

ALANYA AKADEMİK BAKIŞ

ALANYA ACADEMIC REVIEW

ISSN 2547-9733

Cilt 5, Sayı 1, Yıl 2021

Volume 5, Issue 1, Year 2021

Sahibi / Owner

Prof. Dr. Ekrem KALAN

Rektör / Rector

**Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi /
Alanya Alaaddin Keykubat University**

Editör / Editor

Doç. Dr. Kemal VATANSEVER

Editör Yardımcısı / Editorial Assistant

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa YILDIRIM

Danışma Kurulu/Advisory Board

**Prof. Dr. Aydın SARI Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Bayram Zafer ERDOĞAN Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Prof. Dr. Hakan AYGÖREN Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim ORGAN Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Y. YAHYAGİL Yeditepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer TORLAK Rekabet Kurumu Başkanı
Prof. Dr. Şerafettin SEVİM Dumlupınar Üniversitesi**

Yayın kurulu/Editorial Board

- Prof. Dr. Aydın KAYABAŞI Dumlupınar Üniversitesi
Prof. Dr. Cem Oktay GÜZELLER Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Funda Rana ADAÇAY Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Harun UÇAK Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Prof. Dr. Hüdai YILMAZ Aydın Adnan Menderes Üniversitesi
Prof. Dr. İlyas SÖZEN İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu
Prof. Dr. Kemal KANTARCI Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Muharrem TUNA Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa GÜLMEZ Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Nurullah UÇKUN Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Oğuz YILDIRIM Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Prof. Dr. Rüştü YAYAR Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Prof. Dr. Selim İNANÇLI Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Süleyman UYAR Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Prof. Dr. Yiğit KAZANÇOĞLU Yaşar Üniversitesi
Doç. Dr. Hatice Gaye GENCER Yeditepe Üniversitesi
Doç. Dr. Güneş YILMAZ Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Doç. Dr. Volkan ÖNGEL Beykent Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Aydın ÇEVİRGEN Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi

Alanya Akademik Bakış yılda üç kez yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayınlayan kurulu ve dergiyi bağlamaz.

Alanya Academic Review is a peer-reviewed international journal published three times a year. Any views expressed in this publication are the views of the authors and are not the views of Alanya Academic Review.

Index:



Bu dergi, Creative Commons Atıf-GayriTicari-AynıLisanslaPaylaş 4.0 Uluslararası Lisansı ile lisanslanmıştır.

This Journal is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial- NoDerivatives 4.0 International License.

İletişim / Contact:

Alanya Akademik Bakış Editörlüğü
Kestel Merkez Mah. Sigorta Cad. 07425 ALANYA/ANTALYA
Tel: +90 (242) 510 61 00, Faks: +90 (242) 518 20 51
E-mail: alanyaacademic@gmail.com
Web: <http://dergipark.gov.tr/alanyaakademik>

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Sayfa

Üniversite Çalışanlarının Çok Yönlü Kariyer Tercihleri: Zaman Kullanım Eğilimi ve Kişilik Özellikleri Açısından Bir İnceleme - Protean Career Preferences of University Employees: An Investigation in Terms of Time Use Tendency and Personal Traits (Araştırma Makalesi)

Volkan ÖNGEL, Hasan Sadık TATLI, Gökten ÖNGEL, Murat SÜSLÜ

1-20

Temel Motivasyon Kaynakları, Hedef Türleri ve Bağlanma Stilleri Işığında Girişimcilik - Entrepreneurship in the Light of Basic Motivation Sources, Types of Goals and Attachment Styles (Araştırma Makalesi)

Ömer Lütfi ANTALYALI, Ahmet Sait ÖZKUL, Hüseyin ŞATIRER

21-43

Beklenen Güven Ölçeği Türkçe Uyarlaması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması - Study of Validity and Reliability of the Expectational Trust Scale in Turkish (Araştırma Makalesi)

Ali Osman UYMAZ

45-58

Belçika'da Federal Ombudsman - The Federal Ombudsman in Belgium (Araştırma Makalesi)

Ramazan ŞENGÜL

59-73

Borsa İstanbul İmalat Endeksi Sektörel Yoğunlaşma Düzeyinin Analizi - Analysis of Market Concentration Levels of Borsa İstanbul Manufacturing Industry Index (Araştırma Makalesi)

