro-enterprises registered as members in Eskişehir chambers of commerce and artisans, were collected by a questionnaire form. A workshop was organized and opinions of the administrators of chambers of commerce and artisans were taken for the questionnaire development process. Research findings show that general profile of male entrepreneurs in Eskişehir can be defined as; 42-49 age range, graduated from primary school, with average monthly income 2000 (£). In addition, male entrepreneurs have learned their profession predominantly in the apprenticeship process, and their basic entrepreneurial motivation is earning income. Female entrepreneurs, on the other hand, draw a different profile in some ways, such as at age range of 32-41 years, graduated from a high school and with an average monthly income of 2000 (£). The source of vocational training and basic entrepreneurship motivation for female entrepreneurs are same as male entrepreneurs. According to the results, male and female entrepreneurs have different characteristics in terms of age range and education levels. Analysis results show that income generation is the first entrepreneurship motivational factor for both gender, male and female entrepreneurs, second entrepreneurship motivational factor for males is dynastic compliance and being independent for females. In this study, frequency analysis, cross tables, Mann-Whitney Test and CHAID analysis were used in data analysis of. The main finding of the study is that according to the Mann-Whitney Test, among the motivation factors for entrepreneurship,

¹This study has been funded by Anadolu University Scientific Research Program with project number 1002E92. A previous version of this paper has been presented in Fifth Annual American Business Research Conference, New York 6-7 June 2013.

* Doç.Dr., Anadolu Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, nturan@anadolu.edu.tr

** Yrd.Doç.Dr., Anadolu Üniversitesi/İşletme Fakültesi, ahepkul@anadolu.edu.tr

only dynastic compliance, valuating spare time and obtaining social status factors showed statistically meaningful differences according to the gender variable. The results of the CHAID analysis show that there is no statistically significant difference between the genders for dynastic compliance motivation factor, but there are statistically significant differences for valuating spare time and gaining social status motivations.

Keywords: Gender-Based Differences, Motivational Factors of Entrepreneurship, CHAID Analysis, Micro-Scale Enterprises, Turkey.

ÖZ: Mikro ölçekli işletmeler, Türkiye'deki tüm işletmelerin %96'sını oluşturmaktadır. Eskişehir'deki mikro ölçekli işletmelerin, sosyo ekonomik açılardan araştırıldığı bir projenin parçası olan bu makalede, girişimciliğin motivasyonel faktörleri cinsiyet açısından niceliksel olarak analiz edilmektedir. Proje kapsamında, Eskişehir'deki meslek odalarına kayıtlı olan 1769 mikro işletmeye ait veriler, bir anket formu ile toplanmıştır. Anket formunun hazırlanması sürecinde, bir çalıştay düzenlenerek meslek odalarının görüşleri alınmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, Eskişehirdeki erkek girişimcilerin genel profili; 42-49 yaş aralığında, ilköğretim mezunu ve aylık ortalama geliri 2000(£) olarak açıklanabilir. Ayrıca erkek girişimciler, mesleklerini ağırlıklı olarak çıraklık sürecinde öğrenmiş olup, temel girişimcilik motivasyonları, gelir elde etmektir. Kadın girişimciler ise, 32-41 yaş aralığı, lise mezunu ve aylık ortalama geliri 2000(£) olan bir profil çizmektedir. Kadın girişimcilerin mesleki eğitim kaynağı ve temel motivasyon kaynağı erkeklerle aynıdır. Sonuçlara göre, kadın ve erkek girişimciler yaş aralığı ve eğitim düzeyleri açısından farklı özellikler göstermektedir. Kadın ve erkek girişimcilerin motivasyonel faktörlerinin sınıflandırılması sonucu, her iki cins için de gelirin birinci derecede önemli bir faktör olduğunu görülmekle birlikte, erkekler için ikinci sırada aile işinin devam ettirilmesi, kadınlar için ise, bağımsız olma gelmektedir. Verilerin analizinde frekans analizi, çapraz tablolar, Mann-Whitney Testi and CHAID analizinden yararlanılmıştır. Çalışmanın temel bulgusu, Mann-Whitney Testi'ne göre, kadın girişimcilerin motivasyonel faktörlerinin; boş zaman değerlendirme, sosyal statü elde etme ve aile işinin devamlılığını sağlama konularında erkeklere göre istatistiki olarak anlamlı farklılıklar gösterdiği, CHAID analizi sonuçları ise, aile işinin devamlılığını sağlama konusunun cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık göstermediği, boş zaman değerlendirme, sosyal statü elde etmenin ise istatistiki olarak anlamlı farklılıklar gösterdiği yönündedir.

Anahtar Kelimeler: Cinsiyete Dayalı Farklar, Girişimciliğin Motivasyonel Faktörleri, CHAID Analizi, Mikro Ölçekli İşletmeler, Türkiye.

INTRODUCTION

As in the all over the world, entrepreneurship is supported for its potential in increasing income per capita and employment in Turkey. According to the results of Global Entrepreneurship Monitor(2015) (<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>), which was conducted with 198.000 respondents from 69 countries, the Entrepreneurship note of Turkey increased to 12,22 % from 11,9 in 2012 when the crisis felt hardly in Europe. According to the monitor (report), in Turkey, the rate of potential entrepreneur was 7 % in 2012 while it was 2,2 % in 2006. The supports and incentives given to the

candidate entrepreneurs has been increasing day to day. In this frame, because of lesser capital stock requirements and dynamic effects they create micro enterprises have come into prominence.

The number of the studies related to the entrepreneurship has been increasing and been becoming more and more important. The micro enterprises that are the main focus of this study have the largest part of the total enterprises in Turkey (96 %) and give dynamism to the economy. For this reason, there are many efforts and policies to improve the micro entrepreneurship. Among these, the policies targeting women entrepreneurs have gained more and more importance. According to the Turkish Statistical Institute (Turkey Statistical Institute TUIK, 2013), the rate of the male entrepreneurs was 93,1 % while that of female entrepreneurs was only 6,9% as of 2010 data.

The ratio of female entrepreneurs stated above forms a contradictory case. Because more than half of the population of Turkey is women. It should be investigated how it can be the minority of entrepreneurs can be women while they are the majority in modern, secular and democratic country. The rates show clearly that women entrepreneurs are disadvantageous and should be analyzed. If the motivation factors of female entrepreneurs are understood well, then the related policies can be formulated. That's why there is need for studies exploring the motivation factors of entrepreneurs in Turkish culture. Policies tailored on a local basis may be more effective in stimulating new venture creation (Dubini, 1989). This study searches the motivation factors encouraging women to be entrepreneurs. Also it investigates whether or not there are differences between male and female entrepreneurs. In the first section, the related literature can be found, second section has information about the methodology, third section presents the findings and last one discusses the findings and concludes.

THE MICRO SCALE ENTERPRISES AND FEMALE ENTREPRENEURSHIP

According to the 2009 data of TUIK, the rate of small and medium scale enterprises (SMEs) was about 99.9 %. (Turkey Statistical Institute TUIK, 2013). Among these, the rate of the enterprises employing from 1 to 9 employees, micro scale enterprises, was 96 %. Particularly after 1980s, the micro entrepreneurship has been considered as an important alternative in the solutions of the problems such as unemployment and poverty in the third world countries. By increasing supportive practices, particularly the entrepreneurs have been encouraged for the micro entrepreneurship. As in mentioned above, Turkey was the last country among 31 countries, which are the zone of EU, in female employment with the rate of 25.5 in 2010. The rate has been decreasing since

then. The women employment rate was 77.9 %, the highest rank, in Iceland, (KSGM, 2010). Although there are many legislations related to the female-male equality in Turkey, the lack of the mechanism enabling women employment is the one of the important reasons in the female unemployment.

The Motivational Factors of the Entrepreneurship

A better understanding of motivational factors of willingness for having an establishment helps to create a business environment that will be more sustainable and contribute to a more developed economy. There are many studies related to the motivational factors of the entrepreneurship in the developed countries. In these studies, it was found that the most foremost factors are the desire of having independent job, the need of self-esteem, the desire of success and being rich (Ronstadt, Hornaday, Peterson, & Vesper, 1985; Sarri & Trihopoulou, 2005). Scheinberg and MacMillan (1988) conducted a search in 11 countries and grouped the motivational factors under six heading; the need of gaining acceptance, getting income, self improvement, the desire of being independent, the desire for developing the society and considering the entrepreneurship as an alternative. Littunen (2000) lists the factors motivating the entrepreneurs as; the desire for the boss of own job, physical and spiritual gains, the desire to shape the future by own decisions, the desire for having independent or flexible work environment and the desire to value the work opportunities. Shane, Kolvereid and Westhead (1991), identified four motivation factors in their study conducted 14 countries. These are the desire of independence, the desire to be accepted, the desire for learning and the desire for carrying on dynastic compliance.

In recent years, there have many studies searching the reasons motivating females for entrepreneurship. Some of these studies are Sarri & Trihopoulou (2005), Dechant & Lamky (2005), Lerner, Brush, & Hisrich (1997), Orhan & Scott (2001), Lee (1997), Schwartz (1976), Kuiper (1993), Nguyen (2005), Hatten (1997) and Buttner & Moore (1997) focused on the motivational factors for female as they have lower performance in some issues of entrepreneurship (turnover, profitability and creating business so on). In some studies, the pushing and pulling factors stated as to have important impacts for women entrepreneurs. (Buttner & Moore, 1997).

Dechant and Al-Lamky (2005) list the pushing factors as; unemployment, economic problems, dissatisfaction current job or the need for flexible working hours because of home responsibilities. The pulling factors are; the desire of success, gaining social statue, wealth, power, and helping others. Depending on the results of their study conducted by 25 French female entrepreneurs. (Orhan & Scott, 2001) stated these factors as; dynastic compliance, no other choice,

entrepreneur by chance, natural succession, forced entrepreneur, informed entrepreneur, pure entrepreneur. Schwartz (1976) conducted a study analyzing 20 female entrepreneurs and concluded that the most important pulling factors are the need of success, the desire of independence, job satisfaction and economic need. In the study searching African women, Kuiper (1993) identified the factors directing African women as; circumstances, economic pressure, the desire for economic liberty, life-path changes and the desire to develop the socio-economic status. According to Nguyen (2005), most women start their own business to provide additional flexibility and life balance in managing their traditional responsibilities as wife and primary caretaker of children.

Various studies done in different regions of Turkey, identified the following factors as the motivation factors; additional income generation, death of the husband, transfer of the previous experience into the business (Çelik & Özdevecioğlu, 2001) generating income, living and working independently (Çakıcı, 2003), being independent (Cetindamar, 2005; Özdemir, 2010) being responsible for income generation and inactive status of the husband (non-ability to work) (Fidan & Yılmaz, 2006), being in a productive condition, passion for success, knowledge accumulation, desire for work independent, (Tan, 2006), fear of discharge firstly in economic and industrial crises (Gürol & Marşap, 2007), meeting the needs of the family, having experience and knowledge and having spare time (İplik, 2012).

Literature specifies different motivation factors for males and females. Male entrepreneurs with their motives to control of their future generally start their business when they don't get along with their boss, with the belief of they can do management better (Hancı, 2004). On the other hand, female entrepreneurs start their business with motives of being free, being successful, improve their occupational knowledge and disappointments in their work life (Arıkan, 2004; Hancı, 2004). The analysis of motivation factors focused on this paper will contribute to the understanding of the problem from the individual and community perspectives. Differences in motivation factors are expected in the incidence and nature of entrepreneurs' motivation factors, a situation which is largely due to the differences in cultural background of the society, offered incentives and labour market structures and institutions in females and males. Differences in income levels and employment opportunities are the reasons for necessity of study the motivation factors of entrepreneurship across countries (Benzing, Chu, & Kara, 2009). (Buttner & Moore, 1997) Even the regional differences inside the country can be observed. The studies in literature are usually research studies with data collected from male entrepreneurs, since Turkish female entrepreneurs are very few compared to male. Even some

studies (Cetindamar, 2005) done a separate data collection study from female entrepreneurs. It is possible to find studies based on data collected from female entrepreneurs only. The current study contributes to the literature specifically as a comparison purpose study between genders.

METHODOLOGY

As part of a socio-economic research project for micro-scale enterprises in Eskisehir this paper analysis quantitatively the gender differences for motivational factors of setting up an enterprise.

Micro-scale enterprises which are members of chambers of tradesmen and artisans were the population of the study. The universe of research of the study consists of 16269 tradesmen and artisans registered in Eskisehir Chambers of Tradesmen and Artisans operating in Eskisehir. The number of these enterprises is provided by the administrators of related professional chambers at the beginning of the study. The Turkish Law 5362 ("Tradesmen and Craftsmen Occupational Organizations Law numbered 5362 with the date of 21/06/2005," 2005) requires all the enterprise owners to be registered in the associated chambers, otherwise they are not allowed to do business. Stratified sampling methodology has been used for the selection of enterprises to interview, the names and address information have been provided from their member database, by professional chambers. The surveys have been completed face to face, individual interviews between February 2011 and June 2011 with the participants by means of trained interviewers. Even though it has been targeted to reach 20% of the universe (3251 enterprises), 2800 surveys have been completed due to various reasons and because of problems in data 1769 survey have been used for the analysis. That makes 10.8% representation of the population.

Data Collection

In the questionnaire preparation process, opinions of the professional associations have been taken through a workshop study. In order to determine the problems of tradesmen and artisans and to prepare the questionnaire in line with the research target, first of all, a workshop study with the administrators of the chambers of tradesman in Eskisehir have been conducted. The output of the workshop that have been done with the participation of 250 people from the mentioned group, has been discussed with the Chambers of Tradesman and Artisans Chairman and the other responsible managers. A pilot study was done with the participation of 120 tradesmen, then the survey has been distributed to the research sample. Cronbach's Alpha value for the questionnaire has been calculated as 0.901.



First part of the survey includes questions about demographics of the participants. Questions about the motivational factors of entrepreneurship form the second part of the survey. The motivational factor questions are asked as “yes” and “no” type to make a difference analysis according to gender variable, and coded as 1 = “Male” and 2 = “Female”.

A team of 7 interviewers was hired, a training was conducted before the data collection. Each interviewer has assigned to a specific region. Names and the addresses of the participants selected from the member list of the chamber of commerce, are provided to the interviewers. The participants were interviewed face to face at their available time. Specifically, the owners of the enterprises have been asked for the survey completion. Interviews have been done in the workplace of the participants during they are doing their daily business with their customers. Even though most of the cases they were too busy, all of the participants are owners. Also, sometimes they didn't want to participate in interview. The actual response rate therefore is less than the planned. The demographic statistics of the participants is presented in the Table-1 with type of their business classified according to their membership associations.

Table 1: Sample Characteristics of the Entrepreneurs (N=1769)

	Frequency	Percent
Gender of the owner		
Female	141	7.97
Male	1628	92.03
Age of the owner		
18-25	69	3.90
26-33	260	14.70
34-41	526	29.73
42-49	533	30.13
50-57	248	14.02
58-65	103	5.82
Above 65	30	1.70
Education of the owner		
Primary school	820	46.35
High school	747	42.23
College	76	4.30
Undergraduate	93	5.26
Graduate	4	0.23
Other	29	1.64
Source of the vocational knowledge		
Informal mentor training	906	51.22
Apprenticeship Education Center	218	12.32
Vocational School	171	9.67
Vocational College	21	1.19
University	68	3.84
Other	385	21.76
Monthly income		
Less than 1000tl (\$625)	392	22.16
1001tl-2000tl (\$625-\$1250)	735	41.55
2001-3000tl (\$1250-\$1875)	422	23.86
3001-4000tl (-\$1875-\$2500)	117	6.61
4001-5000tl (\$2500-\$3125)	52	2.94
Above 5001tl (\$3125 -)	51	2.88
Average age of business (years)	16.86	
Type of business		
Commerce	385	21.76
Manufacturing	373	21.09
Service	856	48.39
Agriculture	155	8.76

Analysis

Frequency analysis, cross tables, Mann-Whitney Test and CHAID (Chi-Square Automatic Interaction Detector) analysis have been conducted with the collected data to explore the motivation factors of the entrepreneurs and also to see whether there is statistically significant difference in the motivational factors of entrepreneurship between genders. Frequency analysis revealed the demographic characteristics of the participants as presented above. For finding the differences between females and males, cross tables, Mann-Whitney Test and CHAID analysis are used. First of all, Mann-Whitney Test was done to assess the difference in entrepreneurship motivation factors between genders, then CHAID analysis are processed for all of the motivation factors. CHAID analysis, is one of the decision tree algorithms that explicates the significance of relationship levels between dependent and independent variables.

CHAID analysis has been developed (Kass, 1980) as a method identifying the interaction and combination between variables. The method divides the universe into sub groups or categories iteratively based on the principle that the difference between the dependent variables are minimum within the group and maximum among the categories (Weihs & Gaul, 2005). Its advantages are that its output is highly visual, and contains no equations. It commonly takes the form of an organization chart, more commonly referred to as a tree display.

In the paper only the significant motivation factors in parallel with the obtained from Mann-Whitney Test are presented in CHAID analysis graphs. One of the main statistical problems in reserch studies, is to identify the main casual factors that effect the case and determine the influence level of those factors with the higher impact. For the statistical analysis, SPSS 15 package has been used. Due to it's greater efficiency than the t-test on non-normal distributions for non-parametric data (DeLong, DeLong, & Clarke-Pearson, 1988), Mann-Whitney test is used for analysis instead of two sample t-test.

RESULTS

The demographic analysis reveals that 1628 (92.03%) enterprise owners are male and 141 participants, meaning 7,97% of the enterprise owners are female. According to the 2010 data of Turkish Statistical Institute, the rate of the male entrepreneurs was 93,1 % while that of female entrepreneurs was only 6,9 % (Turkey Statistical Institute TUIK, 2013). The current study reveals that the entrepreneurship ratio for females is slightly higher in Eskisehir than Turkey average. It is still lower compared to European Community or OECD countries. The main finding can be stated that the women entrepreneur's motivational factors are different significantly in several aspects.

The age distribution statistics shows that the most of the enterprise owners are in the 42-49 age group and the least frequent age group is older than 65 age group. Since in the population, males are the majority, it is necessary to look at the gender classified data in order to get a better picture as it can be seen from Table.2. When the owners' age are compared according to gender, female entrepreneurs are younger compared to male entrepreneurs; most of the male enterprise owners are in the 42-49 age group, while for female owners the most of the frequent age group is 34-41 age group.

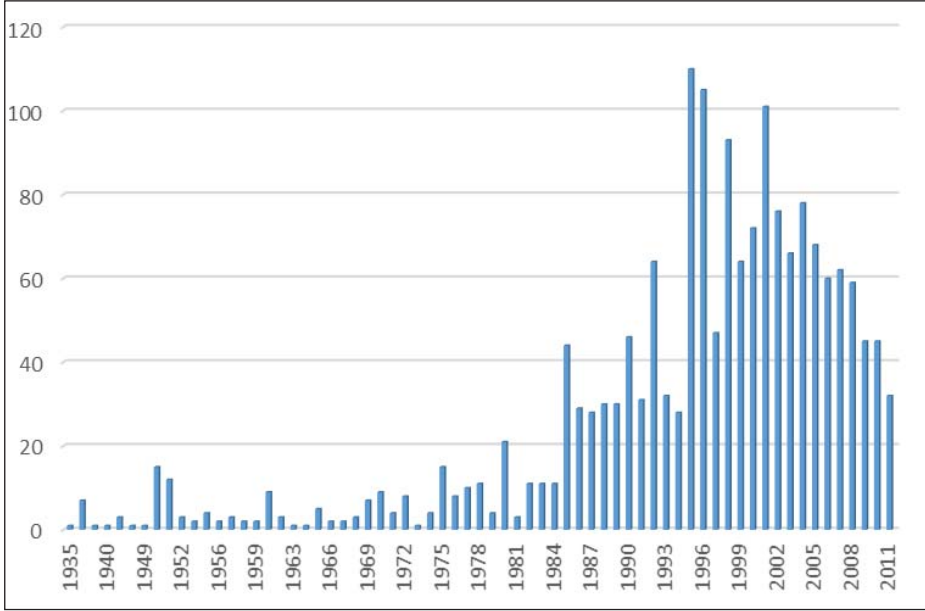
When the education status is analysed, most of the participants are primary school graduates, while only 5.26% is university graduate. More than half of them had their vocational knowledge with an apprenticeship process. As it can be seen from Table.2 the mostly observed education status(45% are high school graduate) is different for females than mostly observed education status of the males (47% are primary school graduates). That means that average education years completed for female entrepreneurs is higher than male entrepreneurs.

Vocational schools and vocational high schools that makes the formal vocational education sources are the smallest counts as education providers for entrepreneurs for both genders. More than half of the participants (51.20%) got their vocational education from their master artisans working in real work environment. Second mostly observed vocational education source comes from apprenticeship training centers. Apprenticeship training centers can be stated as very similar to learning from master artisans, because in-class training in the center are only two days, rest of the time, apprentices are in the organizations that are responsible to teach the work skills in the real work environment. As it can be seen from the table, vocational schools and vocational colleges make only 10.90% of the vocational training sources. It is another interesting point that only 1.20% of the owners are from vocational schools. Gender classified vocational education of the participants shows that for both of the genders, learning a profession from a master is the mostly observed result. Meaning of the results can be interpreted as lack of formal vocational education, or less preferred source of vocational education. Also the results might be related to either the perceptions of the participants, or the economic difficulties, learning from the artisan can be income generation effect, since children might be no chance to go to school but, they should earn money while they learn occupational knowledge. Besides, it can be interpreted as vocational knowledge learned better from a master instead of formal education.

Table 2: Age, Education Status And Sources of Vocational Education of the Participant Classified by Gender

	Female	%	Male	%	Total
Age of the owner					
18-25	3	0.02	66	0.04	69
26-33	42	0.30	218	0.13	260
34-41	47	0.33	479	0.29	526
42-49	33	0.23	500	0.31	533
50-57	11	0.08	237	0.15	248
58-65	4	0.03	99	0.06	103
Above 65	1	0.01	29	0.02	30
Education of the owner					
Primary School	59	0.42	761	0.47	820
High School	63	0.45	684	0.42	747
College	6	0.04	70	0.04	76
Undergraduate	12	0.09	81	0.05	93
Graduate	1	0.01	3	0.00	4
Other	0	0.00	29	0.02	29
Source of the vocational knowledge					
Master_Apprentice	63	0.45	843	0.52	906
Apprenticeship Training Center	27	0.19	191	0.12	218
Vocational School	6	0.04	165	0.10	171
Vocational High School	2	0.01	19	0.01	21
Undergraduate	8	0.06	60	0.04	68
Other	35	0.25	350	0.21	385
Monthly income					
Less than 1000tl	34	0.24	358	0.22	392
1001tl-2000tl	59	0.42	676	0.42	735
2001-3000tl	24	0.17	398	0.24	422
3001-4000tl	16	0.11	101	0.06	117
4001-5000tl	3	0.02	49	0.03	52
Above 5001tl	5	0.04	46	0.03	51

Establishment date graph shows (Graph 1) that there is an increasing trend after second half of the 1990's, and a decrease trend after 2000. The oldest enterprise in the sample has been founded in 1935.

Graph 1: Establishment Date of the Entreprises

The analysis revealed that the most of the participants (41.50%) have monthly income range around 1001 – 2000 £. Income amount has been calculated as dollar equivalent at the time of data collection. When the monthly income status analysed, the leastly observed frequency for the 5001 and upper income level. The stated life status income level for a 4 person-member family is around 4000, so from the data only 5% can have life status enough. Even though the income levels reveal the income level of the enterprises are low, for taxing purposes usually the income level is reported lower than the actual income, because of the reported income level some of the enterprises might not state their actual income. When the Mann-Whitney Test for independent samples for the genders and the monthly income have been done, no statistically meaningful difference can be found between genders (. 246, $p>0.05$).

The sample includes participants from almost all of chambers operating in Eskisehir. The occupational groups of the entrepreneurs are classified as manufacturing, service, commerce, agriculture as it can be seen from the Table-1. Example of the participants work in the service industry can be given as drivers, shoe makers, barbers and hairdressers, tailors, electricians, real estate dealers etc. Manufacturers are shoe makers, lathe operators etc.; commercial enterprises are the grocers, ready wear sellers, fish sellers. Rest of the participants are producers and sellers of the agricultural goods.



The main topic of the study; results of the cross table analysis of motivational factor distribution statistics according to gender are presented in Table 3. For both gender, main motivation factor is income generation, followed by dynastic compliance for males, being independent for females. Dynastic compliance motivation factor basically stated mostly by men (25%), eventhough female entrepreneurs (15%) also given the responsibility of taking over the family owned business.

Table 3: Motivation Factors Distribution Classified by Gender

	Gender of the owner			
	Female	Male	%F	%M
Dynastic compliance	21	406	0.15	0.25
Valuating spare times	14	75	0.10	0.05
Personal satisfaction	8	64	0.06	0.04
Obtaining social status	18	73	0.13	0.04
Valuating retirement	14	112	0.10	0.07
Having no other choice	16	221	0.11	0.14
Income generation	95	1183	0.67	0.73
Being independent	24	258	0.17	0.16
Having knowledge and certificate	22	218	0.16	0.13

For comparison purpose, Mann-Whitney Test for independent samples analysis was done on motivational factors. The difference in motivational factors between genders can be seen in the following Table 4. According to independent samples Mann-Whitney Tests, among the motivation factors for entrepreneurship, only dynastic compliance, valuating spare time and obtaining social status factors showed statistically meaningful differences according to the gender variable.

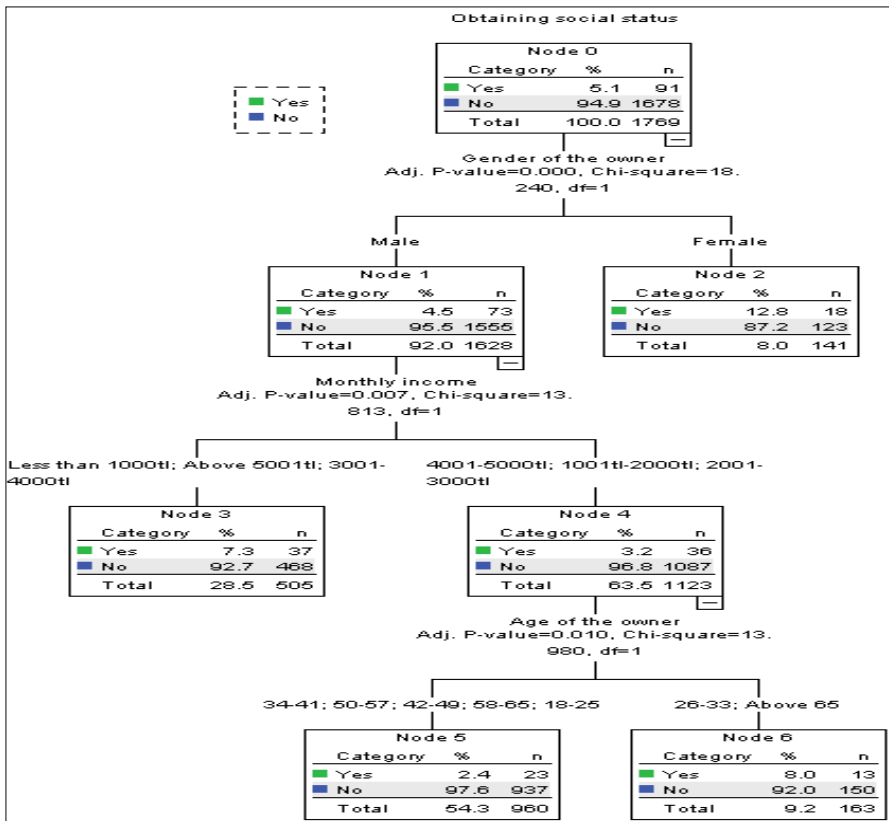
Table 4: Mann-Whitney Test Statistics by Grouping Variable: Gender of the Owner

	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Dynastic compliance	103245	1429251	-2.673226841	0.007512543
Valuating spare times	108665.5	118676.5	-2.77280484	0.005557544
Personal satisfaction	112774	122785	-1.004285508	0.315241017
Gaining social status	105268.5	115279.5	-4.26965379	1.95777E-05
Valuating retirement	111274	121285	-1.350200795	0.176951583
Having no other choice	112217.5	1438223.5	-0.744691867	0.456458017
Income generation	108702.5	1434708.5	-1.345315654	0.17852332
Being independent	113427	123438	-0.365108486	0.715030427
Having knowledge and certificate	112235	122246	-0.735677895	0.461926745

All of the motivation factors have been analysed by CHAID method in order to determine whether they include gender variable or not, in paralel with the Mann-Whitney results. Only obtaining social status (Figure 1) and valuating spare times (Figure 2) had gender as an influencing factor in the classifications. Dynastic compliance (Figure 3) also, is expected to have gender factor but as it can be seen, gender is not an influencing varible for dynastic compliance motivation factor according to CHAID analysis results.

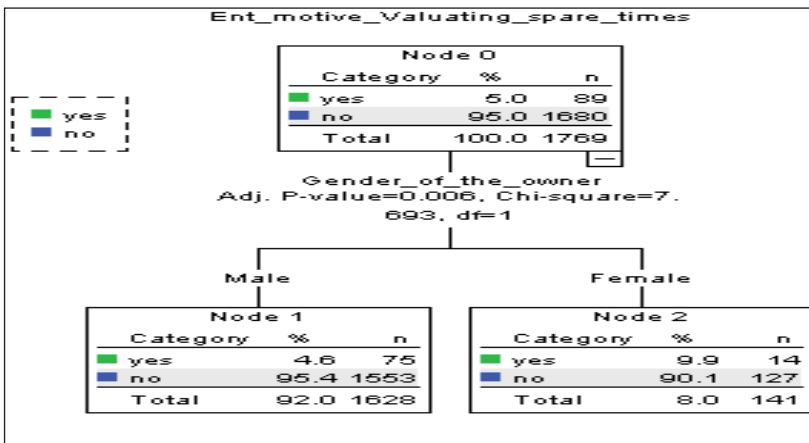
More female entrepreneurs responded positively with statistically meaningful difference to obtaining social status motivation factor as it is shown below in Figure 1. Female entrepreneurs' main motivation factor is income generation, but the diffence for obtaining social status is statistically different(higher) than male entrepreneurs. The most explanatory variable of gaining social status is the gender of the owner of the enterprise. Male entrepreneurs can be classified according to their age; and their monthly income, 1001-3000 and 4001-5000, also with an extention of the male entrepreneurs age. The mentioned group are classified into two groups 26-33 and 65 and up age groups.

Figure 1: Chaid Analysis of Obtaining Social Status Motivation Factor



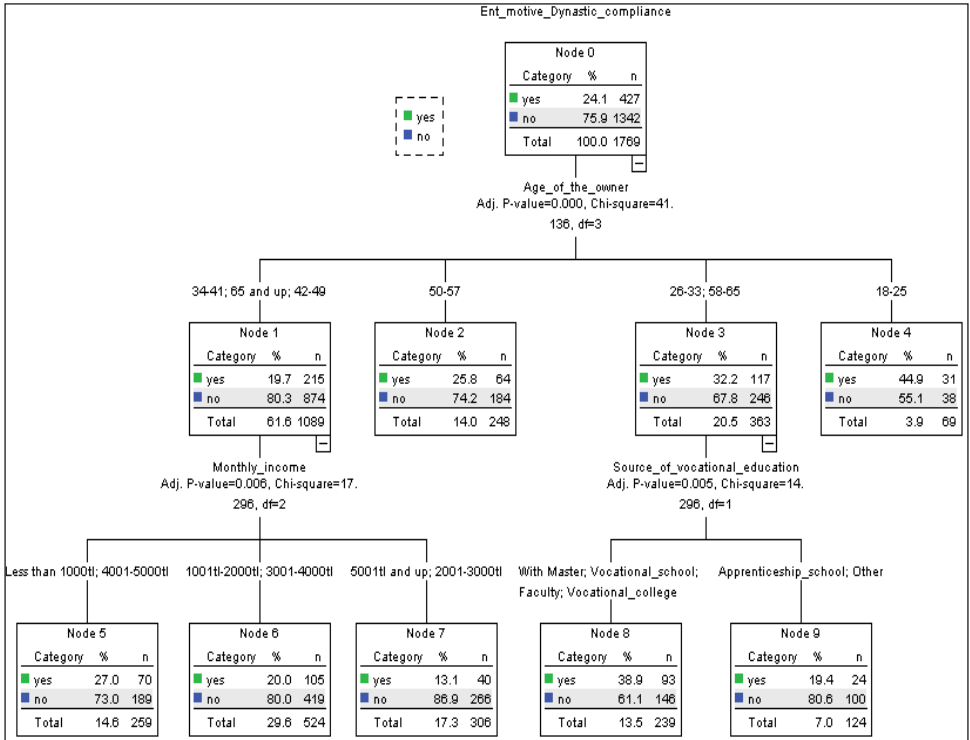
According to the CHAID analysis result as it is displayed in Figure 2, the proportion of those who see valuating spare time as a motivational factor of entrepreneurship is only 5%. In this regard, 4.6% of the male participants and 9.9% of the female participants responded positively to the question. The proportion of female entrepreneurs is higher than that of male entrepreneurs for the mentioned motivation factor. This can be interpreted that valuating spare time as a motivational factor of entrepreneurship shows a significant difference between genders. In the traditional social structure in Turkey, it is a task for males to make money for living. For this reason, females do not have to take part in business life. This point of view is also one of the reasons why the number of female employees and entrepreneurs are considerably lower than that of male employees and entrepreneurs. In this framework, females who take care of homes and not work as employees have more free time than males.

Figure 2: Chaid Analysis of Valuating Spare Time Motivation Factor



The best explaining groups of dynastic compliance motivation which is taken as dependent variable and consists of two sublevels are provided in Figure 3. The rate of participants who say “yes” to this motivation factor is 24.1%. The most explanatory factor on the dynastic compliance motivation is the age of the owner. The groups are divided into three subgroups; first subgroup 34-41, 42-49 and above 65, second group 50-57, 26-33 and 58-64, third subgroup 18-25 age interval. For the first subgroup source of the vocational knowledge is divided into two subgroups; the most of the knowledge gained through internship practice or vocational high school. From Mann-Whitney analysis results it is possible to say that usually males are supposed to take over the ownership of family business.

Figure 3: Chaid Analysis of Dynastic Compliance Motivation Factor



DISCUSSION

The aim of the study to explore the motivation factors of the female entrepreneurs and finding, if any, difference between female and male entrepreneurs. A survey study on small and micro scale entrepreneurs in Eskisehir was done in cooperation with Eskisehir chamber of commerce and artisans. 1769 participants, female and male entrepreneurs, have completed the face to face survey by 7 data collectors. CHAID method is used for obtaining the portraits of the entrepreneurs. Even though the number of females in the survey are very few compared to males, they are stated reliable enough by the reliability tests. CHAID analysis findings reveal a difference between only in two factors the gaining social status and valuating spare time motivation factors. Also Mann-Whitney analysis shows a significant difference for dynastic compliance motivation factor, which CHAID results do not show significance for that factor. Other meaningful result can be stated that firstly the number of the female entrepreneurs in Eskişehir is slightly higher than Turkey statistics. Secondly, even though in some financial difficulties of the family, the females don't be expected to start their own business. With the governmental support recently

provided, the number of the female entrepreneurs started to increase, but it is still in infancy period. The supports such as, availability of entrepreneurship loans, entrepreneurship trainings, vocational education and courses, would make them to start their own business. Other than those, the public awareness and facilitating mechanisms for business startup can be provided.. According to the research sample the females are more trained, main issue for females is finding the capital, and business startup idea. Even though the females have more business idea, they have more barriers in the society.

At first sight, according to the results of this study, an entrepreneur's profile in Eskişehir is a male, at age range of 42-49, primary school graduate and gained vocational knowledge through an apprenticeship period with a monthly average income around 2000 Turkish lira(₺). The results portray a typical female entrepreneur as 34 and 41 age range, high school graduate and gained the vocational knowledge from her master within apprenticeship period. The primary motivation factor for entrepreneurship is same; obtaining income for both females and males. On the other hand, the female entrepreneur portrait is different than male entrepreneurs, younger age range, more educated, with the same average monthly income. Since females make 81% of the illiterate people in Turkey (Şener&Demirdirek, 2014), it is necessary to generate entrepreneurship policies for females with that qualifications first then improve the educational status of women.

More than half of the participants (51.20%) got their vocational education from their master artisans working in real work environment. That can be taken as the most of the enterprise owners has no formal vocational education but real life work practice, and if they can learn to master a skill good enough to start a business, but also they need some other skills to operate a business like marketing, finance or some legal issues. According to our research second frequent source of vocational education comes from apprenticeship training centers. Apprenticeship training centers can be also classified as learning from master artisans, because the class training in the center are only two days, the other days of the week, apprentices are in the organizations that are responsible to teach them work skills in the real life environment. As it can be seen from the Table.1, vocational schools and vocational colleges make only 10.90% of the vocational training sources. It is another interesting point that only 1.20% of the micro scale business owners in Eskişehir is from vocational colleges.

The gender is an influential factor for entrepreneurship motivations between females and males, not all motivational factors considered in the study, but for some of the motivation factors. The CHAID analysis results revealed that the only difference in two motivation factors for entrepreneurship are obtaining

social status and valuating spare times. The determinants of the female entrepreneurs are age and education for obtaining social status motivation factor. For the research sample female entrepreneurs usually work as tailors and barbers, the explanation for that can be those occupations might be more feasible to learn with a master-apprenticeship period.

When the family business takeover concerned the duty is usually men's. From the participants responses more male entrepreneurs (25%) responded positively to the motivational factor dynastic compliance, only 14.9% of females responded positively to this question. As it is stated in another study (Ufuk & Ozgen, 2001), reasons for that might be connected to the cultural roots or the social status and expectations from females. Similar study in France in wine-grape farms (Bessiere, 2014) found female suffer discrimination in business take over.

Another research (Ufuk & Ozgen, 2001) states that "women thought that being entrepreneurs affect their roles in family life negatively, while positively affecting their roles in social, economical and individual life and they suffered from conflicts between the entrepreneur role and other roles in family and that the role of entrepreneur mostly conflicted with the roles of housewife, mother, and wife, respectively". The society's expectation from females is taking care of the family, that's why being entrepreneur is the second preferred choice.

The reason for high response rate for gaining social status motivation factor for females can be explained that having an enterprise does provide social status for females according to female's attitude in Turkish society. It is promising that they consider the business as a social status providing factor. The female and male population in Turkey are quite close in amount to each other; female population: 37 million and 671 thousand and male population: 37 million and 956 thousand (TUIK, 2012). Like many countries all around the World, females come behind males on social status in the society. Their desire to have higher social status in the society might be one of the leading factors for being entrepreneurs. Many concrete steps have been taken after the Republican Era of Turkey for improvement and empowerment of women in law and societal areas. Especially after 80s, the women related issues have been considered more sensitively (KSGM, 2000). Against all the efforts, when the health, education and social indicators demonstrating the social status of females are looked, they are not at the desired level. In year 2011, there are 21 illeterate males for 100 illeterate females in Turkey. As opposed to 100 female primary school graduate, 179 male primary school graduate. When the employment status of females is taken into consideration, Turkey is in the lowest place with 27,8 % share among OECD countries in 2011(OECD, 2014). When the reasons

for not being a part of labour supply are asked, the response as “being busy by doing house work” with 61.3% ratio has appeared at the first place. Then the question “what kind of jobs the female employees do” needs to be asked. One third (33.7%) of the working females are unpaid family workers. According to the 2012 data, the ratio of females in Turkish Grand Assembly is 14.4 %, which corresponds the 47th row among 56 countries (Turkey Statistical Institute TUIK, 2012).

In contrast to the previous studies stating that the main motive for being entrepreneur for females has identified as “gaining work independence” (Cetindamar, 2005) and “being independent and free” as the main pushing factor for being an entrepreneur (Ozdemir, 2010), current research finds that the main motive for being entrepreneur for females is to generate income. Both of the studies claim that female entrepreneurs want to make their decisions themselves and not want to work under somebody’s administration specifically. Meaning that their main motivation for entrepreneurship was to working in a job they really like, not making money. The sampling process might be a contributing factor for these result, for the first study all of the participants comes from a foundation KAGIDER, Women Entrepreneurship Association for female entrepreneurs in Istanbul, with highly educated characteristics of their members. For second study they are trainees as potential entrepreneurs also member of KA-DER Women which is another non-profit foundation for improving the life and social status conditions of females.

Determining entrepreneurship support policies according to the gender, and age, results in strategies that are more appropriate to specific groups, and targeted to the point more. For strategic purposes, entrepreneur classification results can be used to prioritise offering segmented opportunities. Classification results can be used to further optimize specific product/service offerings and can help in implementing communication and promotion plans. The results have implications especially for policy makers, since females have different motivational factors than males, the provided incentives should be more in line with their motivational factors.

LIMITATIONS

One of the limitations is related to the data collection methodology, it reflects the opinions of the chamber of commerce administrators. Also the data collection area is limited to Eskisehir, which is a developed city compared to other regions of Turkey. The education level and the social status is different than the other especially southern and eastern parts of Turkey. The motivation factor scale was prepared as yes or no type, so the possible analysis are limited

that's why only Mann-Whitney test can be conducted, but the other type of data collection was difficult. The interviews were done in the business environment while the entrepreneurs still continue with their business operations at the same time. The number of the female entrepreneurs are small comparatively to the male entrepreneurs. The requirement of the owner to be interviewed also brought another limitation.

CONCLUSION

The questionnaires of the 1769 participants from Eskisehir micro scale entrepreneurs were analysed by frequency tables, cross tables, Mann-Whitney Statistics and CHAID analysis. According to the results of this study, an entrepreneur's profile in Eskisehir is a male, at age range of 41-49, primary school graduate and educational knowledge through an apprenticeship period. Is the average his average monthly income is around 2000 Turkish lira. The primary motivation factor for entrepreneurship is obtaining income for both females and males.

The findings also revealed that among all listed motivation factors, only two significant differences in motivation factors for entrepreneurship are founded in gaining social status and valuating spare times. Additionally when the chamber of commerce data is analysed, female entrepreneurs usually work as tailors and barbers. The explanation for that can be interpreted such as, from their younger ages they start working as apprentices and learn about the occupation. The meaningful difference in gaining social status between females and males can be explained as that females think that having a job does provide social status to females. The results portray a typical in an female entrepreneur as 34 and 42 age range, high school graduate and gained the vocational knowledge from her master in apprenticeship periods. When the family business takeover concerned is the duty is usually men's. The findings reveals the necessity to devote attention seperately to female entrepreneurs, considering their duties in the family and considering the society point of view for them. Another consideration should be identification and empowerment of females who have motivations to become an entrepreneur. Various strategies are needed to encourage the entrepreneurs both female and male who are different in their personal characteristics, have different types of motivations and resources available to them. For example, females who are in the age bracket could use alternative business possibilities, prefer to operate in certain sectors. On the other hand males with income generation motivation, could employ female and male employees in that case, having greater income generating possibility.

REFERENCES

- Arıkan, S. (2004). *Girişimcilik, Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Benzing, C., Chu, H. M., & Kara, O. (2009). Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors, and Problems. *Journal of Small Business Management*, 47(1), 58-91. doi:10.1111/j.1540-627X.2008.00262.x
- Bessiere, C. (2014). Female and Male Domestic Partners in Wine-Grape Farms (Cognac, France): Conjugal Asymmetry and Gender Discrimination in Family Businesses, *History of the Family*, 19(3), 341-357.
- Buttner, E. H. & Moore, D. P. (1997). Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self -Reported Motivations and Correlates with Success, *Journal of Small Business Management*, 35 (1), 34-46.
- Çakıcı, A. (2003), Mersin'deki Kadın Girişimcilerin İş Kurma Öyküsü ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler, 11. *Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, Afyon Kocatepe Üniversitesi.
- Çelik, C. & Özdevecioğlu, M. (2001), Kadın Girişimcilerin Demografik Özellikleri ve Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Nevşehir İlinde Bir Araştırma, 1. *Orta Anadolu Kongresi*, Nevşehir. 487-498.
- Çetindamar, D. (2005). Policy Issues for Turkish Entrepreneurs," *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 5(314), 187-205.
- Dechant, K. & Lamky, A.A. (2005). Toward an Understanding of Arab Women Entrepreneurs in Bahrain and Oman, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10(2), 123-140.
- DeLong, E. R., DeLong, D. M. & Clarke-Pearson, D. L. (1988). Comparing the Areas under Two or More Correlated Receiver Operating Characteristic Curves: A Nonparametric Approach, *Biometrics*, 44(3), 837-845.
- Dubini, P. (1989). The Influence of Motivations and Environment on Business Start-Ups - Some Hints for Public Policies, *Journal of Business Venturing*, 4(1), 11-26. doi: Doi 10.1016/0883-9026(89)90031-1
- Fidan, F. & Yılmaz, T. (2006). Kadın Girişimciliğine Alternatif Bakış Serüven mi? Macera mı?, *Doğu Akdeniz Üniversitesi 2. Uluslararası Kadın Araştırmaları Konferansı*, Kuzey Kıbrıs, Nisan 2006.
- Global Entrepreneurship Monitor. Retrieved from gemconsortium.org/ docs/download/2645, 06.02.2015.
- Gürol, M. A & Marşap, A. (2007). Geçmişte ve Günümüz Yaşamında Ücretsiz ve Ücretli Olarak Kadın, *Bilgi*, 42(Yaz), 95-109.

- Hancı, A. (2004). *Girişimcilikte Cinsiyet Faktörü ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma [Gender Factor in Entrepreneurship and Search on Women Entrepreneurship]*, Master Thesis, Sakarya University.
- Hatten, T. (1997). *Small Business: Entrepreneurship and Beyond*, Upper Saddle River, NJ.: Prentice Hall.
- İplik, E. (2012). *Osmaniye İli Kırsalında Kadın Girişimciliği*, Ph. D. Thesis, Adana Çukurova University.
- Kass, G. V. (1980). An Exploratory Technique for Investigating Large Quantities of Categorical Data, *Applied Statistics*, 29(2), 119-127.
- KSGM (T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü) (2010). Türkiye’de Kadının Durumu, Araştırma Raporu, Ankara.
- KSGM, (T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü) (2000). Kırsal Alan Kadınının İstihdama Katılımı, Ankara.
- Kuiper, M. (1993). Women Entrepreneurs in Africa, *Discussion Paper No.68*, Geneva: ILO.
- Lerner, M., Brush, C.G & Hisrich, R.D. (1997). Factors Affecting Performance of Israeli Women Entrepreneurs: An Examination of Alternative Perspectives, *Journal Of Business Venturing*, 12, 315-339.
- Lee, J. (1997). The Motivation of Women Entrepreneurs in Singapore, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 3(2), 1355-2554.
- Lerner, M., Brush, C.G. & Hisrich, R. D.(1997). Israeli Women Entrepreneurs: An Examination of Factors Affecting Performance, *Journal of Business Venturing*, 12(4), 315-339.
- Littunen, H. (2000), Entrepreneurship and the Characteristics of the Entrepreneurial Personality, *International Journal of Entrepreneurial Behavior Research*, 6(6), 295-299.
- Nguyen, M. (2005). Women Entrepreneurs: Turning Disadvantages into Advantages, preflightventures.com/resources/WomenEntrepreneursLitSurvey01-2005.htm, 02.06.2014.
- OECD (2014). Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar, 9(2), Retrieved from oecd.org/turkey/33705673.pdf, 06.08.2014.
- Orhan, M. & Scott, D. (2001). Why Women Enter into Entrepreneurship: An Explanatory Model, *Women in Management Review*, 6 (5), 232-247.
- Özdemir, A.A. (2010). Potansiyel Girişimci Olan Kadınların Motivasyon Faktörleri ve Eskişehir’de Bir Araştırma, *Ege Akademik Bakış*, 10 (1), 117-139.

- Ronstadt, R., Hornaday, R., Peterson, R., & Vesper, K. (Eds.). (1985). *Women and Minority Entrepreneurs: A Comparative Analysis in Frontiers of Entrepreneurship Research*, R.D. Hisrich & C. Brush (eds.). Wellesley, Mass: Babson College.
- Sarri, K. & Trihopoulou, A. (2005). Female Entrepreneurs' Personal Characteristics and Motivation: A Review of the Greek Situation, *Women in Management Review*, 20(1), 24-36.
- Scheinberg S.&MacMillan I.C. (1988). An 11 Country Study of Motivations Start a Business, in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, 669-687.
- Schwartz, E. B. (1976). Entrepreneurship: A New Female Frontier, *Journal of Contemporary Business*, 5, 47-76.
- Shane, S., Kolvereid, L. & Westhead, P. (1991). An Exploratory Examination of the Reasons Leading to New Firm Formation Across Country and Gender, *Journal of Business Venturing*, 6(6), 431-446.
- Şener, U.& Demirdirek, H. (2014). *81 İl İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Karnesi*, Ankara: TEPAV Yayınları.
- Tan, F.Z.S. (2006). Tarihi Akış İçinde Kastamonu Kadın Girişimciliği, *14. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, Erzurum.
- Tradesmen and Craftsmen Occupational Organizations Law numbered 5362 with the date of 21/06/2005, (2005).
- TUIK, T. S. I. (2012). Women in Statistics 2012, 9 (2), Retrieved from kasaum.ankara.edu.tr/files/2013/02/%C4%B0statistiklerle-kad%C4%B1n-2012.pdf, 06.03.2014.
- TUIK, T. S. I. (2013). Entrepreneurship 2010. No: 13664. 8(20), Retrieved from tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=13664, 06.05.2015.
- Ufuk, H. & Ozgen, O. (2001). Interaction Between the Business and Family Lives of Women Entrepreneurs in Turkey, *Journal of Business Ethics*, 31(2), 95-106.
- Weihls, C., & Gaul, W. (Eds.). (2005). *An Extension of the CHAID Tree-Based Segmentation Algorithm to Multiple Dependent Variables in Classification: The Ubiquitous Challenge*, J. Magidson & J. K. Vermunt (eds.). Heidelberg, Germany: Springer.