Ersin IRK

75-93

Havayolu Yolcu Taşımacılığında Deneyimsel Kalitenin Çevreci Deneyimsel Tatmin ve Tekrar Satın Alma Üzerinde Etkisi - The Effect of Experiential Quality on Environmental Experiential Satisfaction and Repurchase in Airline Passenger Transport (Araştırma Makalesi)

Ahmet ÇETİNDAS, Güldam SEVİNÇ

95-109

Destinasyon Rekabetçiliğinde İmaj, Değer ve Kalite: Şehirlerarası Bir Karşılaştırma - Image, Value and Quality in Destination Competitvity: Cross-City Comparison (Araştırma Makalesi)

Aykut ŞİMŞEK, Çetin AKKUŞ

111-126

Ekonomik Büyüme ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Borsa İstanbul Şirketleri Üzerine Bir Araştırma - Economic Growth and Foreign Direct Investments. A Research on Borsa İstanbul Companies (Araştırma Makalesi)

Emir OTLUOĞLU, Celal ŞİRİN

127-142

Turizm Rehberliği Alanındaki Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Çerçevesi - Bibliometric Framework of Postgraduate Theses in Tourism Guidance (Araştırma/Düzeltilme Makalesi)

Burhanettin ZENGİN, Burak ATASOY

143-160

Elma Üretimi Yapan Bir Tarım İşletmesinde Değer Akış Maliyetleme Yöntemine Göre Örnek Uygulama - Example of Application According to the Value Stream Costing Method in an Agribusiness Producing Apple (Araştırma Makalesi)

Ulukan BÜYÜKARIKAN

161-175

Analysis of Economic Efficiency and its Determinants in Millet Based Production Systems in the Derived Savanna Zone of Nigeria - Nijerya'nın Türetilmiş Savan Bölgesinde Darı Esaslı Üretim Sistemlerinde Ekonomik Verimlilik ve Belirleyicilerinin Analizi (Research Article)

Yusuf Usman OLADIMEJI, Chuwunonso Chidera OFFOKANSI, Henry EGWUMA

177-192

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Savfa

Bilişim Teknolojisi Tabanlı Karar Destek Sistemleri İle İplik Üretim Tesislerinde Üretim Planlanması - Planning Production in Yarn Production Facilities with Information Technology Based Decision Support Systems (Araştırma Makalesi)

Berkant DULKADİR

193-209

Bulanık PERT Yöntemiyle Lojistik İç Taşıma Süreç Analizi - Logistics Inland Haulage Process Analysis with Fuzzy PERT Method (Araştırma Makalesi)

Sibel BAYAR, Ercan AKAN

211-230

CDS Primi ve Faiz Oranının BİST Banka Endeksine Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme - The Impact of CDS Premium and Interest Rate on BIST Bank Index: An Empirical Analysis on Turkey (Araştırma Makalesi)

Bakhtiyar GAREYEV, Merve ÇELİK KEÇİLİ, Ethem ESEN, Fatih TEMİZEL

231-244

Dövizin Borsa İstanbul Pay Piyasasında Yatırım Yapan Yatırımcılar Tarafından Koruma Amaçlı Olarak Kullanılmasının Etkinliği - The Effectiveness of Using Foreign Exchange as a Hedge Mechanism by Investors in Borsa İstanbul Stock Exchange (Araştırma Makalesi)

Serkan ÜNAL

245-263

Rusya-Avrupa Birliği İlişkilerinde Enerji Etkeni ve "Kuzey Akımı-2" Boru Hattı Projesinin Jeopolitik İçeriği - Energy Factor in Russia - European Union Relations and Geopolitical Content of "North Stream-2" Pipeline Project (Araştırma Makalesi)

Halit HAMZAOĞLU

265-286

Türk ve Alman Turistleri Tatile İten ve Çeken Faktörlerin Analizi - Analysis of Factors Driving and Attracting Turkish and German Tourists (Araştırma Makalesi)

Salih TELLİOĞLU

287-299

Twitter'da Suriyeli Mültecilerin Temsili: Türkiye'deki Politik Gençlik Üzerinden Bir Analiz - Representation of Syrian Refugees on Twitter: An Analysis on the Political Youth in Turkey (Araştırma Makalesi)

Pınar BAYRAM

301-323

Polis ve Özel Güvenlik Görevlilerinin İşbirliği Algıları - Police and Private Security Officers' Cooperation Perception (Araştırma Makalesi)

Uğur DEMİRCİ

325-344

High-Frequency Trading and its Impact on Market Liquidity: A Review of Literature - Yüksek Frekanslı İşlemler ve Piyasa Likiditesine Etkileri: Yazın Taraması (Research Article)

Oğuz ERSAN, Nihan DALGIÇ, Cumhuriyet EKİNCİ, Mehmet BODUR

345-368

İş Hayatında Duygusal Zekâ ve Kariyer Uyum Yeteneği Arasındaki İlişki - The Relationship between Emotional Intelligence and Career Adaptation Ability in Business (Araştırma Makalesi)

Mehmet Ozan CİNEL, Ela OĞAN

369-391

Kurumsal Baskıların Çevresel Uygulamalar ve Firma Performansı Üzerindeki Etkileri: Bir Yeni Kurumsal Kuram Perspektifi - The Effects of Institutional Pressures on Environmental Practices and Firm Performance: A New Institutional Theory Perspective (Araştırma Makalesi)

Mert GÜRLEK

393-418

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Savfa

İnşacı-Teorik-Tepkisel Boyutlarıyla Hükümet Sisteminin Kökenleri - The Origins of the Government System with Its Building-Theoretical-Reactive Dimensions (Araştırma Makalesi)

Yahya DEMİRKANOĞLU

419-439

Bir Üniversitenin Örgütsel Hikâyelerinin Örgütsel İletişim Kuramları Bağlamında İrdelenmesi - Evaluation on Organizational Stories in the Context of Organizational Communication Theories in a University (Araştırma Makalesi)

Nesrin ADA, Bihter BİÇER OYMAK

441-451

Hizmetkâr Liderlik ve Örgütsel Sinizm Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma - Examination of the Relationship between Servant Leadership and Organizational Cynicism: An Application in the Service Industry (Araştırma Makalesi)

Berna KÜÇÜK, Ercan YAVUZ

453-472

Çalışanların Liderlik, Mobbing ve İş Tutumu Arasındaki İlişkilerinin İncelenmesi: Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsü - Examining Employees' Relations Between Leadership, Mobbing and Job Attitude: Nakhchivan Teachers Institute (Araştırma Makalesi)

Mustafa TUNAY, Ruslan KAMİLOV

473-485

Gayri Resmî Yönetici Ziyaretlerinin Çalışan Sessizliğine Etkisi - The Effect of the Management by Walking Around on the Employee Voice (Araştırma Makalesi)

Meral BEKTAŞ

487-500

Sorgulanan Küreselleşme Olgusu, Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Fırsat mı? Tehdit mi?- Questioned Globalization Case, Is It an Opportunity or Threat for Developing Countries? (Araştırma Makalesi)

Hüseyin TEZER

501-523

Üniversite Çalışanlarının Çok Yönlü Kariyer Tercihleri: Zaman Kullanım Eğilimi ve Kişilik Özellikleri Açısından Bir İnceleme¹

(Araştırma Makalesi)

*Protean Career Preferences of University Employees: An Investigation in
Terms of Time Use Tendency and Personal Traits*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.824945

Volkan ÖNGEL

Doç. Dr., Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat (Türkçe),
volkanongel@beykent.edu.tr

ORCID No:0000-0001-8881-2465. 05354573409

Hasan Sadık TATLI

Arş. Gör., Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme (İngilizce),
hasantatli@beykent.edu.tr

ORCID No:0000-0003-1918-3188. 05425640935

Gökten ÖNGEL

Uzman Dr. (Md., Phd.) İstanbul Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Çocuk Sağlığı ve
Hastalıkları,

goktenkorkmaz@yahoo.com

ORCID No: 0000-0002-4165-3601. 05323110430

Murat SÜSLÜ

Doktor Öğretim Üyesi, Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Turizm ve
Otel İşletmeciliği,

msusu@beykent.edu.tr

ORCID No: 0000-0002-3698-8634. 05322154027

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Öngel, V., Tatlı, H. S., Öngel, G. & Süslü, M. (2021). Üniversite Çalışanlarının Çok Yönlü Kariyer Tercihleri: Zaman Kullanım Eğilimi ve Kişilik Özellikleri Açısından Bir İnceleme. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No.1-20.