6360 SAYILI BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE YASASI'NIN BÜYÜKŞEHİR VE İLÇE BELEDİYELERİNİN MALİ DURUMUNA ETKİSİ: BALIKESİR İLİ ÖRNEĞİ

Metropolitan Municipality Law 6360 Announcement of Financial Position and the Effect of the District Municipality: Balıkesir Example

Gönderim Tarihi: 03.10.2016

Kabul Tarihi: 06.12.2016

Arman Zafer YALÇIN*

Musa GÖK**

ÖZ: Türk yerel sisteminde siyasi, idari ve mali anlamda önemli değişikliklere neden olan 6360 Sayılı Yasa, yürürlüğe girdiği 2014 yılından bu yana ciddi tartışmalara neden olmuştur. Söz konusu yasanın getirdiği değişiklikler; 2004 yılında başlatılan iki kademeli büyükşehir belediye sisteminin yaygınlaştırılması, büyükşehir belediye sistemi içine alınan illerde il özel idareleri, belde belediyeleri ve köy yönetimlerinin tüzel kişiliğine son verilmesi ve tek bir büyükşehir belediye şemsiyesi altında bütün yerel yönetim sistemlerinin birleştirilmesini amaçlamıştır. Ayrıca yerel yönetimlerin mali ve hizmet yapılarında da önemli değişiklikler öngörülmüştür. Böylece, Türkiye'deki büyükşehir belediyesi sayısı 30'a yükselmiş, ülke nüfusunun yaklaşık % 75'i büyükşehir belediye sistemine alınırken, büyükşehir yönetimi kapsamına alınan illerde iki basamaklı bir yerel yönetim sistemi oluşturulmuştur. Bu çalışmanın amacı, 6360 Sayılı Yasa ile büyükşehir ve ona bağlı ilçe belediyelerinin mali durumlarının yasanın yürürlüğe girmeden önceki 2013 ile uygulama sonuçlarının görüldüğü 2015 yılları arasındaki dönemin karşılaştırılması olarak incelenmesidir. Bu amaçla, önce Türkiye genelinde 2013-2015 yıllarında ilçe, il ve büyükşehir belediyelerinin mali durumları incelenmekte, daha sonra Balıkesir Büyükşehir Belediyesi ve nüfus bakımından üç büyük ilçesinin üç yıllık bütçeleri incelenerek özelden genele bir sonuca ulaşılmaya çalışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Yönetimler Arası Mali İlişkiler, 6360 Sayılı Yasa, Belediye.

ABSTRACT: Law No. 6360, which caused significant changes in administrative and financial terms in Turkish domestic political system has led to serious debate since 2014 when it was effectuated. The changes the law brought about are; conventionalization of two-stage metropolitan municipality system which was launched in 2004, abolition

* Yrd. Doç. Dr. Balıkesir Üniversitesi/Balıkesir Meslek Yüksekokulu/Muhasebe Bölümü, zyalcin@balikesir.edu.tr

** Yrd. Doç. Dr. Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Maliye Bölümü, mgok@bandirma.edu.tr

of legal entities of provincial special administrations, town municipalities and village administrations, and unification of all the local administrative systems under a single metropolitan municipality. Thus, the number of municipalities in Turkey rose to 30, about 75% of the state population was taken into metropolitan municipality system and it created a dual system of local governing. The aim of this paper is to examine financial situations of metropolitan and affiliated district municipalities of Law No 6360 between the years of 2013 when the law went into effect and 2015 when the results of the enforcement became evident. For this purpose; first, financial performance of municipalities will be examined between 2013 and 2015 years across Turkey and then three year budget of Balıkesir metropolitan municipality and its three subordinated district municipalities will be examined. By doing so, a conclusion from general to particular is aimed to be reached.

Keywords: Turkey, Intergovernmental Fiscal Relations, Local Governments, Law No. 6360, Municipality.

GİRİŞ

Toplumun ihtiyaç duyduğu kamusal mal ve hizmetler, merkezi yönetim yanında yerel yönetimlerin de dâhil olduğu çeşitli hizmet birimleri tarafından üretilir. Toplumsal ihtiyaçların kamusal mal ve hizmet üretimi ile karşılanması anlamına gelen kamu hizmetlerinin merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında bölünmüş olması, aynı zamanda bu hizmetlerin görülebilmesi ve harcamaların yapılabilmesi için gerekli olan gelir kaynaklarının paylaşılmasını da zorunlu kılmaktadır (Falay, 2003: 23).

Kamu hizmetlerinin sunumunda merkezi yönetim ağırlıklı bir yapının, piyasa ekonomisinin; işlevsel, kendiliğinden düzenleyici ve tahsis fonksiyonlarının zayıflamasına; genel olarak ekonominin verimlilik düzeyinin düşmesine ve rekabeti olumsuz etkilemesine neden olduğu yönünde eleştirilere konu olmaktadır. Bu bakımdan, kamu hizmetlerinin ve kamusal mali kaynakların idareler arasında paylaşılmasında merkezi yönetimin kontrolünün artması, yerel yönetim birimlerinin yerel tercihlere uygun mal ve hizmet sunumunu engelleyici ve hizmet sunumunda verimliliği azaltıcı bir etki doğurabilmektedir. Bu noktada, kamu hizmeti sunumu ve fiyatlandırma kararlarının halka en yakın yönetim birimleri tarafından alınması ve mali paylaşımında fayda fonksiyonunun gözetilmesi, kaynak tahsisinde etkinliği sağlayacak önemli bir unsurdur.

Mali tevzin ya da mali federalizm olarak ifade edilen yönetimler arası mali ilişkiler, geniş anlamıyla devletin yönetim basamakları arasında gelir ve hizmet paylaşımını ele almaktadır. Bu nedenle, yönetim basamakları arasındaki kaynak bölüşümü, her bir yönetimin faaliyet alanı ile birlikte ele alınmalı ve modern kamu mali yönetim ilkesinin gereği olarak alt yönetim birimleri

ile merkezi yönetim arasında faaliyet- kaynak dengesi gözetilmelidir (Kesik, 2007: 76).

Bugün, gelişmiş ya da gelişmekte olan pek çok ülkede yerel yönetimlerin öneminin hızla artmasına karşın, merkezi yönetimler kaynak elde etme ve kullanma yönünden yerel yönetimler karşısında önemli bir gücü elinde bulundurmakta ve yerel yönetimler asli fonksiyonlarını yerine getirirken ciddi mali kaynak sıkıntısı ile karşı karşıya kalabilmektedirler. Bu anlamda, demokratikleşmenin kaynağı olarak görülen yerel yönetimler, yeterli gelir kaynağına sahip olabildikleri ölçüde, kendilerinden beklenen kamusal fonksiyonları arzulan düzeyde yerine getirebilecekleridir (Ulusoy ve Akdemir, 2009: 260).

Türkiye'de 1980 sonrasında kentlerin aşırı büyümesiyle birlikte yerel hizmet talebinin artmasına ve giderek çeşitlenmesine yol açmıştır. Bu durum, mevcut büyükşehir belediye sisteminin, yerel hizmet sunum yöntemlerinin ve bunlara yönelik mali kaynakların yetersiz kalmasına neden olmuştur. Kentsel alanlardaki büyümenin hem daha iyi yönetilebilmesi, hem de yerel hizmet sunumunun daha etkin ve ekonomik bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için yerel yönetim reformları girişimleri de artmıştır. 2012 yılı sonunda kabul edilip yasalanan ve 30 Mart 2014 seçimlerinin ertesi günü yürürlüğe giren 6360 Sayılı Yasa, 1984 yılında yürürlüğe giren ve 2004 yılında değiştirilip geliştirilmeye çalışılan büyükşehir belediye modelinde ve genel olarak yerel yönetim sisteminde köklü değişiklikler meydana getirmiştir.

Bu çalışmada, öncelikle 6360 sayılı yasa ile yerel yönetim sisteminde meydana gelen idari ve mali değişiklikler ele alınmakta ve özellikle yasal değişimin mali boyutları üzerinde durulmaktadır. Bu çerçevede, önce Türkiye genelinde yasanın yürürlüğe girmeden önceki yılı olan 2013 ile yasanın mali uygulama sonuçlarının elde edildiği 2015 yılları arasında büyükşehir ve ilçe belediyelerinin bütçe uygulama sonuçları gösterilmekte, daha sonra Balıkesir özelinde Balıkesir Büyükşehir Belediyesi ve Balıkesir'in üç büyük ilçe belediyesinin (Ayvalık, Bandırma ve Edremit) bütçe uygulama sonuçları incelenmektedir. Sonuç olarak da, gerek Türkiye genelinde, gerekse de Balıkesir ölçeğindeki değişimler; başta mali yapı olmak üzere yerindenlik, hizmet sunumunda etkinlik ve ekonomiklik gibi kamu mali yönetim ilkeleri çerçevesinde değerlendirilmektedir. Çalışmada 6360 Sayılı Yasa sonrası sadece 2015 mali verilerinin alınabilmiş olması göz önünde bulundurulmalıdır.

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Türkiye'de 1980 sonrasında ekonomik ve siyasal hayatta yaşanan liberalizasyon süreci, gerek idari gerekse de mali açılardan merkezi yönetim ile yerel yönetimlerin birbirlerinden ciddi bir ayrışma sürecine girmesine neden olmuş-

tur. Bir yandan kamusal hizmetlerinin sunumun daha demokratik bir yapıya kavuşturulması gibi politik amaçlarla diğer yandan da kamusal hizmetlerin daha etkili ve düşük maliyetle üretilmesi gibi ekonomik amaçlarla kamu ekonomik sektörünün performansının artırılması hedeflenmiştir (Oates, 1999: 1120).

Toplumsal ihtiyaçların karşılanması için gerekli olan kamu hizmetlerinin merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında bölünmüş olması, aynı zamanda bu hizmetlerin görülebilmesi ve harcamaların yapılabilmesi için gerekli olan gelir kaynaklarının paylaşımını zorunlu kılar. Merkezi idare ile diğer kamu hizmeti üreticisi birimler arasında bir taraftan hizmetlerin ve giderlerin, diğer taraftan da bu hizmetlerin gerektirdiği gelirlerin paylaşılması ve paylaştırılması idareler arası mali ilişkileri, diğer bir deyişle mali tevzin kavramını, ifade etmektedir (Öncel, 1998: 21). Bu anlamda mali tevzin, genel bir ifadeyle, yönetimler arasında görev ve kaynak bölüşümü anlamına gelmektedir.

Nadaroğlu'na göre (1994:175) mali tevzin, merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında kamu hizmetlerinin ve kamu gelirlerinin paylaşılması yönünde sistemli ve planlı bir anlaşmaya varılmasını ifade eder. Keleş'e göre mali tevzin (2012: 363), yönetsel, siyasal ve mali yönleri bulunan ilişkiler bütünüdür. Doğal olarak kamusal hizmet sunumunda verimliliğin ve hakkaniyetin sağlanması bu paylaşımın etkililiğine doğrudan bağlı olacaktır.

Yönetimler Arası Mali İlişkilerin Nedenleri ve Kapsamı

Bir ülkenin bütününde kamusal hizmetlerin en uygun düzeyde ve etkin bir şekilde sunulmasının en başta gelen yolu, yönetimler arası mali ilişkiler sisteminin, bu amaca yönelik olarak yapılandırılmasını gerektirir. Aksi takdirde, yatay ve dikey anlamda yönetimler arasındaki kaynak dağılımını sabit olarak kabul etmek, ülkenin bütününde kamu hizmetlerinin etkin sunumunu engelleyecektir. Yönetimler arası mali ilişkilere temelde aşağıdaki unsurların düzenlenmesi amacıyla ihtiyaç duyulmaktadır (Kesik, 2007: 77- 80) :

- Yönetimler arası yatay ve dikey adaletsizliğin giderilmesi,
- Yerel kamu hizmetlerinin sunumunda dışsallıkların varlığı,
- Ülkede ekonomik istikrarın sağlanması gereği
- Merkezi yönetimin kamu hizmetleri ile ilgili getirdiği asgari standartların sağlanması.

Hangi kamu hizmetinin hangi kamu yönetim birimi tarafından üstlenileceği ve hizmetlerin paylaşımının hangi ölçütlere göre yapılacağı, yönetimler arası mali ilişkilerin düzenlenmesinde önemli bir başlangıç noktasıdır (Falay, 2003: 23). Yönetimler arasındaki mali ilişkilerin diğer önemli bileşeni ise ilgili yönetim biriminin görev ve harcama sorumluluğunu yerine getirebilmesi için

gerekli kaynağın (gelir, mali transfer ve borçlanma) etkili bir biçimde bölüşümünün sağlanmasıdır.

Yönetimler Arası Hizmet (Harcama) Bölüşümü

Merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında kamu hizmetlerinin bölüşümünün tayininde genellikle iktisadi kıstaslardan hareket edilmektedir. Söz konusu iktisadi kıstaslar, kamu hizmetinin faydasının ve maliyetinin yayıldığı alan, diğer bir deyişle hizmetin oluşturduğu dışsallık ve ölçek ekonomileridir. Bu iki iktisadi kıstasın yanında bir de hem siyasi hem de iktisadi nitelik taşıyan yerindenlik (subsidiarity) ilkesidir.

Herhangi bir kamusal hizmetin hangi idareye bırakılacağı ve seçilen idarenin hizmette optimum etkinliği sağlayıp sağlayamayacağı konusunda dikkat edilecek ilk unsur, o hizmetin faydasının ve maliyetinin yayıldığı alandır. Kamu hizmetlerinin fayda alanları birbirinden son derece farklıdır. Kaynak kullanımında etkinliğin sağlanması açısından, faydası sadece belli bir bölgeye (alana) yayılan hizmetlerin merkezi yönetim tarafından görülmesinin iktisadi rasyonalite açısından kabul edilemeyeceği açıktır. Bu tür hizmetlerin merkezi yönetim tarafından yürütülmesi halinde aşırı bürokrasinin neden olacağı genel yönetim giderlerindeki artışlar, hizmetin birim başına maliyetinin artmasına neden olacaktır (Nadaroğlu, 1994: 67).

Kamu hizmetlerinin sunumunda fayda ve maliyet alanı ile bağlantılı bir diğer faktör de, dışsallıklardır. Kamu hizmetlerinde her zaman üretilen veya tüketilen hizmetin yerel birimin sınırlarını aşan bazı faydaları veya zararları olabilir. Kaynakların daha etkin tahsisi için hizmetlerin dışsallıklarından etkilenen alanların birleştirilmesi ve içselleştirilmesi gerekir. Yani fayda ve maliyet dışsallıklarının genişlemesi halinde ilgili hizmetin daha üst yönetim basamaklarına veya merkezi yönetimce sunumu etkinliği arttıracaktır (Falay, 2003: 25).

Yönetimler arası görev ve harcama paylaşımında kullanılan ikinci iktisadi ölçüt, ölçek ekonomisi koşullarının varlığıdır. Hizmet üretiminin azalan maliyetler koşuluna göre yapıldığı durumda, kamusal hizmet arzında ortalama birim maliyetin düşmesi söz konusudur. Yani toplam üretim ve toplam maliyetler artarken, ilave bir kişiye daha hizmet vermenin maliyeti düşmelidir. Burada eğer büyük ölçekli üretime uygun bir mal ve hizmet var ise doğal tekel ortaya çıkar. Çünkü hizmetin başlangıç yatırımı için gereken sabit sermaye miktarı oldukça yüksektir. Kamusal hizmet arzında ölçek ekonomisi koşullarının var olması, optimal görev ve yetki alanının belirlenmesinde oldukça önemli bir unsurdur. Bu bakımdan, kamu hizmetleri arz miktarına, hizmet alanına ve birimin nüfus yoğunluğuna bağlı olarak merkezi veya yerel yönetimlerce daha etkin bir şekilde üretilebilirler (Falay; 2003: 25). Bu bağlamda, küçük öl-

çekli yerel yönetim birimlerinden oluşan bir sistemin, hizmet üretiminde ölçek tasarrufu sağlayamaması, kaynak israfına neden olması, hizmet maliyetlerini önemli ölçüde azaltan yeni teknoloji kullanamaması, finansal olarak yetersiz olması ve vasıflı emek gücü istihdam edememesi ölçek ekonomilerine sahip olmayan yerel yönetimlerin dezavantajları olarak gösterilmektedir (Topal, 2005: 29).

Kamu hizmetlerinin yönetimler arasında görev ve harcamalar bakımından paylaşımında kullanılan siyasi özelliğinin yanında iktisadi önem de taşıyan bir başka ölçüt, hizmette yerindenlik (subsidiarity) ilkesidir. Hizmette yerindenlik ilkesi, kamu hizmetlerinin halka en yakın kamu yönetimi birimlerince yürütülmesi gerektiğini destekleyen bir ilkedir. Normatif bir niteliğe sahip olmayan bu ilke, devletin örgütlenmesine dönük bir ilke olup, kuramsal bir eğilime işaret etmektedir. Söz konusu ilke, sahip oldukları yetkiler yeterli olmak koşuluyla, hizmetlerin yürütülmesinde önceliğin her zaman daha üst yönetim birimlerinde değil, alt basamaklarda yer alan yerel birimlerde olmasına vurgu yapmaktadır (Keleş, 1995: 5-6).

Türkiye'nin de taraf olduğu Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı'nın 4. Maddesinde, kamu mal ve hizmetlerinin genel olarak ve tercihen ilgili halka en yakın birimler tarafından yerine getirilmesi öngörülmektedir. Daha önce belli bir kamu biriminin ürettiği bir mal ve hizmetin bir üst basamaktaki yönetim birimince sunulmasına karar verilmesi, gerek o hizmetin kapsamı ve niteliği, gerekse de ekonomik etkinlik gibi zorunlu nedenlerle daha iyi yerine getirileceği durumlarda söz konusu olabilir. Burada hizmetin tüketiciye yakınlığı, hizmet talebinin yakından izlenmesi ve hizmetin halka en yakın birimce üretilmesi amaçlanmaktadır (Arikboğa, 2004: 25).

Yönetimler Arası Kaynak Paylaşımı

Yönetimler arası mali ilişkilerde yönetim birimlerinin görev ve harcama sorumluluğu belirlendikten sonra bu sürecin ikinci aşaması görev ve harcama sorumluluğunu yerine getirebilmesi için gerekli mali kaynağın yönetim birimleri arasında paylaşılmasıdır. Kaynak bölüşümü, ülkelerin sosyo-ekonomik koşullarına, benimsediği siyasi sisteme ve karşı karşıya oldukları sorunlara bağlı olarak farklılık göstermekte ve kaynak paylaşım düzeni zaman içinde koşullara bağlı olarak değişebilmektedir. Küresel düzeyde 1980'den sonra başlayan yerelleşme politikaları, yerel yönetimlerin kaynak yapısında yeni düzenlemeler yapma ve bu yapıyı daha etkin hale getirme ihtiyacını doğurmuştur (Güner, 2006: 61). Her ne kadar bütün bir dünya için yeknesak bir kaynak paylaşım düzeninden söz etmek mümkün olmasa da, bir ülkede yerel yönetimlerin daha etkin kamu hizmeti üretebilmesi için gerekli kaynak yapısının belirlenmesinde yol gösterici nitelikte bazı temel ilke ve amaçlardan yararlan-

nılmaktadır. Bu çerçevede, iyi bir yerel yönetim kaynak yapısının aşağıdaki özelliklere sahip olması gerektiği söylenebilir (Güner, 2006: 61-62):

- Düşük maliyetler,
- Yeterlilik ve esneklik,
- Yararlanma ilkesine göre vergileme,
- Mali özerklik.

Yukarıdaki özellikler arasında mali özerklik, özel bir yere sahiptir. Çünkü yerel yönetimlerin kendi sınırları içindeki halka etkin ve etkili hizmet sunabilmesi için yeterli gelir kaynağına sahip olması gerekmektedir. Bu amaçla, yerel yönetimlerin kendi gelirlerini belirleme yetkisinin verilmesi, yerel yönetim biriminin belli düzeyde mali özerkliğe sahip olmasını gerektirir.

Bir ülkede mali özerkliğin boyutu, merkezi yönetimin sahip olduğu vergilendirme yetkisinin hangi düzeyde yerel yönetimlerle paylaşıldığına göre değişebilmektedir. Federal bir devlet yapılanmasında yerel yönetimlerin mali özerklik düzeyi ile üniter bir devlet yapısındaki yerel yönetimlerin mali özerklik düzeyinin aynı olması beklenemez. Öte yandan, federal yapıya sahip ülkeler arasında da yerel yönetimlerin mali özerklik düzeyleri arasında önemli farklılaşmalar olabilmektedir. Bu durum, başta ülkelerin yönetsel yapılarının farklılığı olmak üzere; ekonomik, sosyal, kültürel, tarihi ve coğrafi nedenlerle yerel yönetimlere verilen önemin ve yerel yönetimlerden kişilerin hizmet beklentilerinin farklılığından kaynaklanmaktadır (Türkoğlu, 2009). Bu anlamda, vergilendirme yetkisinin merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında paylaşımı, kaynak bölüşümü sürecinin ilk ve en önemli aşamasını oluşturur. Geniş bir mali özerkliğe sahip bir ülkede yerel yönetimlere belirli vergi alanları tanımakta ve bu alan onlara bırakılmaktadır. Yerel yönetimlerin ilgili organları, bu vergilerin; konularını, yükümlülerini, matrahlarını, tarife yapısını ve diğer koşulları belirleme sahip olmaktadır. Sınırlı mali özerklikte vergilendirme yetkisi sınırlı bir biçimde yerel yönetimlere devredilmektedir. Yasama yetkisinin yerel yönetimlere devrinin anayasal olarak mümkün olmadığı bir yönetim sisteminde yerel yönetimlere bazı vergilerin tarh, tahakkuk ve tahsil yetkisi verilmektedir. Mali özerkliğin hiç olmadığı, merkezi yönetime tam bağımlı bir yönetim sisteminde ise yerel yönetimlere ancak elde edilen vergilerden çeşitli ölçülere göre pay verilmektedir (Güner, 2006: 63).

Yönetimler arası mali kaynak paylaşımının ikinci ayağını yönetimler arası mali transferler oluşturmaktadır. Mali transferlerden sağlanan gelirler, pek çok ülkede yerel yönetimlerin en önemli mali kaynakları arasındadır. Bağışlar, vergi paylaşımları, teşvikler ve sübvansiyonlar gibi yöntemlerle gerçekleşen yönetimler arası mali transferler, doğru kullanıldığı takdirde çeşitli kamu poli-

tikasını önceliklerinin ve amaçlarının gerçekleştirilmesinde etkin bir araç olarak kullanılmaktadırlar (Yılmaz ve Beriş, 2006: 95).

Yönetimler arası mali transferlerin amaç ve işlevleri şöyle sıralanabilir (Oates, 1999-1126-1127):

- Gelirlerin yeniden dağıtımını sağlamak,
- Ülke genelinde yeknesak bir vergi standardı kurmak ve vergi sistemini geliştirmek,
- Yönetimsel birimlerin fon toplama yetenek ve kapasitelerinin birbirinden farklı olması sonucu oluşan dengesizlikleri gidermek,
- Bazı büyük ölçekli yerel projelerin tamamlanabilmesini sağlamak,
- Yönetimler arası dışsallıkları içselleştirmek.

Temelde, görev- harcama ve gelirlerin yönetim birimleri arasında bölüşümü sonucu ortaya çıkan dikey ve yatay mali dengesizlikleri gidermeyi amaçlayan yönetimler arası mali transferler ve taşıdığı amaca göre dikey mali denkleştirme ya da yatay mali denkleştirme adını almaktadır. Yönetimler arası dikey ya da mali dengesizlikleri gidermeyi amaçlayan mali denkleştirmede (mali tevzin), gelirlerin ve vergi tabanının bölüşümü, koşullu ya da koşulsuz yardımlar biçiminde transfer mekanizmaları kullanılmaktadır. Özellikle vergi gelirlerinin bölüşümünde merkezi ve yerel yönetimler, toplanan vergi gelirini belirli bir formüle göre paylaşmakta, vergi tabanının paylaşımında ise yerel yönetimler belirli vergilere ek oran uygulanarak fonlanmaktadır. Koşullu mali yardımda, yerel yönetimlere belirli koşulların yerine getirilmesi istenirken, koşulsuz mali transferde herhangi bir özel koşul aranmamaktadır (Oates, 1999: 1126).

Yönetimler arası kaynak paylaşımının üçüncü ve son ayağını borçlanma oluşturmaktadır. 1980'lerden itibaren hızlı kentleşme ve yerelleşme olgusunun doğal bir sonucu olarak, yerel yönetimler giderek daha fazla altyapı hizmeti sunmak ve altyapı yatırımı gerçekleştirmek zorunda kalmışlardır. Bu durum yerel yönetimlerin finansman ihtiyacını arttırmış, kendi öz gelirleri ve merkezi yönetimden aldıkları vergi payları yetmeyince ulusal ve uluslararası piyasalardan borçlanma yoluna gitmişlerdir. Günümüzde, pek çok ülkedeki pek çok yerel yönetim birimi için borçlanma adeta olağan bir finansman kaynağı durumuna gelmiştir.

Yerel kamusal hizmetlerin finansmanında borçlanmanın üç temel amacı vardır (Bali, 2006: 150-152):

- Kentsel yaşamda büyük ölçekli yatırım projelerinin finansmanı ve bu yolla nesiller arası eşitliğin sağlanması,

- Yerel kalkınmanın sağlanması,
- Yerel yönetimlerin kısa vadeli gelir-harcama akışının dengelenmesi.

Yerel yönetim birimlerinin borçlanabilmesi, yerel yönetimlere mali güç aktarımının önemli bir boyutudur. Bununla birlikte, yerel yönetimlerin aşırı borçlanmalarını engelleyecek iyi tasarlanmış bir sistemin kurulması zorunluluktur. Birçok gelişmiş ülkede yerel yönetimlerin projelerini gerçekleştirmek üzere özel finansal kurumların oluşturulduğu görülmektedir. Ancak, yerel yönetimlerin popülist davranma eğilimleri ve ödeme güçlerinden bağımsız bir şekilde borçlanabilme olanakları beraberinde makroekonomik istikrarsızlık yaratma ve kamu borçlarının artışı sonucunu doğurabilmektedir. Bu nedenle, pek çok ülke yerel yönetimlerin borçlanmasına ilişkin belirli sınırlamalar getirmektedir (Topal, 2005: 44-45). Türkiye'de yerel yönetimlerin borçlanması konusunda önemli sınırlamalar getiren ülkelerdendir.

YÖNETİMLER ARASI MALİ İLİŞKİLER BAKIMINDAN 6360 SAYILI YASANIN DEĞERLENDİRMESİ

Dünyada küreselleşme sürecinin etkisiyle birlikte, yerelleşme sürecide hız kazanmıştır. Bu noktada, küreselleşme sürecinin yerelleşme sürecini hızlandırdığı genel kabul gören bir düşüncedir. Küreselleşme olgusuna koşut bir gelişme gösteren yerleşme olgusu da yerel yönetimlerin yapılarında ve statülerinde farklılaşmayı kaçınılmaz kılmıştır. (Köse, 2004: 32) Bu bağlamda dünyada birçok ülke, değişen ve dönüşen bu sürece uyum sağlamak amacıyla yerel yönetim sistemlerinde köklü reformlara başlamışlardır. Türkiye'de de özellikle 2000'li yılların başından itibaren yerel yönetim alanında reform girişimlerinin hızlandığı söylenebilir. Söz konusu reform sürecinin temel dayanağı yerel nitelikli kamusal mal ve hizmetlerin daha verimli sunumu oluşturmaktadır. Zira hızlı kentleşme, teknolojik gelişmeler, demokratikleşme süreci ve insan hakları alanındaki artan toplumsal talepler, yerel yönetimler alanında yeni arayışları zorunlu hale getirmektedir.

Türk yerel yönetim sisteminde siyasi, idari ve mali anlamda önemli değişiklikler getiren 6360 Sayılı Yasa, yürürlüğe girdiği 2014 yılından bu yana ciddi tartışmalara yol açmıştır. Bu yasanın getirdiği önemli değişiklikler; iki basamaklı büyük şehir belediye sisteminin yaygınlaştırılmasını, büyükşehir belediyelerinin hizmet alanının ilin tüm coğrafi sınırını içerecek şekilde genişletilmesini, ildeki ilçe belediyeleri dışındaki diğer yerel yönetim birimlerinin (İl Özel İdaresi, Belde Belediyeleri ve Köy Yönetimleri) varlıklarına son verilmesini ve tek bir büyükşehir belediye sistemi altında birleştirilmesini içermiştir. Böylece, Türkiye'deki büyükşehir belediye sayısı 30'a yükselmiştir. Aşağıda Tablo 1'de 6360 Sayılı Yasa öncesi ve sonrasında Türkiye'de yerel yönetim sayıları gösterilmektedir.

Tablo 1. 6360 Sayılı Yasa Öncesi ve Sonrasında Türkiye’de Yerel Yönetim Sayıları

Yerel Yönetim Birimleri	6360 Sayılı Yasa Öncesi	6360 Sayılı Yasa Sonrası
Büyükşehir Belediyesi	16	30
Büyükşehir İlçe Belediyesi	143	501
İl Belediyesi	65	51
İlçe Belediyesi	749	416
Belde Belediyesi	1.977	395
İl Özel İdaresi Toplam Sayısı	81	51
Köy İdaresi	34.283	17.720

Kaynak: Çelikyay, 2014:16.

Tablo 1’den de anlaşılabilir olduğu gibi 6360 sayılı yasa ile birlikte Türkiye’de yerel yönetim yapısı ve sayılarında ciddi bir değişim yaşanmıştır. Belediye sayısında %53, köy yönetimi sayısında %49, İl Özel İdare sayısında ise %37’lik bir azalma meydana gelmiştir. En dramatik düşüş ise %80’lik azalmayla belde belediyelerinde yaşanmıştır.

6360 sayılı yasanın genel gerekçesinde kanunun çıkarılma nedeni şu şekilde ifade edilmiştir. “*Mevcut yerel yönetim yapısı ile yerel nitelikteki kamu hizmetlerinin etkin ve verimli bir şekilde sunulması olanağı kalmayan bazı illerde bu hizmetlerin vatandaşlarımızın artan beklentilerini karşılayabilecek nitelik ve kabiliyetle donatılmış, ideal ölçekte etkin hizmet sunma potansiyeline sahip yerel yönetimlerce sağlanması ön görülmekte ve bu doğrultuda düzenleme yapılmaktadır.*” (Başbakanlık Kanunlar ve Kararlar Genel Müdürlüğü, 2012:9).

6360 Sayılı Yasa’nın gerekçesinde, Yasa öncesinde mevcut yerel yönetim yapısının, özellikle belli bir büyüklüğe ulaşmış yerlerde, yerel halka etkin ve verimli yerel hizmet sunamadığı, özellikle belediyelerin hizmet alanlarının genişlemesiyle ve dolayısıyla yerel hizmet sunumunda ölçek ekonomisi şartlarının oluşumuyla birlikte etkin hizmet sunma kapasitesinin ortaya çıkacağı belirtilmiştir.

6360 Sayılı Yasa’nın Hizmet-Harcama ve Kaynak Paylaşımında Getirdiği Değişiklikler

Bilindiği gibi, idareler arası mali ilişkileri belirleyen en temel faktörlerden biri de, merkezi ve yerel yönetimler arasında görev ve harcama paylaşımıdır. Bu paylaşım düzeni, merkezi ve yerel yönetimler arası mali ilişkilerde dikey ve yatay ilişkileri de çok yakından ilgilendirmektedir. 6360 Sayılı Yasa, özellikle yerel yönetimler arası ilişkileri ifade eden yatay ilişkileri ciddi anlamda değiştirmiştir.

İl mülki sınırlarını kapsamına alan büyükşehir modelinde, belediyelerin kendi aralarındaki görev ve yetki paylaşımı yeniden biçimlendirilmiştir. En üstte bir

büyükşehir belediyesi ve ona bağlı büyükşehir ilçe belediyeleri olmak üzere iki kademeli bir yapı oluşturmuştur (Arıkboğa,2012: 4-5). Bu durum, daha önce il belediyesi olan büyükşehir belediyesi ile daha önce ilçe belediyesi olan ve aralarında yatay bir idari ve mali ilişki olan büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki ilişkinin dikey ilişki haline gelmesi demektir.

Bu anlamda, büyük şehir belediyesi, büyükşehir sınırları içinde yerel kamusal ihtiyaçların karşılanması bakımından oldukça geniş yetkilere sahiptir. Gerek hizmetlerin faydasının yayıldığı alan, gerekse bazı hizmetlerin ölçek ekonomisine duyarlı olması nedeniyle, üst kademe belediye olarak tanımlanan büyükşehir belediyesine daha fazla yetki ve sorumluluk verilmiştir. Bu bağlamda, hem kent bütünlüğüne yönelik hizmetlerin, hem de daha üst bir ölçekte yürütülmesinde ekonomik etkinlik bulunan hizmetlerin büyükşehir belediyesine verilmesi (Arıkboğa,2013:55) iktisadi açıdan bir optimalite arayışının sonucudur.

6360 Sayılı Yasa ile 2004 yılında yürürlüğe giren 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu'nda ciddi değişiklikler yapılarak büyükşehir ve ona bağlı ilçe belediyeleri arasında görev ve yetki paylaşımı, yeniden tesis edilmiştir. Büyükşehir belediyeleri, il genelindeki kentsel planlama ve kentsel dönüşüm, imar faaliyetlerinin denetimi ve ruhsatlandırılması, ulaşım ve trafik hizmetlerinin yürütülmesi, çevre ve halk sağlığı hizmetleri, sosyal ve kültürel hizmetler, spor, doğal afetlerle mücadele gibi alanlarda çok geniş bir yürütme ve düzenleme yetkisine sahip olmuştur. Buna karşılık, ilçe belediyelerine rutin, küçük ölçekli ve günlük ihtiyaçlara dönük ve sınırlı sayıda görev kalmaktadır (Yıldırım, Gül ve Akın,2015:215).

Öte yandan, 6360 Sayılı Yasa ile büyükşehir belediye meclisinin kararı ile bazı görev ve yetkilerin ilçe belediyelerine devredilmesi de söz konusu olmuştur. Ayrıca, gerek büyükşehir belediyesi ile ilçe belediyeleri arasında, gerekse ilçe belediyelerinin kendi aralarında yaşayacağı görev ve yetkiye ilişkin anlaşmazlıklarda, büyükşehir belediye meclislerinin düzenleyici ve yönlendirici karar alması öngörülmektedir (Günel, Atvur ve Okudan, 2015: 64). Belediyeler arasında yaşanan görev ve yetki paylaşımına yönelik sorunların çözümünde, büyükşehir belediye meclisinin yetkilendirilmesi, ilçe belediyeleri ile merkezi yönetim arasında yeni bir basamak oluşturulması anlamına gelir. Bu durum, yatay ilişkiler olarak tanımlanan ve genellikle merkezi idarenin belirleyici olduğu mali ve idari ilişkilerde, büyükşehir belediyesinin ilçe belediyeleri üzerinde mutlak bir otorite haline gelmesi olarak yorumlanabilir. Aşağıda Tablo 2'de 6360 Sayılı Yasa'da yapılan mali nitelikli temel değişiklikler gösterilmiştir.

Tablo 2. Belediye ve Özel İdarelerinin Genel Bütçe vergi Gelirlerinden Alacakları Payların Eski ve Yeni Durumlarının Karşılaştırılması

Yerel Yönetim Birimi	2008 öncesi dağıtım	2008 sonrası dağıtım	6360 Sayılı Yasanın Getirdiği Değişiklikler sonrası dağıtım
Büyükşehir Belediyeleri	GBVG'nin %5'inin %75'i doğrudan %25'i büyükşehir belediyeleri arasında nüfuslarına göre Büyükşehir ilçe belediyelerinin GBVF'den aldığı payın %35'i	Sınırları içinde toplanan GBVG'nin %5'i %70'i doğrudan, %30'u büyükşehir belediyeleri arasında nüfuslara göre Büyükşehir ilçe belediye paylarının %30'u	Sınırları içinde toplanan GBVG'nin %6'sı %60'ı doğrudan %40 ise büyükşehir belediyeleri arasında %70'lik kısmı nüfus, %30'luk kısmı ise büyükşehir yüzölçümüne göre İlçe belediye paylarının yüzde %30'u
Büyükşehir İlçe Belediyeleri	GBVG'nin %2,47'si belediye nüfusuna göre	GBVG'nin %2,50'si belediye nüfusuna göre	GBVG'nin %4,50'si %90'ı belediye nüfusuna %10'u belediyenin yüzölçümüne göre
Diğer Belediyeler	GBVG'nin %2,50'i nüfusa göre	GBVG'nin %2,85'nin %80'i belediye nüfusuna göre %20'si ilçe gelişmişlik endeksine göre eşit sayıda ilçe içeren 5 grupta gelişmişlik payının gruplara sırasıyla %23, %21, %20, %19, %17 olarak dağıtılmasına göre GBVG'nin %0,1'i nüfusa 10.000'e kadar belediyeler için %60'ı 0-5 bin; %40'ı 5-10 bin arası nüfusa sahip belediyelere eşit olarak	GBVG'nin %1,50'sinin %80'i belediye nüfusuna, %20'si ilçe gelişmişlik endeksine göre eşit sayıda nüfus gelişmişlik payının gruplara sırasıyla %23, %21, %20, 19, %17 olarak dağıtılmasına göre GBVG'nin %0,1'i nüfusa 10.000' kadar belediyeler için %65'i eşit, %35'i nüfuslara göre
İl Özel İdareleri	GBVG'nin %1,12'si nüfusa göre	GBVG'nin %1,15'inin %50'si nüfusu %10'u ilin yüzölçümü, %10'u ilin köy sayısı, %15'i ilin kırsal alan nüfusu, %15'i ilin gelişmişlik endeks değerine göre	GBVG'nin %0,05'nin %50'si nüfus, %10'u ilin yüzölçümü, %10'u ilin köy sayısı, %15'i ilin kırsal nüfusu, %15'i ilin gelişmişlik endeks değerine göre

Kaynak: Koyuncu, 2012:4.

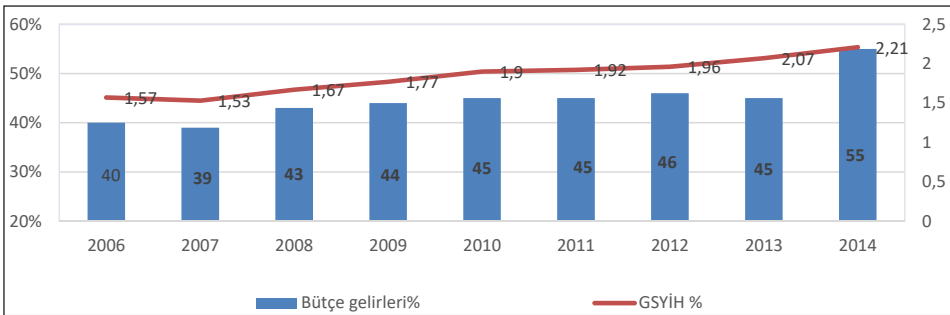
6360 sayılı yasa ile büyükşehir belediyelerinin diğer belediyelerin ve il özel idarelerinin genel bütçe vergi gelirlerinden aldıkları paylar ile elde edilen gelirden aldıkları oranlar değişmiştir. 5779 sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun'da büyükşehir dışındaki belediyelerin aldıkları pay % 2.85' den % 1.50' ye, bü-

yük şehir belediyelerinin payı %5'ten %6'ya ve büyükşehir ilçe belediyelerinin payı %2,5'ten %4,5'e çıkarılmıştır. Dolayısıyla, merkezden aktarılan kaynaklara daha fazla ihtiyaç duyan büyükşehir sistemi dışındaki belediyeler ile il özel idarelerinin payı azaltılırken, büyükşehir sistemine dâhil olan büyükşehir ve ilçe belediyelerinin payları arttırılmıştır. Büyükşehir ilçe belediyelerine ayrılan %4,5'lik payın %90'ı nüfusa ve %10'u ise ilçenin yüz ölçümüne göre dağıtılması esası getirilmiştir. Bu noktada, büyükşehir belediyelerinin ilçe belediyelerinden aldığı %30'luk pay ise değişmemiştir (Toprak, Gül, Ağcakaya, 2015: 83).

Yeni düzenlemeye göre, özel tüketim vergisi hariç olmak üzere, büyükşehir belediye sınırları içinde elde edilen genel bütçe vergi tahsilatından büyükşehir belediyelerine ayrılarak %6'lık payın %60'ı doğrudan ilgili büyükşehir belediyesine, kalan %40'lık bölümün %70'i nüfusa, %30'u yüz ölçümü esasına göre büyükşehir belediyeleri arasında dağıtılacaktır. Dolayısıyla, 6360 sayılı yasa öncesinde payların dağıtımında sadece nüfus ölçütü kullanırken bundan böyle payların dağıtımında buna ek olarak yüz ölçüm ölçütü de kullanılacaktır (Toprak, Gül, Ağcakaya, 2015: 84). Ayrıca, büyükşehir belediyelerine genel bütçe vergi gelirlerinden aktarılan paydaki artışın, bir önceki yılın aynı ayında tahakkuk eden payın %20'sinden fazla olamayacağı; fazlalığın artış oranı %20'den az olan büyükşehir belediyelerine bu oran aşmamak üzere dağıtılmasına ilişkin 5779 sayılı kanunla getirilen sınırlama kaldırılmıştır. Böylece, daha fazla vergi toplayan ve kalabalık olan büyükşehir belediyeleri için önemli bir avantaj sağlanmıştır (Çelikyay, 2015:18).

Yerel yönetimlere merkezi yönetim vergi gelirlerinden transfer edilen payların yerel yönetim bütçe gelirleri içindeki payı ve GSYH'ye oranı (2006-2014) aşağıda Grafik 1'de gösterilmiştir.

Grafik 1. Yerel Yönetimlere Merkezi Yönetim Vergi Gelirlerinden Transfer Edilen Payların Yerel Yönetim Bütçe Gelirleri içindeki Payı ve GSYH'ye Oranı (2006-2014)



Kaynak.www.muhasabat.gov.tr'den derlenmiştir. (Erişim Tarihi: 13.08.2016).

Grafik 1’de görüldüğü üzere 6360 sayılı yasanın yürürlüğe girdiği 2014 yılında büyükşehir belediyelerine ayrılan payın artmasına paralel olarak yerel yönetimler bütçesinin %55’i merkezi yönetim vergi gelirlerinden yapılan transferlerden oluşmuştur. Yani, 6360 Sayılı Yasa özellikle büyükşehir belediyelerinin mali yapılarının güçlendirilmesinde ciddi bir adım olmuştur (Toprak, Gül, Ağcakaya, 2015:87).

Yerel yönetim harcamalarının finansmanında merkezi yönetime bağımlılık düzeyi, gelir ve gelişmişlik düzeyi düşük olan küçük yerleşim birimlerinde artmakta, diğerlerinde ise azalmaktadır. Bu nedenle, gelir yönünden merkeze bağımlılığın her belediyenin ekonomik ve sosyal koşulları göz önüne alınarak ayrı ayrı hesaplanması ve değerlendirilmesi gerekir (Kerimoğlu vd., 2009:88). Bu noktada, merkezi yönetim transferlerinin belediyelerin harcamalarını karşılama oranı, Türkiye’de belediyeler arasında var olan yatay eşitsizliği daha net ortaya koymaktadır. 2006 yılında, merkezden yapılan transferler büyükşehir belediye harcamalarının % 59’unu karşılarken 2014 yılında bu oran 6360 sayılı yasanın etkisiyle %74 seviyesine yükselmiştir. Büyükşehir dışı 51 il belediyesinde bu oran 2006 yılında %40 iken, 2014 yılında %53’ye yükselmiştir. Harcamalarında merkeze bağımlılık açısından en kötü durumdaki belediyeler, ilçe ve belde belediyeleridir. İlçe ve belde belediyelerinin merkezi gelirlere bağımlılık oranı 2006 yılında %39 iken, 2014 yılında bu oran ancak %45 düzeyine çıkabilmiştir. Oysa sosyal ve ekonomik açıdan birçoğu geri durumda olan ilçe ve belde belediyeleri merkezi yönetim transferlerine büyükşehir belediyelerinden çok daha fazla ihtiyaç duymaktadır. 6360 sayılı yasanın öne çıkan mali yönlerinden biri de, nüfus ölçütüne göre ilçe belediyelerine ayrılacak tutarın % 10’unun büyükşehir belediyesi bünyesinde kurulacak olan su ve kanalizasyon idarelerine (SKİ) aktarılmasıdır. Bu uygulama, ilçe belediyelerine ayrılan merkezi yönetim vergi geliri payının giderek azalmasına neden olmaktadır.

6360 Sayılı Yasa’nın yönetimler arası mali ilişkilere yönelik getirdiği değişikliklerle ilgili değerlendirme ve bulgular şu şekilde sıralanabilir:

- 1-Büyükşehir sınırlarının il mülki sınırlarını kapsayacak biçimde genişletilmesi ve büyükşehir sınırlarındaki dağılık ve farklı türdeki belediyelerde sadeleştirmeye gidilmesi nedeniyle planlama ve eşgüdümün daha etkili sağlanabilmesi ve ölçek ekonomilerinden yararlanılarak kamu kaynaklarının daha rasyonel kullanılması amaçlanmıştır. Böylece, büyükşehirlerde sunulan hizmetlerin tek merkezden yürütülmesi ve koordine edilmesi sayesinde hizmetlerde etkinlik ve kalitenin yükselmesi beklenmektedir.
- 2- Özellikle büyükşehir belediye sisteminde yer alan büyükşehir ve ilçe belediyelerinin merkezi yönetim gelirlerinden daha fazla pay almaları nedeniyle kırsalda yaşayanların kişi başına düşen kamu kaynağının artmasıyla birlikte daha fazla hizmet almaları öngörülmektedir.

- 3- Söz konusu yeni büyükşehir modelinde coğrafi olarak son derece geniş bir alana yayılan bazı illerde bu modelin uygulanması son derece zor olabilir. Zira il merkezine çok uzakta bulunan ilçe ve köy merkezlerine verilecek hizmetlerin zamanında ve uygun koşullarda yerine getirilmesi zorlaşabilir.
- 4- Bu yeni modelde, il merkezindeki büyükşehir belediyesine dayalı yeni bir bölgesel merkezîyetçilik ortaya çıkmaktadır (Gül ve Batman, 2013: 39). Demokrasinin tabana yayılması ve yaygınlaştırılması için küçük ölçekli yerel yönetim birimlerinin kurulması önerilmektedir. Ancak, hizmet maliyetleri ve yönetim verimsizliği, küçük ölçekli yerel yönetim birimlerinin durumunu tartışılır kılmaktadır. Bu durumda yerel düzeyde demokrasinin güçlendirilmesi ile ölçek ekonomisi yoluyla hizmet maliyetlerinin düşürülmesi arasındaki dengenin sağlanması önem arz etmektedir.
- 5- Büyükşehir belediyesinin tüm il ölçeğinde asli yetkili belediye haline gelmesi yerindenlik ilkesine uygun değildir. İl, ilçe ve köylerde yaşayanların farklı çıkar, talep, sorun ve beklentileri olduğu düşünülürse, büyükşehir belediyesinin tüm bu farklı talep ve beklentilere hızlı ve etkili şekilde cevap vermesi oldukça zordur (Arıkboğa, 2013:82). Ayrıca, yerel hizmetlerin merkeze kaydırılması yerel katılımı ve kamuoyu denetimini zorlaştıracaktır.
- 6- Büyükşehirlerde hizmet ölçeğinin genişletilmesi, ilk bakışta hizmet etkinliğini de sağlayacağı şeklinde yorumlanabilir. Ancak, ölçeğin genişletilmesinde hizmet maliyetlerinin yanında hizmet faydasının yayıldığı alana da bakmak gerekir. Modele bu iki ölçüt açısından bakıldığında, büyükşehir ve ilçe belediyeleri arasında doğru bir yetki-görev bölüşümü yapıldığını söylemek zordur. Sosyo - ekonomik açıdan bütünleşik kentsel alanlarda (İstanbul ve Kocaeli gibi iller) su ve kanalizasyon hizmetlerinin büyükşehir belediyesi tarafından yürütülmesi, hizmet etkinliği ve ölçek ekonomileri bakımından daha uygun olacaktır. Oysa, bütünleşik olmayan ve kırsal alanın yoğun olduğu illerde (Ankara, Balıkesir, Muğla, Şanlıurfa, Konya, Kahramanmaraş gibi) büyükşehir belediyelerinin bu tür hizmetleri beklediği gibi düşük maliyetle ve etkin bir şekilde yürütmesi mümkün olmayacaktır. Tersine bu durum, hizmet maliyetlerini arttırabilir ve etkin hizmet sunumunu sağlamayabilir (Arıkboğa,2013:86).