ÖZET

Araştırmanın amacı, vakıf yükseköğretim kurumlarındaki akademik ve idari personellerin çok yönlü kariyer eğilimlerinde kişilik özelliklerinin ve zaman kullanım eğilimlerinin rolünün tespit edilmesidir. Araştırma kapsamında İstanbul'da yer alan üç vakıf yükseköğretim kurumundaki 387 personelden veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda, akademik personeller ve idari personellerin demografik özelliklerinin kişilik özellikleri ve çok yönlü kariyer açısından anlamlı farklılıklar meydana getirdiği tespit edilmiştir.

¹ Bu makalede kullanılan veri toplama araçları Beykent Üniversitesi Rektörlüğünün 02.03.2020 tarihli Sosyal ve Beşeri Bilimler Yayın Etiği Kurul Üyeleri tarafından uygun görülmüştür.

Anahtar kelimeler:

Çok yönlü kariyer,
A-B tipi kişilik,
Zaman kullanım
eğilimi,
Polikronik,
Monokronik.

Makale Geliş Tarihi:

12.11.2020

Kabul Tarihi:

25.11.2020

Keywords:

Protean career,
Type A-B personality,
Time-use tendency,
Polychronic,
Monochronic

Çalışanların zaman kullanım eğilimleri ile çok yönlü kariyer eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Çalışanların kişilik özellikleri ile çok yönlü kariyer eğilimleri arasında ise düşük düzeyde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Zaman kullanım eğilimi ve kişilik özellikleri arasında ise düşük düzeyde ilişkiler tespit edilmiştir. Son olarak çalışanların kişilik özelliklerinin A ya da B tipi olarak dağılmadığı, polikronik zaman kullanım eğilimlerinin yüksek olduğu ve çok yönlü kariyere olumlu yaklaşımları tespit edilmiştir

ABSTRACT

The study aims to determine the role of personality traits and time usage tendency in the protean career tendency of academic and administrative staff in foundation higher education institutions. In the study, data were collected from 387 personnel working in three foundation higher education institutions in Istanbul. Questionnaire forms were used to collect research data. As a result of the research, it was determined that academic and administrative staff's demographic characteristics create significant differences in terms of personality traits and protean career. It has been determined that there is no significant relationship between employees' time usage tendencies and protean career tendencies. It has been found that there is a low level of relationship between employees' personality traits and their protean career tendencies. Low-level relationships were found between time use tendency and personality traits. Finally, it has been determined that the employees' personality traits are not distributed as A or B type. They have high polychronic time usage tendencies, and they have a positive approach to a boundaryless career.

1.GİRİŞ

Son yıllarda çalışanların kariyer belirleme süreçleri klasik yaklaşım kalıplarının dışında gelişmektedir. Örgüt yapılarındaki değişimler, sektörel hareketler, bilginin serbest dolaşımı ve bireysel özelliklere bağlı olarak çalışanlar farklı kariyer hedefleri belirleyebilmektedir. Kişisel özellikler ve zaman kullanım eğilimlerinin çalışanların kariyerler hedeflerini belirlemede önemli olduğu düşünülmektedir. Bazı çalışanlar kişilik özellikleri açısından iş yerlerinde sabit kalma eğiliminde olabilirken, bazı çalışanlar ise yeni fırsatlara açık olabilmektedirler. Çalışanların kişilik bileşenleri ve zaman kullanım eğilimlerinde yer alan özellikler göz önüne alındığında “çalışanların çok yönlü kariyer seçeneğini tercih etmelerinde kişilik özellikleri ve zaman kullanım eğilimlerinin rolü nedir?” sorusuna cevap bulunması gerekmektedir. Söz konusu sorudan hareketle, araştırmanın amacı “vakıf yükseköğretim kurumlarındaki akademik ve idari personellerin çok yönlü kariyer eğilimlerinde personellerin kişilik özelliklerinin ve zaman kullanım eğilimlerinin rolünün tespit edilmesi” olarak belirlenmiştir. Alanyazında yer alan ve çalışanların çok yönlü kariyer seçimini aydınlatmaya çalışan araştırmaların, çalışanların zaman kullanım eğilimlerine odaklanmadığı görülmüştür. Çok yönlü kariyer seçimi hakkında yapılan çalışmaların kişilik özellikleri (Onay ve Vezneli, 2012), sınırsız kariyer (Kale ve Özer, 2012), kişi kültür uyumu (Onay ve Zel, 2011), işkoliklik (Kanbur ve Salihoğlu, 2014), özyeterlilik (Li vd. 2019), işten ayrılma niyeti, iş tatmini ve örgütsel bağlılık (Redondo vd. 2019), mesleki kimlik (Hirschi vd. 2017) gibi konulara odaklandığı görülmektedir. Söz konusu araştırmalardan farklı olarak, bu araştırmada

kişilik özellikleri ve zaman kullanım eğilimleri ile birlikte, çok yönlü kariyer eğilimleri incelenmektedir. Araştırmada elde edilen sonuçlar, çok yönlü kariyere yönelmesi muhtemel kişileri, kişilerin işle ilgili tercihlerini önceden tespit edebilme ve çok yönlü kariyer eğilimi olan kişilerin zaman kullanım alışkanlıklarını ve kişilik özelliklerini belirleyebilme açısından önemlidir. Araştırmada elde edilen sonuçlar incelenirken bazı kısıtların göz önünde bulundurulması gerekmektedir; araştırma keşfedici özelliğe sahiptir ve sonuçlar farklı değişkenlere göre yeniden değerlendirilebilir. Araştırmanın örneklemini üç vakıf yükseköğretim kurumundaki tam zamanlı görevli olan akademik ve idari personelleri kapsamaktadır. Örneklemin değişmesi araştırma sonuçlarının da farklılaşmasına neden olabilecektir. Araştırmada kullanılan ve çalışanların kişilik tiplerini belirlemek amacıyla taşıyan ölçeğin kişilik tiplerini yeterli düzeyde gösterme gücü olduğu düşünülmektedir. Araştırma, üniversitelerde görev alan akademik ve idari personellerin zaman kullanım eğilimleri ve kişilik tiplerinin kariyer seçimlerini ne şekilde yönlendireceği hakkında bulgular sunması açısından benzer çalışmalardan ayrılmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Araştırmanın bu aşamasında polikronik ve monokronik zaman kullanımı, A-B kişilik özellikleri ve çok yönlü kariyer niyeti hakkında tanımlamalara ve alanyazındaki çalışma bulgularına yer verilmektedir. Zaman kullanım eğilimleri ile ilgili birçok yaklaşım bulunmakla birlikte bu araştırma kapsamında zaman kullanım eğilimi polikronik ve monokronik sınıflandırma çerçevesinde incelenmektedir. Ayrıca, kişilik tipleri hakkındaki alan yazında geniş bir kullanıma sahip olan A ve B tipi kişilik tipleri, bu araştırma kapsamında indirgemecilikten uzak bir yaklaşımla, kişilerin iki özelliğinin herhangi bir yerinde olabileceği de düşünülerek, zaman kullanım eğilimleri ile uyumlu şekilde ele alınmaktadır. Çok yönlü kariyer eğilimi, kişilik özellikleri ve zaman kullanım eğiliminin uyumlu olan özellikleri birlikte ele alınmaktadır. Son olarak alanyazında yer alan araştırma sonuçlarından yapılan çıkarımlardan hareketle oluşturulan hipotezler bu bölümde sunulmaktadır.