6360 Sayılı Yasanın İl, İlçe ve Büyükşehir Belediyelerinin Mali Yapısına Etkileri

6360 Sayılı Yasanın belediyelerin gelirlerine ilişkin getirdiği değişiklikler yukarıda ayrıntılı olarak açıklanmıştı. Bu bölümde söz konusu yasanın belediyelerin gelir yapılarına fiili etkileri 2013-2015 dönemi bütçe gelir ve gider rakamları üzerinde karşılaştırmalı olarak analiz edilecektir.

Büyükşehir belediyelerinin 2013-2015 yıllarına ilişkin bütçe giderlerinin ekonomik sınıflandırması Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3: Büyükşehir Belediyelerinin Bütçe Giderlerinin Ekonomik Sınıflandırılması Tablosu (Bin TL)

Gider Türleri	2013	Pay %	2014	Pay %	2015	Pay %	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Personel Giderleri	1.969.819	8,7	3.082.843	10,1	3.473.337	9,9	76	13
Sosyal Güv. Kur. Dev. Primi Giderleri	308.463	1,4	483.625	1,6	546.592	1,6	77	13
Mal Ve Hizmet Alım Giderleri	6.097.047	26,9	8.691.878	28,6	11.830.744	33,7	94	36
Faiz Giderleri	593.749	2,6	889.864	2,9	902.409	2,6	52	1
Cari Transferler	1.270.381	5,6	1.606.878	5,3	2.063.199	5,9	62	28
Sermaye Giderleri	9.715.562	42,8	13.586.856	44,7	13.983.178	39,8	44	3
Sermaye Transferleri	722.447	3,2	672.174	2,2	1.020.101	2,9	41	52
Borç Verme	2.004.485	8,8	1.362.116	4,5	1.311.404	3,7	-35	-4
Toplam	20.719.833		29.823.555		33.181.095			

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasebat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

Tablo 3’e göre 6360 sayılı Kanun’un uygulamaya girmesiyle büyükşehir belediyelerinde 2013 yılına göre 2015 yılı sonu itibarıyla en büyük harcama artışı Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinde (%94) olmuştur. Bunu sırasıyla Personel Giderleri (%76) ve Sosyal Güvenlik Kurumlarına Devlet Prim Giderleri (%77), Cari Transferler (%62), Sermaye Giderleri (%44) ve Faiz Giderleri (%52) izlemiştir. Gider kalemlerinden Mal Ve Hizmet Alım Giderleri ile Sermaye Giderleri kamu idarelerinin kamusal hizmetlere yönelik olarak yaptığı temel harcama kalemleridir. Özellikle Sermaye Giderleri kamusal yatırımların parasal tutarlarını göstermektedir. Yukarıdaki veriler dikkate alındığında 2013 yılına göre 2014 yılında büyükşehir belediyelerinin Sermaye Giderleri kaleminde %44’lük bir artış olmuştur. 2014/2015 verileri karşılaştırıldığında ise en büyük artış Sermaye Transferleri (%52), Mal Ve Hizmet Alım Giderleri (%36) ve Cari Transferler (%28) olmuştur. Yatırım giderlerindeki artış ise %3 düzeyinde kalmıştır. Başka bir anlatımla 2015 yılında bir önceki yıla göre yatırım giderlerinde önemli bir artış olmamıştır.

Gider kalemlerinin toplam giderler içindeki paylarına bakıldığında; 2013-2015 döneminde Personel Giderlerinde önemli bir değişim olmamıştır. Mal ve Hizmet Alım Giderlerinin toplam giderleri içindeki payının ise %26,9’dan %33,7’ye çıktığı görülmektedir. Aynı dönem itibarıyla Sermaye Giderlerinin toplam giderler içindeki payı %42,8’den %39,8’e düşmüştür.

Tablo 4'de 2010-2015 dönemlerine ilişkin büyükşehir belediyelerinin bütçe gelirlerindeki gelişmeler gösterilmiştir.

Tablo 4: Büyükşehir Belediyeleri Bütçe Gelirlerinin Ekonomik Sınıflandırılması Tablosu (Bin TL)

Gelir Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Vergi Gelirleri	325.508	2	446.920	1	488.616	1	50	9
Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri	2.906.943	14	2.913.070	10	3.444.479	10	18	18
Alınan Bağış Ve Yardımlar İle Özel Gelirler	137.647	1	147.761	0	281.443	1	104	90
Faizler, Paylar ve cezalar	15.729.870	76	22.003.872	74	26.954.911	81	71	23
Sermaye Gelirleri	1.535.329	7	1.057.348	4	1.867.612	6	22	77
Alacaklardan Tahsilat	84.536	0	3.254.584	11	144.034	0	70	-96
Toplam	22.681.953		30.376.234		35.130.964			

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasebat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

Tablo 4'de görüldüğü üzere; 2013 yılı verileri esas alındığında, 2015 yılında büyükşehir belediyelerinin Faizler, Paylar ve Cezalar (%71), Vergi Gelirleri (%50) ve Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirlerinde (%18) artış olmuştur. 2014 yılı verileri esas alındığında ise 2015 yılında büyükşehir belediyelerinin Faizler, Paylar ve Cezalar (%23) ve Vergi Gelirleri (%9) artmıştır. Bu durum 6360 Sayılı Kanun'un büyükşehir belediyelerinin hem öz gelirlerini hem de merkezi idareden aldıkları payları önemli derecede artırdığına işaret etmektedir.

Tablo 4 incelendiğinde; büyükşehir belediyelerinin en büyük gelir kalemini merkezi idare bütçesinden alınan payların oluşturduğu görülmektedir. Buna göre Faizler, Paylar ve Cezalar gelir kalemi 2013 yılında toplam gelirlerin %76'sını oluştururken, 2014'de %74'ünü ve 2015'de %81'ini oluşturmuştur. Aynı şekilde büyükşehir belediyelerinin 2013 yılına göre 2015 yılında vergi gelirlerini %50 oranında arttırdığı dikkat çekmektedir. **Büyükşehir belediyelerinin** toplam gelirleri içinde payı artan en önemli gelir kaleminin Faizler, Paylar ve Cezalar olduğu görülmektedir.

Tablo 5'de büyükşehir belediyelerinin 2013-2015 dönemlerine ilişkin bütçe dengeleri verilmiştir.

Tablo 5: Büyükşehir Belediyeleri Bütçe Denge Tablosu (Bin TL)

	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014-2015)
Harcamalar	22.681.953	30.376.234	35.130.964	55	16
Gelirler	20.719.833	29.823.555	33.181.095	60	11

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasebat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016)

Tablo 5'e göre; 2013 yılına göre 2015 yılında toplam harcamalar %55 artarken, toplam gelirler %60 düzeyinde artış göstermiştir. Öte yandan 2015 yılında 2014 yılına göre bütçe açığının önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Aynı dönemler itibarıyla harcamalardaki artış %16 olurken, gelirlerdeki artış %11 düzeyinde kalmıştır.

Aşağıda büyükşehir belediyeleri dışındaki il belediyelerinin gider kalemleri ekonomik sınıflandırmaya göre verilmiştir.

Tablo 6: Büyükşehir Dışındaki İl Belediyelerinin Bütçe Giderleri Tablosu (Bin TL)

Gider Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Personel Giderleri	1.256.888	17,8	914.346	21,0	1.005.802	19,5	-20	10
Sosyal Güv. Kur. Dev. Primi Giderleri	218.461	3,1	156.457	3,6	168.603	3,3	-23	8
Mal Ve Hizmet Alım Giderleri	3.049.785	43,1	1.987.198	45,6	2.400.309	46,6	-21	21
Faiz Giderleri	149.661	2,1	141.133	3,2	232.640	4,5	55	65
Cari Transferler	190.224	2,7	119.990	2,8	157.776	3,1	-17	31
Sermaye Giderleri	2.182.838	30,8	1.012.800	23,2	1.156.816	22,4	-47	14
Sermaye Transferleri	19.521	0,3	17.780	0,4	31.191	0,6	60	75
Borç Verme	11.441	0,2	8.949	0,2	35	0,0		
Toplam	7.078.819		4.358.653		5.153.172			

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasebat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

Tablo 6'ya göre; 2013 yılı esas alındığında, 2015 yılında Personel Giderlerinde %20, Sosyal Güvenlik Kurumu Devlet Primi Giderlerinde %23, Mal ve Hizmet Alım Giderlerinde %21, Cari Transferlerde %17 ve Sermaye Giderlerinde %47 azalma meydana gelmiştir. Öte yandan Faiz Giderleri %55 ve Sermaye Transferleri %60 artmıştır. 2014 yılı ile 2015 yılı karşılaştırıldığında, Sermaye Transferlerinin %75 ve Faiz Giderlerinin %65 düzeyinde arttığı görülmektedir. Burada açıkça görüldüğü üzere, 6360 sayılı Yasa büyükşehir dışındaki il belediyelerinin Faiz Giderleri ve Sermaye Transferleri dışındaki harcama kalemlerinde azalmaya neden olmuştur. Özellikle Mal ve Hizmet Alım Giderleri

ile Sermaye Giderlerindeki azalma il belediyelerinin kamusal mal ve hizmet sunumlarını azalttıklarına işaret etmektedir.

Büyükşehir dışındaki il belediyelerinin gider kalemlerinin toplam giderler içindeki yüzdeleri incelendiğinde; bütçe giderleri içinde en çok payı Mal ve Hizmet Alım Giderlerinin oluşturduğu, bunu sırasıyla Sermaye Giderleri ve Personel Giderlerinin izlediği görülmektedir. Öte yandan 2013 yılına göre 2014 ve 2015 yıllarında sermaye giderlerinin (yatırım) toplam giderler içindeki payında da azalma olduğu anlaşılmaktadır.

Büyükşehir dışındaki il belediyelerinin bütçe gelirleri Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7: Büyükşehir Dışındaki İl Belediyelerinin Bütçe Gelirleri Tablosu (Bin TL)

Gelir Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Vergi Gelirleri	744.814	11,6	514.808	11,8	576.961	10,9	-22,5%	12
Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri	1.593.223	24,8	978.124	22,4	1.132.689	21,3	-28,9%	15,8
Alınan Bağış Ve Yardımlar İle Özel Gelirler	72.400	1	80.211	1,8	113.772	2,1	57	41,8
Faizler, Paylar ve cezalar	3.534.739	55	2.610.923	59,9	3.210.586	60,4	-9,2	23
Sermaye Gelirleri	467.044	7,3	178.249	4	281.113	5,3	-39,8	57,7
Alacaklardan Tahsilat			50		-			
Toplam	6.412.220		4.362.365		5.315.121	-		

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasebat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

Büyükşehir dışındaki il belediyelerinin 2015 yılı gelirleri 2013 ve 2014 yılı gelirleriyle karşılaştırıldığında önemli oranda düşüş göstermiştir. Yalnızca 2014 yılına göre Faizler, Paylar ve Cezalar kaleminde %23, Sermaye Gelirlerinde %57,7 düzeyinde bir artış olmuştur. Toplam gelirler içinde gelir kalemlerinin payı incelendiğinde; öz vergi gelirlerinin toplam gelirler içindeki payında önemli bir değişiklik olmaz iken teşebbüs ve Mülkiyet Gelirlerinin toplam gelirler içindeki payında azalma, faizler, paylar ve Cezalar kaleminin toplam gelirler içindeki payında ise artış olduğu gözlenmektedir.

Tablo 8'de büyükşehir dışı il belediyelerinin bütçe dengesi tablosu gösterilmiştir.

Tablo 8: Büyükşehir Dışı İl Belediyeleri Bütçe Dengesi Tablosu (Bin TL)

	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Harcamalar	7.078.819	4.358.653	5.153.172	-27	18
Gelirler	6.412.220	4.362.365	5.315.121	-17	22
Bütçe Dengesi	-666.599	3.712	161.949		

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasabat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

Büyükşehir dışı il belediyelerinin harcamaları 2013 yılına göre 2015 yılında %27, gelirleri ise %17 azalmıştır. Büyükşehir dışı il belediyelerinin bütçe dengesinde ise bir iyileşme olduğu göze çarpmaktadır. Bu durumun harcamalarını azaltmalarından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Tablo 9'da ilçe ve belde belediyelerinin ekonomik sınıflandırmaya göre gider kalemleri gösterilmiştir.

Tablo 9: İlçe ve Belde Belediyeleri Giderlerinin Ekonomik Sınıflandırılması Tablosu (Bin TL)

Gider Türleri	2013		2014		2015		Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Personel Giderleri	5.857.067	19,2	5.898.240	20,4	6.399.921	18,6	9	9
Sosyal Güv. Kur. Dev. Primi Giderleri	938.795	3,1	971.535	3,4	1.026.957	3,0	9	6
Mal Ve Hizmet Alım Giderleri	13.822.330	45,3	14.173.891	48,9	17.434.727	50,6	26	23
Faiz Giderleri	386.478	1,3	466.646	1,6	528.826	1,5	37	13
Cari Transferler	896.439	2,9	1.290.198	4,5	1.600.517	4,6	79	24
Sermaye Giderleri	8.448.376	27,7	5.879.223	20,3	7.159.071	20,8	-15	22
Sermaye Transferleri	119.299	0,4	233.111	0,8	274.661	0,8	130	18
Borç Verme	12.134	0,03	58.825	0,2	64.960	0,18	435	10
Toplam	30.480.918		28.971.669		34.489.640	-	13	19

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasabat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

İlçe ve belde belediyelerinin 2013 yılı baz alındığında 2015 yılında; Sermaye Transferleri kalemi %130, Cari Transferler kalemi %79, Faiz Giderleri kalemi %37Mal ve Hizmet Alım Giderleri kalemi %26 artmıştır. Aynı dönemde sermaye giderleri ise %15 azalmıştır. 6360 Sayılı Yasa'nın ilçe ve belde belediyelerinin harcamalarında önemli düzeyde artışa neden olduğu görülmektedir.

İlçe ve belde belediyelerinin gider kalemlerinin toplam giderler içindeki payları incelendiğinde; en büyük payı sırasıyla Mal Ve Hizmet Alım Giderleri, Sermaye Giderleri ve Personel Giderlerinin oluşturduğu görülmüştür. Mal ve

Hizmet Alım Giderlerinin toplam giderler içindeki payı 2013 yılında %45,3 iken 2015 yılında %50,6'ya çıkmış; Sermaye Giderlerinin payı ise %27,7'den 20,8'e düşmüştür. Bu da ilçe ve belde belediyelerinin Mal Ve Hizmet Alım harcamalarını artırırken yatırım giderlerini azalttıklarına işaret etmektedir.

Tablo 10'da İlçe ve Belde Belediyelerinin ekonomik sınıflandırmaya göre gelir kalemleri verilmiştir.

Tablo 10: İlçe ve Belde Belediyeleri Bütçe Gelirlerinin Ekonomik Sınıflandırılması Tablosu (Bin TL)

Gelir Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014-2015)
Vergi Gelirleri	7.125.929	26,6	8.321.916	29,3	9.773.440	28,9	37	17
Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri	3.497.292	13,0	2.847.863	10,0	2.897.788	8,6	-17	2
Alınan Bağış Ve Yardımlar İle Özel Gelirler	607.502	2,3	925.724	3,3	1.144.766	3,4	88	24
Faizler, Paylar ve cezalar	12.614.881	47,1	14.094.354	49,6	17.170.384	50,9	36	22
Sermaye Gelirleri	2.952.396	11,0	2.212.705	7,8	2.759.720	8,2	-7	25
Alacaklardan Tahsilat	1.231	0,0	458	0,0	15.074	0,0	1125	3191
Toplam	26.799.231		28.403.020		33.761.172		26	19

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasabat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

İlçe ve belde belediyelerinin de en büyük gelir kaynağının merkezi idareden alınan vergi payları olduğu görülmektedir (2015 yılında %50,9). İkinci büyük gelir kaynağı ise Öz Vergi Gelirleridir (%28,9). Öz Vergi Gelirlerinin toplam gelirler içindeki payı 2013 yılında %26,6 iken 2015 yılında %28'e; Faizler, Paylar ve Cezaların payı %47,7'den %50,9'a çıkmıştır. Mülkiyet ve Teşebbüs Gelirlerinin payı ise %13'den %8,6'ya düşmüştür. Bu düşüşte 6360 sayılı Kanunla kentsel su hizmetlerinin büyükşehir belediyelerinde yeni kurulan SKİ'lere verilmesinin önemli bir etken olduğu düşünülmektedir. 6360 sayılı Kanun'un uygulamaya girmesi ilçe belediyelerinin öz vergi gelirleriyle merkezi idareden alınan pay gelirlerini artırmıştır.

Tablo 11'de ilçe ve belde belediyelerinin bütçe denge sonuçları verilmiştir.

Tablo 11: İlçe ve Belde Belediyeleri Bütçe Dengesi Sonuçları Tablosu (Bin TL)

	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014-2015)
Harcamalar	30.480.918	28.971.669	34.489.640	13	19
Gelirler	26.799.231	28.403.020	33.761.172	26	19
Bütçe Dengesi	-3.681.687	-568.649	-728.468	-80	28

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, <https://www.muhasabat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> (Erişim: 01/08/2016).

İlçe ve belde belediyelerinin 2013 yılına göre 2015 yılında giderleri %13, gelirleri ise %26 artmış; 2014 yılına göre ise gelir ve giderleri %19 artış göstermiştir. İlçe belediyelerinin mali durumlarında 2013 yılına göre 2014 ve 2015 yıllarında önemli bir iyileşme oluştu görülmektedir. 6360 sayılı Yasa ilçe belediyelerinin hizmet görme gücünü artırmıştır.

6360 Sayılı Kanun'un Balıkesir Büyükşehir Belediyesi ile Bandırma, Edremit ve Ayvalık Belediyelerinin Mali durumlarına Etkileri

Balıkesir Belediyesi 6360 sayılı Yasa ile Balıkesir Büyükşehir Belediyesine dönüştürülmüştür. Belediyenin hizmet alanına giren nüfus 2015 yılı itibarıyla 1.186.688 civarındadır. Hali hazırda 20 ilçesi bulunmaktadır. Balıkesir Büyükşehir Belediyesi 14.299 km²lik geniş bir coğrafik alanda hizmet sunmaktadır. Çalışmada bütçe analizi için seçilen üç ilçe, nüfus büyüklüğü ve sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından Balıkesir'in 20 ilçesi arasında ilk üç sırayı paylaşmaktadır. Edremit ve Ayvalık ilçeleri, Türkiye'nin en önemli yerli turizm merkezlerinden ikisidir. Bandırma ise hem sahip olduğu limanı, hem de önemli bir tarımsal ve sanayi üretim merkezi olması nedeniyle çok önemli bir ekonomik büyüklüğe sahiptir.

Tablo 12'de Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin 2013-2015 dönemi ekonomik sınıflandırmaya göre bütçe gider kalemleri gösterilmiştir.

Tablo 12: Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'nin Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Giderlerinin Dağılımı

Gider Türleri	2013		2014		2015		Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Personel Giderleri	27.141.705,48	16,4	83.340.218,88	29,3	67.839.097,88	15,4	150	-19
Sosyal Gv. Kur. Dev. Primi Giderleri	4.494.954,45	2,7	9.969.562,86	3,5	11.053.933,52	2,5	146	11
Mal Ve Hizmet Alım Giderleri	69.413.042,32	42,0	106.103.556,33	37,3	165.300.792,39	37,5	138	56
Faiz Giderleri	5.118.632,64	3,1	2.969.302,81	1,0	1.451.838,39	0,3	-72	-51
Cari Transferler	6.241.950,91	3,8	14.997.651,43	5,3	17.229.848,72	3,9	176	15
Sermaye Giderleri	52.804.644,45	32,0	66.811.085,08	23,5	174.293.217,94	39,5	230	161
Sermaye Transferleri	-	-	-	-	3.939.909,98	-	-	-
Toplam	165.214.930,25		284.191.377,39		441.108.638,82		167	55

Kaynak. Balıkesir Büyükşehir Belediyesi 2015 Yılı Faaliyet Raporu, Balıkesir Büyükşehir Belediyesine ilişkin 2013 Yılı Sayıştay Raporu.

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi 2015 mali yılı bütçesi 650.000.000-TL gider, 570.000.000-TL gelir ve 80.000.000-TL iç borçlanma olarak öngörülmüş; 2015 mali yılında 441.108.638,82 TL harcama yapılmış olup, 510.853.536,21 TL gelir tahsilatı sağlanmıştır. (Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, 2015 Yılı Faaliyet Raporu, s.36).

Tablo 12'ye göre Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin bütçe giderleri analiz edildiğinde; 2015 yılında Personel Giderleri 2013 yılına göre %150 artmış, 2014 yılına göre ise %19 azalmıştır. Sermaye Giderleri ise 2013 yılına göre %230, 2014 yılına göre ise %161 oranında artış göstermiştir. Mal ve Hizmet Alım Giderleri 2013 yılına göre %138, 2014 yılına göre ise %56 oranında bir artış gözlenmiştir.

Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin gider kalemlerinin toplam giderler içerisindeki payları incelendiğinde; 2013 yılında Personel Giderleri toplam giderler içerisinde %16,4 paya sahipken, 2014 yılında bu oran %29,3 ve 2015 yılında ise %15,4 düzeyinde olmuştur. Aynı şekilde Mal ve Hizmet Alım Giderlerinin 2013 yılında toplam giderler içerisindeki payı %42, 2014 yılında %37,3 ve 2015 yılında ise %37,5 düzeyinde olmuştur. Sermaye Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payı ise 2013 yılında %32, 2014 yılında %23,5 ve 2015 yılında %39,5 düzeyinde olmuştur. Toplam giderler 2015 yılında 2013 yılına göre %167 oranında artış göstermiştir. Bu sonuca göre 6360 sayılı Yasa'nın Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin hizmet/harcama gücünü arttırdığına işaret etmektedir.

Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin gider yapısı diğer büyükşehir belediyelerinin gider yapısına göre değerlendirildiğinde; Mal Ve Hizmet Alım Giderleri ile Sermaye Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payının benzer olduğu, ancak Personel Giderlerinin diğer büyükşehir belediyelerinin ortalamasına göre fazla olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 13' de Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin ekonomik sınıflandırmaya göre bütçe gelirleri gösterilmiştir.

Tablo 13: Balıkesir Büyükşehir Belediyesi Bütçe Gelirlerinin Ekonomik Sınıflandırması

Gelir Türleri	2013		2014		2015		Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014-2015)
Vergi Gelirleri	25.010.307,39	15,7	17.116.527,44	4,9	8.198.656,24	1,6	-67	-52
Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri	44.654.752,73	28,1	42.499.004,44	12,2	33.906.611,58	6,6	-24	-20
Alınan Bağış Ve Yardımlar İle Özel Gelirler	389.605,56	0,2	4.738.556,83	1,4	601.079,00	0,1	54	-87
Diğer Gelirler	88.696.960,90	55,7	284.723.189,14	81,5	397.119.569,81	77,7	348	39
Sermaye Gelirleri	1.348.860,00	0,8	321.850,00	0,1	71.027.619,58	13,9	5166	21969
Red Ve İadeler(-)	949.496,36	0,6	-	-	-	-	-	-
Toplam	159.150.990,22		349.399.127,85		510.853.536,21		221	46

Kaynak: Balıkesir Büyükşehir Belediyesi 2015 Yılı Faaliyet Raporu.

Tablo 13 dikkate alındığında; Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin Vergi Gelirleri 2013 yılına göre 2015 yılında %67 oranında, 2014 yılına göre ise %52 oranında azalmıştır. Öte yandan merkezi idareden alınan vergi paylarının da içinde bulunduğu Diğer Gelirler kalemi 2013 yılına göre 2015 yılında %348, 2014 yılına göre ise %39 oranında artış göstermiştir. Buna göre; 6360 sayılı Yasa'nın Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin toplam gelirlerinde önemli düzeyde artış sağlayarak, Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin hizmet/harcama gücünü artırdığı ve mali durumunda önemli bir iyileşme sağladığı söylenebilir.

Bandırma Belediyesinin bütçe gider kalemleri ekonomik sınıflandırmaya göre Tablo 14'de gösterilmiştir.

Tablo 14: Bandırma Belediyesi Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Giderlerinin Dağılımı

Gider Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Personel Giderleri	13.302732,74	18	13.321.704,18	18	14.031.455,71	18	5,5	5,3
Sosyal Güv. Kur. Dev. Primi Giderleri	2.207.325,01	3	2.210.732,93	3	2.356.355,48	3	6,8	6,6
Mal Ve Hizmet Alım Giderleri	42.305.158,06	59	39.480.241,78	55	37.995.759,45	48	-10,2	-3,8
Faiz Giderleri	304.224,62	0	516.524,54	1	1.196.124,53	2	293,2	131,6
Cari Transferler	1.161.313,25	2	3.244.400,57	4	1.196.941,41	2	3,1	-63,1
Sermaye Giderleri	12.877.367,54	18	13.337.906,77	18	22.856.060,48	29	77,5	71,4
Toplam	72.158.121,22		72.111.510,77		79.632.697,06		10,4	10,4

Kaynak: Bandırma Belediyesi 2013, 2014 ve 2015 Faaliyet Raporları ve Kesin Hesap Cetvelleri.

Bandırma Belediyesi'nin gider kalemlerindeki değişim incelendiğinde; 2013 yılına göre 2015 yılında Faiz Giderlerinde %293,2, Sermaye Giderlerinde %77,5 ve Personel Giderlerinde %5,5 oranında artış; Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinde ise %10,2 düzeyinde azalış olmuştur. Diğer taraftan 2014 yılına göre 2015 yılında Faiz Giderleri %131,6, Sermaye Giderleri %71,4 artış göstermiş, Cari Transferlerde ise %63,1 oranında azalış meydana gelmiştir. Bandırma Belediyesinin Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinin 2013 yılına göre 2015 yılında azalış gösterirken, Türkiye düzeyindeki ilçe belediyelerine göre ortalama bir artış göstermiştir. Sermaye Giderleri ise diğer ilçe belediyelerinde azalış eğilimi gösterirken Bandırma Belediyesinde artış eğilimi göstermiştir.

Bandırma Belediyesi'nin gider kalemlerinin toplam giderler içindeki payları incelendiğinde; 2013-2015 döneminde Personel Giderlerinin toplam giderler içerisindeki paylarında önemli bir değişiklik gözlenmediği, Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payının 2013 yılında %59'dan 2014 yılında %55'e, 2015 yılında ise %48'e düştüğü görülmektedir. Sermaye Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payı 2013 ve 2014 yılında %18 iken, 2015 yılında %29 düzeyine çıkmıştır. Faiz giderlerinin toplam giderler içerisindeki payında ise 2013 yılına göre 2015 yılında %2 düzeyinde bir artış olmuştur. Bandırma Belediyesinin gider kalemlerinin toplam gider kalemleri içerisindeki payları Türkiye'deki ilçe belediyeleri ile benzer nitelik taşımaktadır.

Bandırma Belediyesinin bütçe gelir kalemleri ekonomik sınıflandırmaya göre Tablo 15'de verilmiştir.

Tablo 15: Bandırma Belediyesi Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Gelirlerinin Dağılımı

Gelir Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014-2015)
Öz Vergi Gelirleri	9.715.655	12	11.084.218	17	16.390.633	17	69	48
Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri	29.917.230	36	23.672.319	35	7.795.055	8	-74	-67
Alınan Bağış Ve Yardımlar	1.063.407	1	670.482	1	353.322	0	-67	-47
Diğer Gelirleri	41.008.537	49	30.613.213	46	30.151.968	32	-26	-2
Sermaye Gelirleri	1.961.045	2	732.142	1	40.321.949	42	1956	5407
Toplam Gelir	83.665.875		66.772.374		95.012.927		14	42

Kaynak: Bandırma Belediyesi 2013, 2014 ve 2015 Faaliyet Raporları ve Kesin Hesap Cetvelleri.

Bandırma Belediyesinin gelir kalemlerindeki değişim incelendiğinde; 2015 yılına göre 2013 yılında Öz Vergi Gelirlerinin %69 ve Sermaye Gelirlerinin 2013 yılına göre 2015 yılında %5407 artış gösterdiği; Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirlerinin %74, Alınan Bağış Ve Yardımların %67 ve Merkezi İdareden alınan vergi paylarının da içinde bulunduğu Diğer Gelirlerin %26 azalış gösterdiği görülmektedir.

Gelir kalemlerinin toplam gelirler içerisindeki paylarına bakıldığında; merkezi idareden alınan paylarının da içinde bulunduğu Diğer Gelirlerin 2013 yılında %49, 2014 yılında %46, 2015 yılında ise %32 olduğu görülmektedir. Bandırma Belediyesinin ikinci en büyük gelir kalemini oluşturan Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki payı 2013 yılında %36, 2014 yılında %35 düzeylerinde iken 2015 yılında %8 oranına düşmüştür. Bu düşüşte 6360 sayılı kanunla yapılan değişikliğin etkili olduğu söylenebilir. Bandırma Belediyesinin 2013 ve 2014 yılı Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri (2013: %36, 2014: %35) Türkiye genelindeki ilçe belediyelerinin aynı kalemdeki payları ortalamasından (2013:%13, 2014:%10) oldukça yüksektedir. Sermaye Gelirlerinin ise toplam gelirler içerisindeki payının %42 düzeyine çıktığı görülmektedir. Bu durum Bandırma Belediyesinin Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirlerindeki azalmayı varlık satışına yönelerek telafi etmeye çalıştığına işaret etmektedir.¹

Bandırma Belediyesinin 2013 – 2015 dönemine bütçe dengesi sonuçları Tablosu 16'da gösterilmiştir.

¹ Bandırma Belediyesinin 2015 Yılı Sermaye gelirlerindeki artış mülk satışlarından kaynaklanmıştır. Belediye Grand Asya Otelindeki payını 17.580.000 TL'ye ve Edincik'te bulunan bir arsasını ise 13.000.000 TL'ye ihaleyle satmıştır. Sermaye gelirlerindeki artışlar da bu satışlardan elde edilmiştir (Bkz.: 18/06/2015 Tarihli Bandırma Emlak ve Yaşam Gazetesi, 08/12/2015 Tarihli Bandırma Belediyesi Duyuruları).

Tablo 16: Bandırma Belediyesi 2013 – 2015 Dönemi Bütçe Dengesi Sonuçları

	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Toplam Gelir	83.665.875	66.772.374	95.012.927	14	42
Toplam Harcama	72.158.121	72.111.511	79.632.697	10	10
Bütçe Dengesi	11.507.754	-5.339.137	15.380.230	34	388

Kaynak: Bandırma Belediyesi 2013-2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Tablo 16 incelendiğinde, Bandırma Belediyesinin toplam gelirlerinin 2015’de 2013’e göre %14, 2014’e göre %42 artış gösterdiği, bu artışın temel kaynağının yukarıda da belirtildiği gibi mülkiyet satışlarından elde edilen gelirlerden kaynaklandığı düşünülmektedir. Bandırma Belediyesinin varlık satışlarının olmaması durumunda toplam harcamalarında 2013 ve 2014 yılına göre 2015 yılında %10 düzeyinde artış olduğu görülmektedir. Bu duruma göre eğer Bandırma Belediyesi 2015 yılında varlık satışına yönelme idi toplam gelirleri 2013 yılına göre yaklaşık %35 düzeyinde bir azalış gösterecek ve yaklaşık 25.000.000 TL bütçe açığı verecekti. Edremit Belediyesinin gider kalemleri ekonomik sınıflandırmaya göre tablo 17’te verilmiştir.

Tablo 17: Edremit Belediyesi Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Giderlerinin Dağılımı

Gider Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Personel Giderleri	9.183.169,25	34,4	18.274.904,57	32,8	19.998.966,03	28,0	117,8	9,4
Sosyal Güv. Kur. Dev. Primi Giderleri	1.715.562,48	6,4	3.324.932,02	6,0	3.599.314,96	5,0	109,8	8,3
Mal Ve Hizmet Alım Giderleri	11.957.175,29	44,8	27.773.070,53	49,8	39.827.022,66	55,7	233,1	43,4
Faiz Giderleri	1.006.406,69	3,8	905.764,87	1,6	1.177.341,25	1,6	17,0	30,0
Cari Transferler	844.389,32	3,2	362.024,41	0,6	478.974,31	0,7	-43,3	32,3
Sermaye Giderleri	1.245.027,7	4,7	3.823.152,35	6,9	6.363.511,83	8,9	411,1	66,4
Sermaye Transferleri	745.210,57	2,8	1.262.094,74	2,3	96.050,48	0,1	-87,1	-92,4
Toplam	26.696.941,30		55.725.943,49		71.541.181,52		168,0	28,4

Kaynak: Edremit Belediyesi 2013-2014 ve 2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Edremit Belediyesinin toplam giderler içerisindeki gider kalemlerinin payları incelendiğinde Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payının 2013 yılında %44,8, 2014 yılında %49,8 ve 2015 yılında %55,7 oranında

gerçekleştiği görülmektedir. Personel giderlerinin toplam giderler içerisindeki payı ise 2013 yılında %34,4, 2014 yılında %32,8 ve 2015 yılında %28 düzeyindedir. Edremit Belediyesi hem Bandırma Belediyesine göre hem de Türkiye'deki diğer ilçe belediyelerinin ortalamasına göre personel gider kalemine yaklaşık iki kat daha fazla pay ayırmaktadır. Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payı ise 2013 yılında %44,8, 2014 yılında %49,8 ve 2015 yılında %55,7 düzeyinde gerçekleşmiştir. Edremit Belediyesi'nin Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinin toplam giderler içindeki payının Türkiye'deki diğer ilçe belediyelerinkine benzer nitelik sergilediği görülmektedir.

Edremit Belediyesinin gider kalemlerindeki değişimi incelendiğinde 2015 yılında 2013 yılına göre personel giderlerinde %117,8 oranında, 2014 yılında ise %9,4 oranında artış olduğu görülmektedir. Sermaye Giderlerinde 2015 yılında 2013 yılına göre %411,1 oranında, 2014 yılına göre ise %66,4; Mal Ve Hizmet Alım Giderlerinde ise 2015 yılında 2013 yılına göre %233,1 oranında 2014 yılına göre ise %43,4 oranında artış olmuştur. Cari ve Sermaye Transferlerinde ise azalış göze çarpmaktadır. Edremit Belediyesinin gelir kalemleri ekonomik sınıflandırmaya göre aşağıda Tablo 18'de gösterilmiştir.

Tablo 18: Edremit Belediyesi Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Gelirlerinin Dağılımı

Gelir Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Öz Vergi Gelirleri	8.032.153	22	21.903.034	39	40.947.430	51	410	87
Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri	6.416.976	18	10.841.514	19	8.814.318	11	37	-19
Alınan Bağış Ve Yardımlar	110.901	0	689.716	1	355.000	0	220	-49
Diğer Gelirleri	19.330.236	53	23.008.026	41	29.093.255	36	51	26
Sermaye Gelirleri	2.500.588	7	201.441	0	0	0	0	0
Toplam Gelir	36.390.854		56.643.731		80.230.370		120	42

Kaynak: Edremit Belediyesi 2013, 2014 ve 2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Edremit belediyesinin Öz Vergi Gelirleri 2015'de 2013 yılına göre %410, 2014 yılına göre ise %87 düzeyinde artış göstermiştir. Diğer gelirler ise 2013 yılına göre %51, 2014 yılına göre ise %26 oranında artmıştır. Edremit belediyesinin toplam gelirlerindeki artış 2013 yılına göre %120, 2014 yılına göre %42 düzeyinde olmuştur. 6360 Sayılı Yasa'nın Edremit Belediyesinin gelirlerinde önem düzeyinde artış yarattığı anlaşılmaktadır.

Edremit Belediyesinin gelir kalemlerinin toplam gelirler içindeki paylarına bakıldığında; Öz Vergi Gelirlerinin toplam gelirler içindeki payının, 2013 yılında %22, 2014 yılında %39 ve 2015 yılında %51 düzeyine çıktığı; Diğer Gelirler

kalemının toplam gelirler içindeki payının ise 2013 yılında %53 iken 2015 yılında %36 düzeyine gerilediği görülmektedir. Diğer taraftan 2013 yılında toplam gelirler içindeki payı %18 olan Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirlerinin 2015 yılında %11 düzeyine düştüğü anlaşılmaktadır. Edremit Belediyesinin 2013-2015 dönemine ilişkin bütçe denge tablosu aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 19: Edremit Belediyesi 2013-2015 Mali Durum Tablosu

	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Toplam Gelir	36.390.854	56.643.731	80.230.370	120	42
Toplam Harcama	26.696.941	55.725.943	71.541.181	168	28
Bütçe Dengesi	9.693.913	917.788	8.689.189	-10	847

Kaynak: Edremit Belediyesi 2013, 2014 ve 2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Edremit belediyesinin mali durum tablosu incelendiğinde; toplam gelirlerde 2015 yılında 2013 yılına göre %120 oranında, 2014 yılına göre ise %42 oranında artış olmuştur. Toplam harcamaları ise 2015 yılında 2013 yılına göre %168, 2014 yılına göre ise %28 oranında artmıştır. Öte yandan Edremit Belediyesinin 2013 ve 2015 yıllarında önemli derecede bütçe fazlası verdiği dikkat çekmektedir. Bu verilere göre 6360 sayılı kanunun Edremit Belediyesinin gelir ve gider yapısını olumlu yönde etkilediğini söylemek yanlış olmayacaktır. Zira toplam gelirleri ve toplam giderleri 2013 yılına göre 2015 yılında yaklaşık iki kat artış göstermiştir. Ayvalık Belediyesinin gider kalemleri ekonomik sınıflandırmaya göre aşağıda Tablo 20'de gösterilmiştir.

Tablo 20: Ayvalık Belediyesinin Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Giderlerinin Dağılımı

Gider Türleri	2013		2014		2015		Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Personel Giderleri	14.780.697,54	19	15.777.789,65	19	17.149.125,84	22	16,0	8,7
Sosyal Güv. Kur. Dev. Primi Giderleri	2.403.794,46	3	2.595.577,59	3	2.852.234,18	4	18,7	9,9
Mal Ve Hizmet Alım Giderleri	33.823.094,17	43	43.935.055,76	53	46.604.218,44	60	37,8	6,1
Faiz Giderleri	657.579,64	1	984.368,85	1	2.420.775,51	3	268,1	145,9
Cari Transferler	2.806.424,38	4	1.163.946,77	1	1.297.171,25	2	-53,8	11,4
Sermaye Giderleri	23.568.175,12	30	19.066.182,61	23	7.543.324,63	10	-68,0	-60,4
Toplam	78.030.768,35		83.522.921,23		77.927.568,26		-0,1	-6,7

Kaynak: Ayvalık Belediyesi 2013-2014 ve 2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Ayvalık Belediyesinin Faiz Giderleri 2015 yılında 2013 yılına göre %268 oranında, 2014 yılına göre ise %145,9 oranında artış göstermiştir. Mal Ve Hizmet Alım Giderleri ise 2015’de 2013 yılına göre %37,8 oranında, 2014 yılına göre ise %6,1 oranında artış olmuştur. Cari Transferler kaleminde 2015 yılında 2013 yılına göre %53,8, sermaye giderlerinde %68 oranında azalış olmuştur. Aynı şekilde 2015 yılında 2014 yılına göre Cari Transferlerde %11,4 oranında artış, Sermaye Giderlerinde ise %60,4 oranında azalış olmuştur. 6360 sayılı Yasa’nın Ayvalık Belediye’sinin yatırım gücünü olumsuz etkilediği söylenebilir.

Ayvalık Belediyesinin Mal ve Hizmet Alım Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payının 2013 yılında %43, 2014 yılında %53 ve 2015 yılında %60 oranına denk geldiği, Personel Giderlerinin toplam giderler içerisindeki payının 2013 ve 2014 yılında %19 2015 yılında ise %22 düzeyinde gerçekleştiği görülmüştür. Ayvalık Belediyesi’nin personel giderleri ile mal ve hizmet alım giderlerine ayırdığı payın Türkiye düzeyindeki diğer ilçe belediyeleri ile benzer nitelikte olduğu anlaşılmaktadır. Ayvalık Belediyesinin Sermaye Giderlerinin toplam giderler içindeki payında ise önemli bir düşüş olmuştur.

Ayvalık Belediyesinin gelir kalemleri ekonomik sınıflandırmaya göre Tablo 21’de gösterilmiştir.

Tablo 21: Ayvalık Belediyesinin Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Gelirlerinin Dağılımı

Gelir Türleri	2013	%	2014	%	2015	%	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Öz Vergi Gelirleri	5.231.478	11	10.874.877	19	19.211.204	35	267	77
Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri	26.883.749	56	29.294.618	50	16.774.274	31	-38	-43
Alınan Bağış Ve Yardımlar	7.077	0	397.134	1	438.200	1	6092	10
Diğer Gelirleri	15.812.569	33	17.856.241	31	17.777.533	33	12	0
Sermaye Gelirleri	0	0	7.820	0	287.344	1	-	3574
Toplam Gelir	47.934.873		58.430.690		54.488.555		14	-7

Kaynak: Ayvalık Belediyesi 2013-2014 ve 2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Ayvalık Belediyesinin Öz Vergi Gelirlerinde 2015 yılında 2013 yılına göre %267 oranında, 2014 yılına göre ise %77 oranında artış olmuştur. Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri ise 2015 yılında 2013 yılına göre %38 oranında, 2014 yılına göre %43 oranında azalmıştır. Diğer Gelirler kaleminde ise 2015 yılında 2013 yılına göre %12 oranında artış olmuştur.

Ayvalık Belediyesi’nin Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirlerinin toplam gelirler içindeki payı; 2013 yılında %56 oranında, 2014 yılında %50 oranında ve 2015 yılında %31 oranında artmıştır. Öz Vergi Gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki

payı ise 2013 yılında %11 oranında, 2014 yılında %19 oranında ve 2015 yılında ise %35 oranında bir artış göstermiştir. 6360 Sayılı Yasa'nın su hizmetlerini Büyükşehir Belediyeleri uhdesinde kurulan su ve kanalizasyon idarelerine vermesinin diğer belediyelerde olduğu gibi Ayvalık Belediyesi'nde de Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirlerinin azalmasına neden olduğu düşünülmektedir. Ayvalık Belediyesi'nin 2013-2015 dönemine ilişkin mali durumu Tablo 22'de gösterilmiştir.

Tablo 22: Ayvalık Belediyesi 2013-2015 Mali Durum Tablosu

	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Toplam Gelir	47.934.873	58.430.690	54.488.555	14	-7
Toplam Harcama	78.030.768	83.522.921	77.927.568	0	-7
Bütçe Dengesi	-30.095.895	-25.000.231	-23.439.013	22	6

Kaynak: Ayvalık Belediyesi 2013-2014 ve 2015 Kesin Hesap Cetvelleri

Ayvalık Belediyesinin mali durum tablosunda toplam gelirlerinin 2015 yılında 2013 yılına göre %14 oranında arttığı, 2014 yılına göre ise %7 oranında azaldığı görülmektedir. Mali durum tablosunun toplam harcamalar bölümünde ise 2015 yılında 2013 yılına göre bir değişimin olmadığı 2014 yılına göre ise %7 oranında azaldığı görülmektedir. Ayvalık Belediyesinin 2015 yılında 2013 yılına göre bütçe açığında %22 düzeyinde, 2014 yılına göre ise %6 düzeyinde bir azalma görülmektedir. Ancak bu veriler ışığında Ayvalık Belediyesi'nin mali durumunun inceleme kapsamındaki diğer ilçe belediyelerine göre oldukça kötü durumda olduğu dikkat çekmektedir. Bütçe açığının bu şekilde devam etmesi Ayvalık Belediyesinin hizmet gücünü azaltacaktır. Her dört belediye'nin Öz Vergi Gelirlerindeki değişim Tablo 23'de verilmiştir.

Tablo 23: Balıkesir Belediyelerinin Öz Vergi Gelirlerindeki Değişim (2013-2015)

Belediyeler	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Balıkesir Büyükşehir Belediyesi	25.010.307	17.116.527	8.198.656,24	-67	-52
Ayvalık Belediyesi	5.231.478	9.715.655	8.032.153	54	-17
Bandırma Belediyesi	10.874.877	11.084.218	21.903.514	101	98
Edremit Belediyesi	19.211.204	16.390.633	40.940.430	113	150

Kaynak: Balıkesir Büyükşehir Belediyesi 2015 Yılı Faaliyet Raporu ve 2013 Yılı Sayıştay Raporu; Ayvalık, Bandırma, Edremit Belediyeleri 2013-2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Öz Vergi Gelirlerini 2015 yılında 2013 yılına göre en çok artıran belediye sırasıyla Edremit ve Bandırma Belediyeleri olmuştur. Balıkesir Büyükşehir Belediyesinin vergi gelirlerinde ise 2015 yılında 2013 ve 2014 yıllarına göre önemli düzeyde düşüş olmuştur.

Tablo 24: Belediyelerin Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Aldıkları Payların Gelişimi

Belediyeler	2013	2014	2015	Değişim Yüzdesi (2013/2015)	Değişim Yüzdesi (2014/2015)
Ayvalık	12.706.407	41.008.537	17.564.419	38	-57
Bandırma	13.104.154	30.613.213	24.065.795	84	-21
Edremit	13.889.441	30.151.968	24.019.828	73	-20

Kaynak: Ayvalık, Bandırma, Edremit Belediyeleri 2013-2015 Kesin Hesap Cetvelleri.

Her üç belediyenin de 2015 yılında 2013 yılına göre genel bütçe vergi gelirlerinden aldıkları payda artış olmuştur. En az artışın ise Ayvalık Belediyesinde olduğu görülmektedir. Diğer taraftan her üç belediyenin 2015 yılında 2014 yılına göre genel bütçe vergi gelirlerinden aldıkları payda ise azalış olmuştur. Burada da en büyük azalış ise yine Ayvalık Belediyesinde olmuştur.

Her iki gelirlerdeki değişim birlikte değerlendirildiğinde Ayvalık Belediyesinin gelir yapısında önemli bir zayıflama olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 25: Belediyelerin Nüfus Başına Düşen Gelir ve Giderleri (2015)

Belediyeler	Nüfus	Gider	Gider/Nüfus	Gelir	Gelir/Nüfus
Balıkesir BŞ	1.186.688	441.108.638,82	372	510.853.536,21	430
Bandırma	146.688	79.632.697,06	543	95.012.927	648
Edremit	140.857	71.541.181	508	80.230.370	570
Ayvalık	67.902	77.927.568	1148	54.488.555	802

Kaynak: Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, Ayvalık, Bandırma ve Edremit Belediyeleri Faaliyet Raporları, 2015.

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi ve diğer 3 ilçe belediyesinin kişi başına harcama ve gelir yapısı incelendiğinde; Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, Bandırma ve Edremit Belediyeleri'nin kişi başına gelirlerinin harcamalarından fazla olduğu, Ayvalık Belediyesi'nin ise kişi başı harcamanın gelirinden daha fazla olduğu görülmektedir. Ancak, bu noktada önemle vurgulanması gereken nokta, Ayvalık ve Edremit Belediyeleri, yaklaşık 4 aylık yaz sezonunda yaklaşık 1 milyona çıkan yerli turist nedeniyle kayıtlı nüfuslarının çok üzerinde bir nüfusa hizmet götürmek zorunda kalmaktadırlar. Dolayısıyla, Ayvalık ve Edremit'te kayıtlı nüfus ile buna bağlı olarak elde edilen genel bütçe vergi geliri arasında bağ kurmak bu ilçelerin mali performansları bakımından sağlıklı bir sonuç vermeyebilir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bir ülkedeki mevcut merkezi ve yerel yönetimler mali ilişkiler ve bu ilişkilerin kapsamı, kamusal mal ve hizmet sunumunun da etkinliğini belirleyen en

önemli faktörlerden biridir. İlgili literatüre ve diğer ülke uygulamalarına bakıldığında; merkezden yerele görev ve yetki devrinin, yeterli harcama ve gelir elde etme fırsatının verilmesi şartıyla, özellikle yerel nitelikli kamusal mal ve hizmet sunumunda etkinliğin arttığı görülmektedir. Yerel yönetim birimlerine görevleriyle orantılı gelir kaynakları sağlamak Anayasal zorunluluk olmasına rağmen, ülkemizde yerel yönetimlere yeterli gelir kaynaklarının sağlandığını söylemek zordur. Son yıllarda yerel yönetimlere ilişkin yapılan yasal düzenlemelerle Türkiye'de merkezi yönetimden yerel yönetim birimlerine önemli hizmet ve harcama sorumlulukları aktarılmıştır. 6360 Sayılı Yasa'dan önceki yasal düzenlemelerde, hizmetlerin yerel yönetim birimlerinin aktarılmasında yerindenlik ilkesinin gözetildiği söylenebilir. 2000'li yılların başından itibaren başlayan yerel yönetim reform sürecinin bir sonucu olarak; 5018 sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu, 5393 sayılı Belediyeler Kanunu, 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu ve 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu ile Türkiye'de yerel yönetimlerin üzerindeki merkezi yönetimin idari vesayeti azaltılmaya çalışılmıştır. Ancak, 2012 yılında çıkarılan ve 2014 yerel seçimleriyle birlikte yürürlüğe giren 6360 Sayılı Yasa, yukarıda sayılan ilgili yerel yönetim kanunlarında köklü değişiklikler yaparak, Türkiye'de yerel yönetimlerin yönetsel ve mali yapısını önemli oranda değiştirmiştir.