2.1. Zaman kullanım eğilimi: Polikroniklik ve monokroniklik

Zaman kullanım eğilimi, insanların aynı zaman diliminde birden fazla görev arasında geçiş yapmayı ne ölçüde tercih ettikleri ile ilgilidir. Polikronik davranış çalışanların aynı anda iki veya daha fazla işle uğraşması şeklinde tanımlanabilmektedir (Jang ve George, 2012: 588). Bunun tersi olan monokronik bireyler ise düşük katılım, bir seferde bir etkinlik zamanlama ve aynı anda çok fazla şey yapılması gerekiyorsa yönünü kaybetme ile karakterize edilebilmektedir. Örneğin, tek renkli bir kişiliğe sahip bireyler, aynı zaman bloğu için tek bir göreve veya projeye odaklanma eğilimindedir ve planlanmamış bir olayı (örn. telefon görüşmesi) kesinti olarak görürler. Öte yandan, polikronik bireyler çeşitli aktivitelere katılırlar. Polikronik oryantasyona sahip insanlar belirli bir zaman diliminde çeşitli görevler ve projeler arasında gidip gelmeyi öngörür. Planlanmamış olaylar, kesintiler; plandan veya programdan sapma yerine normal faaliyetlerin bir parçası olarak yorumlanır (Arndt vd., 2006: 320). Bireyin kişisel zaman stiline monokronik / polikronik tarafı hakkındaki farkındalığının, zaman kullanımına ilişkin genel yaklaşımlarını, zaman baskısı algılarını ve görevlere harcanan zaman ve miktarları etkilemesi beklenir. Kişinin kendini iyi bir planlayıcı olarak düşünmesi veya yaptığı işleri zaman kaybı olarak görüp görmemesi kişisel verimlilik değerlendirmelerini etkiler (Scarborough ve Lindquist, 1998: 291). Polikronik kişilik özelliğine sahip çalışanların: çoklu görev (multi-tasking) alma ve görev değiştirme (task-switching) özelliklerine sahip oldukları, monokronik bireyler için ise aynı zaman bloğunda

sadece bir iş ya da görev yapmayı planladıkları, birden fazla iş ya da görev talebi gelmesi durumunda mutsuz olacakları söylenebilmektedir (Dalgıç ve Türkoğlu, 2018: 789).

2.2. A-B tipi kişilik ve davranış özellikleri

A-B kişilik tipleri Friedman ve Rosenman'ın 1974 yılındaki çalışmalarına dayanmaktadır. A tipi kişilik özelliklerine sahip bireyler; sürekli hareket ederler, hızlı yürür ve yerler, hızlı konuşurlar, sabırsızdırlar, iki şeyi aynı anda yaparlar, rekabeti severler, zaman baskısını hissederler ve başarıyı miktarı ile ölçerler. Nitelikten çok niceliği ön planda tutan A tipi kişilik sahipleri para-başarı-sorumluluk kavramlarını başarılarının simgesi olarak görürler ve bu nedenle zaman imkanlarının ötesinde bir programa sahip olmayı tercih ederler. B tipi kişilik özelliklerine sahip bireyler ise zaman ile ilgilenmez, sabırlıdır, eğlenmek için oyun oynar, suçluluk duymadan dinlenir, acelesi ve/veya işi bitirmek için zaman saplantıları yoktur. Rahat ve açık bireyler olarak nitelendirilebilen B tipi kişiliğe sahip bireyler başkaları ile yarışa girmez, sakin ve düzenli çalışmayı tercih ederler (Erdem vd., 2009: 107). Yapılan birçok çalışmada A tipi kişilik özelliklerine sahip olmak ve stres düzeyi arasında bağlantı olduğu bulunmuştur. Söz konusu kişilerin çok çalışkan, zaman, nicelik ve sayılarla ilgili olarak kaygılar duyan, bir yandan kendilerinden emin görünürken, diğer yandan kendilerini önemli derecede eleştiren kişiler olduğu, sabırsızlık, rekabetçilik gibi özelliklerinin ve kişilerarası ilişkilerinde düşmanca yaklaşımlarının yanı sıra, kendileri hakkında yüksek beklentilere sahip oldukları, ben-merkezci davrandıkları ve sosyal açıdan sorunlu oldukları ifade edilmektedir (Şahin vd., 2011: 32).

Kişilik ve iş performansı ile ilgili ilişkiyi inceleyen endüstri psikoloji alanındaki çalışmaların konuyu özellikle 5 faktör kişilik kuramı içerisinde ele aldığı, A ve B tipi kişilik yapısı ile ilgili çalışmaların ise nispeten az olduğu söylenebilir (Koçak vd., 2017: 382). Bu kavramlar, 'zaman kişiliği', evdeki çalışma süresi ve zaman üzerindeki teknolojik etkiler tartışmalarıyla giderek daha önemli hale gelmektedir (Lindquist ve Scarborough, 2007). İnsanları birbirinden ayırt etmeye yarayan, her insanı benzersiz kılan, insanın kendisine özgü, kişiyi diğerlerinden ayıran özgün davranışların tümü kişilik olarak tanımlanabilmektedir (Tokat vd., 2013: 1975).