6360 sayılı Yasa ile Türkiye'de büyükşehir odaklı ve iki basamaklı yeni bir yerel yönetim sistemi kurulmuştur. Toplam 30 ilde kurulan ve ilin bütün coğrafi sınırlarını kapsayan yeni büyükşehir modeli ile bu illerdeki yerel yönetim sistemi bütün şehir belediyesi temelinde merkezileştirilip, geri kalan 51 ilde ise eski yerel yönetim düzeni devam ettirilerek, iki farklı yapıda yerel yönetim yapısı oluşturulmuştur. Söz konusu Yasa ile merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasındaki mali paylaşım düzeni de önemli oranda değiştirilmiştir. Bu değişimde, büyük şehir belediyesi ve ona bağlı ilçe belediyelerinin merkezi yönetim bütçe gelirlerinden elde ettiği payların oranı artırılırken, büyükşehir sistemi dışında kalan belediyeler ile büyükşehir belediyesi kapsamı dışında bırakılan illerde faaliyetleri devam eden il özel idarelerinin gelir payları azaltılmıştır. Bu durum, büyükşehir belediye sistemi dışında kalan belediyeler ve il özel idareleri için mali yerelleşme açısından önemli bir yatay eşitsizlik sorunu doğurmaktadır.

6360 sayılı Yasa'nın yürürlüğe girmeden bir önceki yılı 2013 ve bir sonraki yılı 2015 bütçe uygulama sonuçları karşılaştırıldığında; Türkiye'de belediye sistemine dâhil olan büyükşehir belediyeleri, ilçe ve belde belediyeleri arasında bazı harcama kalemlerinde ve bazı gelir kalemlerinde ciddi değişimlerin olduğu gözlenmektedir. Türkiye genelinde 2013-2015 döneminde büyükşehir belediye bütçelerinin mali performanslarına bakıldığında, özellikle mal ve hiz-

met alımları ile sermaye giderlerinde ciddi bir artış gözlenmektedir. Büyükşehir dışı il belediyelerinde ise tam tersine mal ve hizmet alımları ile sermaye giderlerinde neredeyse hiç artış yoktur. Bu durum, büyükşehir belediyelerinin hizmet/harcama gücünün arttığına, büyükşehir dışı il belediyelerinde ise kaynak yetersizliğine bağlı olarak hizmet arzında bir değişimin olmadığına işaret etmektedir. İlçe ve belde belediyelerinde aynı dönemde mal ve hizmet alım giderleri artarken sermaye giderleri azalmıştır. Bu durum, ilçe ve belde belediyelerinde kısa vadeli fayda sağlayan hizmetlere öncelik verildiği, uzun vadeli fayda sağlayacak yatırım giderlerine ağırlık verilemediğine işaret etmekle birlikte sağlıklı bir değerlendirmenin daha sonraki dönemlerde yapılması mümkün olabilecektir.

İnceleme döneminde belediyelerin gelir yapısındaki değişiklikler de oldukça göze çarpıcıdır. 2013- 2015 döneminde büyükşehir belediyelerinin merkezi yönetim vergi gelirleri ve kendi öz vergi gelirlerinde ciddi artışlar gözlenmektedir. Büyükşehir dışı il belediyelerinde ise aynı dönemde bütçe gelirlerinin toplamda azaldığı görülmektedir. İlçe belediyelerinin gelirlerinde yine merkezi yönetim vergi payları en önemli yeri tutmaktadır. Aynı dönemde ilçe belediyelerinin merkezi yönetimden elde ettiği vergi payları ile kendi öz vergi gelirleri artarken, teşebbüs ve mülkiyet gelirleri ciddi oranda azalmıştır. Bu azalışın temel nedeni, 6360 sayılı Yasa ile su, terminal işletmesi vb. hizmetlerden elde edilen gelirlerin büyükşehir belediye sistemine devredilmesi olduğu düşünülmektedir.

Çalışmada özel olarak Balıkesir Büyükşehir Belediyesi ve ona bağlı nüfus bakımından üç büyük ilçe (Ayvalık, Bandırma ve Edremit) belediyesinin üç yıllık mali durumları incelenmiştir. Balıkesir Büyükşehir Belediyesinde, 6360 Sayılı Yasa ile getirilen yeni yapılanma sonrasında, harcamaların en önemli kısmının sermaye (yatırım) harcamalarından oluştuğu, bunu sırasıyla mal ve hizmet alım giderleri ve personel giderlerinin izlediği görülmektedir. Bu durum, 6360 sayılı Yasa'nın gerekçesinde belirtilen ölçek ekonomileri yoluyla maliyet azaltımı ve daha fazla yatırım hedefleri ile uyumludur. İlçe belediyeleri içinde Edremit Belediyesi'nin hem sermaye hem de mal ve hizmet alım giderlerinde artış meydana gelirken Bandırma Belediyesinde sadece sermaye giderleri artarken mal ve hizmet alım giderleri azalmış, Ayvalık Belediyesinde ise sadece mal ve hizmet alım giderleri artmış, sermaye giderleri ise önemli oranda azalmıştır. İlçe belediyelerinin gelirlerindeki değişime bakıldığında, her üç belediyenin öz vergi gelirlerinde ciddi bir artış yaşanırken, buna karşılık yine her üç belediye mülkiyet ve teşebbüs gelirlerinde ciddi azalış gözlenmiştir. İlçe belediyelerinin öz vergi gelirlerindeki artışta büyükşehir belediye statüsüne geçilmesiyle emlak vergisi oranının iki katına çıkmasının etkili olduğu söylenebilir. Bunun

yanında, özellikle Edremit ve Ayvalık'taki yazlık konut varlığındaki artışın emlak vergisi gelirlerini arttıran önemli etkenlerden olduğu düşünülmektedir. Çalışma bulgularına göre; büyükşehir belediyelerinin genel bütçe vergi gelirlerinden aldıkları payların artması ve mülkiyet ve teşebbüs gelirlerinin söz konusu belediyelerin uhdesine geçmesiyle bunların hizmet/harcama güçleri artmıştır. Çalışma bulguları büyükşehir dışındaki il belediyelerinin hizmet/harcama güçlerinin azalacağına yönelik ipuçları sunmaktadır. Büyükşehir belediye sistemi içindeki ilçe belediyelerinin öz vergi gelirleri artarken, mülkiyet ve teşebbüs gelirleri önemli oranda azalması, bu ilçelerin hizmet/harcama güçlerini olumsuz yönde etkilemiştir. İlçe belediyelerinin gelir yapılarında meydana gelen zayıflama gelecekte bu belediyeleri borçlanma veya varlık satışına yönetebilir. Ayrıca, 6360 Sayılı Yasa ile yönetimler arası mali ilişkilerde büyükşehir belediyeleri lehine büyükşehir dışı il belediyeleri ile ilçe belediyeleri aleyhine yetki ve gelir bölüşümünde ciddi bir yatay adaletsizlik sorunu ortaya çıkmıştır. Bunun yanında, büyükşehir belediye sistemi içindeki ilçe belediyeleri arasında da kendilerine özgü konumları nedeniyle önemli eşitsizlikler yaşanmaktadır. Balıkesir örneğinde olduğu gibi, Edremit ve Ayvalık Türkiye'nin en önemli yerli turizm merkezleri ve Bandırma ise bölgenin sanayi merkezi konumundadır. Her üç ilçenin de özgün konumları, nüfuslarındaki artış eğilimleri ve hali hazırdaki mali yapıları, bunların gelirlerinde iyileşme sağlanmadığında, gelecekteki sosyo-ekonomik gelişme süreçlerinde, sorunlar yaşayacaklarına işaret etmektedir. Çalışma kapsamında elde edilen bulgular tüm belediyeler bakımından değerlendirildiğinde, yönetimler arası gelir ve hizmet paylaşımlarında hakkaniyet ve etkinliğin sağlanmasına yönelik bilimsel tabanlı ve yöreye özgü nitelikleri içeren yeni yönetsel tasarımlara ihtiyaç vardır.

KAYNAKÇA

- Arıkboğa, E. (2013). Geçmişten Geleceğe Büyükşehir Belediye Modeli. *Yerel Politikalar*. 1(3) ss. 48-96.
- Arıkboğa, Ü. (2004). *Yönetimler Arası Mali İlişkiler*. İstanbul: Yaylacık Matbaası.
- Ayvalık Belediyesi Kesin Hesap Cetvelleri (2013, 2014, 2015).
- Balıkesir Büyükşehir Belediyesi 2015 Yılı Faaliyet Raporu.
- Balıkesir Belediyesi 2013 Yılı Sayıştay Raporu.
- Bandırma Belediyesi Kesin Hesap Cetvelleri (2013, 2014, 2015).
- Bandırma Belediyesi 2015 Yılı Faaliyet Raporu.
- Bandırma-Erdek Yaşam Gazetesi. (08.12.2015). s.1
- Bali, B.B. (2006). *Yönetimler Arası Gelir Bölüşümü*. A. Güner ve S. Yılmaz (Ed.) *Mali Yerelleşme, Teori ve Uygulama Üzerine Yazılar içinde* (ss. 149-177). İstanbul: Güncel Yayıncılık.
- Başbakanlık Kanunlar ve Kararlar Genel Müdürlüğü. (2012). 6360 sayılı Kanun.
- Çelikyay, H. (2015). *Değişen Kent Yönetimi ve 6360 Sayılı Büyükşehir Yasası*. İstanbul: SETA Vakfı Yayınları.
- Edremit Belediyesi Kesin Hesap Cetvelleri (2013, 2014, 2015).
- Falay, N. (2003). *Kamu Fonksiyonlarının ve Harcamalarının Devri*. *İktisat Dergisi*, sayı 439, ss.23-32.
- Gül, H. ve Batman, S. (2013). *Dünya ve Türkiye Örneklerinde Metropolitan Alan Yönetim Modelleri ve 6360 Sayılı Yasa*, *Yerel Politikalar Dergisi*, Sayı 3, ss.7-47.
- Günel, A.,Atvur, S.ve Okudan Dernek, K. (2014). *6360 Sayılı Yasanın Yerelleşme Bağlamında Değerlendirilmesi*. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*. 19 (3), ss.55-70.
- Güner, A. (2006). *Yönetimler Arası Gelir Bölüşümü*. A. Güner ve S. Yılmaz (Ed.) *Mali Yerelleşme, Teori ve Uygulama Üzerine Yazılar içinde* (ss. 61-92). İstanbul: Güncel Yayıncılık.
- Güner, A.ve Yılmaz, S. (2006). *Mali Yerelleşme, Teori ve Uygulama Üzerine Yazılar*, İstanbul: Güncel Yayıncılık.
- Kerimoğlu, B., Güngör, H.ve Koyuncu, E. (2009). *Belediye Bütçesi Nasıl İzlenir? Yerel Paydaşlar İçin Bir Rehber*, Ankara: TEPAV Yayınları.
- Keleş, R. (1995). *Yerel Yönetimler Özerklik Şartı Karşısında Avrupa ve Türkiye*. *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*. 4 (1), ss. 3-14.

- Keleş, R. (2012). *Yerinden Yönetim ve Siyaset*. Cem Yayınevi: İstanbul.
- Kesik, A. (2007). Yönetimler Arası Mali İlişkiler ve Türkiye Uygulaması. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Sayı 10, ss.75-103.
- Koyuncu, E. (2012). Yenilenen Yerel Yönetim Sisteminde Belediye ve İl Özel İdarelerinin Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Alacakları Payların Karşılaştırmalı Analizi, TEPAV Politika Notu, ss.1-10.
- Köse, H.Ö. (2004). Yerel Yönetim Olgusu ve Küreselleşme Sürecindeki Yükselişi, *Sayıştay Dergisi*, sayı 52, ss.31-52.
- Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Bütçe İstatistikleri, 1 Ağustos 2016 tarihinde <https://www.muhasabat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikleri> adresinden erişildi.
- Nadaroğlu, H. (1994). *Mahalli İdareler Teorisi, Ekonomisi, Uygulaması*. Beta Yayınları: İstanbul.
- Oates, W.E. (1999). "An Essay on Fiscal Federalism" *Journal of Economic Literature*, September, ss.1120-1149.
- Öncel, Y. (1998). *Mahalli İdareler Maliyesi*. Filiz Kitabevi: İstanbul.
- Topal, A. (2005). İdarelerarası Mali İlişkiler: Türkiye ile AB Ülkelerine İlişkin Bir Karşılaştırma. *Amme İdaresi Dergisi*, 38 (2), 25-50.
- Toprak, D. ve Gül, H., Ağcakaya, S. (2015). "6360 Sayılı Yasanın Mali Açından İncelenmesi", 30.
- Türkiye Maliye Sempozyumu Adnan Menderes Üniversitesi, Antalya, ss.73-102.
- Türkoğlu, İ. (2009). Yerel Yönetimlerde Mali Reform Arayışları: Türkiye'de Belediyelerde Mali Özerklik ve Belediye Başkanlarının Mali Özerklik Algılaması. Ankara: Birleşmiş Milletler Türkiye Ofisi Strateji Geliştirme Başkanlığı.
- Ulusoy, A. ve Akdemir, T. (2009). Yerel Yönetimler ve Mali Özerklik: Türkiye ve OECD Ülkelerinin Karşılaştırmalı Analizi, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), ss.259-287.
- Yıldırım, U., Gül, Z. ve Akın, S. (2015). İl Mülki Sınırı Büyükşehir Belediye Modelinin Getirdiği Yenilikler. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 10 (2), ss. 205-229.
- Yılmaz, S. ve Beriş, Y. (2006). Yönetimler Arası Gelir Bölüşümü. A. Güner ve S. Yılmaz (Ed.) *Mali Yerelleşme, Teori ve Uygulama Üzerine Yazılar* içinde (ss. 95-119). İstanbul: Güncel Yayıncılık.

TÜRKİYE'DE YENİLENEBİLİR ENERJİ PROJELERİNİN FİNANSMAN YÖNTEMLERİ¹

Financing Methods of Renewable Energy Projects in Turkey

Gönderim Tarihi: 31.10.2016

Kabul Tarihi: 28.11.2016

Hasan Hüseyin YILDIRIM*

ÖZ: Geçmişten günümüze enerji ve enerji kaynakları bütün ülkeleri yakından ilgilendiren, ülkelerin ekonomik olarak gelişmişlik düzeylerini gösteren önemli bir konu olmuştur. Yeterli enerji kaynaklarına sahip olup enerji arz güvenliği sıkıntısı yaşamayan ülkeler, ekonomik kalkınma ve büyümede uluslararası piyasalarda üstünlüğe sahiptirler. Günümüzde ülkeler enerji kaynakları içerisinde yoğunlukla fosil yakıtlar kullanmaktadır. Ancak, gelecekte fosil yakıtların rezervlerinin tükenecek olması ve çevreye bıraktıkları sera gazı salımları ülkeler için önemli tehditler oluşturmaktadır. Bu nedenlere bağlı olarak özellikle 2000'li yıllardan sonra ülkeler enerji kaynakları içerisinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payını arttırmaya başlamışlardır. Bu noktada büyüyen ekonomilerden biri olan Türkiye için de artan enerji ihtiyacını karşılamak için yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmek bir zorunluluk haline gelmiştir. Türkiye yenilenebilir enerji kaynakları potansiyeli bakımından zengin bir ülkedir. Bu bağlamda yerli ve yenilenebilir enerji kaynak potansiyelinin değerlendirilmesinde yapılacak yatırımlar için ihtiyaç duyulan finansman kaynakları önemlidir. Bu çalışmada yenilenebilir enerji yatırım projelerinin finansman yöntemleri ele alınmış ve öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Enerji, Yenilenebilir Enerji, Enerji Finansmanı.

ABSTRACT: Energy and energy resources have been important issues for countries from past to present. The countries which have enough energy resources and experience no security of supply, have superiority in economic development and growth in the international markets. Today, countries generally use fossil fuel energy. However, because of the fact that fossil fuels reserves will be exhausted in the future and greenhouse gas they release to the environment, fossil fuels represent a major threat for the countries. After the 2000s depending on those reasons, countries started to increase the share of renewable energy sources in energy supply. Therefore for Turkey as one of the growing economies, turning towards to renewable energy sources has become a necessity to meet the growing

¹ Bu çalışma, 20/06/2016 tarihinde İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'ne sunulan doktora tezinden türetilmiştir.

* Öğr. Gör. Dr., Balıkesir Üniversitesi/Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu/Bankacılık ve Finans Bölümü, hhyildirim@balikesir.edu.tr

energy needs. Turkey is a rich country considering the potential of renewable energy sources. In this context, financial resources is important for evaluation of potential local and renewable energy sources to be made. In this study, financing methods of renewable energy investment projects were viewed and some proposals were presented.

Keywords: Energy, Renewable Energy, Energy Financing.

GİRİŞ

Ekonomik büyümede ve kalkınmada sürdürülebilirliği hedefleyen ülkeler enerji arz güvenliğini sağlamış olmalıdır. Ülkeler için ihtiyaç duyulan enerjinin kesintisiz olarak sağlanmasında yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılması önem arz etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerden biri olan Türkiye'nin son yıllarda yaşamış olduğu ekonomik değişimden dolayı diğer sektörlerde olduğu gibi enerji sektöründe de hızlı bir talep artışına neden olmuştur. Türkiye'nin 1970-2000 yılları arasındaki elektrik üretimi yıllık ortalama olarak %3,6'lık bir artış gösterirken, 2000-2014 yılları arasındaki elektrik üretimi yıllık ortalama olarak %8,5'lik bir artış göstermiştir. Bu açıdan Türkiye OECD ülkeleri içerisinde enerji talep artışının en hızlı gerçekleştiği ülkelerden biridir. Türkiye'nin 2014 yılı elektrik üretimi 251.963 (GWh) dır. Bu üretimin %30,2'si kömür, %0,9'u sıvı yakıtlar, %47,9'u doğal gaz, %16,1'i hidrolik ve %4,9'u yenilenebilir enerji ve atıklardan oluşmaktadır (tuik.gov.tr). 2014 yılı elektrik üretiminin yaklaşık olarak %79'u fosil kaynaklı olan kömür, sıvı yakıtlar ve doğal gazdan %21'i de yenilenebilir enerji kaynaklarından oluşmuştur. Türkiye'nin 2014 yılı genel enerji dengesine bakıldığında birincil enerji arzı 123.937 (Bin TEP)'dir. Birincil enerji arzının %83'ü ithal kaynak türleri ile sağlanırken %17'lik kısmı yerli kaynak türleri ile sağlanmaktadır (enerji.gov.tr). 2014 yılı Türkiye'nin enerji durumu değerlendirildiğinde fosil kökenli enerji kaynaklarının yüksek oranda kullanımı sera gazı emisyonu gibi çevresel sorunlara yol açmaktadır. Bununla birlikte ihtiyaç duyulan enerjinin yüksek oranda ithalata sağlanması ülke ekonomisi açısından dış ödemeler dengesini olumsuz olarak etkilemektedir. 1996-2015 yılları arasında enerji ithalatı toplam ithalatın yıllık ortalama olarak %19'unu oluşturmaktadır. 2015 yılında toplam ithalat 207.234.359 (Bin ABD \$), enerji ithalatı ise 37.842.990 (Bin ABD \$) olup toplam ithalatın yaklaşık olarak %18'ini oluşturmaktadır. 2015 yılı dış ticaret açığına bakıldığı ise 63.316.512 (Bin ABD \$) dır. Türkiye ihtiyaç duyduğu ithal kaynaklar yerine yerli kaynaklarla sağlanması durumunda dış ticaret açığını yaklaşık olarak %60 oranında azaltmış olacaktır. Türkiye için son dönemdeki enerjinin genel görünümüne ait değerlendirme dikkate alındığında ihtiyaç duyulan enerjinin yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanması bir zorunluluk haline gelmiştir.

Türkiye yenilenebilir enerji potansiyeli bakımından rüzgar ve güneş enerjisinden elde edilecek elektrik üretimi olarak yüksek potansiyele sahip bir ülkedir. Türkiye’nin rüzgar atlasında 50 metre yükseklikteki rüzgar potansiyeli belirlenen kriterlere göre iyi ile mükemmel arasında yaklaşık olarak 48 GW’a yakındır (Develi ve Kaynak, 2012:197). 2016 Temmuz ayı itibariyle Türkiye rüzgar enerjisi kurulu kapasitesi 5.1 GW’a ulaşmıştır (Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği, 2016:5). Türkiye rüzgar kurulu gücü rüzgardan elde edilecek enerji potansiyelinin yaklaşık olarak %10 dur. Coğrafi konumu nedeniyle sahip olduğu güneş enerjisi potansiyeli yüksek olan Türkiye’nin günlük ortalama 7.2 saat güneşlenme süresi ile yıllık toplam güneşlenme süresi 2.640 saattir (Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği, 2014:166). 2016 haziran ayı itibariyle Türkiye’de 673 adet kurulmuş güneş enerjisi santrali olup santrallerin toplam kurulu gücü yaklaşık olarak 506 MW seviyesindedir. Türkiye’de güneş enerjisinin ne düzeyde olduğunu görmek için karşılaştırmalı olarak Almanya örneğine bakılabilir. Almanya’nın yıllık toplamda güneşlenme süresi yaklaşık olarak 1.800 saattir. 2014 yılı sonunda Almanya da kurulu güneş enerjisi kapasitesi yaklaşık olarak 38.000 MW seviyesindedir (Ren21, 2015:127). Güneşlenme süresi ve kurulu güneş enerjisi gücü açısından Türkiye ve Almanya karşılaştırması yapıldığında Türkiye’nin güneş enerjisi alanında kat etmesi gereken çok mesafenin olduğu görülmektedir.

Artan enerji ihtiyacının karşılanmasında dışa bağımlılığı azaltıcı ve çevresel sorunlara daha az yol açan enerji kaynaklarının enerji portföyü içerisinde kullanılması gerekmektedir. Bu nedenlerden dolayı Türkiye için yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının artırılması bir zorunluluk olmakla beraber ülke ekonomisi açısından çok yönlü faydalar sağlayacaktır. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının hazırlamış olduğu 2015-2019 Strateji Plan kapsamında enerjinin nihai tüketiciye sürekli, sürdürülebilir, çevre ile uyumlu, kaliteli, güvenli ve asgari maliyetlerle arzı ile enerji tüketiminde kaynak çeşitlendirmesini esas alarak; yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarını mümkün olan en üst düzeyde değerlendirilmesi temel amaçlar arasında yer almıştır. Bu doğrultuda hazırlanan 2015-2019 Stratejik Planı, toplamda 8 adet tema, 16 adet amaç ve 62 adet hedeften oluşmaktadır. 2015-2019 Stratejik Planı’nda, Enerji ve Doğal Kaynaklar alanında; iyi yönetim ve paydaş etkileşimi, bölgesel ve uluslararası etkinlik, teknoloji ar-ge ve inovasyon, yatırım ortamının iyileştirilmesi gibi ortak gelişim ihtiyaçlarına vurgu yapılırken Enerji alanında; arz güvenli, enerji verimliliği ve tasarrufu ön plana çıkmıştır. Bununla birlikte Doğal Kaynaklar alanında; hammadde tedarik güvenliği, verimli ve etkin hammadde kullanımı konuları dikkate alınmıştır. Enerji ve doğal kaynakların ekonomiye kazandırılması ve tüketilmesi sürecinde vazgeçilmez bir yaklaşım olarak görülen sürdürülebilirlik ayrı bir tema olarak değil, tüm temaları kapsayan bir çatı olacak şekilde tasarlanmıştır (Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2014:21).

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın hazırlamış olduğu 2015-2019 Stratejik planında da görüldüğü üzere sürdürülebilirlik bir çatı amaç olup arz güvenliği sağlamak için enerji kaynak çeşitlendirmesi yaparak yerli ve yenilenebilir doğal kaynaklardan yararlanan bir Türkiye hedeflenmektedir. Yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı ile enerji portföyü içerisinde kaynak çeşitlendirilmesi sağlanarak enerjide dışa bağımlılık azaltılmış ve enerji arz güvenliğinin sağlandığı bir ortamda kalkınmada önemli yol alınmış olunur (Bahgat, 2006:92). Yerli ve yenilenebilir enerjinin neden ihtiyaç duyulduğu ve hazırlanan stratejik hedeflerde üzerinde sıklıkla durulması değerlendirildiğinde, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yatırımlarının finansal olarak desteklenmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada da yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yatırım projelerinin finansman olanakları açıklanmıştır. Yenilenebilir enerji projelerinin finansman alternatiflerine geçmeden önce yenilenebilir enerji kaynakları açıklanmıştır.

LİTERATÜR TARAMASI

Yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı ile ilgili ulusal ve uluslararası yapılan çalışmalar aşağıda verilmiştir. Yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanına ait çalışmalar akademik çalışmalardan daha çok kredi veren kuruluşların raporları ve sunumlarından oluşmaktadır.

Durak (t.y.) yılında yenilenebilir enerji santralleri (YES) için finansman modelleri: proje ve sendikasyon kredisi ile ilgili yaptığı çalışmada yüksek maliyetli yenilenebilir enerji santrallerinin finansmanı için sendikasyon ve proje kredileri incelenmiştir.

Griffith-Jones vd. (2011) yılında yaptıkları çalışmada, yenilenebilir enerji yatırımları için uygun finansman seçenekleri ortaya konulmuştur. Yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında uzun vadeli fonların ve emeklilik fonlarının önemli olduğunu ifade etmişlerdir. Bununla birlikte yeşil tahviller (green bond), indeksli tahviller (indexed bond) ve devlet tahvilleri yenilenebilir enerji yatırımlarının finanse etmek için kullanılabileceğini ifade etmişlerdir.

Mormann ve Reicher (2012)'de yaptıkları çalışmada, yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı için limited şirketlerinden (Master Limited Partnership_MLP) ve gayri menkul yatırım ortaklıklarından (Real Investment Trusts_REITs) kaynak sağlanabileceğini öneri olarak ortaya koymuşlardır.

Ergin ve Çomak (2014) yılında yaptıkları çalışmada, ithal enerji bağımlılığının azaltılması için yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı yöntemlerini araştırmışlardır. Yenilenebilir enerji yatırımlarının Türkiye'de artması için "Yenilenebilir Enerji Bankası" şeklinde bir bankanın kurulması gerektiği yönünde

bir öneride bulunmuşlardır. Kurulan bu bankanın yenilenebilir enerji alanında şirketlere ve bireylere danışmanlık hizmeti sağlayarak vereceği uygun krediler ile yenilenebilir enerji yatırımlarının yaygınlaşacağını açıklamışlardır. Bununla birlikte yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı için menkulleştirme seçeneği ile yenilenebilir enerji yatırımları hızlanırken sermaye piyasalarına yeni bir varlık sunulması başta olmak üzere çeşitli önerilerde bulunmuşlardır.

Kuloğlu ve Öncel (2015) yılında yaptıkları çalışmada, yeşil finansman ve yeşil (çevreci) finansal ürünlerin dünya ülkeleri açısından durumu irdelenmiş ve son olarak da Türkiye’deki durum ve yeşil finansmanın Türkiye için ne kadar uygulanabilir olduğu analiz edilmiştir.

Oji vd. (2016)’da yaptıkları çalışmada, Afrika’da sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması için yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı araştırmışlardır. Yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında yatırımcılar geleneksel ve yenilikçi finansman seçeneklerini birlikte kullanmaktadır. Yenilenebilir enerji yatırımcısı olan firmalar için kırsal ve yarı-kırsal alanlar için finansal risk kentlere göre daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yenilenebilir enerji yatırımını finanse eden büyük firmalar için çevresel koruma ve yerel ekonomik kalkınma öncelikli amaçlar arasında yer almamaktadır. Ancak yerelde bulunan küçük firmalar yenilenebilir enerjide sağlamış oldukları teknolojik yeniliklerle kapasitede artış yaratarak sürdürülebilir ekonomik kalkınmayı sağladıkları sonucuna erişmişler. Yenilenebilir enerji yatırımcıları için proje finansman modelinin uygun bir model iken proje geliştiriciler için ise şirket finansmanın daha uygun olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Mazzucato ve Semieniuk (2016)’da yaptıkları çalışmada, 2004 yılından 2014 yılına kadar Bloomberg de bulunan “yeni enerji finansmanı verisini” 10 farklı yatırımcı türü için 11 yenilenebilir enerji teknolojilerine ait yatırıma yönelik bir veri seti oluşturulmuştur. Çalışmaları sonucunda, 2008 finansal krizi sonrasında bankalar, devlete kurumları ve kontrol altında tutulan firmalar yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında yüksek riskli finansman kaynağı olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Oral ve Fazlılar (2016) yılında yaptıkları çalışmada, yenilenebilir enerji yatırımlarından olan rüzgar enerjisi için kamu özel sektör işbirliği (KÖSİ) yatırım finansmanındaki rolünü incelenmiştir. KÖSİ modelinin uygulanması ile kamu ve özel sektör arasında yatırıma ait maliyet, fayda ve riskler paylaşılmaktadır. Çalışmalarının sonucunda öneri olarak Türkiye’nin enerjide gerçekçi hedeflere ulaşabilmesi için KÖSİ kanununun çıkarılması ve merkezi KÖSİ biriminin kurulması gerekli olduğunu ifade etmişlerdir.

YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARI

Yenilenebilir enerji kaynakları. dünya var oldukça tükenmeyen. kendisini sürekli yenileyen enerji kaynaklarıdır. Doğada sürekliliği olan kaynaklardan elde edilen enerji olarak tanımlanır (Erkınay, 2012:7). Doğanın kendi çevrimi içerisinde bir sonraki gün aynen mevcut olabilen enerji kaynaklarıdır (Alexander ve Boyle, 2004:11; Yapraklı, 2013:37). Yenilenebilir enerji kaynaklarının en önde gelen özelliği, karbondioksit salınımlarını azaltmasıdır (Boyle vd., 2003:23).

Enerji, çevre ve sürdürülebilir kalkınma arasında yakın bir ilişki vardır. Yenilenebilir enerji kaynakları çoğunlukla sürdürülebilir enerjidir. İleri teknoloji ile elde edilen yenilenebilir enerji ve konvansiyonel enerji sürdürülebilir büyümeyi mümkün kılmaktadır (Müller-Steinhagen ve Nitsch, 2005:290). Yenilenebilir enerji kaynakları sürdürülebilir kalkınmanın yanında ekonomi politikaları içinde önemli hale gelmiştir (Ren21, 2015:17; Ay, 2010:4). International Energy Agency (IEA)'nin 2010-2035 dönemini kapsayan yeni politiklar senaryosuna göre, dünyada 2010 yılından 2035 yılına kadar geçecek sürede, yenilenemeyen enerji talebinin %81'den %75'e düşeceği, yenilenebilir enerji talebinin ise %19'dan %25'e çıkacağı tahmine edilmektedir (International Energy Agency, 2011:1-11).

Tablo 1'de yenilenebilir enerji kaynakları 11 farklı ölçüte göre değerlendirilmiştir (Öztürk, 2013:16). Genel olarak yenilenebilir enerji kaynakları yüksek yatırım maliyetine sahiptir. Buna karşılık işletme maliyetleri düşük veya orta seviyededir. Yenilenebilir enerji kaynaklarının ortak özelliği depolanamaz olmasıdır. Yenilenebilir enerji kaynaklarını birbiriyle ve geleneksel enerji kaynaklarıyla karşılaştırırken genel olarak sermaye maliyeti, işletme-bakım maliyeti ve yakıt maliyeti olarak üç temel etmen dikkate alınmaktadır.

Tablo 1. Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Değerlendirilmesi

Değerlendirme Ölçütü	Güneş Isı	PV	Hidrolik	Rüzgar	Dalga
Yatırım maliyeti	Fazla	Fazla	Çok fazla	Fazla	Çok fazla
İşletme maliyeti	Orta	Orta	Çok düşük	Düşük	Çok düşük
Etkinlik	%15	%5-10	%80	%42	%25
Yenilenebilme	Evet	Evet	Evet	Değişken	Evet
Depolama	Ek maliyet	Ek maliyet	-	Ek maliyet	Ek maliyet
Kirlilik	Yok	Atık ısı	Yok	Görsel	Yok
Birim maliyet	25 sent/kWh	16 sent/kWh	4 sent/kWh	4.5 sent/kWh	-
Çevresel etkiler	Orta	Fazla	Çok fazla	Az	-
Büyük ölçekli	Çok pahalı	Çok pahalı	İyi	Çok olası	Değişken
Küçük ölçekli	-	Zor	Mümkün	Mümkün	-
Birim kapasite	1000 MW	-	>2000 MW	Değişken	250 MW

Tablo 2’de 2005, 2010-2014 yıllarında bölgelere ve ülkelere göre yenilenebilir enerji tüketimi gösterilmiştir (British Petrol, 2015:22),. 2005 yılından 2014 yılına kadar geçen süre içinde yenilenebilir enerji tüketimi artmıştır. 2014 yılı sonu itibariyle dünya toplamındaki yenilenebilir enerji tüketiminin % 39.3’ü Avrupa ve Avrasya bölgesinde, %23.2’si Kuzey Amerika, %29.7’si Asya Pasifik, %6.8’i Güney ve Orta Amerika, % 0.9’u Afrika ve % 0.1’i Orta Doğu Bölgesi tarafından yapılmaktadır.

Tablo 2. 2010-2014 Yıllarında Bölgelere ve Ülkelere Göre Yenilenebilir Enerji Tüketimi* (Milyon Ton Petrol Eşdeğeri)

Bölgeler ve Ülkeler	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Kuzey Amerika	25.5	45.4	51.3	58.1	66.9	73.6	23.2 %
Güney ve Orta Amerika	6.3	10.6	12.9	14.7	16.9	21.5	6.8 %
Avrupa ve Avrasya	35.1	71.3	86.2	101.9	114.7	124.4	39.3%
Orta Doğu	-	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.1 %
Afrika	0.7	1.3	1.4	1.6	1.8	2.9	0.9%
Asya Pasifik	17.2	39.3	53.7	66.4	82.5	94.2	29.7%
Dünya	84.9	168	205.6	242.9	283	316.9	100 %
OECD	69.7	128.3	150.2	173.4	196.3	215.9	68.1 %
OECD Dışı	15.2	39.7	55.4	69.5	86.7	101.1	31.9 %
ABD	20.6	38.9	45	50.6	58.7	65	20.5 %
Çin	1.1	13.1	24.6	33.8	46.1	53.1	16.7%
Almanya	9.7	19	24	27.5	29.3	31.7	10 %
İspanya	5.6	12.5	12.6	15	16.3	16	5.1 %
Brezilya	4.2	7.3	9	10.1	11.9	15.4	4.9 %
İtalya	3.1	5.8	8.4	11.4	13.4	14.8	4.7 %
Hindistan	2.3	7.6	9.2	11	12.5	13.9	4.4 %
İngiltere	2.7	5	6.5	8.1	11.1	13.2	4.2 %
Türkiye	0.1	0.9	1.3	1.7	2.3	2.8	0.9 %

2014 yılı sonu itibariyle dünya toplamındaki yenilenebilir enerji tüketiminin %68.1’i OECD ülkeleri tarafından %31.9’u OECD dışındaki ülkeler tarafından yapılmaktadır. 2014 yılı sonu itibariyle dünya toplamındaki yenilenebilir enerji tüketiminin % 20.5’i ABD, % 16.7’si Çin, % 10’u Almanya, % 0.9’u Türkiye tarafından yapılmaktadır.

Tablo 3. 2013-2014 Enerji Kaynaklarına Göre Türkiye Elektrik Enerjisi Üretimi ve Tüketimi

Birincil Enerji Kaynakları	2013		2014		Artış
	GWh	%	GWh	%	%
Kömür	63.786,1	26,6	76.262,7	30,3	19,6
Sıvı Yakıtlar	1.738,8	0,7	2.145,3	0,9	23,4
Doğal Gaz	105.116,3	43,8	120.576	47,9	14,7
Yenilenebilir + Atık + Atık Isı	1.171,2	0,5	1.432,6	0,6	22,3
Hidrolik	59.420,5	24,7	40.644,7	16,1	-31,6
Jeotermal	1.363,5	0,6	2.364	0,9	73,4
Rüzgar	7.557,5	3,1	8.520,1	3,4	12,7
Güneş			17,4	0,0	
Toplam Brüt Üretim	240.154	100	251.962,8	100	4,9
Dış Alım	7.429,4		7.953,3		
Dış Satım	1.226,7		2.696		
Toplam Brüt Tüketim	246.356,6		257.220,1		4,4

Tablo 3'te 2013 ve 2014 yılları için enerji kaynaklarına göre Türkiye elektrik enerjisi üretimi ve tüketimi gösterilmiştir. 2013 yılı birincil enerji kaynaklarında yenilenebilir enerjinin toplam brüt üretiminde 69.512,7 GWh ile % 28,9'luk paya sahip iken 2014 yılında 52.978,8 GWh ile % 21'lik bir paya sahiptir. 2014 yılında hidrolik enerji üretimindeki azalıştan dolayı 2013 yılına göre birincil enerji kaynaklarında yenilenebilir enerjinin brüt toplamdaki payı düşmüştür.

2014 yılında T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından hazırlanmış olan Türkiye Ulusal Yenilenebilir Enerji Eylem Planında yenilenebilir enerji kaynaklarına ilişkin hedeflerde (Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2014:22); Yenilenebilir enerji kaynaklarının, elektrik enerjisi üretimi içerisindeki payının en az %30'a çıkarılması, yenilenebilir enerji kaynaklarının genel enerji tüketimindeki payının 2023 yılında en az yüzde %20'ye yükseltilmesi hedeflenmektedir. Teknik ve ekonomik olarak değerlendirilebilecek hidroelektrik potansiyelinin tamamının elektrik enerjisi üretiminde kullanılması: Yenilenebilir enerji kaynakları kurulu gücünün 34.000 MW hidroelektrik, 20.000 MW rüzgar enerjisi, 5.000 MW güneş enerjisi, 1.000 MW jeotermal enerjisi ve 1.000 MW biyokütle çıkarılması hedeflenmektedir.

Yenilenebilir enerji kaynakları hidrolik enerji, jeotermal enerji, biyokütle ve biyomas enerji, rüzgar enerjisi, güneş enerjisi ve dalga enerjisi olarak sınıflandırılabilir. Bu yenilenebilir enerji kaynakları aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

Hidrolik Enerji

Yenilenebilir enerji kaynakları içinde en eski olarak kullanılan enerji kaynağıdır. Suyun kinetik enerjisinin mekanik enerjiye ardından jeneratörler ile elektrik enerjisine dönüştürülmesi ile kullanılabilir hale gelmektedir. Hidrolik

enerjiden ilk yararlanma şekli akarsu değirmenleri olmuştur. Yirminci yüzyıl-da birincil enerji kaynakları arasında yer alan önemli bir enerji kaynağı haline gelmiştir (Öztürk, 2013:253). Dünyanın ekonomik olarak elde edilebilir hidro-elektrik potansiyeli yaklaşık 8.710.948 GWh/yıl’dır.Bu potansiyelin 3.551.000 GWh/yıl kurulu gücü işletilmektedir. Dünyada üretilen toplam elektrik enerjisinin yaklaşık %20’si hidroelektrik enerji ile sağlanmaktadır (Kavcıoğlu, 2015:24).

Ülkemiz coğrafi özelliklerinden dolayı akarsularımızın çoğu dar ve derin vadilerden akar. Bu durum hidroelektrik santrallerinin yapımı için elverişli şartlar oluşturur. Türkiye, Rusya ve Norveç’ten sonra Avrupa’da hidroelektrik potansiyel bakımından üçüncü sıradadır. Sadece 2013 yılında HES’lerin ürettiği 60 milyar kWh enerjinin cari açığa katkısının, takriben 3 milyar \$ olduğu tahmin edilmektedir (Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi, 2015:71).

Jeotermal Enerji

Jeotermal enerji; yer tabakasının derinliklerindeki kayalar içinde birikmiş olan aşırı ısınmış akışkanların, taşınarak rezervuarlarda depolanması ile oluşmuş sıcak su, buhar ve kuru buhar ile kızgın kuru kayalardan yapay yollarla elde edilen ısı enerjisidir (Hodgson, 2010:39). ABD hem jeotermal kaynağın doğrudan kullanımı hem de jeotermal kaynaktan elektrik üretiminde ilk sırada gelmektedir. ABD’den sonra sırasıyla Çin, İsveç, Belarus, Norveç ve Almanya gelmektedir.Türkiye Alp-Himalaya kuşağı üzerinde yer aldığından oldukça yüksek jeotermal potansiyeline sahiptir. Türkiye jeotermal ısı ve kaplıca uygulamalarında dünyanın üçüncü ülkesidir. Türkiye’nin jeotermal potansiyeli tahmini olarak 31.500 MW’tır.

Biyokütle ve Biomas Enerji

Odun ve diğer biomaslar yakıt olarak kullanılmakta ve biyoyakıt olarak tanımlanmaktadır. Biyoyakıt, içerik olarak en az % 80’i son on yıl içerisinde toplanmış organizmalardan elde edilmiş yakıt türü olarak değerlendirilmektedir (Fanchi, 2013:208). Biyokütle enerjisi klasik biyokütle ve modern biyokütle enerjisi olarak iki şekilde incelenebilir. Klasik biyokütle enerjisi odun, bitkisel atıklar ve hayvansal atıklardır. Modern biyokütle enerjisi ise enerji ormancılığı, orman endüstrisi atıkları, ağaç endüstrisi atıkları, enerji tarımı ürünleri, tarımsal bitkisel atıklar, tarımsal ve hayvansal atıklar, tarımsal endüstri atıkları ve kentsel atıklardır (Öztürk, 2013:366). Biyodizel sektörü Türkiye’de 2000’li yılların başlarında oluşmaya başlamıştır. EPDK Aralık 2014 verilerine göre Türkiye’nin biyokütle tesislerine ait toplam kurulu güç kapasitesinin 169,6 MW’ı işletilmekte olup 100 MW’a yakında inşası devam etmektedir (DEKTMK, 2015:89).

Rüzgar Enerjisi

Rüzgar türbinleri sayesinde yer değiştiren hava kütlelerinin yarattığı hava akımı elektrik enerjisine dönüştürülmektedir (Busby, 2012:1). Rüzgar enerjisi santralleri (RES), üretim döneminde dışa bağımlılığı olmayan ve ham madde ihtiyacı duymayan, doğaya ve insan sağlığına olumsuz etkisi yok denecek kadar az olan ve kurulumunda arazi bakımından az yer gerektiren enerji üretim tesisleridir (Ali, 2012:1). 2000 yılında dünya kurulu rüzgar kapasitesi 17.400 MW iken 2015 yılında kurulu rüzgar kapasitesi 432.419 MW'a ulaşmıştır. 16 yıllık süreç içerisinde toplam kurulu rüzgar kapasitesi 25 kat artmıştır (Global Wind Energy Council, 2016:3). Türkiye için ise 2006 yılından 2015 yılında kadar, 2011 yılı hariç, her yıl eklenen rüzgar gücü kapasitesi artarak devam etmiştir. En fazla kurulu güce ilâve edilen kapasite artışı 956 MW ile 2015 yılında olmuştur. Türkiye'nin 2015 yılı sonu itibariyle toplam rüzgar kurulu gücü 4.718 MW'tır (TUREB, 2016:5).

Güneş Enerjisi

Güneş enerjisi, güneş ışığından elde edilen enerjinin elektrik veya ısı enerjisine dönüştürülmesinde kullanılmaktadır (Boyle vd., 2003:23-27). Dünyada güneş enerjisi 2009 yılı sonunda toplam 23 GW olan fotovoltaik kurulu gücü, 2010 yılı sonunda 40.3 GW. 2011 yılı sonunda ise 70.4 GW ulaşarak hızlı bir trend izlemiştir. 2013 yılı sonunda fotovoltaik enerji dünyada yaklaşık 140 GW kurulu güce ulaşmış ve bu güç 160 TWh/yıllık elektrik üretimi gerçekleştirmiştir.

Dalga Enerjisi

Gel-git olayından kaynaklı olarak deniz seviyesinde yükselme veya alçalma durumunda su seviyesindeki oluşan farkdan yararlanılarak türbinlerin çalıştırılması ile elektrik üretimi gerçekleştirile bilmektedir.

YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARININ FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

Projelerin ekonomik analizlerinin sonucunda eğer proje karlı bulunursa, proje finanse edilerek yapılmalıdır. Yatırım için yapılan ekonomik değerlendirme tek başına yeterli değildir. Ekonomik analiz sonucu kârlı olan bir proje ilerleyen dönemlerde gerçekleşecek birtakım problemler ile karşılaşabilir (Sarıaslan, 2006:192). Ekonomik analiz sonucu yeterli karlılıkta olan yatırımlar için kısa ve uzun dönemde ihtiyaç duyulacak finansman kaynağının belirlenmesi gerekmektedir. Kısa dönemlerdeki kaynak finansmanı çalışma sermayesi olarak uzun dönemlerdeki kaynak finansmanı sabit yatırım olarak tanımlanmaktadır. Proje finansmanında ihtiyaç duyulan çalışma sermayesi ve sabit yatırım sermayesi çeşitli kaynaklarla finanse edilir. Finansmanda kullanılan kaynaklar temelde iç kaynaklardan (özkaynak) ve dış kaynaktan (borç) sağlanmaktadır

(Berk, 2007:188; Donovan, 2015:5). Bununla birlikte girişimci sermayesi(private equity) veya proje finansmanı şeklinde de yenilenebilir enerji kaynakları yatırımları için finansman sağlanabilir.

Son yıllarda Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de yenilenebilir enerjiye olan ilgi artmıştır. Yenilenebilir enerji kaynaklarına olan yatırımların yapılabilmesinde önemli olan başlıklardan birisi de projelerin finansmanı konusudur. Fosil kaynaklara nazaran yatırımların maliyetinin yüksek olması finansman noktasında çeşitli zorluklar oluşturmaktadır.

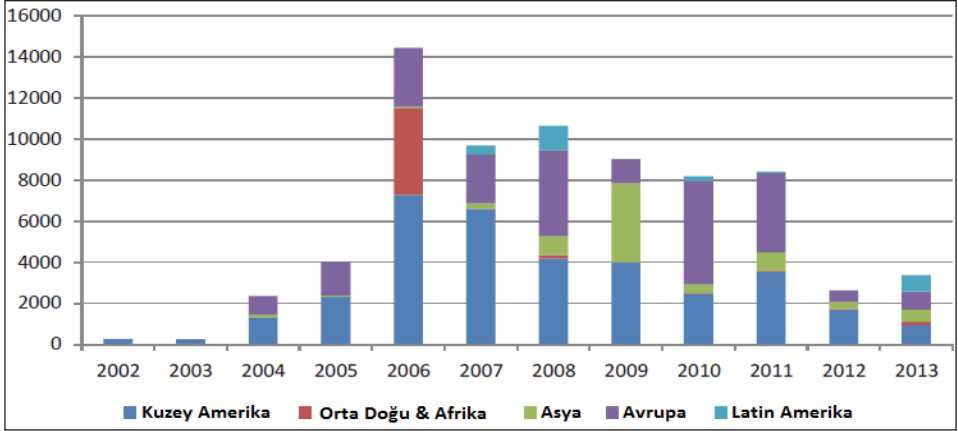
Öz Kaynakla Finansman

Yatırımların proje aşamasındayken proje için borçlanma imkanın düşük olması durumunda başvuru bir kaynak türüdür. Proje için gerekli fizibilite ve izinlerin alınmasından sonraki süreçte proje ilerledikçe özkaynak finansmanı projeler için yetersiz olabilmektedir. Yenilenebilir enerji projelerinin finansmanında tamamen özkaynak finansmanı kullanılması durumunda ortaklar için beklenen getiri bütün ödemeler yapıldıktan sonra kalan tutardır. Yatırımda borç kullanmaktan kaynaklanan vergi tasarrufu özkaynak finansmanı için mevcut değildir. Özkaynakla finansmanda projenin verimi ile özkaynak maliyeti karşılaştırılır. Projenin ekonomik ömrü içerisindeki verimi özkaynak maliyetinin üstünde olduğu sürece yatırımcılar kazançlıdır. Eğer projenin ekonomik ömrü içerisindeki projenin verimi özkaynak maliyetinin altında ise, özkaynak yatırımcısı kayıptadır. Özkaynak finansmanında sermaye piyasalarında hisse senedi ihraç edilerekte kaynak sağlanır. Özkaynak finansmanı ile doğru projelere yatırım yapıldığında projenin başarılı sonuçları yatırımcılarına iyi getiriler sağlamaktadır (Fight, 2006:33).

Yenilenebilir enerji projelerine ait yatırımlarda özkaynak finansmanı aşağıdaki kurum ve kişilerden sağlanabilir (Ağdere, 2012:37); yenilenebilir enerji projesinin sahiplerinden, yenilenebilir enerji projesinin karlılığına inanan projeye katkı sağlayanlar (ekipman satıcıları, kuruluş yeri sahipleri ve bakım-onarım işleri yapanlar gibi), projenin gerçekleştirileceği bölgede bulunan şirketler ve gerçek kişiler projeleri finanse ederek projelere ortak olabilmektedir.

Girişimci Sermayesi (Private Equity)

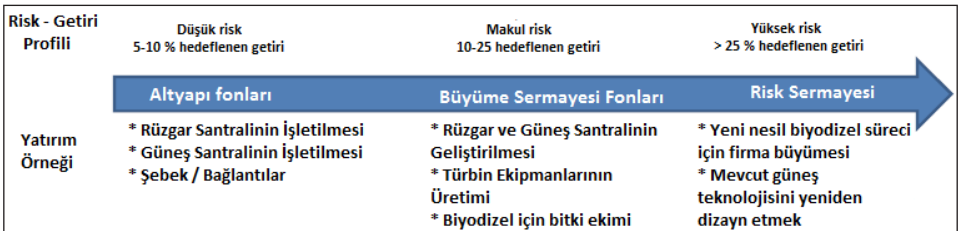
Bir projenin hemen her aşaması girişim sermayesi ile finanse edilebilir. Yatırımların ilk fikir aşaması, yatırımın geliştirilmesi aşaması ve yatırımın büyüme döneminde ihtiyaç duyulan sermaye girişim sermayesi ile sağlanabilir (Sermaye Piyasası Kurumu, 2016:5).