2.3. Çok yönlü kariyer

Sanayileşme döneminde, insanların çoğunlukla bir işletmede uzun süreli çalışma eğiliminde oldukları söylenebilmektedir. Kariyer, sanayi devri döneminde bir çalışanın bir ya da iki örgütte dikey olarak gelişimi şeklinde ifade edilmekteydi. Özellikle, çevrenin durağan ve rekabetin az olması çalışanların iş yaşamları boyunca birkaç örgüt içerisinde kariyer geliştirebilmelerine neden olmaktadır. Çalışanların kariyerleri genellikle oldukça öngörülebilirdi (Suvacı ve Paşaoğlu Baş, 2018: 114). Kariyer kavramı ile ilgili olarak yapılmış tanımlamalar incelendiğinde; Arthur vd. (1989)'nin kariyer kavramını bireyin zaman içerisinde elde etmiş olduğu iş deneyimleri olarak ifade ettiği görülmektedir. Baruch ve Rosenstein (1992) tarafından yapılan tanımlamaya göre ise kariyer, bir çalışanın bir ya da daha fazla örgüt içinde elde etmiş olduğu gelişim sürecidir. Çalık ve Ereş (2006)'e göre kariyer, çalışanların işe yönelik olarak kazandıkları tutum ve davranışlardır. Ancak 1990'lı yıllardan sonra bireylerin demografik yapıları ile birlikte yönetim ve örgüt yapılarının da değişmeye başlaması geleneksel kariyer yapıları yerine yeni kariyer yaklaşımlarını ortaya çıkarmaya başlamıştır. Zamanla çalışanlar daha özgür, göreceli olarak bağımsız hale gelmeye başlamıştır (Erdoğan, 2003; Seymen, 2004). Küreselleşmenin getirmiş olduğu değişimlere bağlı olarak kariyer yaklaşımlarında da farklılaşmalar olmuştur. Geleneksel kariyer

yaklaşımlarından farklı olarak yeni kariyer yaklaşımlarına göre, çalışanlar sektörel ve organizasyonel değişimlere daha açık olabilmektedirler. Ayrıca çalışanlar değişimlere daha kolay ayak uydurabilmektedirler.

Yeni kariyer yaklaşımlarından birisi olan çok yönlü kariyer kavramı, çalışanlarda psikolojik bir kökene sahiptir (Inkson, 2006: 58). Hall (1996, 2004) tarafından yapılan tanımlamaya göre, çok yönlü kariyer “bireyin kendi kariyeri üzerinde kontrol sahibi olması ve kariyerini kendi değerleri ile yönlendirmesidir”. Çok yönlü kariyer bireyin ve çevrenin etkisi ile değişen ve zaman içerisinde birey tarafından yeniden kurulan bir yapıya odaklanmaktadır. Alanyazında çok yönlü kariyer iki farklı boyut üzerinden incelenmektedir; kendi kendini yönlendiren kariyer ve değer yönelimli kariyer. Kendi kendini yönlendiren kariyer Drenzo ve Greenhaus, (2011) tarafından, bireyin kariyerinde söz hakkının bireyin kendisinde olması olarak tanımlanmaktadır. Kendi kendini yönlendiren kariyer düşüncesinde çalışanlar kendi kariyerlerinin sorumluluğunu alarak gelişimlerini sağlama ve hedeflerine ulaşmada yüksek motivasyona sahip olmaktadır. Kendi kendini yönlendiren kariyerde çalışanlarını yönlendiren düşünce, başarıya, ilerleme gibi unsurlardır. Değer odaklı kariyer düşüncesi, Redondo vd. (2019) tarafından, çalışanların içsel değerlerine uygun organizasyonlar arama düşüncesi olarak tanımlanmaktadır. Burada söz konusu değerler kişisel idealler ve prensiplerdir.

Geleneksel kariyerden farklı olarak bireyin yapmış olduğu psikolojik sözleşme örgütle değil, bireyin kendisi ile yapılan içsel bir anlaşmadır (Hall, 1996). Çok yönlü kariyerde çalışanlar kişisel gelişimlerini sağlamaya odaklanırlar (Kale ve Özer, 2012: 175). Ayrıca çok yönlü kariyer otonomi temellidir. Bu yönelime sahip çalışanlar tutkularını izleme, proaktif olma, kendini gerçekleştirme adına adım atabilmektedirler (Briscoe vd. 2006; Drenzo vd., 2015; Herrman vd. 2015).