Grafik 1. Temiz Enerjide Girişimci Sermayesi İşlemleri (US\$m)


Kaynak: (Donovan, 2015:229)

Temiz enerji, girişim sermayesinin de katkısı ile yenilenebilir enerji sektörüyle birlikte gelişme göstermiştir. 2000 yılı öncesinde temiz enerji yatırımları riskli olarak görülmekteydi. Bu sebeple yenilenebilir enerji yatırımcılar ve bankalar tarafından yeterince ilgi görmeyip limitli derecede büyüme göstermiştir. Ancak daha sonra enerji alanında izlenen politikalar yatırımcıları cesaretlendirmiş ve yenilenebilir enerji kapasitesi ciddi anlamda artış göstermiştir (Donovan, 2015:229).

Yenilenebilir enerji yatırımlarında girişimci sermayesi altyapı fonları (infrastructure funds), büyüme sermayesi fonları (growth capital funds) ve risk sermayesi fonları (venture capital) olarak tanımlanabilir.

Şekil 1. Yenilenebilir Enerji Finansmanı


Kaynak: (Donovan, 2015:232)

Şekil 1'de yenilenebilir enerji kaynakları için girişimci sermayesi risk ve getiri profili gösterilmiştir. Yenilenebilir enerji finansmanında girişimci sermayesi risk ve getiri profili dikkate alındığında üç kategoride değerlendirilebilir. Birinci kategoride düşük risk olarak altyapı fonlarına finansman sağlayan ve %5 veya %10 arasında getiri hedefleyenler yatırımcılar yer almaktadır. İkinci kategoride makul seviyede risk olarak büyüme sermayesi fonlarına finansman

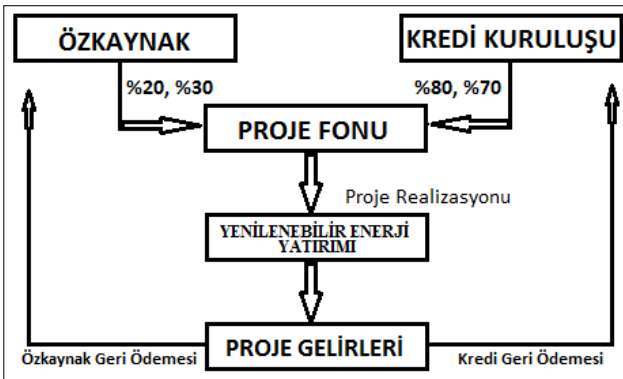
sağlayarak %10 veya %25 arasında getiri hedefleyen yatırımcılar yer almaktadır. Üçüncü kategoride ise yüksek risk olarak risk sermayesine finansman sağlayarak %25’den daha fazla getiri sağlamayı hedefleyen yatırımcılar yer almaktadır.

Yabancı Kaynak Finansmanı

Gelişmekte olan ülkelerde sermaye piyasaları belli bir derinliğe ve genişliğe sahip olmadığından sermaye piyasalarında projeler için özkaynak finansmanı sağlanmadığında, yabancı kaynak finansmanı yatırımlar için alternatif bir kaynak olmaktadır. Proje kredisi, yenilenebilir enerji projelerinin finansmanında yaygın olarak kullanılan yabancı kaynak finansmanıdır. Proje kredisinde finansmanı sağlayan kuruluş, kredi geri ödemelerini proje gelirlerinden elde edilen nakit akışıyla sağlar. Proje kredisinde verilen teminat projenin kendisidir. Projenin kredisinde finansman için iki önemli kural bulunmaktadır: proje borcunu ödeyip yatırımcısına belli bir düzeyde temettü sağlamalı ve proje teknik olarak uygulanabilir olmalıdır. Yatırımcının kendi adına kredi bulamadığı bir ortamda proje için kredi finansman kaynağı bulabilmektedir. Proje finansmanında toplam finansmanın %20-%30’luk kısmı özkaynaktan, %80-%70’lik kısmı ise finansör kuruluştan sağlanmaktadır. Öncelikli olarak fon kurularak, projede ihtiyaç duyulacak para fonda toplanıp proje finanse edilir. Proje gerçekleştirmelerinden sonra projeden elde edilen gelirler ile özkaynak ve kredi geri ödemeleri yapılmaktadır. Proje finansmanındaki kredi miktarı, piyasa şartlarına, finanse edilen proje çeşidine ve geliştirici tarafından projede tutulan riske bağlıdır. Yenilenebilir enerji projeleri orta riskli projelerdir.

Proje finansmanı geleneksel doğrudan finansmana bir alternatiftir. Proje finansmanı varlığın hayatıyla sınırlıdır. Projeden gelen nakit akışları tekrar yatırıma yönlendirilmek yerine doğrudan proje yatırımcılarına ödenir (Finerty, 2007:30).

Şekil 2. Proje Finansmanı Modeli



Proje finansmanında dört ana risk bulunmaktadır (Durak, t.y.:3). Bunlar;

Proje Realizasyon Öncesi Risk: Projeyi finanse eden kuruluş, projenin uygulanabilir olup olmadığına bakmaktadır. Projenin teknik olarak belirlenen amaçlara ulaşım ulaşmayacağına kontrol edilmesi amacı ile genel bir değerlendirme yapılır.

Proje Realizasyon Sonrası Risk: Finansman kuruluşu projeye ait işlerin yolunda gidip gitmediğini görmek için kontroller yapmaktadır. RES yatırımında hammadde gereksiniminde bir sorunun olup olmadığı ve ekipmanların bakım-onarımının zamanında yapılıp yapılmadığı kontrol edilmektedir.

Finansal Risk: Proje dönemi içerisinde öngörülemeyen maliyetler, faiz oranındaki değişimler, döviz kurundaki değişimler ve enflasyon oranındaki değişimler yatırımın nakit akışlarını etkilemektedir.

Politik Risk: Ülkenin politik anlamda istikrarlı olması istenmektedir.

Tablo 4. Küresel ve Bölgesel Olarak Projelere Kredi Veren Bazı Kuruluşlar

Küresel	Bölgesel
International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)	European Development Fund (EDF)
World Bank	European Investment Bank (EIB)
International Finance Corporation (IFC)	Inter American Development Bank (IADB)
Multilateral Investment Guarantee Agency	Asian Development Bank (ADB)

Tablo 4'te küresel ve bölgesel olarak projelere kredi veren bazı kuruluşlar gösterilmiştir. Türkiye'de proje finansmanında kaynak sağlamada önde gelen kuruluş Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) dır. TSKB dışarıdan fon ve kaynaklar ile ülke içerisindeki projelerin finansmanını sağlamaktadır. TSKB'nin fon sağladığı kaynak ve kuruluşlar; Dünya Bankası (IBRD) Yenilenebilir Enerji Kredisi, Fransız Kalkınma Bankası (AFD) Kredisi, Uluslararası Finans Kurumu (IFC), Avrupa Yatırım Bankası (EIB) Çevre ve Enerji Kredisi, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası (CEB) Kobi Kredisi, Japon Uluslar arası İşbirliği Bankası (JBIC), Alman Sanayileşme Fonu (KfW), TSKB'nin enerji projelerinin finansmanı noktasında uluslararası finansal kurumlardan sağladığı "Kaynak Verimliliği" temalı fonları aşağıdaki şekilde gösterebiliriz (tskb.com.tr); IFC - Çevre kirliliğini önleme, iklim değişikliğini azaltma ve kaynak verimliliğini iyileştirme (03/06/2013), KfW - Sanayide Kaynak Verimliliği (20/11/2013), KfW - Kaynak Verimliliği ve Çevre (31/10/2014), EBRD - Kaynak Verimliliği (21/11/2014), EIB - Enerji ve Çevre (24/11/2014), IFC - Yenilenebilir enerji, Kaynak ve Enerji verimliliği (21/09/2015), AFD Sürdürülebilir Turizm ve İnovatif Yenilenebilir Enerji (13/03/2015).

Yenilenebilir enerji projeleri dahil proje finansmanın öncelikli doğal borç sağlayıcıları büyük uluslararası ticari bankalardır. Uluslararası ticari bankalar, proje finansmanının riskini değerlendirerek kredi verecek fona ve yeterliliğe

sahiptirler (Finnerty, 2007:221). Proje kredisi veren kuruluşlar çok taraflı kurumlar ve bölgesel kalkınma bankaları olarak ikiye ayrılarak gruplandırılabilir. Çok taraflı kurumlar, Dünya Bankası, Uluslararası Finans Kurumu ve Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansları’ndan oluşmaktadır. Bölgesel kalkınma bankaları olarak da Asya Kalkınma Bankası (ADB), Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Avrupa Yatırım Bankası (EIB), Amerika Ülkeleri Kalkınma Bankası (IDB) ve İslam Kalkınma Bankası (ISDB) gösterilebilir. Proje kredisi veren kuruluşlar ve sağladıkları krediler kısaca aşağıda açıklanmıştır.

Dünya Bankası; Dünya Bankası’na üye ülkelerin yabancı sermayeye ihtiyaç duyan diğer üye ülkelere borç vermesini sağlayan bir sistemdir. Dünya Bankası, gelişmekte olan ülkeler için finansal ve teknik anlamda destek sağlayan önemli bir kaynaktır. Dünya Bankası sıradan bir bankacılık faaliyeti yerine getirmektedir. Dünya Bankasının amaçları arasında dünya üzerindeki yoksulluğu azaltmak ve ülkelerin gelişmelerinde destek sağlamak da vardır. Aslında Dünya Bankası beş organizasyonun birleşimidir. Bu beş organizasyon, Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD), Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA), Uluslararası Finans Kurumu (IFC), Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA) ve Yatırım Anlaşmazlıkları Çözüm Merkezi (ICSID)’dir. Dünya Bankasının sunduğu finansal ürün ve hizmetler eğitim, sağlık, kamu idaresi, altyapı idaresi, doğal kaynak finansmanı ve özel sektöre sunulan finansman olanakları olarak geniş bir yelpazeye sahiptir. Gelişmekte olan ülkelere veya çok taraflı kurumlara projeleri desteklemek adına düşük faiz veya sıfır faizle kredi verilmektedir. Bazende yatırımların bir kısmı karşılıksız hibe olarak finanse edilmektedir (worldbank.org).

Uluslararası Finans Kurumu (IFC); Dünya Bankası’na üye olan gelişmekte olan ülkelere hükümet garantisi aramaksızın özel sektörün ihtiyaç duyduğu fonları sağlamaktadır. Amaçları arasında gelişmekte olan ülkelere ve serbest piyasa ekonomisine geçmeye çalışan ülkelere çekirdek finansmanı sağlamak vardır. Yeni finansal araçlara öncülük ederek daha fazla sermayeyi kullandırmaya çalışmaktadır. Genel olarak çalışmalarının hedef kitlesi gelişmekte olan ülkelerdeki özel sektör yatırımlarını teşvik etmektedir (ifc.org).

Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA); Dünya Bankası’nın bir üyesi olan MIGA, gelişmekte olan ülkelere doğrudan yabancı yatırımı yönlendirerek yoksulluğu ortadan kaldırmak ve ekonomik büyümeyi sağlamak için kurulmuştur (miga.org). IBRD, IFC ve MIGA, projelerde işbirliği yaparak bir fon paketi oluşturmaktadırlar (Albayrak, 2011:122).

Asya Kalkınma Bankası (ADB); Asya ve Pasifik’te gelişmekte olan üye ülkelere sosyal ve ekonomik kalkınmayı teşvik etmek için kredi, teknik yardım, hibe ve hisse yatırımları sağlayarak destek olmaktadır. 48 tanesi Asya Pasifik bölgesin-

den olan toplamda 67 üyeden oluşan bir kuruluştur (hadb.org)

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD); Orta ve Doğu Avrupa'da bulunan ülkelerin piyasa ekonomisine geçişlerinde destek sağlamak için kurulmuştur (ebrd.com).

Avrupa Yatırım Bankası (EIB); Avrupa Birliği ülkelerinin finansman kuruluşu olarak faaliyetlerini sürdüren Avrupa Yatırım Bankası, özel sektör ve kamunun ihtiyaç duyduğu uzun vadeli finansmanı sağlamaktadır. Kâr amacı gütmeyip birliğin politik hedeflerine ulaşılması için çalışmaktadır (eib.org). 1960 yılından itibaren Türkiye'de faaliyetlerini sürdürmektedir. Avrupa Yatırım Bankası, proje maliyetlerini %50 seviyesine kadar finanse etmektedir. Avrupa Yatırım Bankası, kredileri yatırımcının kendi fonlarına ve başka kaynaklardan elde edeceği finansmana ilaveten destek sağlamayı amaçlamaktadır.

Amerika Ülkeleri Kalkınma Bankası (IDB); Latin Amerika ülkeleri için en önemli dış para kaynaklarından biridir. Krediler genellikle üye ülkelerin halk acenelerine özel projeleri finanse etmek için verilmektedir. Kredi verilmesinde hükümet garantisi aranmaktadır (iadb.org).

İslam Kalkınma Bankası (ISDB); Üye ülkelerdeki ve üye olmayan ülkelerdeki müslüman cemiyetlerdeki ekonomik kalkınmayı desteklemektedir. Banka Kur'an-ı Kerim ilkeleri doğrultusunda hareket etmekte ve geliştirme projeleri için faizsiz kredi kullanmaktadır. Taksitli ödemeler, kira işlemleri ve özsermaye yatırımlarını da finanse etmek diğer faaliyet görevleri arasında yer almaktadır (isdb.org).

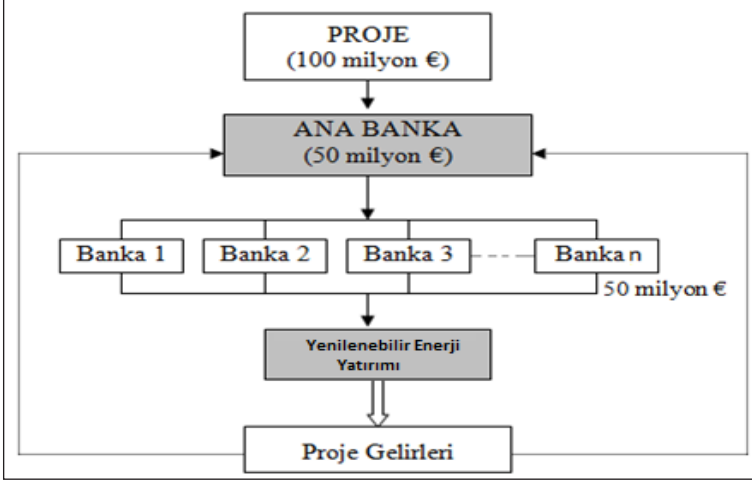
Sendikasyon Kredisi

Riskin bölüşülebilmesi için yüksek yatırım tutarı gerektiren altyapı projelerinin finansmanında geliştirilmiş bir modeldir. Sendikasyon kredisinde kredi sağlayan / sağlayanlar ve kredi talep eden olmak üzere 2 taraf vardır. Kredi bir düzenleyici finansal kuruluş (Genelde bir bankadır) tarafından ayarlanır ve yapılandırılır ve bir temsilci tarafından yönetilir. Her katılımcı kredinin belirlenmiş bir yüzdesini sağlamakla yükümlüdür (Fight, 2006:33). Sendikasyon kredileri içerik olarak büyük krediler olup genellikle LIBOR değişken faizi uygulanmaktadır.

Genellikle beş farklı sendikasyon kredisi kullanılmaktadır: Bunlar; geleneksel sendikasyon kredisi, sendikasyon banka kredisi, dönen krediler, standby kredisi ve çok seçenekli kredidir.

Geleneksel Sendikasyon Kredisi (Değişken Faizli); Kredi bir defada çekilir ve belirlenen sürede geri ödemesi yapılır. Uygulanan faiz değişkendir. Tek bir banka tarafından müzakereleri yapılarak sonuçlandırılır ve diğer bankalarla sendikasyona gidilir.

Şekil 3. Yenilenebilir Enerji Yatırımları İçin Sendikasyon Kredisi İşleyişi



Sendikasyon Banka Kredisi(Sabit Faizli); Geleneksel sendikasyona çok benzer olup sadece faiz sabittir.

Dönen Krediler; Bu türde para belirlenen program dahilinde belli aralıklarla çekilir.

Standby Kredisi; Geleneksel sendikasyon kredileri genellikle belirlenen programa göre verilmekte iken standby kredilerinde alıcı istediği zaman krediyi belli miktarlarda çekebilmektedir.

Çok Seçenekli Kredi; Orta vadeli bir kredi türü olup esnek yapıdadır ve kredi maliyeti ucuzdur. Sendikasyon kredilerinin prosedüründe belli adımlar vardır ve onlar takip edilmelidir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünyada enerjiye olan bağımlılık her geçen gün artmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerden biri olan Türkiye, Dünyanın 17., Avrupa'nın ise 6. büyük ekonomisidir. Büyüyen ekonomisi ve artan nüfusu ile birlikte, Türkiye'deki enerji talebi hızlı bir şekilde artmaktadır. Artan enerji ihtiyacının karşılanması ve enerjide dışa olan bağımlılığın azaltılması için yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının enerji kullanımındaki oranlarının artırılması gerekmektedir. Bu açıdan yenilenebilir enerji yatırımlarına yönelik gerçekçi hedefler konulmalı ve bu hedeflere ulaşmak için yatırımların önündeki engeller kaldırılmalıdır. Yenilenebilir enerji yatırımlarının gerçekleştirilmesinde ihtiyaç duyulan bir diğer önemli hususta yeterli ve sağlıklı finansman kaynaklarının sağlanmasıdır. İhtiyaç duyulan finansmanın sağlanamadığı durumlarda meydana gelen finansman açığı yatırımların gerçekleştirilmesini geciktirmekte veya durdurmakta-

dır. Yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında yaşanan olumsuzluklar ülkelerin fosil yakıtlardan vazgeçememesine neden olmaktadır.

Türkiye'nin enerjiye yönelik gelecek hedeflerine bakıldığında 2023 yılında Türkiye'nin enerji tüketiminin %30'unun yenilenebilir enerjiden karşılanması hedeflenmektedir. Bu hedeflere ulaşmak için 2014 yılı sonunda hazırlanan Türkiye Ulusal Yenilenebilir Enerji Eylem Planı'nda yenilenebilir enerjinin gelişimi önündeki engellerin ortadan kaldırılması için en başta projelere yönelik finansal desteğin sağlanması gerektiği konusuna vurgu yapılmıştır. Daha sonra idari süreçlere ilişkin engellerin ortadan kaldırılması, yeni çözümlerin uygulanmasına yönelik yasal çerçevenin geliştirilmesi, elektrik üretimi için yenilenebilir enerji kaynaklarına güvenli erişimin sağlanması ve destek paket programlarının geliştirilmesine yönelik amaçlara ulaşmak için stratejiler oluşturulmuştur. Türkiye yenilenebilir enerji kaynakları potansiyeli bakımından değerlendirildiğinde zengin bir ülkedir. Çalışmanın giriş bölümündeki yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarına olan ihtiyacın önemi dikkate alındığında atıl durumdaki enerji potansiyelinin değerlendirilmesi bir gereklilik hatta bir zorunluluktur.

Firmaların yenilenebilir enerji alanında yatırım yapmadan önce yatırımın teknik ve ekonomik fizibilite etütlerini yapmaları önemlidir. Yatırım ön fizibilitesi yatırım yapılabilirliği açısından bir referans oluşturacaktır. Ön fizibilite çalışması sonunda yüksek verimliliğe sahip yenilenebilir enerji yatırımları, yabancı kaynak sağlayanlar için verecekleri kredinin geri dönüşü anlamında önemlidir.

Ayrıca yenilenebilir enerjide belirlenen gerçekçi hedeflere ulaşmak için teşvik mekanizmasının güçlendirilmesi, alım garantilerinde süre ve miktar ayarlamalarının yapılması, Çevresel Etki Değerlemesi (ÇED) sisteminin işleyişinin etkinleştirilmesi ve yerli sanayide yenilenebilir enerjiye yönelik teknolojik gelişimin desteklenmesi ile kayda değer ilerlemeler sağlanabilecektir. Ayrıca bu alanda yatırım yapacak girişimcilerin finansman kaynakları ve erişimi noktasında bilgilendirilmesi süreçlerin daha hızlı işlemesi noktasında olumlu katkı sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- Ağdere, E. (2012). *Rüzgar Enerji Sistemlerinde Maliyet Analizi*, Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul
- Albayrak, B. (2011). *Elektrik Enerjisi Üretiminde Yenilenebilir Enerji Kaynakları ve Finansmanı: Bir Uygulama*, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Alexandar, G. ve Boyle, G. (2004). *Introducing Renewable Energy, Renewable Energy Power For A Sustainable Future*, ISBN 0-19-926-178-4, Oxford University Press, United Kingdom.
- Ali, H. M. (2012). *Wind Energy Systems Solutions for Power Quality and Stabilization*, ISBN: 978-1-4398-5614-7. Crcpress Taylor & Francis Group.
- Asian Development Bank, 19 Temmuz 2016 tarihinde <https://www.adb.org/about/our-work>, adresinden erişildi.
- Ay, A. (2010). *Energy Sources and Investment Project Assessment: A Case Study About Wind Energy in Turkey*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.
- Bahgat, G. (2006). *Europe’s Energy Security: Challenges and Opportunities*, International Affairs, 82(5): 961-975
- Berk, N. (2007). *Finansal Yönetim*, ISBN: 975 - 7337 - 34, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Boyle vd. (2003). *Energy Systems and Sustainability Power For Sustainable Future*, ISBN-0199261792, Oxford University Press.
- British Petrol, (2015). *BP Statistical Review of World Energy June 2015*, 23 Temmuz 2016 tarihinde <http://biomasspower.gov.in/document/Reports/BP%20statistical%20review-2015.pdf> adresinden erişildi.
- Busby, R. (2012). *Wind Power The Industry Grows Up*, ISBN: 978-1593702441, PennWell, USA.
- Develi, A.ve Kaynak, S. (2012). *Energy Economics*, Frankfurt am Main, ISBN 3631633335, DEU:Peter Lang AG.
- Donovan, C. (2015). *Renewable Energy Finance Powering The Future*, ISBN 978-1-78326-776-7, Imperial College Press.
- Durak, M., (t.y.). Yenilenebilir Enerji Santralleri (YES) İçin Finansman Modelleri: Proje Ve Sendikasyon Kredisi, 28 Haziran 2016 tarihinde www.enermet.com.tr/upload/mce/yayinlar/yes_finansmani.doc adresinden erişildi.
- Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi (2015). *Enerji Raporu 2014*, World Energy Council, ISSN:1301-6318, Ankara.

- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (2014). *Türkiye Ulusal Yenilenebilir Enerji Eylem Planı*, 6 Haziran 2016 tarihinde http://www.eie.gov.tr/duyurular_haberler/document/Turkiye_Ulusal_Yenilenebilir_Enerji_Eylem_Plani.PDF adresinden erişildi.
- Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (2014). *2015-2019 Strateji Planı*, 2 Temmuz 2016 tarihinde http://sp.enerji.gov.tr/ETKB_2015_2019_Stratejik_Plani.pdf adresinden erişildi.
- Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 23 Temmuz 2016 tarihinde <http://sp.enerji.gov.tr/sp-2015-2019.html>, adresinden erişildi.
- Ergin, E. ve Çomak, H. (2014). *İthal Enerji Bağımlılığının Azaltılmasında Yenilenebilir Enerjinin Finansmanı*, Bilge Adamlar Stratejik Araştırmalar Merkezi, Uluslararası Enerji ve Güvenlik Kongresi, 173-186
- Erkınay, P.U. (2012). *Yenilenebilir Enerji Kaynaklarından Rüzgar Enerjisinin Türkiye’de Binalarda Kullanımı Üzerine Bir İnceleme*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Adana.
- European Band for Reconstruction and Development, 16 Temmuz 2016 tarihinde <http://www.ebrd.com/what-we-do/products-and-services.html>, adresinden erişildi.
- European Investment Bank, 21 Temmuz 2016 tarihinde <http://www.eib.org/projects/index.htm>, adresinden erişildi.
- Fanchi, J. R. (2013). *Energy In the 21st Century* , ISBN 978-981-4434-66-9, SGP: World Scientific Publishing Company, Singapore
- Fight, A. (2006). *Introduction to Project Finance*, ISBN-13: 978-0-7506-5905-5, Butterworth-Heinemann, Burlington, MA 01803.
- Finnerty, J. D. (2007). *Project Financing: Asset-Based Financial Engineering*. ISBN 978-1-118-39410-6, John Wiley & Sons.
- Global Wind Energy Council (2016). *Global Wind Statistics 2015*, 12 Haziran 2016 tarihinde http://www.gwec.net/wp-content/uploads/vip/GWEC-PRstats-2015_LR.pdf adresinden erişildi.
- Griffith-Jones, S., Ocampo, J. A., ve Spratt, S. (2011). *Financing renewable energy in developing countries: mechanisms and responsibilities*. 16 Haziran 2016 tarihinde http://www.stephanygj.net/papers/Financing_Renewable_Energy_in_Developing_Countries.pdf adresinden erişildi.
- Hodgson, P. E. (2010). *Energy, the Environment and Climate Change*, ISBN-10 1848164157, Imperial College Press, London, GBR.
- Inter-American Development Bank, 11 Temmuz 2016 tarihinde <http://www.iadb.org/en/about-us/about-the-inter-american-development-bank,5995.html>, adresinden erişildi.

- International Energy Agency (2011). *World Energy Outlook 2011*, (Çev. Birol,F.), TÜSİAD Yayınları, No: T/2011/12/521, Ankara.
- International Finance Corporation, 3 Temmuz 2016 tarihinde http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/about+ifc, adresinden erişildi.
- Islamic Development Bank, 23 Temmuz 2016 tarihinde <http://www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl:/>, adresinden erişildi.
- Kavcıoğlu, Ş. (2015). *Enerji Sektöründe Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesi (Promethee Yöntemi İle)*. ISBN 978-605-4749-44-7, 2. Baskı, İstanbul.
- Kuloğlu, E., ve Öncel, M. (2015). Yeşil Finans Uygulaması ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 2-19
- Mazzucato, M., ve Semieniuk, G. (2016). *Financing Renewable Energy: Who is Financing What and Why it Matters*, Science Policy Research Unit-Working Paper Series (ISSN 2057-6668), 1-50
- Mormann, F., ve Reicher, D. (2012). Smarter finance for cleaner energy: Open up master limited partnerships (MLPs) and real estate investment trusts (REITs) to renewable energy investment. *Brookings Remaking Federalism/ Renewing the Economy Series*. 1-8
- Multilateral Investment Guarantee Agency, 18 Temmuz 2016 tarihinde <https://www.miga.org/who-we-are/overview/>, adresinden erişildi.
- Müller-Steinhagen, H., ve Nitsch, J. (2005). The contribution of renewable energies to a sustainable energy economy. *Process Safety and Environmental Protection*, 83(4), 285-297.
- Oji, C., Soumonni, O., & Ojah, K. (2016). Financing Renewable Energy Projects for Sustainable Economic Development in Africa. *Energy Procedia*, 93, 113-119.
- Oral, B. G., ve Fazlılar, T. A. (2016). Yenilenebilir Enerji Yatırımlarının Finansmanında Kamu-Özel Sektör İşbirlikleri: Rüzgâr Enerjisi Santralleri Örneği. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1), 101-117.
- Öztürk, H. H. (2013). *Yenilenebilir Enerji Kaynakları*, ISBN 978-975-511-589-4, Birsen Yayınevi, İstanbul.
- Ren21 (2015). *Renewables 2015 Global Status Report*. 21 Mayıs 2016 tarihinde http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2015/07/REN12-GSR2015_Onlinebook_low1.pdf adresinden erişildi.
- Sarıaslan, H. (2006). *Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi Planlama-Analiz-Fizibilite*, ISBN 9786054627752, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Sermaye Piyasası Kurumu, (2016). *Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları, SPK Yatırımcıları Bilgilendirme Kitabı-6*, Ankara.

- Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği (2014). *Türkiyenin Enerji Görünümü, Genişletilmiş Üçüncü Baskı*, ISBN: 978-605-01-0626-8, YAYIN NO: MMO/616, Ankara.
- Türkiye İstatistik Kurumu, 16 Haziran 2016 tarihinde www.tuik.gov.tr/Pre-Tablo.do?alt_id=1029, adresinden erişildi.
- Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (2016). *Türkiye Rüzgar Enerjisi İstatistik Raporu*, 24 Mayıs 2016 tarihinde <http://www.tureb.com.tr/turebsayfa/duyurular/turkiye-ruzgar-enerjisi-istatistik-raporu-ocak-2016> adresinden erişildi.
- Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, 13 Haziran 2016 tarihinde <http://www.tskb.com.tr/tr/kurumsal-bankacilik/proje-finansmani>, adresinden erişildi.
- World Bank, 27 Ağustos 2016 tarihinde <http://data.worldbank.org/indicator/EG.FEC.RNEW.ZS>, adresinden erişildi.
- Yapraklı, S. (2013). *Enerjiye Dayalı Büyüme Türk Sanayi Sektörü Üzerine Uygulamalar*, ISBN 978-605-333-026-4, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.

TÜRKİYE'DE KIDEM TAZMİNATININ ÖDENME ORANI VE ÖDENMEME SEBEPLERİ

Payment Rate of Severance Pay and Reasons for Non-payment of Severance Pay in Turkey

Gönderim Tarihi: 16.10.2016

Kabul Tarihi: 28.11.2016

Kemal YILDIZ*

Hamit AKÇAY**

ÖZ: Bu çalışmanın amacı, işçilerin, yasa tarafından kendilerine verilen kıdem tazminatını, iş akdinin hak doğuracak şekilde sonlanmasını müteakip süreçte alıp alamadıklarını araştırmak, kıdem tazminatı hakkının ne oranlarda tahsil edildiğinin tespitini yapmaktır. Aynı zamanda kıdem tazminatının alınamama sebeplerinin hangi değişkenlere bağlı olduğunun ortaya çıkarılmasını sağlamak ve kıdem tazminatı meselesiyle ilgili benzeri sorunları irdelemektir. Çalışmada öncelikle konu ile ilgili literatürün özeti ortaya konmuş, daha sonra sahadan toplanılan veriler analiz edilmiştir. En sonunda da bu verilerin sonuçları üzerinde tartışılmıştır. İşten ayrılanların yaklaşık %60'ının çeşitli sebeplerle kıdem tazminatını alamadığı görülmüştür. Özellikle kıdem tazminatını alamayanlar mevcut uygulamanın değiştirilmesinden yanadır.

Anahtar Kelimeler: Kıdem Tazminatı, İşten Ayrılış, Kıdem Tazminatı Davası, İşveren.

ABSTRACT: The aim of this study that to research if employees have access to the severance pay that the law allow them after their dismissal, to determine to what extent the severance pay is collected, to present to which variants the lack of severance pay depends on and examine other issues related to the severance pay issue. In the study, first the summary of the literature about the subject is studied, then the data collected from the field is analyzed. Finally the results of these data are discussed. It has been observed that approximately 60% of leaving the job have not received severance pay because of a variety of reasons. Especially those who cannot get severance pay are in favor of changing the current implementation.

Keywords: Severance Pay, Dismissal, Severance Pay Case, Employer.

* Yrd. Doç. Dr., Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, kyildiz@bandirma.edu.tr

** Yrd. Doç. Dr., Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, hakcay@bandirma.edu.tr

GİRİŞ

Kıdem tazminatı, genel olarak belirli bir süre çalıştıktan sonra yasada belirtilen sebeplerle işten ayrılan ya da emekli olan kişilere işveren tarafından ödenen toplu para olarak tanımlanabilir. İşçiler tarafından çok önemli bir tazminat, işverenler tarafından da büyük bir yük olarak görülen kıdem tazminatı uygulamasının değiştirilmesi tartışmaları son zamanlarda hız kazanmıştır. Bu tartışmalarda yaygın olarak mevcut olan uygulamada işçilerin büyük bir çoğunluğunun kıdem tazminatını alamadığı ve bu sebepten dolayı değiştirilmesi gerektiği tezi savunulmaktadır. İşçilerin gerek emeklilik gerekse de işten ayrıldıktan sonraki süreçte birikmiş bir maddi destek olarak güvendikleri bu tazminatın geleceğinin nasıl şekilleneceği mevcut uygulamanın sıhhati ile yakından ilişkilidir. Bu çalışmada kıdem tazminatı uygulamasının değiştirilmesini savunanlar tarafından öne sürülen, mevcut uygulamanın iyi işlemediği savının ne derece doğru olduğu test edilmektedir. Yeni bir sistemi tartışabilmek için öncelikle yürürlükteki sistemin işlerliğinin iyi bilinmesi gerektiği kanaatindeyiz. Bunun tespiti için alan araştırmasına esas bir anket geliştirilmiş ve bu anket işçi şikâyeti, işsizlik sigortası talebi gibi sebeplerle İŞKUR'a başvuran, işinden ayrılmış yaklaşık 400 kişiye uygulanmıştır. Anketlerden elde edilen verilerden öncelikle kıdem tazminatı alma durumu ve kıdem tazminatı alamama sebepleri oranları çıkarılmıştır. Daha sonra işyeri büyüklüğü, çalışma süresi, sektör, sendikaya üyelik gibi olguların kıdem tazminatı ödenmesine olan etkisi ortaya konmuş, en sonunda da kıdem tazminatı alanlarla almayanların kıdem tazminatının değiştirilmesi konusuna nasıl baktıkları analiz edilmiştir.

KIDEM TAZMİNATININ TARİHÇESİ

Kıdem tazminatı uygulaması 20'nci yüzyıl sonlarında Almanya'da kamu zorlaması olmaksızın ortaya çıkan bir uygulamadır. Zaman içinde uygulama yaygınlaşmış, kanuni dayanakları ile birlikte dünyada çok daha geniş bir uygulama alanına kavuşmuştur. Öyle ki dünya genelinde 103 ülkede kıdem tazminatı yasalarla belirlenmiştir (Gomez, Meja ve Werner, 2008). Ülkemizde de 1936 yılında kabul edilen İş Kanunu ile kıdem tazminatı uygulaması, kanun marifeti ile cari işlerliğe kavuşmuştur. Bu tarihten önce 1926 yılında çıkarılan Borçlar Kanunu içinde her ne kadar haksız feshe karşın tazminat maddesi yer alsa da günümüzde anladığımız biçimde kıdem tazminatı, kanundaki yerini 1936 tarihli İş Kanunu ile alabilmiştir (Okay, 1975). Kıdem tazminatının tarihi seyrine baktığımızda; 1936 yılında 3008 Sayılı İş Kanunu ile kanun maddesi olan kıdem tazminatında onbeş gün üzerinden hesaplama ve minimum beş yıl çalışma şartı belirlenmişken, işçi sınıfının mücadelesi sonucunda önce 1971 yılında çıkarılan 1475 Sayılı Kanunla minimum çalışma şartı üç yıl ola-

rak, 1975 yılında yapılan yeni düzenleme ile otuz gün üzerinden hesaplama ve minimum bir yıl çalışma şartı olarak değişik yapılmıştır. Gerçekten de kıdem tazminatı mevcut bu son haliyle gelişmiş birçok ülkeden daha üst seviyededir (Müftüoğlu, 2011). Ancak Türkiye’deki çalışma hayatı göz önüne alındığında iş güvencesi, sendikalaşma, toplu sözleşme oranının düşüklüğü ve kayıt dışılığın yüksek oluşundan dolayı kıdem tazminatını zayıflatılamaz ve vazgeçilemez bir iş güvencesi enstrümanı olarak görülmektedir (Çelik, 2015).

Görüldüğü üzere 1936’dan bugüne İş Kanunu’nun en çok değişen maddesi kıdem tazminatı olmuştur. Bu değişimde işçi ve işverenin çakışan menfaatlerinin belirleyici bir unsur olduğu dile getirilmişse de (Akbiyık ve Koç, 2011), konunun sosyolojik başka süreçlerle de bağlantılı olabileceği dikkate alınmalıdır. Yasadaki netliğe rağmen uygulamalarda o günden bu güne süregelen sorunların varlığı, konunun heterojen bir kök sorun demetine sahip olduğu kanısını güçlendirmektedir. Kıdem tazminatının ortaya çıkış gerekliliklerini ifade eden 3 temel teori de bu kök nedenin varlığı için emare kabul edilebilir. Kıdem tazminatının 1- Kapsamlı bir işçi kodeksi yazma ihtiyacı (hukuki temel), 2- İç savaş yıllarında görülen yüksek işsizlik düzeyi ve işgücü piyasasının yeniden yapılanması (sosyal temel) 3- Refah devleti uygulamalarının yaygınlaşması (ekonomik temel) nedenlerine bağlı olarak ortaya çıktığı ve yaygınlaştığı ifade edilmektedir (Holzman ve Vodopivec, 2012).

Kıdem tazminatı ve kıdem tazminatına hak kazanma koşulları mülga 1475 sayılı İş Kanunu’nun yürürlükteki 14. maddesinde belirlenmiştir. Buna göre kıdem tazminatı alabilmek için üç şart bulunmaktadır: iş kanununa tabi bir işte çalışmak, en az bir yıllık çalışma süresini doldurmuş olmak ve iş sözleşmesinin kıdem tazminatı hakkı doğuracak biçimde sonlandırılmış olmak (Zeytinoglu, vd., 2015). Teoride bu şartları yerine getiren kişiler hak ettikleri biçimde kıdem tazminatı alırlar. Ancak uygulamada bu sürecin sorunsuz işlemediği de bilinmektedir. Bu nedenle kıdem tazminatı konusu hukuki olarak hayatımıza girdiği günden beridir hep tartışmalı bir konu olmuştur. Literatürde kıdem tazminatının hukuki niteliği, gerekliliği, uygulama şekli ve hatta tanımı tartışılmış, ancak üzerinde bir uzlaşma sağlanamamıştır (Akbiyık ve Koç, 2011). Yasanın uygulama tarihinden bu yana teorik tartışmaların ötesinde iş dünyasında bir başka reel tartışmanın da sürdüğü söylenebilir. Çünkü ilk yasal dayanaktan bu yana yıllar boyunca kıdem tazminatı işçi ile işveren arasında bir çatışma konusu olagelmıştır. Özellikle özel sektörde kıdem tazminatını ödememe, kıdem tazminatından kaçınma yönünde, dünden bu güne süregelen bir eğilimin olduğu söylenebilir. Literatürde işçi kesiminin büyük bir kısmının kıdem tazminatından yararlanamadığı ifade edilmektedir (Bosnalı, 2015). Son açıklanan güncel veriler de bu yargıyı desteklemektedir. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı

Çalışma Genel Müdürlüğüne 2016 yılında yapılan araştırmanın sonuçlarına göre Türkiye genelinde kıdem tazminatı alamama oranı %66.5 olarak gerçekleşmiştir (Milliyet, 2016). Bu çalışmada da benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

KIDEM TAZMİNATI ALINAMAMASININ SEBEPLERİ

Kıdem tazminatı yasal bir haktır. Şuan 4857 Sayılı İş Kanunu yürürlükte olmasına rağmen, kıdem tazminatının yasal dayanağı bir önceki 1475 Sayılı Kanunun 14.üncü maddesidir (Eker, 2014). Kıdem tazminatının hangi koşullarda alınıp alınamayacağı yasa ile net olarak belirlenmiştir. Ancak bu yasal dayanağa rağmen uygulamada kıdem tazminatının yasal yahut gayri yasal uygulamalar sonucu ödenmediği durumlara sıklıkla rastlanılmaktadır. Bu makalede kıdem tazminatının alınamama sebepleri anket yöntemi ile araştırılmış ve sonuçlar analiz edilmiştir.

Yasal Gerekçelere Dayalı Kıdem Tazminatı Alınamaması Durumları

Literatürde yer alan kıdem tazminatının hukuki niteliğinin ne olduğu konusunda ifade edilenler, kıdem tazminatının yasal çerçevede ödenmemesi konusu ile ilintili olarak irdelenmelidir. Çünkü kıdem tazminatının ücret karşılığı bir ödeme, yıpranma payı, ikramiye, işsizlik tazminatı niteliğinde olduğu yönünde görüşler söz konusudur (Akbiyık ve Koç, 2011). Oysa kıdem tazminatı literatürde ifade edildiği gibi ücret karşılığı bir ödeme, ikramiye yahut yıpranma payı olsaydı, kıdem tazminatının istifa halinde de verilmesi icap ederdi. Kıdem tazminatının hukuki niteliği konusunda nev-i şahsına münhasır karma bir uygulamadır demek daha isabetli görülmektedir.

İstifa

İşçinin kendi istifası ile işten ayrılması durumunda kıdem tazminatını alamayacağı kanunda sarih olarak belirtilmiştir. Kıdem tazminatını alınamamasının en önemli sebebi de zaten istifa nedeniyle işten ayrılmaktır (Gürsel ve İmamoglu, 2012). Ancak sorun kağıt üzerinde istifa görülen her işten ayrılmanın gerçekten istifa olup olmadığıdır. Gerçekten de uygulamada bu hususta ciddi problemler görülmektedir. Çalışanların işverenler tarafından istifaya zorlandığı, işveren tarafından işten çıkarılmalarına karşın korkutulularak, baskıyla yahut kandırılarak istifa ettiklerine dair imza alındığı şikayetleri yaygın olarak işitilmekte/görülmektedir (Hürriyet, 2015). Bu sebeptir ki Yargıtay'ın kendisine intikal ettirilen muvazaalı davalarda umumiyetle işçinin beyanını esas aldığı görülmektedir. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı 2015 yılı istatistiklerine göre işten çıkışların %50'si resmi olarak istifa nedeni ile ayrılmalardır. Ancak yine aynı çalışmanın sonuçlarına göre bu ayrılmaların %19'u hileli işlemlerden oluşmaktadır. İşçilerden zorla yahut hile ile istifa mektupları alınmakta işçinin

resmi iş çıkışı yaptırılmasına karşın çalıştırılmaya devam ettirilmektedir (Doğan ve Yıldırım, 2016). Özellikle nitelikli olmayan işlerde işverenlerin yıllar içerisinde oluşan kıdem tazminatı yükünden kurtulmak için iş koşullarını kötüleştirerek, çeşitli pasif yöntemlerle, istifa mekanizmasını harekete geçirdiğini söylemek de mümkündür.

İşveren Tarafından Ahlak ve İyi Niyet Kurallarına Aykırılık Nedeni İle Haklı Fesih

Yine İş Kanununda sarih olarak haklı feshin ne olduğu tanımlanmış ve işveren tarafından ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırılık haklı fesih halinde kıdem tazminatı ödenmeyeceği hükme bağlanmıştır. Bunun dışındaki işveren tarafından yapılan tüm haklı nedenlerle fesihlerde kıdem tazminatı ödenmesi gerekir (Topaloğlu ve Camkurt, 2008). Ancak yine uygulamada bu hükümlerin hakkaniyetle dikkate alınıp alınmadığı, istismar edilip edilmediği konusunda şüpheler ortaya çıkmaktadır. Yine istifa konusunda olduğu gibi bu gerekçenin hangi oranda gerçekliği yansıttığını tam olarak belirleyebilmek zordur.

Gayri Yasal Gerekçelere Dayalı Kıdem Tazminatı Alınamaması Durumları

Bu başlık altında işveren tarafından fesih yapılmasına karşın çeşitli gerekçelere dayandırılarak yahut herhangi bir gerekçeye dayandırma ihtiyacı hissedilmeksizin kıdem tazminatı ödenmemesinin altında yatan sebepler ifade edilecektir. Tabiatı gereği insan denen varlığın sosyal ve psikolojik çok katmanlı yapısı nedeni ile bu tarz kök nedenlerin kolaylıkla ifade edilmesi yahut bir tek neden ile izaha gayret doğru olmayacaktır.

Beşeri Sebepler

Kıdem tazminatı, şehirli yaşam formunun bir uygulamasıdır. Günümüz şehirli yaşam formu büyük oranda Greko-romen Medeniyeti tarafından şekillendirilmiş, inşaa edilmiştir. 12’nci yüzyılda şehirlerin gelişmeye başlamasıyla birlikte Roma Hukuku yeniden kullanılmaya başlamıştır. 17’nci yüzyılda Hobbes insan insanın kurdudur öğretisini ifade etmiş, böylelikle hayatın doğal çatışma ve rekabeti içerdiği savı genel kabul görmüştür (Bayhan, 2002). Kişi menfaatinin merkeze alındığı ve hayatta kalmanın ancak rekabet ve çatışma ile mümkün olduğu teorisi önce Malthus, daha sonrada Darwin tarafından sistemize edilmiş ve fen bilimlerinin esası bu düşüncelerle teşekkül ettirilmiştir (Yücel ve Taşar, 2016). Daha sonra sosyal bilimlerin de büyük oranda Sosyal Darwinist akımlara evrildiği ve bu düşünme biçiminin büyük oranda kitleselleşerek toplumun her katmanına yayıldığı söylenebilir. Bu paradigmatik yaklaşım içinde güçlü olan işverenin, güçsüz olan işçiyi yok sayması, umursamaması, hayatta kalma veya güçlenme gerekçesi menfaat çatışmasında egosantrik davranması gayet olağan karşılanmalıdır.

Sosyolojik Sebepler

Yasaların uygulamadaki başarısı sahip olduğu toplumsal meşruiyet ve/veya kabulle yakından ilgilidir. Yasa toplumsal kabul yahut meşruiyetten yahut uygulama şartlarından ne kadar uzaksa uygulanabilirliği de o oranda zayıf olacaktır. Çünkü toplumsal kabul ve meşruiyet zayıf olduğunda yasayı uygulayabilmek için geriye güç kullanımı ve etkin denetim seçeneğinden başka bir unsur kalmayacaktır. Milyonları kapsayan bir yasa için bunu sağlamak ise oldukça güçtür. Kıdem tazminatı, Türkiye'deki uygulamasının aksine yasal zorunluluk olmadan ortaya çıktığı ve sürdüğü bilinmektedir. Uygulamanın ortaya çıkmasında kalifiye çalışanları elde tutma çabasının başat unsur olduğu dile getirilmektedir. Yani bu durumda bir toplumsal uzlaş, bir menfaat örtüşmesinden bahsedilebilir. Bu da yasaya dönüştürülen düzenlemelerin uygulama başarısını artırıcı bir unsur olabilir. Oysa Türk işverenin genellekle kıdem tazminatını bir dayatma olarak algıladığı, uygulamanın bu şekliyle haksız olduğunu düşündüğü söylenebilir. Bu algı ve kabul ise yasayı yok sayma, delme eğilimini artırmaktadır.

Bilinen ilk ve gönüllü kıdem tazminatı uygulaması Almanya'da Carl Zeiss Foundatation şirketinde uygulanmıştır. Buradaki uygulamaların kök nedeni incelendiğinde kurumun bu uygulamayı verimlilik artırıcı başarılı bir insan kaynakları uygulaması olarak formüle ettiği anlaşılmaktadır (Holzman, 2011). Belki Türk işletmecilerin bu tarihsel tecrübeye sahip olamayışları meseleyi sadece kanuni bir zorunluluk olarak görmelerine neden olmaktadır. Amerika'da görülen ilk kıdem tazminatı ise San Francisco köprüsünün yapılışıyla işlevsiz kalan feribotlarda çalışan ve köprü yapımı sonrası işten çıkarılan feribot işçilerinin işveren şirketi grev ile tehdit etmesi ile gerçekleşmiştir (Kim, 2014). Bu vakada da büyük bir şirket olan işverenin kazanç-kayıp hesabı yaparak bir uzlaş noktası aradığı görülmektedir. Bir uzlaşının bulunup bulunamaması ise sosyolojik süreçlerle yakinen ilintilidir.

İş Ahlâkı Eksikliği

Yazılı ve sözlü anlaşmalara karşın kârı maksimize etmenin her yolunu mübah ve meşru gören pek çok işveren, gerek hile yoluyla, gerek baskı, şantaj ve korkutma yollarıyla kıdem tazminatı yükümlülüklerinden kaçmaktadırlar. İşçiye zorla imzalatırılan istifa yazıları ile yaptırılan işe giriş çıkışlar, işyeri unvanının değiştirilmesi, yalancı şahitlerle işçinin hukuki süreçlerinin önünün kesilmesi bu çerçevede ifade edilebilecek ahlaki yozlaşmalardır (Özveri, 2012). İş dünyasının karar vericileri sıklıkla finansal bakımdan en iyi olanla ahlaki bakımdan en iyi olan arasında yaşanan çatışmanın içinde kalmaktadır (Clark, vd., 2005). Sürekli olarak hedef odaklı kültür ortamı içerisinde yetişen, insan insanın kurdudur öğretisi ile beslenen, çatışma ve rekabeti iş yaşamının esası

olarak gören yönetici ve iş adamlarının menfaat ve ahlak dilemması yaşadıkları hallerde yönünü ahlaktan yana değil de menfaatten yana çevirmeleri doğal karşılanmalıdır. Öte yandan kıdem tazminatı uygulamalarının bizatihi ahlaki temelde uygulamalar olduğu görüşü de mevcuttur (Gomez, Meja, ve Werner, 2008). Bu bağlamda yaygın olan görüşe göre işçi, iş görme borcunu yerine getirirken manevi ve fiziki olarak yıpranmaktadır. Kıdem tazminatını aslında bu yıpranmanın karşılığı olarak almalıdır (Limon, 2016). Her ne kadar kıdem tazminatı uygulamalarının tek gerekçesi bu değilse de vazgeçilmez bir unsur olduğu da açıktır. Bu tutumun ahlaki bir tutum olduğu ve kıdem tazminatından kaçınmanın ise iş ahlakı eksikliği ile ilintili olduğu söylenebilir.

Kanuni Yaptırım Eksikliği

Yeterli ve etkin denetim yapılamaması, verilen cezaların caydırıcı nitelikte olmaması, yürütmeden sorumlu kamu görevlilerinin gevşek tutum ve davranışları da gayri kanuni uygulamaları cesaretlendirmektedir. İşçi şikayetleri İş Mahkemelerine ya da İşkur İl Müdürlüklerine yapılmaktadır. İşveren, İşkur İl Müdürlüğünün vermiş olduğu karara uymadığında herhangi bir yaptırım öngörülmemiştir. Kurumun yetkisi İş Kanunu 92. maddesi çerçevesinde ihtilafın çözümü için işvereni davet etmek ile bu davete icabet etmeyen işverene 107-a çerçevesinde idari para cezası uygulamakla sınırlıdır. Diğer bir ifade ile İşkur’un davetine icabet eden işveren haksız da olsa ve bu haksızlığına rağmen kurumun verdiği karara uymasa, kurumca yapılabilecek herhangi bir yaptırım bulunmamaktadır. Elbette ki şikayetçilerin kurum kararına uymayan işvereni mahkemeye verme hakları saklı olup, kurumun varmış olduğu karar iş mahkemelerince bilirkişi görüşü gibi dikkate alınmaktadır. Her hâlükârda mahkeme kararı tüm tarafları bağlayıcı nitelikte olup, uyulmaması durumunda hukuki sorumluluğu uymayan tarafa yüklenmektedir. Netice itibarıyla kıdem tazminatını ödememenin sonucu, hukuksal, cezai ve idari yaptırımlar, işçi yararına ilkeler çerçevesinde nispi emredici kurallar olarak iş kanununda açıkça belirlenmelidir (Anadolu, 2003).

İş Piyasası Şartları

İşgücü piyasasının durumu, piyasadaki işsizlik oranı gibi faktörler çalışanların pazarlık gücünü etkilediği gibi doğrudan ve dolaylı olarak kıdem tazminatı hakkını almayı da etkileyecektir. Çalışanların bir başka iş yerine girmek için ihtiyaç duyduğu referans, hızla iş bulma ihtiyacı dolayısıyla sorunlarla uğraşmama isteği gibi saikler işçinin kıdem tazminatı hakkından vazgeçmesini, yahut eksik hak alımını etkileyebilir. Nitekim 2014 tarihli kıdem tazminatı çalıştayında Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Danışmanı Cengiz Delibaş ve Kamu İşverenleri Sendikası Genel Sekreteri Erhan Polat işsizlik oranları ile kıdem tazminatı alamama meselesinin ilişkisine dikkat çekmişlerdir (Anka-

ra Barosu Yasa İzleme Enstitüsü, 2014). Kıdem tazminatının işsizlik, enflasyon, istihdam, işletmelerin batması vb. gibi konular üzerinde etkisi tüm dünyada tartışılmış olmasına karşın kıdem tazminatı ile bu ve benzeri konular arasında somut ilişkiler tespit edilememiştir (Person, 2013). Bu nedenle iş piyasası şartları nedeni ile kıdem tazminatı ödenemediği savı daha çok işletmelerin iş yapış biçimleri, mesela bolluk dönemlerinde kıdem tazminatı karşılığının ayrılmaması gibi nedenlerle ilintili gözükmektedir. Kıdem tazminatını almadan vazgeçme de çoğunlukla kendisini dava açmama olarak göstermektedir. Bu husus da saha çalışmamızda incelenmiş olup, sonuçları bulgular kısmında verilmiştir.

Kanuni Boşluklar

Bilindiği üzere kıdem tazminatı bir yıllık hizmet süresinin dolması ve kanunda belirtilen şekillerde iş akdinin sonlanması ile hak edilmektedir. Yine kanunda belirtildiği üzere iş akdinin sonlandırılması ile birlikte işçi ihbar öneline hak kazanmaktadır. Ancak işverenin ihbar süresini kullanılmayıp, ihbar tazminatını ödeyerek ani feshi tercih etmesi durumunda çalışanlar çeşitli hak kayıplarına uğrayabilmektedir. Bunlardan birisi de kıdem tazminatıdır. Kıdem tazminatına 1 ila 15 günlük süre kala iş akdinin ani feshi halinde hak kaybının oluşacağı aşikârdır. Çünkü Yargıtay'ın¹ konu hakkındaki içtihatları bu yöndedir. Oysa aynı koşullarda bir başka işçi, ani fesih yapılmayıp ihbar öneli süresince çalıştırıldığında, kıdem tazminatı alacaktır. Bu durumdaki iki kişinin karşılaştırılması kanundaki boşluğu ve uygulamadaki adaletsizliği ortaya koymaktadır.

Bir başka kanuni boşluk da belirli süreli iş sözleşmelerinde görülmektedir. Belirli süreli iş sözleşmelerinin birden fazla tekrar edemeyeceği, tekrarı halinde zincirleme sözleşme kabul edilerek ilk sözleşmeden itibaren, sözleşmenin belirsiz süreli sözleşmeye dönüşeceği kanunda belirtilmiştir. Ancak kanun objektif nedenlerle belirli süreli iş sözleşmelerinin tekrarına cevaz vermekte, fakat objektif nedenin ne olduğu sorusuna açıklık getirmemektedir. Yargıtay kararlarının da bu konuda açıklık getirmemesi bir kanuni boşluğun ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Kutal, 1985). Uygulamada özellikle özel eğitim kurumlarında (dershaneler, özel okullar vb.) belirli süreli iş sözleşmelerinin yaygın olarak kullanıldığı bilinmektedir. Tahmin edileceği üzere bu sektörde kanuni boşluğa dayanarak kıdem tazminatının ödenmemesi yaygın olarak görülmektedir.

İşyerinin Kapanması/ İflası

İşyerlerinin iflası yahut kanuni yükümlülüklerden ve bazen de kıdem tazminatı yükünden kurtulmak için hileli iflası/devri de kıdem tazminatının alınmaması sebepleri arasındadır. İş yerlerinin ağır yükümlülükler altında kalmasının ve zor ekonomik dönemlerde kıdem tazminatı yükünü taşıyamamasının

¹ Örneğin: Yargıtay 9.H.D. E.1975/25903, K.1975/49709

sebeplerinden birisi de çalışanların kıdem tazminatları için bir karşılık ayırmamalarıdır (Aygören, vd., 2012) Uluslararası finansal raporlama standartlarına geçmesi zorunlu olan belli bir büyüklüğün üstündeki (500 den fazla çalışan, yıllık 200 milyon TL üzeri ciro) işletmelerde 2012 yılında Akdoğan tarafından yapılan bir alan araştırmasının sonuçlarına göre işletmelerin %95’i 2012 yılı ve öncesi için çalışanların kıdem tazminatları için bir karşılık ayırmamışlardır (Akdoğan, 2013). İşverenlerin pek çoğu uzun süreli projeksiyon yapmaktan uzak görünmektedir. Bu sebeple elde edilen cari kâr derhal harcamalara yahut yatırımlara aktarılmamakta, işçilerin kıdem tazminatları için bir miktar para bloke edilmemektedir. Uzun süredir gündemde olan kıdem tazminatı fonu ile ilgili yasal düzenlemelerin gerekçelerinden birisi de bu reel tablodur.

YÖNTEM

Veri Toplama ve Analiz

Bu araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Veriler, İstanbul’da faaliyet gösteren İŞKUR hizmet merkezlerine başvuran ve başvuru öncesi çalışma deneyimi bulunan işçilerden elde edilmiştir. Araştırmanın bir işletme bünyesinde değil de bir İŞKUR hizmet merkezlerinde gerçekleştirilmesi sayesinde, veriler, daha önce farklı sektör ve işletmelerde çalışmış ve böylece temsil kabiliyeti daha yüksek bir örneklem kitlesinden elde edilmiş olmaktadır. 15 günlük süre boyunca İŞKUR’a başvuran adaylardan anketi doldurmaları rica edilmiştir. Toplam 393 kişiye anket verilmiş ve bunlardan 344 adedi geri alınabilmiştir ve uygulanamaz düzeyde eksik veri içeren anketler ayıklandıktan sonra geriye 321 adet anket formu kalmıştır. Böylece araştırmanın örneklem sayısı 321 olarak belirlenmiştir. Anket verilerinin değerlendirilmesinde SPSS programı kullanılmış, frekans ve ki-kare bağımsızlık testinden yararlanılmıştır.

Örneklemin Niteliği

321 katılımcının %59,8’i erkek, %40,2’si kadındır. %2,2’si okur-yazar, %23,4’ü ilkokul, %13,4’ü ortaokul, %24,6’sı lise, %36,4’ü yüksekokul düzeyinde eğitim almıştır. %30,8’i 15-29 yaş arasında, %52,3’ü 30-44 yaş arasında, %16,2’si 45-59 yaş arasında, %0,6’sı 60 yaş ve üzerinde bulunmaktadır. Örneklemin %72,9’unun 1-5 yıl arasında, %22,4’ünün 6-15 yıl arasında, %4,7’sinin de 15 yıl veya daha fazla çalışma deneyimi bulunmaktadır. En son istihdam olunan sektörlerle bakıldığında, işçi adaylarının %2,2’sinin tarım, %21,8’inin sanayi, %11,5’sinin inşaat ve %64,5’inin hizmet sektöründe çalıştıklarına tanık olunmuştur. En son çalışılan şirketteki firma büyüklüklerine bakıldığında, %33,3’ünün 10 kişi veya daha az, %28’inin 11-49 kişi arasında, %19,9’unun 50-249 kişi arasında ve %18,7’sinin 250 veya daha fazla işçinin çalıştığı firmalar-

da istihdam olduklarına şahit olunmaktadır. Sendika üyeliğine bakıldığında %93,8'inin sendika üyeliği yoktur, sadece %6,2'si en son çalıştığı işyerinde sendika üyesi olarak çalışmıştır.

BULGULAR

Kıdem Tazminatından Faydalanma Durumu

Bu çalışmada ortaya çıkan temel bulgulardan birincisi kıdem tazminatının alınabilmesi ile ilgilidir. Gerçekten de uygulamadaki kıdem tazminatının değiştirilmesini savunanların dayandıkları en baş gerekçe uygulamanın kapsamının oldukça dar olduğu gerekçesidir. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 1: Kıdem Tazminatı Alma Durumu

	Frekans	Yüzelik (%)
Kıdem tazminatımı aldım	128	39,9
Kıdem tazminatımın bir kısmını aldım	28	8,7
Kıdem tazminatımı alamadım	165	51,4
Toplam	321	100

Tanımlayıcı tek değişken frekans analizinden yararlanılarak kıdem tazminatından faydalanma oranı ölçüldüğünde; işten ayrılanların %39,9'unun kıdem tazminatını aldığı, %8,7'sinin kıdem tazminatının bir kısmını aldığı ve %51,4'ünün de kıdem tazminatını alamadığı tespit edilmiştir. İşten ayrılanların %51,4 gibi çok yüksek bir oranı kıdem tazminatını alamamaktadır. Bu oranın üzerine kıdem tazminatını tam olarak alamayan kişileri de eklediğimizde olumsuzluk %60'ın üzerinde çıkmaktadır. Yani işten ayrılanların büyük çoğunluğu, mevcut kıdem tazminatı uygulamasının mağdurdur. Nitekim Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı bu kesimi sessiz çoğunluk olarak değerlendirmiştir (Sabah, 2016). Kıdem tazminatı alma durumu, gerçekten de kıdem tazminatının değişimini isteyen kesimin dediği gibi oldukça dar bir kapsamda kalmaktadır.

Kıdem Tazminatının Ödenmeme Sebepleri

Bu çalışmanın bir diğer bulgusu kıdem tazminatının ödenmeme sebepleri ile ilgilidir. Kıdem tazminatını alamayan kişilerin hangi sebeple tazminatlarını alamadıkları, kıdem tazminatı talebi olanların ne kadarının gerçekte bu tazminatı hak eden kişilerden oluştuğu noktasında önemli bir veridir. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 2: Kıdem Tazminatının Ödenmeme Sebepleri

	Frekans	Yüzdelerik (%)
İşveren iflas etti	12	6,4
İşveren kıdem tazminatını vermedi	67	35,6
İstifa ettim	36	19,1
Diğer sebepler	73	38,8
Toplam	188	100
Cevapsız	5	
Genel Toplam	193	

Tanımlayıcı tek değişken frekans analizinden yararlanılarak kıdem tazminatından faydalanamama sebeplerine bakıldığında; kıdem tazminatının bir kısmını alanlar ile hiç alamayanlardan 5 kişinin bu soruya cevap vermediği, 188’inin cevap verdiği, cevap verenlerin %6,4’ünün işveren iflas ettiği için, %19,1’inin istifa ettiği için, %35,6’sının işveren hakettiği tazminatı vermediği için, %38,8’inin de diğer sebeplerle tazminatını alamadığı tespit edilmiştir. Bu verileri göz önüne aldığımızda kıdem tazminatını hak ettiği halde alamayanların oranı oldukça fazladır.

Kıdem Tazminatı Alamayanların Dava Açma Durumu

Kıdem tazminatının ödenmesinin bu kadar düşük olduğu ülkemizde bu oranların yükselmesi için hukuki bir mücadelenin verilmesi gerektiği açıktır. Bu amaçla kıdem tazminatı konusunda eski işvereniyle ihtilafa düşen işçilere dava açıp açmadıkları sorulmuştur. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 3: Kıdem Tazminatı İçin Dava Açma Durumu

	Frekans	Yüzdelerik (%)
Dava açtım	28	14,5
Dava açmadım	165	85,5
Toplam	193	100

Kıdem tazminatını alamayan 193 kişinin sadece %14,5’i (28 kişi) dava açmıştır. Kıdem tazminatının haksızlıkla verilmediğini iddia eden bu kişilerin hukuki bir mücadeleye girişme durumu oldukça düşük görünmektedir. Gerçi işçi şikayeti amacıyla İŞKUR’a başvuran kişilerin belli bir kısmının ikinci hamlelerinin mahkemeye gitmek olduğu göz önüne alınır ise bu oranın biraz daha yükseleceği açıktır.

Tablo 4: Kıdem Tazminatı Davalarının Sonuçları

	Frekans	Yüzdelerik (%)
Kazandım	5	17,9
Dava devam ediyor	23	82,1
Toplam	28	100

Kıdem tazminatı için dava açanların durumuna baktığımızda bu kişilerin 5'inin davayı kazandığını, 23'ünün ise davasının devam ettiğini görmekteyiz. Gerçekten de Türkiye'de kıdem tazminatı için açılan davaların sonuçlanması oldukça uzun sürdüğünden, kıdem tazminatı mekanizmasının işsizliği tazmin ettiğini söylemek zorlaşmaktadır (Başterzi, 1995).

Dava açmayanların neden dava açmadığı sorulduğunda ise anketten elde edilen verilerin sonuçları şöyledir:

Tablo 5: Kıdem Tazminatı Davası Açmayanların Dava Açmama Gerekçeleri

	Frekans	Yüzdelerik (%)
İşveren istifa ettiğime ya da tüm haklarımı aldığıma dair kağıt imzalattı	42	25,9
Dava/Avukatlık ücreti için para bulamadım	25	15,4
Sigortasız çalıştırıldım	4	2,5
İşvereni şikayet etmek istemedim	54	33,3
Nasıl başvuru yapacağımı bilmiyordum	37	22,8
Toplam	162	100
Cevapsız	3	
Genel Toplam	165	

Tanımlayıcı tek değişken frekans analizinden yararlanılarak kıdem tazminatı davası açmayanların dava açmama gerekçelerine bakıldığında; kıdem tazminatı için dava açmayanlardan 3 kişinin bu soruya cevap vermediği, 162'sinin cevap verdiği, cevap verenlerin %25,9'una işverence hileli bir şekilde kağıt imzalatıldığı, %15,4'ünün dava masraflarını karşılayamayacakları, %2,5'inin sigortasız oldukları, %33,3'ünün eski işvereni şikayet etmek istemedikleri ve %22,8'inin de bilgi eksikliğinden dolayı dava açmadıkları tespit edilmiştir. Bu verileri göz önüne aldığımızda işverence hileli bir şekilde istifa ve tüm haklarımı aldım kağıdı imzalatılması uygulamasının yaygın olduğu, kıdem tazminatı ödenmeyen kişilerin yaklaşık üçte birinin eski işvereni şikayet etmeye çekindikleri ve dörtte birlik bir kısmının da bilgi eksikliğinden dolayı hukuki bir mücadeleye girişmedikleri görülmektedir. Dava açmama gerekçesi olarak öne sürülen bu üç olumsuz durumun oranları oldukça yüksektir.

İşyeri Büyüklüğüne Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

İşyeri çalışan sayısı ile kıdem tazminatı alma durumu arasındaki ilişkiyi tespit etmek için ki-kare bağımsızlık testinden faydalanılmıştır. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 6: İşyeri Büyüklüğüne Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

	Kıdem Tazminatı Alma Durumu			Toplam
	Kıdem tazminatımı aldım	Kıdem tazminatımın bir kısmını aldım	Kıdem tazminatımı alamadım	
Çalışan Sayısı	1-10 Kişi	40	7	60
	11-49 Kişi	33	8	49
	50-249 Kişi	23	7	34
	250 ve Üstü	32	6	22
Toplam	128	28	165	321

Çalışan sayısı 1-10 olan işyerlerinden ayrılan kişilerden 40 kişinin tamamen, 7 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 60 kişinin ise hiç alamadığı, çalışan sayısı 11-49 olan işyerlerinden ayrılan kişilerden 33 kişinin tamamen, 8 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 60 kişinin ise hiç alamadığı, çalışan sayısı 50-249 olan işyerlerinden ayrılan kişilerden 23 kişinin tamamen, 7 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 34 kişinin ise hiç alamadığı, çalışan sayısı 250 ve üstü olan işyerlerinden ayrılan kişilerden 32 kişinin tamamen, 6 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 22 kişinin ise hiç alamadığı tespit edilmiştir. Kıdem tazminatı açısından küçük işletmeler ile büyük işletmeler arasında çok önemli farklılıklar olmadığı görülmüştür.

Tablo 7: İşyeri Büyüklüğüne Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu Ki-kare Testi

	Value	Df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,620 ^a	6	,267
Likelihood Ratio	7,666	6	,264
Linear-by-Linear Association	4,050	1	,044
N of Valid Cases	321		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,23.

Teste göre P değeri (Asymp. Sig.=0,267) 0,05 den büyük olduğundan iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani işyeri ölçeği büyüdükçe kıdem tazminatı ödeme oranı büyümektedir. İşçilerin yaygın olarak dile getirdiği “büyük firmalar küçük firmalar gibi değildir, kıdem tazminatımı öder” anlayışı doğrulanmamaktadır.

Çalışma Süresine Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

Çalışma süresi ile kıdem tazminatı alma durumu arasındaki ilişkiyi tespit etmek için ki-kare bağımsızlık testinden faydalanılmıştır. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 8: Çalışma Süresine Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

	Kıdem Tazminatı Alma Durumu			Toplam
	Kıdem tazminatımı aldım	Kıdem tazminatımın bir kısmını aldım	Kıdem tazminatımı alamadım	
Çalışma Süresi	1-5 Yıl Arası	94	16	124
	6-15 Yıl Arası	30	9	33
	15 Yıl Üstü	4	3	8
Toplam	128	28	165	321

Çalışma süresi 1-5 yıl arası olan kişilerden 94 kişinin tamamen, 16 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 124 kişinin ise hiç alamadığı, çalışma süresi 6-15 yıl arası olan kişilerden 30 kişinin tamamen, 9 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 33 kişinin ise hiç alamadığı, çalışma süresi 15 yıl ve üstü olan kişilerden 4 kişinin tamamen, 3 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 8 kişinin ise hiç alamadığı tespit edilmiştir. Kıdem tazminatı ödenmesi açısından işten ayrılmış kıdemli işçiler ile daha az kıdemli işçiler arasında çok önemli farklılıklar olmadığı görülmüştür.

Tablo 9: Çalışma Süresine Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu Ki-kare Testi

	Value	Df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,598 ^a	4	,231
Likelihood Ratio	5,045	4	,283
Linear-by-Linear Association	,006	1	,936
N of Valid Cases	321		

a. 1 cells (11,1%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,31.

Teste göre P değeri (Asymp. Sig.=0,231) 0,05 den büyük olduğundan iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani işyerleri daha kıdemli işçilerine öncelikli olarak kıdem tazminatı ödemesi yapmaktadır. Evet çalışma süresi arttıkça yasa gereği ödeme oranı artmakta, fakat ödeme garantisi artmamaktadır.

Sektörlere Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

Sektörler ile kıdem tazminatı alma durumu arasındaki ilişkiyi tespit etmek için ki-kare bağımsızlık testinden faydalanılmıştır. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 10: Sektörlere Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

	Kıdem Tazminatı Alma Durumu			Toplam	
	Kıdem tazminatımı aldım	Kıdem tazminatımın bir kısmını aldım	Kıdem tazminatımı alamadım		
Sektör	Sanayi	26	5	39	70
	Hizmet	85	18	104	207
	İnşaat	17	3	17	37
	Tarım	0	2	5	7
Toplam		128	28	165	321

İşyeri sektörü sanayi olan kişilerden 26 kişinin tamamen, 5 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 39 kişinin ise hiç alamadığı, işyeri sektörü hizmet olan kişilerden 85 kişinin tamamen, 18 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 104 kişinin ise hiç alamadığı, işyeri sektörü inşaat olan kişilerden 17 kişinin tamamen, 3 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 17 kişinin ise hiç alamadığı, işyeri sektörü tarım olan kişilerden 2 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 5 kişinin ise hiç alamadığı tespit edilmiştir. Kıdem tazminatı ödenmesi açısından sektörler arasında çok önemli farklılıklar olmadığı görülmüştür.

Tablo 11: Sektörlere Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu Ki-kare Testi

	Value	Df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,784 ^a	6	,254
Likelihood Ratio	9,322	6	,156
Linear-by-Linear Association	,005	1	,941
N of Valid Cases	321		

a. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,61.

Teste göre P değeri (Asymp. Sig.=0,254) 0,05 den büyük olduğundan iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani işyeri sektörüne göre kıdem tazminatı ödeme oranı değişmemektedir.

Sendikaya Üyelik Durumuna Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

Sendikaya üyelik ile kıdem tazminatı alma durumu arasındaki ilişkiyi tespit etmek için ki-kare bağımsızlık testinden faydalanılmıştır. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 12: Sendikaya Üyelik Durumuna Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu

	Kıdem Tazminatı Alma Durumu			Toplam	
	Kıdem tazminatımı aldım	Kıdem tazminatımın bir kısmını aldım	Kıdem tazminatımı alamadım		
Sendikaya Üyelik	Evet	4	3	13	20
	Hayır	124	25	152	301
Toplam		128	28	165	321

Sendikaya üye olan kişilerden 4 kişinin tamamen, 3 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 13 kişinin ise hiç alamadığı, sendikaya üye olmayan kişilerden 124 kişinin tamamen, 25 kişinin kısmen kıdem tazminatını aldığı, 152 kişinin ise hiç alamadığı tespit edilmiştir.

Tablo 13: Sendikaya Üyelik Durumuna Göre Kıdem Tazminatı Alma Durumu Ki-kare Testi

	Value	Df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,844 ^a	2	,146
Likelihood Ratio	4,074	2	,130
Linear-by-Linear Association	2,649	1	,104
N of Valid Cases	321		

a. 1 cells (16,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,74.

Teste göre P değeri (Asymp. Sig.=0,146) 0,05 den büyük olduğundan iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani sendikalı olma durumuna göre kıdem tazminatı ödeme oranı değişmemektedir.

Kıdem Tazminatı Alma Durumu ile Uygulamanın Değiştirilmesi İsteği Arasındaki İlişki

Kıdem tazminatı alma durumu ile kıdem tazminatı uygulamasının değiştirilmesi arasındaki ilişkiyi tespit etmek için ki-kare bağımsızlık testinden faydalanılmıştır. Bunun tespiti için anketten elde edilen verilerin dağılımı şöyledir:

Tablo 14: Kıdem Tazminatı Alma Durumu ile Uygulamanın Değiştirilmesi İsteği Arasındaki İlişki

	Kıdem Tazminatı Alma Durumu			Toplam
	Kıdem tazminatımı aldım	Kıdem tazminatımın bir kısmını aldım	Kıdem tazminatımı alamadım	
Kıdem Tazminatına İlişkin Yeni Bir Düzenleme Yapılmalı mı?	Evet	46	20	105
	Fikrim Yok	49	5	43
	Hayır	31	3	15
Toplam	126	28	163	317

Kıdem tazminatının tamamını alanların 46'sı yeni bir düzenleme yapılmasını desteklemekte, 31'i desteklememekte, 49'u ise fikri olmadığını söylemekte, kıdem tazminatının bir kısmını alanların 20'si yeni bir düzenleme yapılmasını desteklemekte, 3'ü desteklememekte, 5'i ise fikri olmadığını söylemekte, kıdem tazminatını alamayanların 105'i yeni bir düzenleme yapılmasını desteklemekte, 15'i desteklememekte, 43'ü ise fikri olmadığını söylemektedir. Kıdem tazminatını kısmen yada tamamen alamayan kişilerin mevcut yasal düzenlemelerden memnun olmadıkları görülmektedir.

Tablo 15: Kıdem Tazminatı Alma Durumu ile Uygulamanın Değiştirilmesi İsteği Arasındaki İlişki Ki-kare Testi

	Value	Df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	28,617 ^a	4	,000
Likelihood Ratio	28,986	4	,000
Linear-by-Linear Association	23,681	1	,000
N of Valid Cases	317		

a. 1 cells (11,1%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,33.

Teste göre P değeri (Asymp. Sig.=0,000) 0,05 den küçük olduğundan iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani kıdem tazminatını kısmen ya da tamamen alamamış insanların büyük bir çoğunluğu mevcut uygulamanın değiştirilmesinden yanadır.

SONUÇ

Yapılan anket sonuçları analiz edildiğinde kıdem tazminatı alamama sorununun basına yansıdığı boyutlarda ciddiyet kesp ettiği görülmektedir. Çalışanların %51,4’ü kıdem tazminatı alamadıklarını, %8,7’si ise eksik aldıklarını beyan etmektedirler. Bu oran ÇSGB’nin açıkladığı 2016 yılı rakamlarıyla (66,5) uyumlu gözükmektedir. Kıdem tazminatını alamayanlarla kısmen alanların oranı %60,1’i bulmaktadır. Oranın ÇSGB’nin Türkiye ortalaması rakamının altında gerçekleşmesi anketin İŞKUR şubelerinde gerçekleştirilmiş olması ile izah edilebilir. Çünkü işçi hakları bakımından İŞKUR’la irtibatlı olan kitlenin, irtibatlı olmayanlara oranla daha bilinçli olacağı ve hak talep edeceği beklenmelidir.

Kıdem tazminatı alamama sebepleri incelendiğinde, tazminat alamama sebebi olarak katılımcıların %19,1’i istifa, %6,4’ü de işverenin iflasını gerekçe olarak ifade etmiştir. Bilindiği üzere istifa yolu ile işten ayrılma yasal olarak tazminat almayı engelleyici bir durumdur. Bunda bir ihtilaf yoktur ancak kıdem tazminatını işçinin yıpranma payı, ikramiyesi gibi bir hukuki nitelikte kabul ettiğimizde işçinin istifa ile ayrılrsa bile kıdem tazminatı alması gerekir. Kıdem tazminatı fonu ile ilgili tartışmalarda bu rakamlar da mutlaka dikkate alınmalıdır. Mevcut uygulamada ortaya çıkan bu mağduriyet yeni yasa çalışmaları kapsamında çözüme kavuşturulmalıdır. Çalışanların %6,4’ü işyerinin iflas/kapanması nedeni ile tazminat alamadıklarını beyan etmişlerdir. Bu oranın içerisinde hileli iflasların payının ne olduğu bilinmemektedir. Bu husus ayrıca incelenebilir. Çalışanların %35,6’sı işverenin haksız olarak tazminatlarının ödenmediğini beyan etmişlerdir. Bu oran işverenlerin ciddi bir kısmının yürürlükteki kanunun açık hükümlerine rağmen kanuna muhalefet edebildiklerini göstermektedir. Bu sebeple kıdem tazminatı ihlallerinde beşeri, sosyolojik faktörler gibi kök nedenlerin yanı sıra kanuni yaptırımların caydırıcılığının da

gözden geçirilmesi faydalı olabilir. Ankete katılan iş görenlerin %38.8'i kıdem tazminatı alamamalarında diğer seçeneğini işaretlemişlerdir. Diğer seçeneğini işaretleyen bu kişilerin işveren tarafından haklı fesih, işverenin kanuni boşlukları kullanarak işçinin hileli çıkışının verilmesi vb. tartışmalı gerekçelerle işten çıkarıldığı görülmektedir. Çıkışının net bir gerekçeye dayanmadığı görülen bu kesim oldukça yüksek bir orana sahiptir. Bu da Türkiye'deki çalışma hayatının ne kadar problemlili olduğunu ortaya koyan önemli bir göstergedir.

Ankete katılanların %85,5'i kıdem tazminatı alacakları için dava açmadıklarını beyan etmişlerdir. İstifa edenlerin kanuni olarak alamadıklarını ve işyerinin iflası ile kıdem tazminatı alamayanların iflas masasına başvuru yolunun olduğunu göz önüne alıp bu kişileri elediğimizde istatistiksel olarak iş görenlerin %74,5'inin haklarını dava yoluyla aranması beklenmelidir. Buna karşılık toplam kitlenin sadece %14,5'i dava açmıştır. Rakamlar oransal olarak değerlendirildiğinde hak arama konumunda olanların ancak %19,4'ünün haklarını aradıklarını görmekteyiz. İş mahkemelerinde iş görenden yana pozitif tutum alınmasına karşın iş görenlerin hak arama motivasyonu düşük çıkmaktadır. Oysa anketi dolduranlar arasında mahkeme yoluna başvuranların arasında davayı kaybeden gözükmemektedir. İlgili kişilerin ya dava süreci devam etmektedir yahut davalarını kazanmışlardır. Dava açmayanların dava açmama sebepleri incelendiğinde çarpıcı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Katılımcıların %25,9'u işverenin kendisine zorla yahut hile ile istifa dilekçesi imzalattığını bu yüzden dava açmadığını beyan etmiştir. Mesele mahkemeye intikal ettiğinde iş mahkemelerinin işçiden yana pozitif tutumları nedeniyle bu tarz davaların büyük oranda iş gören lehine sonuçlandığı bilinmektedir. Bu nedenle bu konularda iş görenlerin arasında bilgi ve farkındalık eksikliği olduğunu ve iş görenlerin konu hakkında bilgileri arttıkça hak arama motivasyonlarının da artacağını düşünmekteyiz. Zaten iş görenlerin %22,8'i nasıl dava açacaklarını bilmediklerini beyan etmişlerdir. Süreçler hakkında bilgilendirme arttıkça bu oranlar da yükselecektir. Meseleden sorumlu kamu kurumlarının bu rakamları iyi analiz etmeleri ve bu doğrultuda çalışma yapmaları faydalı olacaktır. Katılımcıların 15,4'ü dava açacak parası olmadığı için dava açmadıklarını beyan etmişlerdir. Bu oranda oldukça ciddi bir orandır. Yine katılımcıların %33,3'ü ise işvereni şikâyet etmek istemediği için dava açmadığını beyan etmiştir. Bu rakamlarda meselenin kültürel ve sosyolojik boyutuna işaret etmektedir. Konu hakkında daha ayrıntılı çalışmalar yapılabilir.

Yine çalışmamızda kıdem tazminatı alamama durumu ile ilgili çalışılan sektör, işyerinin büyüklüğü, çalışılan süre ve sendikaya üye olma değişkenleri arasındaki ilişki analiz edilmiş, bu değişkenlerle kıdem tazminatı alıp alamama arasında bir bağlantıya rastlanılamamıştır. Yani işverenlerin kıdem tazminatı

ödemekten kaçınmasının maddi güç, piyasa şartları(sektör), işçilerin örgütlülüğü(sendika), gibi unsurlarla bir ilişkisi görünmemektedir. Bu nedenle sorunun kök nedenlerini irdelediğimiz literatür kısmındaki beşeri ve sosyolojik sebeplerin ayrıntılı araştırılmasının faydalı olacağı kanaatindeyiz.

Son olarak kıdem tazminatı alanlarla almayanların mevcut yasaların değişim talebi incelenmiş, kıdem tazminatı alamayan yahut kısmen alanların büyük çoğunluğunun mevcut yasaların değişmesinden yana olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmanın amacı yeni oluşturulmakta olan kıdem tazminatı fonu ile ilgili olmadığı için bu konu üzerinde ayrıntıya girmeyecek ancak yeni yasa çalışmasında taraf olan kuvvetlerin bu rakamları analiz etmelerinde fayda olacağına işaret etmekle yetineceğiz.

KAYNAKÇA

- Akbıyık, N. ve Koç, M. (2011). Kıdem Tazminatı ve Kıdem Tazminatının İktisadi ve Sosyal Sonuçları, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 3, 253-284.
- Akdoğan, U. (2013). TMS 19 Çalışanlara Sağlanan Faydalar Standardı Kapsamında Kıdem Tazminatı Karşılığı Uygulaması Üzerinden TFRS'ni İlk Defa Uygulayacak İşletmelerin Hazırlık Seviyelerinin Analizi, *Möдав*, 2013/2, 91-113.
- Anadolu, F. K. (2003). Kıdem Tazminatı Koşulları ve İşçinin Kıdeminin Hesaplanması, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 239-264.
- Ankara Barosu Yasa İzleme Enstitüsü (2014). Kıdem Tazminatı Çalışmayı Özet Tutanağı, 10 Ekim 2016 tarihinde <http://www.yasaizleme.org.tr/index.php/9-uncategorised/286-kidem-tazminati-calistayi-tutanak-ozeti-11-03-2014> adresinden erişildi.
- Aygören, H., Çelik, M., Uyar, U. (2012). Kıdem Tazminatı Fonu'nun Aktüeryal Prim Oranı Hesaplamaları ve Muhasebesi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Nisan 2012, 123-140.
- Başterzi, S. (1995). Kıdem Tazminatı-İşsizlik Sigortası İlişkisi, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 44, Sayı: 1-4, 314-334.
- Bayhan, V. (2002). Demokrasi ve Sivil Toplum Örgütlerinin Engelleri: Patronaj ve Nepotizm, *C.Ü Sosyal Bilimler Dergisi*, Mayıs 2002, Cilt: 26, No:1, 1-13.
- Bosnalı, Ö. (2015). Emek ve Toplum, *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 8, 76-85.
- Clark, L. L., vd. (2005). The Practical Soul of Business Ethics: The Corporate Managers Dilemma and the Social Teaching of the Catholic Church, *Seattle University, Law Review*, 139-204.
- Çalışma Bakanı Soylu'dan Kıdem Tazminatı Açıklaması.* (2016). 03 Eylül 2016 tarihinde <http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2016/06/14/calisma-bakani-soyludan-kidem-tazminati-aciklamasi> adresinden erişildi.
- Çelik, A. (2015). Dünyada ve Türkiye'de Kıdem Tazminatı Uygulamaları, *İktisat Dergisi*, Ocak-Mart 2015, Sayı: 530, 27-39.
- Doğan, B. B. ve Yıldırım E. A. (2016). Kıdem Tazminatı ve Ülke Örnekleri, *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:6, Sayı: 10, 16-31.
- Eker, D. (2014). Kıdem Tazminatı İçin Daha Çok Çalışmak Lazım, *Mali Çözüm*, Kasım-Aralık 2014, 187-190.
- Gürsel, S. ve İmamoğlu, Z. (2012). Kıdem Tazminatı Reformu Sorunlar ve Çözümler, *Bahçeşehir Üniversitesi Araştırma Merkezi*, Temmuz 2012, 1-70.
- Gomez, R.-Meja, L. ve Werner, S. (2008). *Organizational Compensation Ethics*, Routledge, Abingdon.

- Holzman, R. ve Vodopivec, M. (2012). Reforming Severance Payment, *World Bank Publications*, January 2012, 1-289.
- Holzman, R., vd. (2011). Severance Pay Programs around the World: History, Rationale, Status and Reforms, *Discussions Paper Serries*, 571, May 2011, 2-77.
- İstifaya Zorlanan İşçiye Kıdem Tazminatı. (2015). 09 Ekim 2016 tarihinde <http://www.hurriyet.com.tr/istifaya-zorlanan-isciye-kidem-tazminat-29584782> adresinden erişildi.
- İstifaya Zorlanan İşçiye Kıdem Tazminatı Ödenir. (t.y.). 10 Ekim 2016 tarihinde <http://www.hukukihaber.net/kararlar/istifaya-zorlanan-isciye-kidem-tazminat-odenir-h61499.html> adresinden erişildi.
- Kıdemde Yeni Sayfa! İsteyene Toplu Para İsteyene Yüksek Maaş. (2016). 01 Eylül 2016 tarihinde <http://www.milliyet.com.tr/kidemde-yeni-sayfa-isteyene-toplu-ekonomi-2273394/> adresinden erişildi.
- Kim, T. (2014). Decent Termination: A Moral Case for Severance Pay, *Business Ethics Quarterly*, 24:2, 2014 April, 203-227.
- Kutal, M. (1985). Hizmet Sözleşmesinin Feshi ve İş Kanununun Uygulanmasından Kıdem Tazminatı Bakımından Doğan Başlıca Sorunlar, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Çalışma Ve Endüstri İlişkileri Araştırma Merkezi Sosyal Siyaset Konferansları 34. Kitap.
- Limon, R. (2016). Türkiye’de Kıdem Tazminatının Tarihi Gelişimi ve Kıdem Tazminatı Fonu, İş ve Hayat, 10 Ekim 2016 tarihinde 147-170, www.sekeris.org.tr/multimedia/6resullimon.pdf adresinden erişildi.
- Müftüoğlu, Ö. (2011). Emek Piyasasında Esnekleşme ve Kıdem Tazminatı, *TTB Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi*, Temmuz-Ağustos-Eylül 2011, 8-13.
- Okay, S. N. (1975). Kıdem Tazminatı Müessesesi ve Türkiye’deki Uygulaması, *Sosyal Siyaset Konferansları 26. Kitap İstanbul Üniversitesi Yayınları*, 105-124
- Özveri, M. (2012). Güvencesiz Çalışmanın Hukuki Dayanakları, *Çalışma ve Toplum*, Sayı: 33, 147-172.
- Person D. Q., Understanding Severance Pay, *Discussion Paper No.741*, September 2013, 1-28.
- Topaloğlu, S. ve Camkurt, M. Z. (2008). İş Mevzuatında Kıdem Tazminatı, *TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, Cilt: 21, Sayı: 2-3, Kasım 2007/ Şubat 2008, 40-89.
- Yücel, S. ve Taşar, M. M. (2016). Sosyal Darwinizm: Ortaya Çıkışı, Gelişimi ve Erken Cumhuriyete Etkisi, *Kutadgubilig Felsefe Bilim Araştırmaları*, Mart 2016, Sayı: 29, 309-360.
- Zeytinoğlu, E., Fatih, Ş., ve Elitaş, C. (2015). Çalışanlara Sağlanan Faydalar Standardı ve Kıdem Tazminatının Türkiye’deki Mevcut Düzenlemeler Kapsamında İncelenmesi, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 17(4), 737-758.
- 4857 Sayılı İş Kanunu (2003) 22.05.2003.
- 1475 Sayılı İş Kanunu (1971) 25.08.1971.

TÜRKİYE'DE KADIN YOKSULLUĞU, NEDENLERİ VE MÜCADELE YÖNTEMLERİ

Women's Poverty in Turkey, Causes and Combat Methods

Gönderim Tarihi: 17.10.2016

Kabul Tarihi: 14.12.2016

Aysun YILMAZTÜRK*

ÖZ: Yoksulluk, evrensel boyutları olan, ülkelerin toplumsal ve ekonomik yapısına, coğrafi ve kültürel özelliklerine göre değişen tanımları yapılan, geniş tartışma alanına sahip bir kavramdır. Günümüzde yoksulluğun küresel bir nitelik kazandığı, temel gereksinimlerin karşılanması ya da topluma entegre olma gibi temel ekonomik ve sosyal sorunları beraberinde getirdiği görülmektedir. Yoksulluk sürecinin, kadın ve erkekler üzerinde farklı etkileri bulunmaktadır. Bu noktada çalışmanın amacı Türkiye'de kadın yoksulluğunun nedenleri ve mücadele yöntemlerini araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda literatür incelenerek tespitlerde bulunulmuştur. Araştırma sonucunda Türkiye'de kadın yoksulluğunun erkeklere oranla daha fazla olduğu ve bu eşitsizliğin giderilmesi için farklı kesimlerce çalışmaların yapılması gerektiği vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Kadın Yoksulluğu, Yoksullukla Mücadele Politikaları.

ABSTRACT: Poverty, which has depending on socio-economic structure of the countries, geographic and cultural features is a concept with a wide field of discussion with universal dimensions. Poverty which has become a global phenomenon, seems to bring some economic and social problems such as provision of basic needs and integrate into society. Poverty process affects women and men differently. At this point, the reason of the examination is to research the reasons of the women's poverty of Turkey and the methods of to get rid of them. For this aim, the literature was examined and some determinations were made. As a result of the examination, it is emphasized that women's poverty is higher in Turkey than men and that different sections should be worked in order to overcome this disparity.

Keywords: Poverty, Women's Poverty, Policies to Combat Poverty.

* Yrd.Doç.Dr., Balıkesir Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/Maliye/Maliye Teorisi, yilmazturk@balikesir.edu.tr

GİRİŞ

Yoksulluk, ülkelerin sosyo-kültürel yapısına, ekonomik gücüne, coğrafi konumuna göre değişkenlik gösteren ancak nihayetinde evrensel ölçekte tartışma alanının kapsamı geniş olan bir kavramdır. Bu evrensel boyut, kadın yoksulluğu konusunda kendini göstermektedir. Her ne kadar kadınların istihdama dâhil olma oranı, küresel çapta artmış olsa da bu konu ülkeler açısından ciddi bir sorun olarak dile getirilmektedir.

1980'ler sonrası batı ekonomilerinin neo-liberal politikaları, küreselleşme ve soğuk savaş sonrasının yeni koşulları, emek ve sermayenin serbest dolaşımında olması nedeniyle ülkelerin dünya ekonomisine entegre olmaları, bazı ülkelerin refah seviyelerinde artışa sebep olurken, bazı ülkelerde yoksulluk ve gelir dağılımında eşitsizlik durumunun arttığı gözlenmiştir. Bu yapısal dönüşüm Türkiye'de de benzer şekilde kendini göstermiştir. 1990'lı yıllarda yaşanan krizler sonrası ekonominin küçülmesi, işsizliğin artması, gelir dağılımının bozulması, toplumsal kesimler arasındaki gelir uçurumunun artması yoksulluğunda artmasına neden olmuştur. Ayrıca bu dönüşüm 1980'lerin ikinci yarısı sonrasında konunun kurumsal temelde ele alınmasına ve politikaların oluşturulmaya başlanmasına neden olmuştur. Konuya ilginin artmasında, yaşanan bu yoksullaşmanın yanı sıra, kitle iletişim araçlarındaki gelişmelerin söz konusu yoksulluğu daha da görünür hale getirmesi de etkili olmuştur.

Küresel bir boyuta ulaşan ve ulusal sınırları aşan yoksulluk sorunu kadın yoksulluğu ya da sınıfsal yapı ile sınırlandırılmazsa da, kadın ve erkeğin toplum içinde üstlendiği farklı roller, kadınların sosyal yaşamda geri planda olmaları, aile ilişkilerinin kadına biçtiği rol, kaynaklara erişimdeki eşitsizlik gibi nedenlerle kadın yoksulluğu önem kazanmakta, konuya ilişkin politikaların belirlenmesinde konunun boyutlarının belirlenmesinin gereği ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışmada yoksulluk olgusu ve farklı bakış açıları ortaya konduktan sonra, yeni yoksulluk ve sosyal dışlanma kavramları çerçevesinde, kadın yoksulluğu sosyal bir gerçeklik olarak ele alınacak, Türkiye'de nedenleri üzerinde durulacak, son olarak kadın yoksulluğuyla mücadelede var olan durum değerlendirilecektir.

YOKSULLUK KAVRAMI

İnsanlık tarihi kadar uzun bir geçmişi bulunan yoksulluk kavramı, bugün hem ekonomi, politika ve sosyoloji disiplinleri açısından ortak bir tartışma alanı haline gelmiştir, hem de politik alanın temel çalışma alanlarından biridir. Her ne kadar geçtiğimiz elli yıllık zaman dilimi, dünya üzerinde teknolojik ve ekonomik gelişmelerin hız kazandığı ve büyük bir gelir artışının gerçekleştiği bir

dönem olsa da, yoksulluk, günümüz ekonomileri açısından en üst seviyede önem arz eden problemlerden biri olmayı sürdürmektedir.

19. yüzyılda önemli değişiklikler ve dönüşümler Sanayi Devriminin yanı sıra dünyada gerçekleşen yeni bir dönem oldu. Sanayi Devrimi’yle birlikte, pek çok devam eden sosyal sorunların ortadan kaldırılması umuluyordu. Ancak, mevcut sorunları derinleştirdi ve yeni sorunlarda doğurmaktaydı. Bu nedenle, Sanayi Devrimi’nin ardından gelişmeler yerine onları çözme sorunların kaynağı haline gelmiştir (Sarıkoca ve Yılmaz, 2016).

Yaşanan ekonomik, toplumsal ve tarihsel değişimler farklı yoksulluk algıları ortaya çıkarmıştır. Ülkelerin başlıca gelişmişlik düzeyi, tüketim kültürü, toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri gibi göstergelere dayanarak çeşitli yoksulluk tanımlamaları yapılmıştır. Böylelikle her ne kadar farklı dönemlerde farklı şekillerde tanımlanan bir kavram olsa da yoksulluk genel olarak, bireylerin yaşamlarını sürdürebilmeleri adına ihtiyaç duydukları asgari yaşam standardına sahip olmama ve gıda, su, giyecek, barınacak yer, sağlık hizmetleri gibi temel ihtiyaçları karşılayamama durumudur. Ancak sadece yetersiz gelir ve harcama ile ilişkilendiren genel kabul görmüş bu tanıma eğitimsiz olma, sosyal ilişkiler ve toplumsal faaliyetlerde zayıf olma, sosyal güvencenin olmayışı, dışlanma gibi yoksunlukları da eklemek gerekir. Yoksulluğun göreceli bir kavram olması, koşullar, sosyo-kültürel yapı, hane halkı özellikleri, ihtiyaçlar vb. ölçütlere göre değişkenlik göstermesinden kaynaklanmaktadır. Bu durum kimin yoksul sayılacağına ilişkin farklı yaklaşımları da beraberinde getirmektedir. Yoksulluk kavramında, çeşitli kriterler dikkate alınmakla birlikte, nicelik-nitelik açısından farklı anlamlar kazandıran yoksulluk türleri bulunmaktadır. Literatürde mutlak - görel ve insani yoksulluk gibi tanımlamalarla karşılaşılmaktadır.

Mutlak Yoksulluk

Yoksulluk tanımları arasındaki en eski ve en temel yoksulluk tanımı olan mutlak yoksulluk, *“bireyin asgari yaşam düzeyini korumaya devam edebilmesi için gerek duyduğu en temel ihtiyaçlarını dahi karşılayamamasıdır”*. Diğer bir deyişle, *“bireylerin yaşamlarını sürdürebilmelerini sağlayan minimum gıda düzeyini ifade eden açlık sınırını ve barınma, giyim, eğitim, sağlık gibi temel ihtiyaçları karşılama düzeyini”* belirtir. Bu bağlamda, belirli bir asgari gelir düzeyinin altında yaşayan bireylerin sayısı dikkate alınarak, yoksul bireylerin sayısı hesaplanmaktadır. Mutlak yoksulluğun belirlenmesi, gıda ve gıda dışı minimum tüketim ihtiyaçlarının belirlenmesini gerektirir. Yalnızca gıda harcamalarını temel alan mutlak açlık sınırının hesaplanması açısından, maliyeti en düşük seviyede olan gıda harcamalarının parasal değeri, bir yoksulluk sınırı oluşturur, bu sınırın altında kalanlar *“mutlak yoksul”* olarak nitelendirilir. Örnek vermek gere-

kirse, Dünya Bankası tarafından 1990 yılında yürütülen bir çalışmaya göre, geliri, bir insanın hayatını sürdürebilmesi için ihtiyaç duyduğu asgari kalori miktarı olan 2400 kalori değerindeki gıdayı karşılamak için yeterli olmayan kişiler mutlak yoksul olarak tanımlanmaktadır. Bu yaklaşıma göre, ulusal gelir seviyelerinden bağımsız düşünüldüğünde, günlük 1 dolarlık harcama düzeyi mutlak yoksulluk sınırını oluşturmakta, bu miktarın altında gelir seviyesine sahip olanların sayısı, mutlak yoksul sayısını vermektedir. Ancak ülkelerin gelişmişlik düzeylerindeki ve satın alma paritelerindeki farklılıklar dikkate alınarak yoksulluk sınırı Latin Amerika, Karayipler gibi ülkeler için 2 ABD Doları, Türkiye'nin de dâhil edildiği Doğu Avrupa ülkeleri için günde 4 ABD Doları, gelişmiş ülkeler içinse 14,4 ABD Doları olarak belirlenmiştir (Devlet Planlama Teşkilatı(DPT), 2001).

Dünya Bankası'nın yoksulluğu daha çok parasal gelir açısından tanımlaması nedeniyle, yoksul kelimesi belirli bir gelir seviyesinin altında olan insanları ifade etmektedir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından ise yoksulluk, *“insani gelişim için gerek duyulan fırsatlardan (yaşam boyu sağlık; yaratıcı bir hayat, ortalama bir hayat standardı, özgürlük, kendine güven, saygınlık) yoksun olma”* şeklinde tanımlanmış, böylece kavramın yalnızca parasal bir içerikle sınırlandırılması engellenmiştir (Uzun, 2003:157).

Görelî Yoksulluk

Görelî yoksulluk kavramı farklı gruplar tarafından elde edilen mutlak gelir düzeyini dikkate almamakla birlikte, mutlak yoksulluk kavramından farklı olarak gelir ve refah düzeyi dağılımındaki farklılıkları irdelemektedir.

Adam Smith'e göre, görelî yoksullar, *“temel ihtiyaçlarını karşılayabilme gücü bulunan fakat bunu yaparken kişisel kaynaklar açısından toplumun genel refah düzeyine ulaşamayan ve sosyal yönden topluma katılımda sorun yaşayan kesimlerdir. Bu kesimler, birinci dereceden yoksul olmaktan ziyade asgari yaşam düzeyine sahiptir”*. Ancak ortalama refah düzeyinin altında ve dar gelirlidir. Biyolojik temelli ihtiyaçlarını karşılamakla beraber, kendisini toplumsal olarak yeniden üretebilmesinde eğitim, sağlık, sosyal katılım için ihtiyaç duyulan tüketim ve yaşam düzeyinin sağlanması yönünden yetersizlerdir. Bu yaklaşıma göre, bir kişinin yoksul olup olmadığı sadece elde ettiği gelire değil, toplumdaki diğer bireylerin ne kadar gelire sahip olduğuna da bağlıdır. Yoksulluğu görelî bir kavram olarak gören ve bireyin sosyal-kültürel ihtiyaçlarına vurgu yapan bu yaklaşımda yoksulluk sadece yaşamını idame ettirememeye değil, topluma sosyal açıdan katılmama durumudur. Üyesi oldukları toplumun hayatına tamamen katılmayanları yoksul olarak gören bu yaklaşımda, ortalama gelir seviyesinde bir sınır hesaplanmakta, söz konusu sınırın altında gelir elde edenler yoksul olarak; bu sınırın yakınında olmakla birlikte üstünde yer alan gruplar ise “yoksulluk risk

grupları” olarak adlandırılmaktadır. “Minimum kalorinin yanı sıra, kültürel ve toplumsal açıdan tüketimi zorunlu görülen malların kapsama alınmasıyla belirlenen göreceli yoksulluk sınırı, bir ulusun genel yaşam düzeyini ve ülke içindeki eşitsizliği yansıtmaya açısından yararlıdır”(DPT, 2001).

İnsani Yoksulluk

Yaygın bir şekilde kullanılan mutlak ve göreceli yoksulluk kavramlarının, yoksulluğu yeteri kadar ifade edemediği ve insan kapasitesini vurgulamadığı görülmektedir. Bu noktada Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), yoksulluğun bir kavram haline getirilmesi ve ölçülmesine yönelik gösterilen çabalara, “İnsani Yoksulluk” kavramını ortaya atarak katkıda bulunmuştur. UNDP’nin ilk defa 1997 tarihli İnsani Gelişim Raporu’nda kullanılan bu kavram, gelir yoksulluğu ile ilişkili olmakla birlikte bu yoksulluktan farklıdır. “İnsani yoksulluk” kavramı, yaşam süresi, yetersiz beslenme, okur-yazarlık, ana-çocuk sağlığı, önlenebilir hastalıklara yakalanma gibi kriterleri dikkate alırken, gelir yoksulluğuna dair yapılan ölçümler, mutlak gelire odaklanır. Böylece bu kavram “insani gelişim ve insanca yaşam için parasal olanakların yanı sıra temel gereksinimlerin karşılanabilmesi için iktisadi, sosyal ve kültürel bazı olanaklara da sahip olmanın gerekliliğine dayanmaktadır” (Topgöl, 2013:281). İnsani yoksulluğu ölçmek için UNDP tarafından geliştirilmiş ve gelişmekte olan ülkelere yönelik İnsani Yoksulluk Endeksi hazırlanmıştır. Gelişmekte olan ülkelere yönelik hazırlanan İnsani Yoksulluk Endeksi’nde (HPI-1), 40 yaşı baz alan beklenen yaşam süresi, okuma-yazma oranı, çocuk ölüm oranları, sağlıklı içme suyuna sahip olmama, günlük 1,25-2 \$’dan düşük gelirle geçinme, 5 yaş altında yeterli beslenememe gibi temel ihtiyaçların ne derece karşılanabildiğini göz önünde bulunduran bir ölçüm sisteminden yararlanılmaktadır. Bu endeksle, hedeflenen gelir dışındaki unsurları da dikkate alarak belirli bir toplum içindeki yoksulluğun ölçülmesidir. Gelişmiş ülkeler için ise İnsani Yoksulluk Endeksi 2 (HPI-2) hazırlanmıştır. Burada 60 yaşından fazla yaşam imkânına sahip olmayan, işlevsel okuma-yazma becerisi sınırlı nüfus, uzun dönemli işsizlik oranları, ortalama gelirin %50’sinden daha azına sahip ve günlük 4 doların altında bir gelirle geçinen nüfus ölçütü olarak belirlenmiştir (Gerşil, 2015:161).

İnsani Yoksulluk Endeksi, yaşam süresinin kısa olması, temel eğitim hizmetlerinden yararlanamama, kamusal kaynaklara ulaşamama gibi mahrumiyetleri, bir bütün olarak göz önünde bulundurarak insani gelişim kriterlerinin kapsamı dışında kalan kişilerin oranını ve yoksulluğun boyutlarını ölçer. Böylece endeks, insanların refah seviyelerindeki farklılıkları gösteren, hem ülkelerin kendi içlerinde hem de ülkeler arasında gelişmişlik düzeylerini karşılaştıran, sosyal nitelikli istatistiksel verilere dayalı bir göstergedir. Örneğin 2011 yılı

İnsani Gelişme Endeksi'nde ilk sıraları Norveç, Avusturya ve Hollanda almaktadır. Söz konusu endeksin son sıralarında Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Nijer ve Burundi bulunurken, Türkiye endeksin kapsamındaki 187 ülke içinde 92. sırada yer almıştır.

YENİ YOKSULLUK VE SOSYAL DIŞLANMA KAVRAMI

Yoksulluk, literatürde farklı görüşlere yer verilen, her dünya görüşünün farklı yaklaşması nedeniyle net bir tanımı olmayan çok boyutlu ve karmaşık bir kavramdır. Yoksulluk oldukça eski bir kavram olmasına karşın günümüz itibarıyla yaşanan toplumsal değişimler kavramın sosyal ve ekonomik açıdan farklılaşmasını beraberinde getirmektedir. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi, gelirlerin dağılımında ortaya çıkan farklılıklar, coğrafi, kültürel ve toplumsal ayrımlara göre yoksulluğun ve yoksulların algılanması açısından görülen farklılıklar, yoksulluk konusuna yeni yaklaşımları beraberinde getirmektedir. Örneğin Amartya Sen'in "yapabilirlikten yoksunluk" yaklaşımına göre yoksulluğu anlamak için standart ölçüt olan gelir düzeyi yerine insanların "ne yapıp yapmadıkları ve ne olup olmadıklarına" odaklanılması gerekir. Bu yaklaşımda önemli olan belirli bir gelire sahip olmak değil, insani yaşam için gerekli refah seviyesine gelmektir. Bu bağlamda yeni yoksulluk, yalnızca gelir-tüketim sorunları ile karşılaşan yoksulların belirli bir refah seviyesinin altında yaşaması ile ilgili değil, aynı zamanda yaşamlarını iyileştirecek "yapabilirliklerini" yitirmesiyle de ilgilidir. "Yeni yoksullar, kronik işsizlikle karşı karşıya kalan, ekonomik, sosyal ve siyasal olarak dışlanan, yoksulluklarıyla baş etmek için hiçbir ümidi kalmayanlardır"(Işık ve Pınarcıoğlu, 2005:73). "Yeni yoksulluk diye tanımlanan olgu, toplumsal dışlanma riski taşıyan, kenarda kalan, özellikle ekonomik ilişkiler açısından sistemle bütünleşmesi giderek zorlaşan bir tabakaya işaret etmektedir"(Buğra ve Keyder, 2003:21). Böylece yeni yoksulluk, esas olarak toplumsal dışlanma, alt sınıf ve kenardalık kavramlarıyla tanımlanmaktadır. Kenardalık, tıpkı kendilerini sistemden soyutlayan marjinal grupların ortaya çıkması örneğinde olduğu gibi, kültürel, politik ve ekonomik açıdan sisteme uyumun sağlanamamasını ifade eder. Alt sınıf ise, insanların mevcut olanaklarını koruyamayarak sınıfların altında yer alan bir tabaka haline gelmeleridir (Topgül, 2013:284).

Yoksulluğun anlaşılmasında etkisi bulunan bir başka kavram olan sosyal dışlanma ise, yoksullardan dışlanmış olarak söz edildiği 1970'li yıllarda ortaya çıkmıştır. Yaşlılar, engelliler, suçlular, madde bağımlıları gibi sanayi toplumu kurallarına uymayan kişiler için sosyal dışlanma terimi kullanılmış, 1980'li yıllarda bu terim, işsizliğin artması, kötü yaşam alanlarının yaygınlaşması, aile yapısındaki değişimler gibi toplumsal birleşmeye tehdit oluşturan problem-

lere işaret etmeye başlamıştır. Kökeni Fransızcaya dayanan bu kavram 1990’lı yıllarda Avrupa Birliği literatürüne girerek AB ülkelerinde yaygın kullanım alanına ulaşmıştır. Sosyal dışlanma, bireyin toplumla bütünleşmesini sağlayan fırsatlara erişememesi, temel gereksinimlerini karşılayamaması, siyasal, ekonomik ya da sosyal yurttaşlık haklarından yoksun olması sonucu toplumla olan bağlarının kopması demektir. Buna göre sosyal dışlanma yalnızca gelir mahrumiyetinden kaynaklı bir yoksulluk durumunu değil, aynı zamanda eğitimsizlik, işsizlik, azınlık durumunda olma gibi nedenlerle toplum yaşamı dışına itilmeyi ifade eder.

“Sosyal dışlanma; işsizlik, gelir ve mal varlığı yetersizliği gibi ekonomik nedenler; eğitimsizlik, yaş ve cinsiyet gibi bireysel nedenler; sosyal güvence eksikliği ve toplumsal destek yoksunluğu gibi sosyal ve kurumsal nedenler ve politik haklardan yararlanamamak ve politik karar alma mekanizmalarına katılamamak gibi politik nedenler neticesinde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenlerden bir ya da bir kaç neticesinde dışlanmaya maruz kalan birey, toplumsal ve bireysel düzeyde bir takım sorunlarla karşılaşmakta ve eşitsizliğe maruz kalmaktadır”(Gerşil, 2015:165). Görüldüğü gibi yeni yoksulluğun en önemli özelliği, başta kadınlar ve çocuklar olmak üzere yaşlılar ve özürüllüler gibi dezavantajlı kesimleri diğer kesimlere göre daha fazla etkilemesidir.

Bu noktada çalışmanın ana konusunu oluşturan kadın yoksulluğu ya da yoksulluğun kadınlaşması kavramlarıyla karşılaşılmaktadır. Yoksulluk, kadınlar ve erkekler tarafından farklı biçimlerde yaşanmaktadır. Ayrıca yoksulluk sürecinin, kadın ve erkekler üzerinde farklı etkileri bulunur. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde detaylı incelenecek olan ekonomik kazanç sağlamada cinsiyet eşitsizliği ve farklılıkları, ücretlendirilmeyen kadın emeği, kadın lehine olmayan gelenek ve görenekler, esnek-güvencesiz çalışma şartları, yetersiz eğitim olanakları gibi nedenler kadının ekonomik ve sosyal yönden güçlenmesini önlemiş ve kadın yoksulluğunu hızlandırmıştır.

KADIN YOKSULLUĞU İLE İLGİLİ ARAŞTIRMALAR

ABD’de cinsiyet odaklı yoksulluk ile ilgili yapılan araştırmalarda, Amerikalı kadınların yoksullaşma risklerinin erkeklere oranla daha fazla olduğunu (Casper vd., 1994; Bianchi, 1999; Elmelech ve Lu, 2002) ve bütün yaş grupları için kadınların yoksulluk oranlarının erkeklere göre yükseldiği görülmektedir (McLanahan vd., 1989).

ABD’de yoksulluk oranı 1990’da %1,29 iken, 2000’de %1,26’ya gerilemesine rağmen; cinsiyete bağlı yoksulluk oranı neredeyse aynı kalmıştır. Casper vd. (1994)’nin ABD, Kanada, Avustralya, İngiltere, Batı Almanya, İtalya, Hollanda ve İsveç gibi gelişmiş ülkelerde cinsiyete bağlı yoksulluk ile ilgili yapmış

oldukları çalışmaların sonuçları da İsveç hariç tüm ülkelerde kadınların erkeklerden daha yüksek yoksulluk oranlarına sahip olduğunu göstermektedir. Quisumbing vd. (1995)'nin hane halkı anketi verilerini kullanarak, gelişmekte olan 10 ülke (Botsvana, Fildişi sahili, Etiyopya, Gana, Madagaskar, Ruanda, Bangladeş, Endonezya, Nepal, Honduras) için yaptıkları araştırmanın sonuçlarına göre, Gana ve Bangladeş'te reisi kadın olan hane halkları, reisi erkek olan hane halklarına göre daha yoksul bulunmuştur. Ele alınan diğer ülkelerde ise gelir düzeyinin çok düşük olduğu hane halklarında reisi erkek ve kadın olanlar arasında yoksulluk açısından anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Kimoto ve Hagiwara (2010) tarafından Japonya'da yapılan bir araştırmada ise yalnız annelerin yoksulluk yüzdesi (%53) çok yüksek olmasına karşın, sadece annelerden meydana gelen hane halklarının yoksul hane halkları arasındaki oranının az olmasından dolayı Japonya'da dar manada yoksulluğun kadınlaşmasının geçerli olmadığı saptanmıştır.

Goldberg (2010) Yoksulluğun kadınlaşması kavramının ortaya çıktığı ABD'de ise yalnız annelerin yoksulluk oranlarında 1990'ların ortalarından itibaren azalma olmasına rağmen, yoksulluk oranlarının hala yüksek olduğu ve yoksulluğun kadınlaşmaya devam ettiği tespit edilmiştir.

2014 yılında seksen kadından birinden ve 16.9 milyondan daha fazla kişi yoksulluk içinde yaşamıştır. Fakirlik yaşayan kişilerde oran, özellikle de tek anneler tarafından yönetilen ailelerde yükselmekte ve toplam sayının 1/3'ünü (%36,5) oluşturmaktadır. 2015'te yoksul çocukların yarısından fazlası (% 56.2) kadın yönetimindeki ailelerde yaşamaktaydı (Woman and Poverty, State by State, t.y.).

Hess ve Roman (2016) yaptığı bir araştırmada AB'nde 18-24 yaş arasındaki kadınların oranının yüzde 21,9 ile en yüksek yoksulluk oranına sahip yaş gruplarından olduğunu ve bunun zorlu ekonomik koşullardan kaynaklanıyor olabileceğini belirtmiştir. 45 yaş üstü kadınlarda da yoksunluğun görüldüğünü ifade etmiştir.

Yıldırım alp ve Özdemir (2016) kadın yoksulluğu ile ilgili çalışmalarında Türkiye'deki yoksulluk olgusunu cinsiyet ve yapabilirlik perspektifinden yaklaşılarak *"kadınların yapabilirliklerini, kapasitelerini geliştirmeden yoksun olmaları sebebiyle yoksulluk yaşadıklarını söylemek mümkün"* olduğunu ifade etmişlerdir. Çözüm noktasında kadın yoksulluğunun azaltılması için izlenecek stratejilerde öncelikle kadınların yapabilirliklerinin, kapasitelerinin yükseltilmesi yönünde bir yaklaşım geliştirilmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

Yarar (2015) "Küresel yoksulluk içinde kadın yoksulluğu, küresel kadın hareketi içinde yoksulluk odaklı STK'lar" isimli araştırmasında kadınların güç ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinden kaynaklanan yoksullukla karşı karşıya

kaldığını belirtmektedir. Kadın yoksulluğunun aşılmasında yerel yönetimlere, STK'lara ve kadın hareketlerine önemli görevler düştüğünü belirtmiştir.

Eştürk ve Kılıç (2016) yaptıkları çalışmada kadın yoksulluğunun daha çok kırsal kesimde hissedildiğini belirtmiştir. Kırsaldaki kadınların yetersiz düzeyde beslenme, gelir yetersizliği, barınma problemleri gibi sorunlar yanında; toplumsal, kültürel ve siyasal haklarını kullanabilme noktasında kentli yoksul kadınlara göre yoksunluk da yaşadıklarını ortaya koymuşlardır.

Çisel ve Gökovalı (2016), “Hane içine gizlenen kadın yoksulluğu: Muğla-Mardin örneği” isimli makalelerinde Mardin ve Muğla’da 408 evli çift ile görüşme yapmışlar ve kadınların hane içinde yaşadıkları yoksulluk ve yoksunluğu hane bazında değil, birey bazında incelemiştir. Kadınların, özellikle Mardin’de fiziksel şiddete yüksek oranda uğradığını, istihdam, mirasdan pay alma, gayrimenkul sahibi olma ve eğitim gibi kaynaklara ulaşım ve aile içindeki kararlara katılım noktasında yoksunluklar yaşadıklarını tespit etmişlerdir.

KADIN YOKSULLUĞU KAVRAMI ve TÜRKİYE’DE KADIN YOKSULLUĞU

Toplumumuzda sağlık, eğitim hizmetlerine erişim, kültürel olanaklardan yararlanma, bilgi-iletişim teknolojilerinden yararlanma, karar alma mekanizmalarına katılım gibi ölçütlerden bakıldığında bazı sosyal kesimlerin sosyal dışlanmaya maruz kaldığı görülmektedir. Bu dezavantajlı grupları oluşturan kadınlar, çocuklar, yaşlılar, özürlüler, mevsimsel ve sosyal güvenceden yoksun işlerde çalışanlar, belli bir eğitim seviyesinin altında olanlar, aynı zamanda en riskli kesimleri oluşturmaktadır.

Yoksulluk ile gelir dağılımı yapısı, bölgesel gelir farklılıkları, işgücü, cinsiyet, eğitim gibi bazı demografik unsurlar arasında ilişki kurulduğunda; yoksul kitlenin önemli bir kısmını kadınların oluşturduğunu söylemek mümkündür. Cinsiyet açısından, kadınların, toplumsal yaşamdan uzak ve/veya geri planda olmaları (özellikle eğitim ve çalışma yaşamından uzak olmaları) gelir dağılımında onların en yoksul kitle olmasını getirmektedir (Dansuk, 1997:95).

Genel olarak kadınlar emek piyasasında erkeklerden daha az ücret almakta, daha çok hizmet sektöründe düşük ücret ve statülü işlerde çalışmaktadır. Mülk sahibi olmamakta, aile içinde ücretsiz aile işçisi konumunu korumaktadır. Kadın yoksulluğu ile birlikte çocuk yoksulluğu da ortaya çıkmakta, anne rolüyle kadınlar küresel çapta bir mağduriyet yaşamaktadırlar.

Kadın yoksulluğuna psikolojik ve sosyolojik açıdan bakıldığında ilk göze çarpan, kadının en önemli görevinin çocuklarının ve eşinin bakımı olduğu algısıdır. Bu algı, nesilden nesile aktarılmaktadır. Gelir yoksunluğu kadınları

ekonomik olarak eşlerine bağımlı kılmakta, çoğu zaman kendi kararlarını alamamakta, bu yoksulluk döngüsü devam etmektedir.

Yoksulluk içinde yaşayan kadın sorunu aslında dünyanın farklı noktalarında çok daha karmaşıktır. Afrika'nın bazı bölgelerinde kadınların yoksul olması, yüksek HIV / AIDS enfeksiyon oranlarına bağlıdır ve bazen kadınlar, mevcut olduklarında dahi tedavilere erişememektedir. Diğer Sahra altı ülkelerde bunun tam tersi bir şekilde, erkeklerden daha fazla kadın bulunmaktadır, çünkü erkekler, yerel milisler tarafından zorla işe alındıklarından çatışmalarda ölmektedirler. Bununla birlikte, zaman zaman tüm ailelerin mülteci kamplarına (varsa) hareket etmesi gerekmektedir ve birçoğu da yolda ölmektedir. Genel olarak, Sahra altı Afrika'da kadınların oranının fazla olduğu söylenebilmektedir, kadınların durumunun değişmesini sağlayabilecek bölgeler bulunmaktadır; özellikle eğitim ve iş olanaklarına erişim açısından önemli fırsatlar mevcuttur. Yerel halk ve hükümetler bunu görüp, yoksul kadınlara iyi bir yaşam sağlamak ve kendi hayatlarını kontrol altına almak için fırsatlar sunarsa ekonomik büyümeye büyük bir ivme kazandırılabilir. Böylece kadın yoksulluğu sorunu da belli bir oranda çözülmüş olur (Women in Poverty: The Key to Breaking the Cycle, t.y)

Yoksulluk, kadınlar için bir gelir yoksunluğu olması yanında karar mekanizmalarına ve toplumsal hayata katılamama dolayısıyla toplumsal dışlanmışlık ve aile içerisinde de kadına yönelik şiddet biçiminde de karşımıza çıkmaktadır (Kan, 2014:52).

Yoksulluk için dar anlamda barınacak yeri olmama ve açlık sonucu ölme durumu; geniş anlamda ise toplumun genel düzeyinin gerisinde kalmak tanımlarını yapan TÜİK, 2002 yılından beri periyodik olarak "Yoksulluk Araştırması" anketleri yapmaktadır. Aşağıda Tablo 1'de çeşitli kriterlere göre yapılan yoksulluk araştırmasının sonuçları ve oranları gösterilmektedir.

Tablo 1: Çeşitli Kriterlere Göre En Yoksul Kesimler

Kriterler	En Yoksul Kesim	Yoksulluk Oranı
Yerleşim Yeri	Kırsal Kesimde Yaşayan	38,6
Cinsiyet	Kadın	18,1
Eğitim	Okur-Yazar Olmayan	29,8
Hanehalkı	Ataerki veya Geniş Aile	24,4
İktisadi Faaliyet	Tarım Sektörü	33
İşteki Durum	Ücretsiz Aile İşçisi	29,5

Kaynak: 2009 Yoksulluk Araştırması, Gündoğan, 2008:47 Akt: Topgül, 2013:288.

2009 yılı Yoksulluk Araştırması sonuçlarına göre; Türkiye'de kırsal kesimde yaşayanlar, kadınlar, okur-yazar olmayanlar, geniş aileler ve tarım sektöründe çalışanlar en yoksul kesimleri oluşturmaktadır. Kadın yoksulluk oranı %18,1

olmakla birlikte, kırsal kesimde yaşayan düşük eğitim düzeyinde tarım sektöründe ve ücretsiz aile işçisi olarak çalışanlar, esasen kadınlardır. Böylelikle kadınlar en yoksul kesimi oluşturmaktadır. Bu sonuçtan hareketle kadınlarda yoksulluk oranının incelenmesi önem taşımaktadır. Tablo 2’de yıllar itibariyle Türkiye’de kadın yoksulluğun oranları ele alınmıştır.

Tablo 2: Kadınlarda Yoksulluk Oranı (%)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Türkiye	27,19	28,31	25,98	21,01	18,27	18,26	17,52	19,03
Kent	22,03	22,29	16,87	12,89	9,76	10,34	9,62	9,26
Kır	34,92	37,65	40,79	34,03	32,32	35,95	35,29	40,15

Kaynak: TÜİK 2009 Yoksulluk Çalışması Sonuçları www.tuik.gov.tr Akt: Gerşil,2015:166.

Türkiye’de 2002 yılında %27,19 olan kadın yoksulluğu, 2009 yılında % 19,3’e düşmüştür. Kentsel alandaki kadınların yoksulluk oranında düşüş yaşanmasına rağmen kırsal kesimdeki yoksulluk oranında artış görülmektedir. %19,3 olan kadınların yoksulluk oranı kentlerde %9,26 iken kırsal kesimde %40,15’e çıkmaktadır. Görüldüğü gibi yoksulluktan en çok kırsaldakiler etkilenmektedir. Her ne kadar kadınlar, tarımsal işlerde üreten, değerlendiren, pazarlayan ve evdeki rolleri bakımından da tüketici konumunda yer alan bireyler olarak önemli bir pozisyona sahip olsalar da kırsal alanda yaşayan kadınların, kentte yaşayanlara kıyasla fırsat ve erişim açısından eşitsizliklerle karşı karşıya olmaları, kadının gittikçe daha fazla yoksulluk çekmesine neden olmaktadır. Kırsal kesimde yürütülen üretim faaliyetlerine yoğun olarak katılım göstermeleri nedeniyle kadınların, kırsal ekonomi açısından temel güç kaynağı olarak kabul edilmesine rağmen, söz konusu güç kaynağı çoğu zaman karşılığı ödenmeyen ücretsiz aile işçisi emeği olarak görülmektedir. Bunun yanı sıra, kadınların tarım faaliyetlerinde hiçbir ücret almayan aile işçisi pozisyonunda çalışmaları veya evdeki tüketime yönelik üretim yapmaları sonucunda hiçbir gelir elde etmemeleri nedeniyle oluşan bu karşılıksız kadın emeği, aynı zamanda yoksullukla başa çıkmak adına yoksul ailelerin yararlandığı önemli bir araç haline gelmektedir. Yoksul hanelerin dayandığı kadın emeği, eve giren sınırlı ve düşük düzeydeki gelirin ailenin zorunlu harcamaları karşılayacak şekilde yönetilmesi, tasarrufa yönelik gerekli sosyal bağların kurulması ve sürdürülmesi, kadın emeği türlerini oluşturur (Hattatoğlu,2002). Öte yandan tarımda işgücünü nakde çevirebilen kadın oranı oldukça sınırlıdır. Emeğini bir iş yerine kiralama olgusu, geleneksel düşünce tarzı ve bunun sonucunda yoğunlukla hissedilen erkek ve topluluk baskısı dolayısıyla, kadın ve genç kızlar arasında neredeyse yok gibidir (Fazlıoğlu, 2003). Bu bağlamda aile içi gelir-güç iliş-

kisine bakıldığında, kontrol ve denetim, haneye giren gelirin miktarı arttıkça erkek tarafından yürütülürken, gelirin azalmasıyla birlikte bu sorumluluk kadına yüklenmektedir. Sorumluluk, kontrol ve yönetim terimleri, para ile güç arasındaki ilişkiyi gösteren önemli ifadelerdir (Payne, 1998).

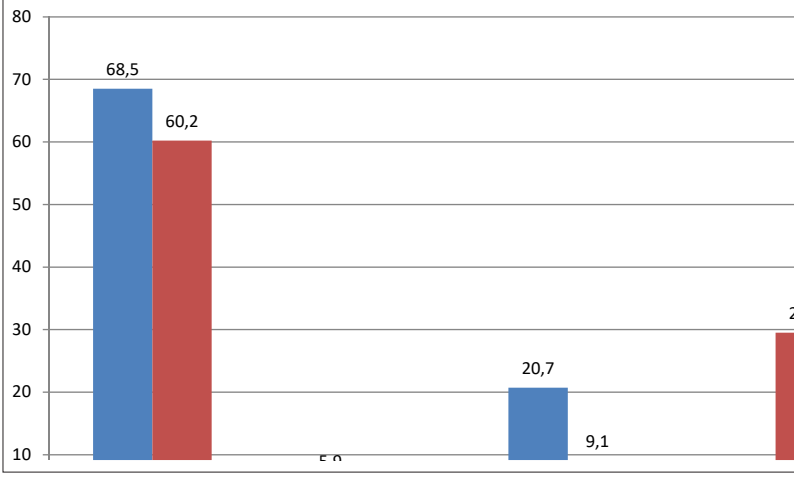
Aşağıda Tablo 3'de Türkiye'de yıllara ve cinsiyete göre işsizlik oranlarının seyri gösterilmiştir.

Tablo 3: Yıllara ve Cinsiyete Göre İşsizlik Oranları

Yıllar	Türkiye		Kent		Kır	
	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın
2000	6,6	6,3	7,8	13,0	4,9	2,0
2001	8,7	7,5	10,3	16,6	6,5	1,7
2002	10,7	9,4	13,0	18,7	7,3	3,0
2003	10,7	10,1	12,6	18,3	7,9	4,2
2004	10,5	9,7	12,5	17,9	7,3	3,2
2005	10,3	10,3	11,6	17,0	8,1	4,2
2006	9,7	10,3	10,9	16,4	7,6	4,3
2007	9,8	10,3	10,7	16,0	8,2	4,1
2008	11,0	14,3	11,6	16,6	8,7	4,3
2009	9,2	14,3	15,3	20,4	10,7	5,3
2010	13,9	13,0	12,6	18,7	8,7	4,6
2011	9,2	11,3	10,2	16,5	7,0	3,6
2012	8,5	10,8	9,4	15,5	6,5	3,5
2013	8,0	10,7	8,8	15,0	6,3	3,9

Kaynak: TÜİK Hane Halkı İşgücü Anketi Dönemsel Sonuçları www.tuik.gov.tr Akt:Durak, 2014:59.

Genel yoksullukla kıyaslandığında kadın yoksulluğunu anlamada en belirleyici özellik, kadının işgücü piyasasındaki konumudur. Tablo 3'te kentlerdeki kadın erkek işsizlik oranlarına bakıldığında, iki cinsiyet arasında büyük bir fark olduğu görülmektedir. Tabloya göre 2013'te şehirlerde erkekler için işsizlik oranı % 8,8, kadınlar için bu oran % 15'tir. Oranın yüksekliği, kadınların işgücü piyasasında istihdam olanaklarından erkekler kadar yararlanamadıklarını göstermektedir. Emek piyasasında işverenlerin işgücü olarak kadınlara karşı ayrımcı bir tutum sergiledikleri bilinen bir gerçektir. Bu anlamda en sık rastlanan durum ücret eşitsizliğidir. İşgücü alanına kadınların katılımındaki düşük oran, işgücü piyasasında kadınların düşük ücretlerle çalıştırılması, kayıt dışı istihdamı, aile içinde ücretsiz aile işçisi konumunda olması, haneye giren gelir ya da kadının elde ettiği gelir üzerinde söz sahibi olmaması gibi göstergeler, işgücü piyasasında kadının ikincil konumda olduğunu gösteren verilerden bazılarıdır. Kadınların işgücü piyasasındaki konumları aşağıda Grafik 1'de ele alınmıştır.

Grafik 1: İstihdam Edilen Kadınların İşteki Durumu

Kaynak: TÜİK İşgücü İstatistikleri, 2014.

Grafik 1’de görüldüğü gibi 2014 yılında çalışan kadınların üçte biri ücretsiz aile işçisidir. Ücretli çalışan kadınların oranı %60,2 iken erkeklerin oranı %68,5’dir. Kendi hesabına çalışan kadınların oranı % 9,1, erkeklerin oranı % 20,7’dir. Nitekim yapılan çalışmalarda kadınların önemli bir kısmının (yaklaşık %70) ev işlerinin yanı sıra, herhangi bir ücret almayan aile işçisi olarak tarımsal faaliyetlerde yer aldıkları tespit edilmiştir (Soysal, 2013). Ücretli kadın çalışan açısından bakıldığında ise, “haneyi geçindirmenin asıl olarak erkeğin görevi olarak görülmesi neticesinde, bu rol doğrultusunda eğitim olanaklarından yeterince yararlanamayan kadınların mesleki becerilerinin eksik olması ve uzun çalışma saatlerine, sigortasız çalışmaya razı olmaları gibi nedenlerle, kadınlar enformel sektörde yoğun olarak çalışmakta veya ev eksenli çalışmaktadırlar” (Ulutaş, 2009:37).

Sonuç olarak Türkiye’de kadın yoksulluğu konusu incelendiğinde, “gelirden yoksun olmak, işsiz olmak, hizmet sektöründe, düşük statülü ve düşük ücretli işlerde çalışmak, herhangi bir sosyal güvenceye sahip olmamak, mülk sahibi olmamak, ücretsiz aile işçisi olmak, ev eksenli veya ev dışında esnek güvencesiz işlerde çalışmak” (Kalaycıoğlu, 2003:289) gibi gerçeklerle karşılaşmakta, üstelik özellikle yoksul hanelerde, ev içinde ve dışında kadınlar, karar verme süreçlerine dâhil olmamaktadır.

TÜRKİYE’DE KADIN YOKSULLUĞUNUN NEDENLERİ

Yoksulluğun nedenleri yaşanan siyasal, sosyal ve ekonomik gelişmeler karşısında değişiklik gösterirken, kadın yoksulluğunun nedenleri bireysel, kültürel, yapısal özelliklerle ve esas olarak toplumsal cinsiyetle açıklanmaya çalışılmıştır.

Toplumsal cinsiyet rolleri, yoksulluğu algılama ve yoksullukla başa çıkma stratejilerinde son derece belirleyici faktörlerdir. Yoksulluğun sonuçlarının cinsiyete göre farklılaşmasının en temel nedeni, erkekler için tanımlanan toplumsal rolün haneyi geçindirmek, kadınlar için tanımlanan rolün ise eve giren gelirle ailenin yeniden üretimini sağlamak olmasıdır.

Kadın yoksulluğunu genel yoksulluktan ayıran en belirleyici diğer iki özellik ise işgücü piyasasında kadının yeri ve eğitim imkânından faydalanma durumudur. Bu üç özellik detaylı olarak incelenecektir.

Kadının İşgücü Piyasasındaki Durumu

Kadınlar nüfusun önemli bir kısmını oluştursa da, kadının ev içi rolünün vazgeçilmezliği, onun, tarih boyunca erkeğin gerisinde, ikincil işgücü olarak kalmasına neden olmuştur. Kadınların işgücüne katılımını etkileyen nedenler arasında, elde edilen gelirin düşüklüğü, evli olup olmama, çocuk sahibi olup olmama, eğitim seviyesi, prestij sağlama ve kendini gerçekleştirme gibi faktörler sayılabilir.

Geleneksel kadın istihdamının özellikleri, fazla beceri gerektirmeyen işlerde sosyal güvenceden mahrum bir şekilde, düşük verimlilik ve ücret düzeyi ile çalışmayı işaret etmektedir. Kadın istihdam oranı istenilen seviyeye henüz olmasa da, kadınların genellikle vasıfsız ve düşük gelirli işlerde istihdam edildiği görülmektedir (Gözübüyük, 2016). Özellikle hizmet sektöründe olduğu gibi kayıt dışı çalışan kadın işçilerin oranı oldukça yüksektir.

Bu özellikler arasında işgücüne katılımın düşük seviyede olması, kadınların göç nedeniyle şehirlerde işgücü piyasasının dışında kalması, eğitim olanaklarını yeterli düzeyde kullanamayan kadının ücret düzeylerinin düşük olması, kırsal kesimde istihdam edilen kadınlar için çoğunlukla aile işçisi olarak ücret almadan çalışmak ya da kentte enformel sektörde düşük ücretlerle sosyal güvence olmadan çalışmak ya da eve yönelik çalışmaktır (Topgül, 2013:291). Rakamsal olarak bakıldığında 2014 yılı itibarıyla Türkiye’de kadınların işgücüne katılım oranı % 30.3, istihdam oranı ise %29.6’dır. Erkeklerin işgücüne katılım oranı %69.7, istihdam oranı %70.4’dır. Türkiye’de genel olarak kayıt dışı çalışanların sayısı %41,8 ile oldukça yüksektir. Enformel çalışanların sayısının bu denli fazla olması, Türkiye’de yoksulların büyük çoğunluğunun çalışanlardan oluştuğunu göstermektedir.

Enformel sektördeki kadınlar ve yoksulluk ilişkisine bakıldığında, yoksulların sosyal koruma sisteminden büyük ölçüde dışlandıkları, toplumsal yapının cinsiyet eşitsizliği içermesi nedeniyle yoksulların çoğunluğunu kadınların oluşturduğu görülmektedir. Kadınların kayıt dışı ekonomide çalışmalarına neden olan en önemli gerekçe, yaşamak için gerekli asgari gelir düzeyine dahi

sahip olmamalarıdır. Kadının, her ne kadar düşük düzeyde ve düzensiz de olsa bir gelir elde etmeye gereksinimi duyması, giderek daha fazla kadının enformel işgücüne katılmasını sağlamaktadır. Bu durum aynı zamanda tüm yasal korumaların dışında kalma sonucunu doğurmaktadır.

Dünya ölçeğinde bakıldığında, endüstriyel üretimin gelişmiş ülkelere göre gelişmekte olan ülkelere doğru kaydırıldığı görülmektedir. Bu ülkelerde kayıt dışı ve sosyal güvenceden yoksun istihdam alanlarında ucuz işgücü olarak kadınlar tercih edilmekte, her ne kadar kadının işgücüne katılımı sağlansa da, aslında bu durumun cinsiyete dayalı bir ayrımcılığı barındırdığı gözden kaçırılmamalıdır. Türkiye ve OECD ülkelerinde 15-64 yaş arası kadın işgücünün dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 4: 15-64 Yaş Arası Kadın İşgücü Dağılımı(%)

Yıllar		2010	2011	2012	2013	2014
Türkiye	İstihdam/Nüfus Oranı	26,2	27,8	28,7	29,6	29,5
	İşgücüne Katılma Oranı	30,2	31,5	32,3	33,7	33,6
	İşsizlik Oranı	13,3	11,6	11,0	12,2	12,1
OECD Ülkeleri	İstihdam/Nüfus Oranı	56,6	56,8	57,2	57,5	58
	İşgücüne Katılma Oranı	61,7	61,8	62,3	62,6	62,8
	İşsizlik Oranı	8,2	8,1	8,2	8,1	7,6

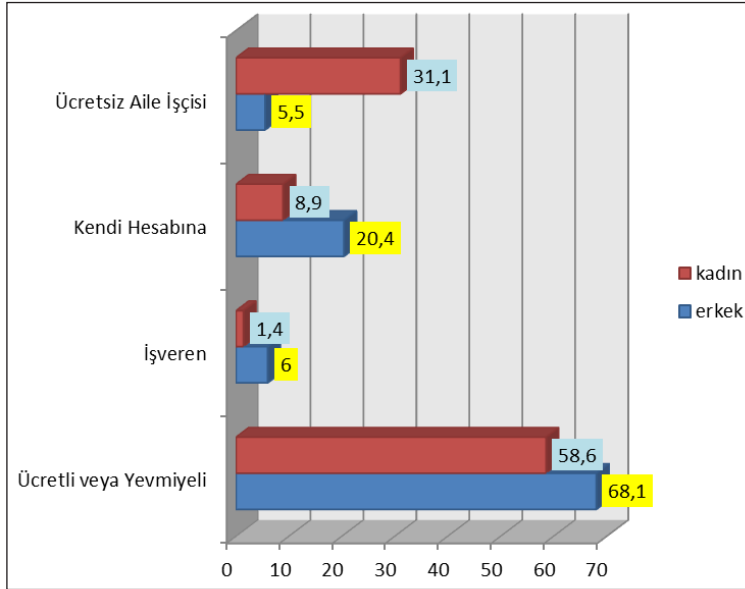
Kaynak: OECD (2015) “LFS by Sex and Age-Indicators”, (http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LFS_SEXAGE_I_R).

OECD 2015 raporuna göre kadınların işgücüne katılım oranı OECD ülkelerinde 2014 yılında %62,8’dir. Türkiye’de ise kadınların işgücüne katılma oranı %33,6’dır (OECD, 2015). OECD ülkelerinde kadınların işgücüne katılma oranı Türkiye’nin yaklaşık iki katıdır. Avrupa Birliği 2015 Türkiye ilerleme raporunda Türkiye’de kadın istihdamı oranının çok düşük seviyelerde olduğundan bahsedilmektedir. 2014 yılında Türkiye’de genel istihdam oranının yüzde 53,2’ye kadar gerilediği ifade edilmektedir. Kadınların (% 31,6) ve erkeklerin (% 75) istihdam oranları arasında büyük bir uçurum olduğuna vurgu yapılmaktadır.

Tablo 5: Kadınların İşgücüne Katılım Oranı

İşteki Durum ve Sektörel Dağılım	Toplam		Erkek		Kadın	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İşteki Durum	26 313	100,0	18 515	100,0	7 798	100,0
Ücretli veya Yevmiyeli	17 176	65,3	12 606	68,1	4 570	58,6
İşveren	1 223	4,6	1 113	6,0	109	1,4
Kendi Hesabına	4 469	17,0	3 774	20,4	694	8,9
Ücretsiz Aile İşçisi	3 446	13,1	1 021	5,5	2 424	31,1
Sektörel Dağılım	26 313	100,0	18 515	100,0	7 798	100,0
Tarım	5 815	22,1	3 054	16,5	2 761	35,4
Sanayi	5 257	20,0	4 078	22,0	1 178	15,1
İnşaat	1 964	7,5	1 876	10,1	88	1,1
Hizmetler	13 277	50,5	9 507	51,3	3 770	48,3

Kaynak: TÜİK "2014 Hane Halkı İşgücü Araştırması", (<http://www.tuik.gov.tr>).

Grafik 2: Kadınların İşgücüne Katılım Oranı

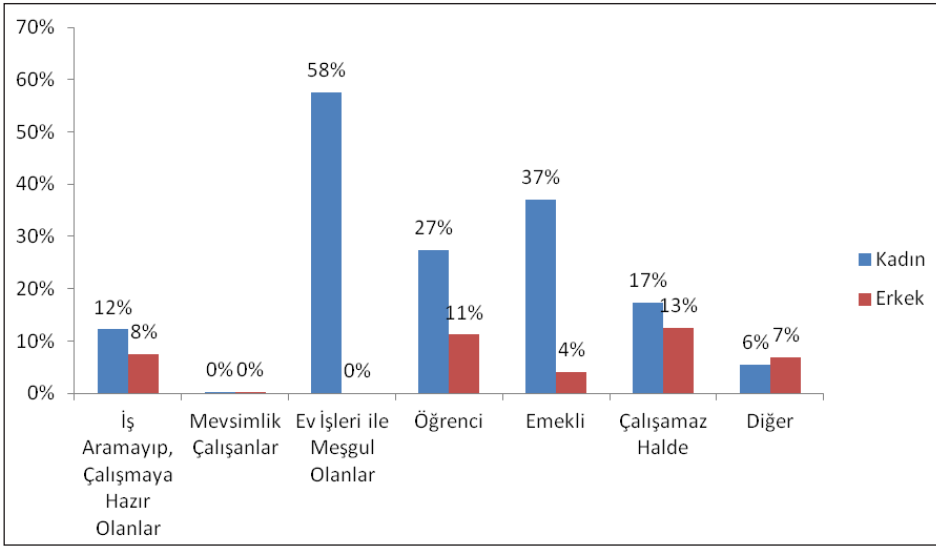
Kaynak: Tablo 5 verileri esas alınarak hazırlanmıştır.

TÜİK 2014 araştırmasına göre kadınların işteki durumları incelendiğinde; büyük bir kısmının (%31,1) ücretsiz aile işçisi olduğu görülmektedir. 2014 yılı itibarıyla kadın çalışanların %1,4'ü işveren, %8,9'u ise kendi hesabına çalışandır. Türkiye genelinde tarım sektöründe istihdam edilenlerin oranı %22,1 iken, kadın işgücünün tarım sektöründeki istihdam yüzdesi %35,4, sanayide %15,1 ve inşaat sektöründe % 1,1'dir. 2014 yılı itibarıyla ülkemizde kadınların

%48,3’ü hizmet sektöründe çalışmaktadır. Böylece kadınların en yüksek oranda istihdam edildiği sektörde hizmetler sektörü olmaktadır. Öte yandan istihdam edilen erkeklerin tarımdaki oranı %16,5, sanayideki oranı %22, inşaattaki oranı %10,1 ve hizmetler sektöründeki oranı %51,3 olarak gerçekleşmiştir. Görüldüğü üzere erkek istihdamının dağılımı, kadın istihdamının dağılımından farklılık arz etmektedir.

Bir yandan işgücü içinde kadınların oranının artması çalışma koşullarının kötüleşmesi anlamına gelirken, diğer yandan işgücü piyasasına genel olarak bakıldığında kadınların ikincil konumda olduğunu gösteren birçok veriye rastlanmakta ve işgücüne katılımlarını engelleyen birtakım zorlukların ve imkânsızlıkların varlığı görülmektedir. Kadınların işgücüne dâhil olamama nedenleri aşağıda Grafik 3’de açıklanmıştır.

Grafik 3: İşgücüne Dâhil Olamama Nedenleri, 2014



Kaynak: TÜİK Toplumsal Cinsiyet İstatistikleri, 2014 Akt: Gerşil, 2015:168.

Türkiye’de kadınların işgücüne dâhil olmama nedenlerine ilişkin olarak, 2014 yılı verilerine göre kadınların %57,6’sının neden olarak “ev işleri ile meşgul olma”yı gösterdiği, bu durumun, kadının öncelikli olarak “çocuklarının annesi, ev hanımı, erkeğin eşi” olarak görüldüğü gerçeğini yansıttığı görülmektedir. Kadının çocuk ve yaşlı bakımı, ev işleri gibi hizmetleri dışarıdan satın alması sonucu ortaya çıkacak maliyet düşünüldüğünde, çalışarak kazanılan gelirin cazip olmaması, kadının ev içi rolüne bakış açısının değişmemesi ile bağlantılı olarak ifade edilebilecek diğer bir nedendir.

Kuşkusuz kadınların işgücüne katılım konusundaki kararlarını etkileyen en önemli konu çocuk bakımındır. Kadınların işgücüne ve eğitim olanaklarına katılımı önündeki en önemli engeli, çocuk bakımı konusundaki imkân yoksunluğu ve finansal açıdan çocuk bakımında oluşacak maliyeti karşılamanın zorluğu oluşturmaktadır. “Ülkemizde kreş ve yuvaların yok denecek kadar azlığı, olanların pahalı özel kurumlar olmaları kadınların çalışma yaşamlarındaki önemli engellerden biridir” (Özeri ve Biçerli, 2003:66).

Nitekim dünyada da kadın işgücüne katılım konusu yaş kriterine göre incelendiğinde, katılım oranının 20-24 yaş aralığında maksimuma ulaştığı, 30’lu yaşlardan itibaren düşüp, 40-45 yaş aralığında tekrar tavan yaptığı görülmektedir. 30’lu yaşlardan itibaren düşüş görülmesinin başlıca sebebi, şüphesiz kadınların çocuk sahibi olmaları ve çocuklarını büyütmek için işgücü piyasası dışına çıkmalarıdır.

Piyasalarda kadın işgücüne karşı var olan ayrımcı bakış açısı nedeniyle ortaya çıkan ücret eşitsizliği, kadınların işgücüne dâhil olmamasının bir diğer nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır. Kadınlara ve erkeklere verilen ücretler arasında sektörlere göre değişen oranlarda günlük ya da aylık ücret farkları olduğu görülmektedir. “Yapılan araştırmalarda, Türkiye’de kadınların birçok iş kolunda erkeklerden %20-30 oranında daha az ücret aldıkları, kadınların elde ettikleri gelirin tarım sektöründe erkeklerin elde ettiği gelirin %8,1’i, imalatta %33,8’i ve hizmet sektöründe %69,2’si düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. Her ne kadar ülkemizde 5518 sayılı kanun ile 1950’li yıllardan bu yana “eşit işe eşit ücret” uygulaması zorunlu hale gelmiş olsa da uygulamada, beceri, kıdem, liyakat gibi hususlar temel alınarak kadınlara farklı ücretler verilebilmektedir” (Özeri ve Biçerli, 2003:66).

Kadın işgücü piyasasındaki düşük katılım, kadının ekonomik olarak erkeğe bağımlılığını artırmaktadır. Söz konusu bağımlılığın sonuçlarına örnek olarak, emeklilik ya da sağlık hakkından faydalanmak için erkeğe ihtiyaç duyulması verilebilir. Türkiye, işgücüne katılım ve istihdam oranları açısından Dünya Bankası’nın 2011 yılı verilerine göre Suriye, Irak, Suudi Arabistan gibi düşük oranlı ülkeler arasında yer almaktadır. Yaşanan artışa rağmen AB ortalamasının (%50) yarısı seviyesindedir.

Eğitim İmkânlarından Yararlanma

Eğitim olanaklarından yeterince yararlanamayan kadının mesleki becerilerinin yetersizliği, çoğunlukla nitelik gerektirmeyen, sosyal güvencesi olmayan ve düşük ücretli işlerde ve enformel sektörlerde çalışmak zorunda kalmaları sonucunu doğurmaktadır. Böylece eğitim, kadın yoksulluğu konusunda en önemli başlıklardan biri olarak yerini korumaktadır.

Türkiye’de kadınların eğitim alanında eşitsizliğe uğradığı Dünya Ekonomik Forumunun (WOF) yayınladığı raporda açıklanmıştır. Forum’un yayınladığı Global Cinsiyet Eşitsizliği Raporu’nda 142 ülke arasında Türkiye eşitlikte 125’inci sırada yer almaktadır. Dünyanın en büyük 17’inci ekonomisi olan Türkiye, bu raporla dünyanın en eşitsiz 17’inci ülkesi olduğunu da ortaya koymuştur. Avrupa ve Orta Asya ülkeleri arasında ise kadınların eğitime katılımında Türkiye 105. sırada görülmektedir (World Economic Forum, 2014).

Eğitimsiz ya da düşük eğitimli olmak kadınları zor şartlar altında çalışmaya zorlamakta ya da yönetici pozisyonunda olan kadınların sayısının çok az olması sonucuna yol açmaktadır. Ancak yoksul kadınların eğitim alanındaki mahrumiyetleri kişisel tercihlerinin bir sonucu değil, aileleri tarafından ya da ekonomik nedenlerle okula gidemeyen kadın gerçeğidir. Çoğunlukla geleceksel ya da mevcut toplumsal yapıya dayandırılan bu durum süregelen bir yoksulluk döngüsünü meydana getirmektedir. “Bu noktadan yola çıkılarak kadın ve erkeğin yaşamını birlikte sürdürdüğü hanede kadınların yoksulluğu eğitim, meslek sahibi olma ve karar verme sürecine katılım konularında daha yoğun yaşamakta olduğu yorumu yapılabilir. Eğitim imkânlarından mahrum, mesleği olmayan, enformel sektörde çalışan, sosyal güvence kapsamının dışında bırakılan, korumasız bir şekilde hem “kadın” hem de çoğu kez bir “eş” ve “anne” olmanın yüklediği sorumlulukla hayatını idame ettirmek zorunda kalan kadın için yoksulluk, kaçınılmaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır” (Duyan, 2010:20).

Türkiye’de kadınlar daha çok kentsel alanda işsiz kalmakta, kırsal kesimlerden göç ederek kentlere yerleşen ailelere mensup kadınların işsizlik oranı artmaktadır. Bunun en önemli nedeni kırdan kente göç eden kadının düşük eğitim düzeyine sahip olması, dolayısıyla istihdama katılımının güç olmasıdır. Kadın kırsal alanda ücretsiz aile işçisi iken kentsel alanda istihdam kapsamı dışında kalmaktadır. Öte yandan çalışma hayatından elde edilen gelir ne kadar yüksekse katılım da o kadar yüksek olmaktadır. Çalışmanın getirisi ise sahip olunan eğitim düzeyine bağlıdır. Daha iyi eğitim, daha yüksek düzeyde verimlilik ve gelir anlamına gelir.

Türkiye’de 2012 TÜİK Hane İş Gücü Anketi verilerine göre “15-19 yaş arası kadınların % 58,4’ü ve erkeklerin % 61,4’ü okula gitmektedir. Bu rakamlar OECD ortalamasının (%83,7) altındadır. Türkiye’de okula gitmeyen 2,5 milyon gencin iki milyonu sadece ilköğretimi (8yıl) tamamlamıştır, bu grubun geri kalanı ise hiçbir seviyede okul mezunu değildir. Bununla beraber, çalışmayan, eğitim-öğretim almayan genç kadınlar veya erkekler azalmamıştır. 15-19 yaş arası 1.4 milyon kişinin hem okul sisteminin hem iş gücünün dışında olması acil politika tedbirleri alınmasını gerekli kılmaktadır” (TÜİK, 2012).

“Eğitime erişimde cinsiyetler arasındaki fark, başta ülkenin güneydoğusu olmak üzere, bazı bölgelerde hala oldukça büyüktür. Kadınlarda okuldan erken ayrılma oranı hala Türkiye’de Avrupa Birliği’nden dört kat fazladır”(ec.europa.eu, 30.08.2016). Yoksulluğun kadınlaşmasının önemli sebepleri arasında hem kırsal kesimde hem de kırdan kente göç eden kadınlarda görülen düşük eğitim seviyesi ve kız çocukları için yapılan düşük yatırımların olduğu görülmektedir.

Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği

Yoksulluk yalnızca kadınları kapsayan bir sorun olmamakla birlikte, kadınlar ve erkekler tarafından farklı biçimlerde yaşanmaktadır. Yoksulluk sürecinin, kadınlar ve erkekler üzerinde farklı etkileri bulunmaktadır.

Toplumsal cinsiyet rollerinin, yoksulluğu algılama ve yoksullukla baş etme yöntemlerinde belirleyici boyutu vardır. Yoksulluğun sonuçları, erkeklere biçilen toplumsal rolün haneyi geçindirmek, kadının rolünün ise eve giren gelire geçimi sağlamak olması nedeniyle, cinsiyete göre farklılaşmaktadır.

Jafarey ve Maiti (2015) gelişmekte olan ülkelerde kadınların toplumun değer yargılarından dolayı cinsiyet eşitsizliğine uğradığını, toplumsal ücret eşitsizliğini aşmak için kadınların eğitilmesi gerektiğini dile getirmektedir.

Kadına karşı eşitsizlik öncelikle hane içinde görülmekte, hane içinde kadın ve erkeğe verilen farklılaşmakta, aile içinde kız çocuklarının eğitimine yeterli önem verilmemekte, ev dışı sorumluluklarda erkek ön planda tutulmaktadır. Kız çocuklarına aile içerisinde daha fazla anneye ve aileye yardım etme, ev işlerini yapma sorumlulukları verilirken eğitim hayatları erkeklerden farklı olarak kısıtlanmaktadır. Tüm bu hane içinde başlayan eşitsizlikler toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri olarak karşımıza çıkmakta, daha çocukluktan başlayarak kadınlar tarafından içselleştirilmektedir.

Kırsal kesimlerde işgücüne olan gereksinim, ailelerin gelir düzeyleri ve geçim koşulları çocukların eğitim yaşamlarını kısaltmaktadır. Özellikle kırsal kesimlerde yaşayan aileler, kızlarını okutmama tercihinde bulunmaktadır; kız çocuklarına eğitimleri yarıda bırakılmakta, bunun yerine ya kendilerine ücret verilmeden aile işçiliği yaptırılmakta ya da erken yaşlarda evlendirilmektedir. Nitekim tarım sektöründeki kadınların üretim düzeyine katılımları sahip oldukları toprak büyüklüğü ve hayvan sayısına göre değişmektedir. Az toprağa sahip hanelerde kadınlar, mevsimlik işçi olarak çalışmaktadır; bunu bitkisel ve hayvansal üretimin her aşamasına dâhil olma durumu takip etmektedir.

Yoksul ailelerde bütçenin yetersizliği ile mücadele etmek kadınların sorumluluğu olarak görüldüğünden, kadınlar yoksullukla başa çıkmak üzere farklı stratejiler geliştirmektedir. En önemli ve en sık görülen strateji olan ev içi üretim ile (evde dayanıklı gıda maddelerinin üretilmesi, aile üyeleri için örgü

örme, kıyafet dikme, hayvan bakımı, bahçe işleri) kadın, eve giren sınırlı ve düşük miktardaki gelirin zaruri harcamaları karşılayacak şekilde kullanılmasını sağlar. Bu noktada erkeğin, eve yeterli gelir getirememesi durumunun cinsiyet kimliğinde yarattığı sarsıntıyı önlemek de yine kadının görevidir. Pratikte yoksulluktan duyulan utancı kadınlar üstlenmekte, kamu kurumları ya da yerel kurumlara sosyal yardım için başvurularının da çoğunlukla kadın olduğu görülmektedir.

“İrk, etnik köken düzeyindeki ayrımcılıkta olduğu gibi, toplumsal cinsiyet düzeyindeki ayrımcılık da, ekonomik kaynaklara ve eğitim olanaklarına erişim ve buna bağlı olarak işgücü piyasaları konumu vasıtasıyla yoksulluk üzerine etki etmektedir. Bu bağlamda, kadınların konumunu olumsuz yönde etkileyen en önemli etmen, hane halkı servetinin eşitsizlik bölüşümü konusudur. Bu bölüşümün bir yansıması olarak kadınların toprak ve sermayeye erişimleri çok düşük düzeyde kalmaktadır. Diğer yandan, toplumsal cinsiyet düzeyinde ayrımcılığın, ekonomik kaynakların paylaşımının ötesinde, derin kültürel kökenleri olduğu ve ülkeden ülkeye değişiklik gösteren neden ve yansımaları olduğu da dikkate alınmalıdır” (Şenses, 2003:175).

Goldin (2014) kadınların toplumsal cinsiyet ayrımcılığından dolayı çalışma hayatına girmekte zorlandığını ve erkeklere nazaran geri planda kaldığını belirtmektedir. AB ülkelerinde eşit değerlerde iş için erkek ve kadınlar için eşit ücret ilkesi olmasına rağmen ortalama % 17.8 fark bulunmaktadır. Bu oran Estonya’da % 30,9, Almanya’da % 23.2, Avusturya’da % 25,5, Çek Cumhuriyeti, % 26,2, İtalya’da % 4,9’dur. (European Commission, 2010).

UNDP tarafından İnsani Gelişme Endeksi bağlamında hazırlanan cinsiyete dayalı insani gelişme endeksi, her ne kadar ülkeden ülkeye farklılık gösterse de toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılığın dünya çapında karşılaşılan bir olgu olduğunu işaret etmektedir. Ülkenin gelişmişlik düzeyi azaldıkça, erkeklere kıyasla kadınların dezavantajları artmaktadır. Toplumsal cinsiyet temelindeki gelişme endeksinin (GDI) tüm ülkelerde İnsani Gelişme Endeksinden (HDI) düşük olması toplumsal cinsiyete dayanan eşitsizliklerin tüm ülkelerde tecrübe edildiğini göstermektedir.

TÜRKİYE’DE KADIN YOKSULLUĞUYLA MÜCADELE

2002 yılında Avrupa Konseyi’nde kadın yoksulluğu ile mücadele alanında benimsenen yöntemler, bu konunun adeta özeti gibidir. Saptanan stratejik hedefler; (Öztürk ve Çetin, 2009)

- Toplumun en zayıf kesimlerinin özel ihtiyaçlarına ilişkin hizmetlerin sunulması,

- Kadınların ve yaşlıların işgücü piyasasına katılımını sağlayacak politikalara odaklanılması,
- Bilgi ekonomisi ile uyumluluğun sağlanması için gerekli olan eğitimlerin desteklenmesi,
- Kadın – erkek arasındaki ücret eşitsizliğinin düşük seviyeye indirilmesi,
- Kadınların çalışma hayatı ve özel hayat arasındaki uyumunu sağlayacak politikaların belirlenmesi,
- Çocuk bakımına ilişkin hizmetlerin geliştirilmesi,
- Kısmi süreli ve esnek çalışma türlerinin daha çekici hale getirilmesi,
- Kayıt dışı istihdamı, işgücü piyasasında eşitsizliği ve ayrımcılığı önlemek için mücadele edilmesi olarak sıralanabilir.

Yoksulluk kamu yönetimini zorlayan toplumsal sorunların başında gelmekle birlikte, esas olarak kamunun sorumluluğunda bir sorun olarak kabul edildiğinden, söz konusu durumla mücadelede kamu yönetiminin, uzun dönemli, kalıcı ve daha sürdürülebilir politikalar geliştirmesi gerekmektedir. Fakat sıklıkla siyasetçilerin tercihleri nedeniyle yoksulluğa geçici çare niteliği taşıyan, kolay uygulanabilen ve daha çok sosyal yardım şeklinde görülen çözümler öne çıkmaktadır.

Ülkemizde de, geleneksel dayanışma ilişkilerinin bireyi yoksulluğa karşı koruyacağı düşüncesi hakim olduğundan, yoksullukla mücadele uzunca bir süre gündeme gelmemiş, daha çok Çocuk Esirgeme Kurumu ve Kızılay Derneği gibi bazı kurumlar aracılığıyla, yoksullara belirli zamanlarda yardım yapma biçiminde kendini göstermiştir. Konunun kurumsal bazda ele alınması ve politikalar geliştirmesi, 1980'li ve 1990'lı yıllarda yaşanan ekonomik krizlerin yarattığı olumsuz koşulların, yoksulluk konusuna karşı ilginin gerek akademik açıdan gerekse kamu yönetimi ve sivil toplum örgütleri düzeyinde artmasına neden olduğu döneme denk gelmektedir.

Yoksullukla mücadelede karşımıza iki temel yaklaşım çıkmaktadır: Mevcut kaynaklardan büyümeyi hızlandırmak için yararlanmayı ve söz konusu büyüme ile yoksulların gelir düzeyini ve yaşam standartlarını iyileştirmeyi amaçlayan dolaylı yaklaşım, Türkiye'deki yoksulluk sorununun giderilmesinde son yıllara kadar esas olarak benimsenmiş, hızlı bir ekonomik büyümenin, işsizlik ve yoksulluk gibi problemleri kendiliğinden çözeceğine dair iyimser bir yaklaşım beş yıllık kalkınma planlarında sergilenmiştir. Nitekim bu yaklaşım, büyümeye bağlı olarak artan gelirin adil ve etkin dağıtımının sağlanamaması durumunda fakirlerin daha fakir zenginlerin ise daha zengin olmasının he-

saba katılmaması noktasında eleştirilmektedir. Bu noktada Türkiye’de yoksullukla, özeldede kadın yoksulluğuyla mücadelede büyümenin yanında ikinci temel yaklaşım olan doğrudan müdahale yollarının uygulanması bir gereklilik halini almıştır. Doğrudan yaklaşım kapsamında devlet, sosyal güvenlik, sosyal yardım, vergi, eğitim ve sağlık politikaları gibi başlıca araçlardan yararlanarak gelir dağılımına müdahale etmektedir. Bu bağlamda ülkemizde şu an için yeterli düzeyde olmamasına rağmen doğrudan kadın yoksulluğunun giderilmesini hedefleyen bazı uygulamalardan bahsedilebilir. Kurumlar anlamında bakıldığında bu uygulamalardan en önemlisi 2004 yılında Başbakanlığa bağlı bir genel müdürlüğe dönüştürülen Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Teşvik Fonu’dur. Bu fonun doğrudan kadın yoksulluğunu etkileyecek olan en önemli uygulaması, kız çocuklarının okullaşma oranını arttırmaya yönelik olarak çocuklarını düzenli bir şekilde okula göndermeleri şartıyla ihtiyaç sahibi ailelere her ay eğitim yardımının verilmesidir. Türkiye’de kadınlara yönelik hâlihazırda yürütülen diğer düzenli nakdi yardım programları kapsamında, Sosyal Yardımlar Genel Müdürlüğü tarafından sağlanmakta olan Şartlı Sağlık Yardımı, Yaşlı ve Özürlü Yardımı ile eşini kaybetmiş olan kadınlara yönelik Nakit Sosyal Yardım Programı bulunmaktadır.

Türkiye’de kadın yoksulluğuyla mücadelede doğrudan yaklaşım kapsamında değerlendirilebilecek bir başka uygulama da Mikro Kredi Projesidir. Bu uygulama çoğunlukla toplumun “yoksulun yoksulu” olarak adlandırılacak kesimlerine yönelik, pilot bölge olarak Diyarbakır’da uygulanan ve gözle görülür başarı sağlayan bir projedir. Projenin amacı, hem kırsal kesimlerdeki hem de kentsel alanlardaki kişileri, kendi işlerini kurarak girişimciliğe yönlendirmektir. Birçok vakıf tarafından, özellikle yoksul kadınların girişimcilik potansiyellerine katkıda bulunmayı hedefleyen mikro-finans projeleri uygulanmaktadır. Bu bağlamda Kadın Emeğini Destekleme Vakfı (KEDV) tarafından 2002 yılında kurulan mikro ekonomik destek işletmesi, özellikle yoksul kadınlara kendi işlerini kurlmaları açısından teknik ve finansal destek sağlamaktadır (Gürses, 2007:68).

Türkiye’de farklı kurum ve kuruluşlar tarafından çok sayıda yardım programı yürütülmektedir. Ancak söz konusu yardımların kadın yoksulluğuna karşı yeterli koruma sağlamadığı, muhtaç durumda olan kişilere düzenli nakit transferi şeklinde bir asgari gelir desteğine ihtiyaç duyulduğu görülmektedir. Bu noktada uygulamaya yönelik olarak, yardım dağıtımlarının periyodikleşmemesi ya da yardımların çoğunlukla hedef kitle dışına çıkması gibi bazı eleştiriler karşımıza çıkmaktadır. Diğer bir konuda kadın istihdamı ile doğrudan ilgili bakanlıklar, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, TÜİK, Devlet Personel Başkanlığı gibi kurumlar arasındaki

koordinasyon eksikliğidir. Bu kurumlar arasında koordinasyonu sağlayacak bir üst kurulun olması, sorunların çözümüne katkıda bulunacaktır. Benzer bir durum sivil toplum örgütlenmesindeki dağınıklık için de geçerlidir. Kadın yoksulluğu ile mücadeleye yönelik çalışmalar yapan sivil toplum örgütlerinin, federatif bir yapıya sahip tek bir örgütün çatısı altında toplanarak güçlerini birleştirmesinde yarar vardır.

Türkiye’de kadın yoksulluğu ile mücadelede kolayca uygulanabilirliği nedeniyle sosyal yardımların daha çok benimsediği görülmektedir. Oysa genel olarak yoksulluk, özelde kadın yoksulluğu ile mücadele bir hayırseverlik değil bir yükümlülük meselesi olduğundan daha sürdürülebilir, daha etkin politikalar tasarlanmalıdır.

SONUÇ

Yoksulluk kavramı, işgücü piyasasına katılamamak, temel ihtiyaçları karşılayamamak, ayrımcılığa maruz kalmak, sosyal dışlanma gibi olgularla iç içe geçmiş bir kavramdır. Kadınlar ve çocuklar, yoksulluktan en fazla etkilenen grupların başında gelmektedir, bu nedenle kadın nüfusu yoksulluğun azaltılmasında hedef alınacak en önemli kitledir.

1993 yılında Birleşmiş Milletler Kadınlar Statüsü Komisyonu tarafından alınan kararda, sosyo-ekonomik politikaların hazırlanmasında, erkeklere nazaran kadınların yoksulluktan daha fazla etkilendiği, kadınlar arasında ise yoksulluğu en derinden yaşayan kesimi kırsal alanda yaşayan kadınların oluşturduğu dile getirilmektedir. Ayrıca birçok toplumda kadının baba rolünü de üstlendiği tek ebeveynli ailelerin büyük oranının aşırı yoksulluk içinde yaşadığına dikkat çekilmektedir.

Kadınların yoksulluğu erkeklere oranla cinsiyet eşitsizliğine bağlı olarak daha yoğun yaşamakta olması, kadının ev içindeki konumu ile ilgilidir. Kadınların aile ilişkilerinde ekonomik açıdan gelir elde etmemesi ya da elde edilen gelir üzerinde karar hakkına sahip olmaması, ekonomik kaynaklara ilişkin paylaşım sorununu beraberinde getirmekte, toplum içinde ekonomik kaynaklara erişim sorunu bu duruma eklenmektedir. Hane içindeki gelir ve kaynakların paylaşımındaki eşitsizlik ve kadının ev içi emeğinin bir bedelinin olmaması, kadının yaşadığı yoksulluk ve ekonomik şiddetin en önemli nedenleridir. Bu bağlamda toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri ile doğrudan ilişkili olan kadın yoksulluğunu ortadan kaldırmanın yolu, işgücü piyasasına dâhil olma konusundaki eşitsizliklerin, hane içi eşitsizliklerinin ve eğitim alanındaki eşitsizliklerin ortadan kaldırılmasından geçmektedir.

Kadınların yoksulluğu erkeklerden daha yoğun yaşamlarının temelinde; ka-

dının işgücüne dâhil olma oranının düşük olması, kadınların eğitim seviyesinin yeterli olmaması, geleneksel rollerin çalışan kadının iş yükünü artırması, çocuk bakımını kolaylaştıran uygulamalardaki eksiklik, eşit işe eşit ücret uygulamasında yaşanan sorunlar yer almaktadır. Tüm bu sorunların ötesinde diğer bir neden, eşitliği sağlamaya yönelik politikaların yetersizliğidir.

Sonuç olarak, cinsiyet eşitsizlikleri eşitsiz güç ilişkilerine dayanmakta; aile içinde başlayıp aile içinde süren ve kadının ekonomik ve toplumsal yaşama katılımını sınırlandıran farklılıkları barındırmakta, ayrıca kadınların eğitim düzeyinin düşüklüğü işgücüne yeterince katılamama ya da daha çok kayıt dışı istihdamı beraberinde getirmektedir. Bu güç ilişkilerinin değişmesi için kadınların kendi farkındalık ve yapabilirlik yetilerini fark etmeleri sağlanarak, toplumsal ve ekonomik yaşama katılmalarını destekleyecek tedbirlerin alınmasıyla yoksulluğun kadınlaşması önlenabilir.

KAYNAKÇA

- Bianchi, S. M.(1999). Feminization and Juvenilization of Poverty: Trends, Relative Risks, Causes and Consequences, *Annual Review of Sociology*, (25), 307-333.
- Buğra, A. ve Keyder, Ç.(2003). New poverty and the changing welfare regime of Turkey, Ank:UNDP.
- Casper, L. M., McLanahan, S. S., Garfinkel, I. (1994), "The Gender-Poverty Gap: What We Can Learn from Other Countries", *American Sociological Review*, (59), 594-605.
- Dansuk, E.(1997). *Türkiye'de Yoksulluğun Ölçülmesi ve Sosyo-Ekonomik Yapılarla Ölçülmesi*, Uzmanlık Tezi, DPT, Ankara.
- Devlet Planlama Teşkilatı. (2001). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyon Raporu* (Rapor No DPT: 2599). Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- Duyan, G.(2010). Yoksulluğun Kadınlaşması: Altındağ Örneği, *Aile ve Toplum Eğitim-Kültür ve Araştırma Dergisi*, 6(22),19-29.
- Elmelech, Y., Lu, H.H. (2002). Race Ethnicity and the Gender-Poverty Gap, The Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper: 351, August.
- Eştürk, Ö. ve Kılıç, A.(2016). Türkiye Kırsalında Kadın Yoksulluğu, *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (3), 143-153.
- European Commission,(2010), "Strategy for equality between women and men 2010-2015" 23.11.2016 tarihinde http://avrupa.info.tr/fileadmin/Content/Downloads/PDF/strategy_equality_women_men_en.pdf adresinden erişildi.
- Fazlıoğlu, A.(2003). Kırsal Kalkınma Projelerinde Cinsiyet Dengeli Kalkınma Yaklaşımları, Erozyonla Mücadele ve Kırsal Kalkınma Projelerinde Sosyal Boyut Semineri, 8-10 Aralık 2003, Erzurum.
- Füle, S.(2013). "EU-Turkey: In Istanbul on women's rights and gender equality",http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/fule/headlines/news/2013/11/20131107_en.htm. adresinden erişildi.
- Gerşil, G.(2015). Küresel Boyutta Yoksulluk ve Kadın Yoksulluğu, *Yönetim ve Ekonomi*, 22(1), 158-181.
- Goldin, C. (2014). A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter. *The American Economic Review*, (104), 1091-1119.
- Gökmen, Ç. E. (2016). Hane İçine Gizlenen Kadın Yoksulluğu: Muğla-Mardin Örneği, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 43 (Nisan), 157-190.
- Gözübüyük, T.M.(2016). Kayıt dışı İstihdamın Çalışanları: Ev Hizmetlisi Kadınlar. *Elektronik Türk Çalışmaları*, 11(8), 213-232.

- Gürsel, S., Uysal, G. ve Kökkızıl, M.(2010). “1.4 million young are neither at school not at work”, *Betam Araştırma*, 30.08.2016 tarihinde <http://betam.bahcesehir.edu.tr> adresinden erişildi.
- Gürses,D.(2007). Türkiye’de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele Politikaları, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,17(1), 59-74.
- Hattatoğlu, D.(2002). Yoksulluk, Kadın Yoksulluğu ve Bir Başa Çıkma Stratejisi Olarak Ev Eksenli Çalışma,Yoksulluk, Şiddet ve İnsan Hakları (Ed. Yasemin Özdek) *TODAİE*, (Yayın No:19). Ankara.
- Hess, C. ve Roman, S.(2016). Poverty, Gender and Public Policies (February 2016) - See more at:
24.11.2016 tarihinde <http://www.iwpr.org/initiatives/poverty> adresinden erişildi.
- Işık, O. ve Pınarcıoğlu, M.(2005). *Nöbetleşe Yoksulluk: Sultanbeyli Örneği*, (5.Bs.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Jafarey, S. ve Maiti, D. (2015). Glass Slippers And Glass Ceilings: An Analysis of Marital Anticipation and Female Education, *Journal of Development Economics* (115), 45–61
- Kalaycıoğlu, S.(2003). Kadın Yoksulluğu Nasıl Anlaşılmalı, *Türkiye İnsan Hakları Hareketi Konferansı 2002 Bildirileri*, (Ed. Gül Erdost), Ankara: İnsan Hakları Vakfı Yayınları.
- Kan, A.(2014). Kırsal Alanda Kadın ve Yoksulluk, 30.08.2016 tarihinde <http://www.turktob.org.tr/upload/dergi16/52-56.pdf> adresinden erişildi.
- Kimoto, K., ve Hagiwara, K.(2010), *Feminization of Poverty in Japan: A Special Case?*, *Poor Women in Rich Countries: The Feminization of Poverty over the Life Course*, (ed.) G.S. Goldberg, Oxford University Press, 202-230.
- McLanahan, S. Sorensen, A., Watson, D.(1989), “Sex Differences in Poverty, 1950-1980”, *Signs*, 15(1), 102-122.
- OECD (2015), “LFS by Sex and Age-Indicators”, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LFS_SEXAGE_I_R adresinden erişildi.
- Quisumbing, A. Haddad, R., Pena, C.(1995), *Gender and Poverty: New Evidence from 10 Developing Countries*, Food Consumption and Nutrition Division(FCND)Discussion Paper, No: 9.
- Özeri, M. ve Biçerli, K.(2003). Türkiye’de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizi, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 55-85.
- Öztürk, M. ve Çetin, B.(2009). Dünyada ve Türkiye’de Yoksulluk ve Kadınlar. *Journal of Yasar University*, 3(11), 2661-2698.
- Payne, R.(1998). *A Framework For Understanding Poverty*, Highlands, TX:RFT Publishing Co.

- Sarıkoca, E. ve Daşlı, Y. (2016). Yoksulluğun Dünyada Ve Türkiye’de Seyri, *Journal of International Social Research*, (9) 43, 1298-1309.
- Sosyal, A.(2013). Kırsal Alanda Kadın Girişimciliği Türkiye İçin Durum Değerlendirmesi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(1), 163-189.
- Şenses, F.(2003). *Küreselleşmenin Öteki Yüzü: Yoksulluk.*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Topgül, S.(2013). Türkiye’de Yoksulluk ve Yoksulluğun Kadınlaşması, *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(1), 277-294.
- TÜİK (2014), Hane Halkı İşgücü Anketi Dönemsel Sonuçları, 22.11.2016 tarihinde www.tuik.gov.tr. adresinden erişildi.
- TÜİK (2014), Toplumsal Cinsiyet İstatistikleri, 22.11.2016 tarihinde www.tuik.gov.tr. adresinden erişildi.
- TÜİK, (2014), İşgücü İstatistikleri, 22.11.2016 tarihinde www.tuik.gov.tr. adresinden erişildi.
- Ulutaş, Ç. Ü.(2009). Yoksulluğun Kadınlaşması ve Görünmeyen Emek, *Çalışma ve Toplum*, 2, 25-40.
- Uzun, A. M.(2003). Yoksulluk Olgusu ve Dünya Bankası, *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2), 155-173.
- Women in Poverty: The Key to Breaking the Cycle?, 29.11.2016 tarihinde <http://www.poverties.org/blog/women-in-poverty> adresinden erişildi.
- Woman and Poverty, State by State (t.y.), 27.11.2016 tarihinde <https://nwlc.org/resources/women-and-poverty-state-state/> adresinden erişildi.
- Vothknecht, M.(2015) Why Older Women Are Much More Exposed To The Risk Of Poverty Than Older Men, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=1196&newsId=2349&furtherNews=yes2015> adresinden erişildi.
- World Economic Forum,(2014). (t.y.). *The Global Gender Gap Report 2014*, 21.11.2016 tarihinde <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2014/> adresinden erişildi.
- Yarar, B. (2015). Küresel Yoksulluk İçinde Kadın Yoksulluğu, Küresel Kadın Hareketi İçinde Yoksulluk Odaklı STK’lar, *Fe Dergi*, 7(1), 32-49.
- Yıldırım alp, S., Özdemir, A. (2013). Yapabilirlikten Yoksunluk Bağlamında Türkiye’de Kadın Yoksulluğu, *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, Cilt: 2, Yıl: 2, Sayı: 4.

BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ YAZIM VE YAYIN KURALLARI

YAYIN KURALLARI

1. **Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, altı ayda bir (Haziran ve Aralık) yayınlanır. Dergide; **Sosyal Bilimler** ile ilgili/ilişkili bilim dallarını ilgilendiren konulardaki **Türkçe, İngilizce, Almanca ve Fransızca** dillerinde hazırlanmış, özgün ve nitelikli makaleler, kitap tanıtım ve eleştirileri ile örnek olay çalışmaları yayımlanabilir.
2. Derginin yayıncısı, editörü ve yayın kurulu yazarların belirtmiş olduğu görüş ve düşünceler ile doğabilecek etik ihlallerinin sorumluluğunu kabul etmekle yükümlü olmayıp **dergide yer alan makale ve yazıların sorumluluğu yazar(lar)ına aittir.**
3. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilen çalışmalar öncelikle şekil/yazım şartları bakımından ön değerlendirmeye alınır. Yazım kuralları itibariyle şartları sağlamayan çalışmalar hakemlere gönderilmez. Şartlara uygun olan çalışmalar, içerik açısından incelenmek üzere **en az iki hakeme gönderilir.** Makaleyi değerlendiren hakemlerin kimlikleri hakkında yazarlara, gönderilen makalenin kime ait olduğu konusunda da hakemlere bilgi verilmez. Hakem raporları gizlidir. Hakemlerden olumlu rapor alamayan makaleler yayımlanmaz ve yazarına iade edilmez; bu konuda idari ve adli sorumluluk kabul edilmez. Hakemler tarafından düzeltme istenen yazılar ise gerekli değişiklikler için yazar(lar)a geri gönderilir. Düzeltilmiş metni belirtilen süre içerisinde dergiye ulaştırmak yazar(lar)ın sorumluluğundadır. Eserin **yayımlanmasına karar verilmesi durumunda** yazarlar **Telif Hakkı Devir Formu**'nu doldurarak haklarını Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'ne devretmelidirler.
4. Dergide yayımlanacak olan eserler, **daha önce bir başka dergide yayımlanmamış, yayımlanmak üzere gönderilmemiş ya da yayım için kabul edilmemiş olmalıdır.** Herhangi bir bilimsel toplantıda sunulmuş ve yayımlanmamış yazılarda, toplantının adı, yeri ve tarihi belirtilmelidir.
5. Çalışma, editörlere 1 nüsha halinde elektronik ortamda sunulmalıdır. Makalenin elektronik ortamda gönderilebilmesi için, sisteme üye olunmalı ve kullanıcı girişi yapılmalıdır. Kullanıcı girişi yapıldıktan sonra sol Menüde çıkan **"Makale Gönder"** bağlantısı kullanılarak makale sisteme kayıt edilir. **Sisteme kaydedilecek çalışmalarda yazar adları bulunmamalıdır.** Yayımlanmak üzere gönderilen makaleler **ekler ve kaynakça dahil olmak üzere 25 sayfayı geçmemelidir.**

YAZIM KURALLARI

MAKALE BAŞLIĞI*

(Sayfa Ortasına Gelecek Şekilde, 12 Punto, Times New Roman, Kalın, 1 Satır Aralığı, Büyük Harf)

Makalenin İngilizce Başlığı

(Sayfa Ortasına Gelecek Şekilde, 12 Punto, Times New Roman, Kalın, 1 Satır Aralığı, Her Kelimenin İlk Harfi Büyük)

Ad SOYAD 1**, Ad SOYAD 2***, Ad SOYAD 3****, Ad SOYAD 4*****

(Sayfa Ortasına Gelecek Şekilde, Kalın, 12 Punto, Times New Roman, 1 Satır Aralığı, Adın İlk Harfi Büyük, Soyad Tamamen Büyük Harflerle)

ÖZ: İki yana yaslı, 11 punto, Times New Roman, 1 satır aralığı verilerek yazılır. Makalenin özeti araştırmanın amacını, yöntemini ve elde edilen bulguları yansıtabilecek şekilde, en fazla 300 sözcük olarak, Türkçe ve İngilizce hazırlanmalıdır. **Makalenin dili Türkçe ise "ÖZ," yabancı dilde ise "ABSTRACT" başa gelmelidir.**

Anahtar Kelimeler: Anahtar Kelime 1, Anahtar Kelime 2, Anahtar Kelime 3 (Sola yaslı, 11 punto, Times New Roman, 1 satır aralığı)

ABSTRACT: İki yana yaslı, 11 punto, Times New Roman, 1 satır aralığı verilerek yazılır.

Keywords: Keyword 1, Keyword 2, Keyword 3 (Sola yaslı, 11 punto, Times New Roman, 1 satır aralığı)

ANA BAŞLIKLAR

Ana başlıklar 1 paragraf girintisi verilerek, 11 punto, kalın ve düz olmalı, büyük harfle yazılmalıdır.

Makalelerde problem/çalışmanın konusu, giriş bölümü içinde açıkça belirtilmelidir. Giriş bölümünü sırasıyla yöntem, varsa bulgular, yorum/tartışma ve sonuç ve öneriler bölümleri izlemelidir. Alanlara göre farklı bölümler yer alabilir.

Metin içindeki diğer bütün kısımlar, **11 punto ve tek satır aralıklı olarak**, biçimlendirme bozulmadan yazılmalıdır.

* Eğer hakkında yazılan çalışma bir bildiri, tez veya proje çalışmasının bir kısmı ise buraya o açıklama konulmalıdır. Aksi halde ilk yazara tek yıldız verilerek sadece yazarlarla ilgili bilgilere yer verilir. Çalışma daha önce bildiri olarak sunulmuşsa burada belirtilmelidir. (9 punto, Times New Roman, İki yana yaslı)

** Unvan 1, Kurum veya Üniversite/Fakülte/Bölüm/Anabilim Dalı, e-posta (9 punto, Times New Roman, Sola yaslı)

*** Unvan 2, Kurum veya Üniversite/Fakülte/Bölüm/Anabilim Dalı, e-posta (9 punto, Times New Roman, Sola yaslı)

**** Unvan 3, Kurum veya Üniversite/Fakülte/Bölüm/Anabilim Dalı, e-posta (9 punto, Times New Roman, Sola yaslı)

***** Unvan 4, Kurum veya Üniversite/Fakülte/Bölüm/Anabilim Dalı, e-posta (9 punto, Times New Roman, Sola yaslı)

Alt Başlıklar

Alt başlıklar 1 paragraf girintisi verilerek, 11 punto ve sözcüklerin ilk harfleri büyük olmak üzere kalın olarak yazılmalıdır.

Tablo, Çizelge, Şekil, Grafik Örnekleri

Tablo / Çizelge 1: Tablo / Çizelge / Grafik / Şekil Başlıklarının İlk Harfleri Büyük Olmalıdır
(11 Punto, Times New Roman, Sayfa Ortasına Gelecek Şekilde)

		Xxxx	Yyyyy	Zzzz	
Aaaaa	A1.	47	30.3	47	30.3
	A2.	60	38.7	60	38.7
	A3.	48	31.0	48	31.0
Bbbbb	B1.	150	96.8	150	96.8
	B2.	5	3.2	5	3.2
Ccccc	C1	117	75.5	117	75.5
	C2	38	24.5	38	24.5
TOPLAM		155	100	155	100

*Tablo / Çizelge içindeki veriler 11 ile 9 punto arasında verilerin yoğunluğuna göre değişebilir.

(Kaynak kullanılmış ise 11 punto, Times New Roman ve sayfa ortasına gelecek şekilde yazılmalıdır.)

Kaynak Göstermedeki Genel Kurallar

- Kaynak göstermede kesinlikle **dipnot kullanılmamalıdır**.
- Metin içerisindeki **dolaylı alıntılara** atıfta bulunurken sayfa numaraları belirtmek yazar(lar)ın inisiyatifine bırakılmıştır. **Doğrudan alıntılarda** ise sayfa numarası belirtmek ve alıntıyı tırnak içerisinde belirtmek gerekmektedir.
- Aynı yazar veya tüzel kişinin aynı yıl içerisindeki eserlerine atıfta bulunurken (Örn; **Şahin, 2001a, Şahin, 2001b**) şeklinde bir yol izlenir.
- Birden çok kaynağa atıfta bulunurken **sıralama yayım yılına göre** yapılmalıdır. Örnek; (Sancak, 1991: 22; Hancı, 1998: 145; Engin, 2015: 254)
- Çok yazarlı yayınlarda ilk yazar soyadı (Kaplan vd., 1999), **görülemeden bir yayın kaynak gösteriliyorsa** (Raglan, 1973, Ekici, 1988'den), **sözlü kaynak kullanılıyorsa** kaynak kişi bilgileri **Adı, Soyadı, Görüşme Tarihi ve Yeri** bilgilerini içermelidir.
- Yayın tarihi bulunamazsa en son telif hakkı (copyright) tarihi verilir. Tarih bilgisi hiç bir şekilde bulunamıyorsa "tarih yok" anlamına gelen "**t.y.**" kısaltması kullanılır.

- Web kaynaklarına atıf yapılırken (**balikesir.edu.tr**, **01.05.2014**) örneğinde olduğu gibi başında <http://www.kismiolmadanveerisimtarhiGunAyYilbelirtilmelidir>.

Kaynakçadaki Genel Kurallar

- Kaynaklar **alfabetik** sıraya göre sıralanmalı, aynı yazarın aynı yıl içerisindeki iki veya daha fazla kaynağı için **2000a**, **2000b** gibi gösterimler de yine alfabetik sıra ile verilmelidir.
- Yazar sayısı altıdan fazlaysa, ilk altı yazarın adları kaynakçada verilir, altıncı yazardan sonra **“ve diğerleri”** ifadesi kullanılır.
- Kitapların künyeleri verilirken **1. Basım** ise belirtmeye gerek yoktur. İkinci ve sonraki basımlar için **“2. Bs.”** şeklinde kısaltma kullanılır.
- Yayına hazırlayan kişinin adından sonra hazırlayan(lar) yerine (**Haz.**), editör(-ler) yerine ise (**Ed.**) kısaltması kullanılır.
- Dergi ve kitap adları kısaltılmadan **eğik (italik)** olarak yazılır.
- Bildiri kitapları kitap gibi, bildiri kitabından alınan bir bildiri de kitap bölümü gibi belirtilir.
- Tezlerde tezin adından sonra **“yüksek lisans tezi”**, **“doktora tezi”** ya da **“sanatta yeterlik tezi”** ifadeleri kullanılır. Derecenin verildiği üniversitenin adı ve yeri belirtilir.
- Yasa ve yönetmeliklerde künye girişi yasanın adından yapılır. Yasanın adından sonra ayrıç içinde yasanın kabul tarihi (sadece yıl olarak), künye sonunda ise yasanın yayınlandığı derginin tarihi (gün, ay, yıl olarak) belirtilir.
- Elektronik kaynaklarda temel bilgilerin yanı sıra **erişim tarihi ve erişim adresi bilgileri** de verilir.
- E-kaynaklarda **son güncelleme tarihi** yayın tarihi olarak alınır.
- **Mektup, e-ileti, telefon görüşmesi** gibi kişisel görüşmelerin kaynakçaya eklenmesi gerekmez, görüşmelere metin içinde gönderme yapılır.

KAYNAKÇA (11 Punto, Kalın, Times New Roman)

Kaynaklar APA (American Sociological Association) standartlarına uygun olarak verilmelidir. Kaynakça ve atıflar için bazı örnekler aşağıda verilmiştir.

KİTAP

Kitap - Tek Yazarlı

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). *Kitap Adı*. (Basım). Yayın yeri: Yayınevi.

Örnek: Kurbanoğlu, S. S. (2004). *Kaynak Gösterme El Kitabı*. (2. Bs.). Ankara: Üniversite ve Araştırma Kütüphanecileri Derneği.

Atıf: (Kurbanoğlu, 2004: 25)

Kitap - Çok Yazarlı

Kullanım: Soyad, A., Soyad, B., Soyad, C., Soyad, D., Soyad, E., Soyad, F. ve diğerleri. (Yayın Yılı). *Kitap Adı*. (Basım). Yayın yeri: Yayınevi.

Örnek 1: Akman, Y., Ketenoğlu, O., Güney, K., Kurt, L. ve Tuğ, G. M. (2004). *Bitki Ekolojisi*. Ankara: Palme Yayıncılık.

Atıf 1: (Akman vd., 2004: 57)

Örnek 2: Yalçın, A. ve İplik, F. N. (2007). A Grubu Seyahat Acentalarında Çalışanların Örgütsel Bağlılıklarını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Selcuk University Social Science Institute Journal*, 18, 483-500.

Atıf 2: (Yalçın ve İplik, 2007: 492)

Kitap – Tüzelkişi Yazarlığı

Kullanım: Tüzelkişi. (Yayın Yılı). *Kitap Adı*. (Basım). Yayın yeri: Yayınevi.

Örnek: Türk Dil Kurumu. (2005). *Türkçe Sözlük* (10. bs.). Ankara: Türk Dil Kurumu.

Atıf: (Türk Dil Kurumu[TDK], 2005: 175) ikinci ve sonraki gösterimlerde sadece (TDK, 2005: ...) şeklinde gösterilir.

Kitap- Yazarı Olmayan

Kullanım: *Kitap Adı*. (Yayın Yılı). Yayın yeri: Yayınevi.

Örnek: Redhouse Çağdaş Türkçe-İngilizce *Sözlüğü*. (1985). İstanbul: Redhouse.

Atıf: (Redhouse, 1985: 32)

Kitap - Çeviri

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). *Kitap Adı* (A. Soyadı, Çev.). Yayın yeri: Yayınevi. (Kaynak yapının yayın yılı).

Örnek: Bloomberg, M. ve Evans, G. E. (1989). *Kütüphane Teknisyenleri İçin Teknik Hizmetlere Giriş* (N. Tuncerve, Çev.). Ankara: Türk Kütüphaneciler Derneği. (Orijinali 1985'te yayımlanmıştır).

Atıf: (Bloomberg ve Evans, 1985/1989: 182)

Kitap İçinde Yayın (Bölüm ya da Makale)

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). Yayın adı. A. Editör (Haz./Ed.). *Kitap Adı* (Yayının sayfa numaraları). Yayın yeri: Yayınevi.

Örnek: O'Neil, J. M., ve Egan, J. (1992). Men's and Women's Gender Role Journeys: Metaphor for Healing, Transition, and transformation. B. R. Wainrib (Ed.), *Gender Issues across the Life Cycle* içinde (ss. 107-123). New York, NY: Springer.

Atıf: (O'Neil ve Egan, 1992)

MAKALE

Bilimsel Dergi Makalesi –Tek Yazarlı

Kullanım: Yazar, A. (Yayın Yılı). Makale Adı. *Dergi Adı*, cilt (sayı), sayfa numaraları.

Örnek: Çakın, İ. (2004). Müteferrika Matbaasının Düşündürdükleri ve Avrupa'da Basımcılığın Etkileri. *Bilgi Dünyası*, 5 (2), 153-167.

Atıf: (Çakın, 2004: 155)

Bilimsel Dergi Makalesi – Çok Yazarlı

Kullanım: Soyad, A., Soyad, B., Soyad, C., Soyad, D., Soyad, E., Soyad, F. vd.. (Yayın Yılı). Makale Adı. *Dergi Adı*, cilt (sayı), sayfa numaraları.

Örnek: Erkan, S., Tuğrul, B., Üstün, E., Akman, B., Şendoğdu, M., Kargı, E. vd.. (2003). Okul Öncesi Öğretmenliği Öğrencilerine Ait Türkiye Profil Araştırması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 23, 108-117.

Atıf: (Erkan vd., 2003: 112)

Magazin Makalesi – Yazarı Belli

Kullanım: Soyad, A. (Ay yyyy). Makale Adı. *Dergi Adı*, cilt, sayfa numaraları.

Örnek: Kenar, N. (Nisan 2006). Kayıt Dışı İstihdam. *Popüler Yönetim*, 9, 44-47.

Atıf: (Kenar, 2006: 44)

Magazin Makalesi – Yazarı Yok

Kullanım: Makale Adı. (Ay yyyy). *Dergi Adı*, cilt, sayfa numaraları.

Örnek: Yerel Bilginin Küreselleştirilmesi. (Nisan 2006). *Focus*, 12, 14-17.

Atıf: (Yerel bilginin küreselleştirilmesi, 2006: 14)

Gazete Makalesi

Kullanım: Soyad, A. (gg Ay yyyy). Makale Adı. *Gazete Adı*, sayfa numaraları.

Örnek: Bayar, Y. (04 Nisan 2006). İnsanlık Aptallaşıyor mu? *Hürriyet*. s. 14.

Atıf: (Bayar, 2006: 14)

BİLDİRİ

Bildiri – Yayınlanmış

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). Bildiri Adı. A. Editör (Ed.). *Kitap Adı* (sayfa numaraları). Yayın Yeri: Yayınevi.

Örnek: Uçak, N. (2005). Sosyal Bilimlerde Bilginin Üretimi, Erişimi Ve Kullanımı. O. Horata (Haz.). *Sosyal Bilimlerde Süreli Yayınlar ve Bilgi Teknolojileri Sempozyumu: 2 Nisan 2005 – Ankara: Bildiriler* (92-103). Ankara: Yeni Avrasya.

Atıf: (Uçak, 2005: 96)

Bildiri - Yayınlanmamış

Kullanım: Konuşmacı, A. (Ay yyyy). *Bildiri Adı*. Toplantı Adı, Toplantı Yeri' de sunulan bildiri.

Örnek: Tonta, Y. (Şubat 2006). *Bilgi Yönetiminde Son Gelişmeler: Amazoogle, İşbirliği ve Açık Erişim*. Akademik Bilişim '06, Gaziantep'te sunulan bildiri.

Atıf: (Tonta, 2006)

DANIŞMA KAYNAKLARI, RAPOR VE TEZ

Danışma Kaynakları - Sözlük

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). *Yapıt Adı*. (Basım). Yayın Yeri: Yayınevi.

Örnek: Altan, N. (2003). *Bilgisayar Terimleri Ansiklopedik Sözlüğü* (3. bs.). Ankara: Sistem Yayıncılık.

Atıf: (Altan, 2003)

Danışma Kaynakları - Ansiklopedi Maddesi

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). Madde Adı. *Yapıt Adı* (cilt, sayfa). Yayın Yeri: Yayınevi.

Örnek: Ersoy, O. (1973). Kağıt ve Kağıtçılık. *Türk Ansiklopedisi* (c. 21, s. 112-115). Ankara: Milli Eğitim Bakanlığı.

Atıf: (Ersoy, 1973: 113),

Rapor

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). *Rapor Adı* (Rapor No.:). Yayın Yeri: Yayınlayan/Hazırlayan Kuruluş.

Örnek: Devlet Planlama Teşkilatı. (2004). *Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyon Raporu* (Rapor No: DPT: 2681). Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.

Atıf: (Devlet Planlama Teşkilatı[DPT], 2004) ikinci ve sonraki gösterimlerde kısaltma kullanılır.

Tez

Kullanım: Soyad, A. (Yayın Yılı). *Tez Adı*. Tezin Türü, Üniversite Adı, Yer.

Örnek: Zencir, M. B. (2007). *Güzel Sanatlar Alanındaki Kullanıcıların Bilgi Gereksinimleri ve Bilgi Kullanım Özellikleri: Hacettepe Üniversitesi Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

Atıf: (Zencir, 2007: 36)

ELEKTRONİK KAYNAKLAR

Elektronik Kaynak - Makale

Kullanım: Soyad, A. (Yayın yılı). Makale Başlığı. *Dergi Adı*, cilt(sayı), sayfa numaraları. gg Ay yyyy tarihinde <http://ağ> adresinden erişildi.

Örnek: Tenopir, C. ve King, D. W. (2001) The Use and Value of Scientific Journals. *Serials*, 14(2), 113-120. 27 Mart 2010 tarihinde <http://uksg.metapress.com/media/> adresinden erişildi.

Atıf: (Tenopri ve King, 2001: 116)

Elektronik Kaynak - Rapor

Kullanım: Soyad, A. (Ay yyyy). *Rapor Adı* (Rapor no). gg Ay yyyy tarihinde <http://ağ> adresinden erişildi.

Örnek: Devlet Planlama Teşkilatı. (Temmuz 2004). *e-Dönüşüm Türkiye Projesi Kısa Dönem Eylem Planı: Değerlendirme Raporu* (Rapor No: 2). 02 Nisan 2006 tarihinde <http://212.175.33.22/kdep/rapor/KDEPHaziran2004.pdf>. adresinden erişildi.

Atıf: (Devlet Planlama Teşkilatı[DPT], 2004) **ikinci ve sonraki gösterimlerde kısaltma kullanılır.**

Elektronik Kaynak – Anonim Ağ Sayfası

Kullanım: *Kaynağın Adı*. (t.y.). gg Ay yyyy tarihinde <http://ağ> adresinden erişildi.

Örnek: *Bilim Etiği ve Bilimde Sahtekarlık*. (t.y.). 04 Nisan 2006 tarihinde <http://www.aek.yildiz.edu.tr/bilim.htm> adresinden erişildi.

Atıf: (Bilim etiği, t.y.)