2.4. Kavramlar arası ilişkiler ve araştırma hipotezlerinin geliştirilmesi

Conte ve Jacobs (2003) tarafından yapılan çalışmada, bireylerin zaman kullanım eğilimleri ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, polikroniklik ile gecikme, performans denetimi ve vicdanlılık arasında anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Conte ve Gintoft (2005) tarafından yapılan çalışmada ise çalışanların kişilik özellikleri açısından zaman kullanım eğilimleri ve performansları arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın bulguları, çalışanların kişilik özellikleri ile zaman kullanımı ve performansları arasında anlamlı ilişkiler olduğu şeklindedir. Schein (1992) araştırmasında, zaman kullanım eğilimi ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkinin tanımlanması amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda, zaman kullanım eğiliminin kişilik türleri ile ilişkili olduğu, dışadönük ve deneyime açık kişilerin çoklu görev gerçekleştirmede daha iyi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kantowitz vd. (2012) çalışanların performanslarının zaman kullanım eğilimi ve kişilik özellikleri ile olan ilişkisinin incelenmesini amaçlamışlardır. Çalışmanın bulgularına göre; zaman kullanım eğilimi ile yenilikçilik, rekabet etme, duygusal kontrol, iyimserlik ve toplam iş performansı arasında olumlu yönde ilişkiler tespit edilmiştir. Frei vd. (1998) tarafından yapılan çalışmada zaman kullanım eğilimi ile kişilik tiplerinin ilişkisi, verimlilik, stres arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda kişilik tipinin zaman kullanım eğilimi ile ilişkili olduğu, A tipi kişilerin beklenenin aksine çoklu zaman kullanımı düzeyinin az olduğu, daha çok tekli zaman kullanımı eğiliminin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca A tipi ve tekli zaman kullanımı eğiliminde olan çalışanların stres düzeylerinin yüksek, etkinlik düzeylerinin ise artış eğiliminde olduğu

sonucuna ulaşılmıştır. Bahsi geçen çalışmalar neticesinde çalışanların zaman kullanım eğilimleri ile kişilik tipleri arasındaki ilişkiye yönelik olarak kurulan hipotez aşağıdaki şekildedir;

H1: Çalışanların zaman kullanım eğilimleri ile kişilik tipleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Rastgar vd. (2014) araştırmasında, kişilik türleri ile sınırsız ve çok yönlü kariyer tercihleri arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda, çok yönlü kariyer eğilimi ile kişilik türleri arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Yeniliklere açık ve dışa dönük olan çalışanların çok yönlü kariyer yapma eğilimi daha yüksekken, kabullenici ve uyumlu kişilik yapısındaki çalışanların ise çok yönlü kariyer eğilimi düşük olarak tespit edilmiştir. Kaspi-Baruch (2016) tarafından yapılan çalışmada, çalışanların kişilik özelliklerinin kariyer yönelimi ile olan ilişkisinde motivasyonun aracılık rolünün tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma bulgularına göre çalışanların kişilik yapılarının çok yönlü ve sınırsız kariyer seçimi ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Girişimci ve yeniliğe açık olarak tanımlanan kişilerin çok yönlü kariyer eğiliminde artış, olumsuz yaklaşıma sahip kişilerin aynı örgütte kalma niyetinde artış tespit edilmiştir. Gökdeniz ve Merdan (2011) tarafından yapılan çalışmada kişilik özellikleri ile kariyer seçimi arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda çalışanın yenilikçi yapıda olması ile rekabetçi kariyer, istikrarlı kariyer ve girişimci kariyer eğilimleri arasında anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu çalışmalar göz önüne alınarak çalışanların çok yönlü kariyer tercihleri ile kişilik tipleri arasındaki ilişkiye yönelik olarak kurulan hipotez aşağıdaki şekildedir;

H2: Çalışanların çok yönlü kariyer tercihleri ile kişilik tipleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Alanyazında yer alan çalışmalar incelendiğinde zaman kullanım eğilimi ve çok yönlü kariyer arasındaki ilişkileri inceleyen bir çalışma olmadığı görülmektedir. Bu yüzden söz konusu değişkenler arasındaki ilişkilerin kavramsal arka planı değişkenlerin içeriklerine bağlı olarak oluşturulmaktadır. Polikronik zaman kullanımının aynı anda birden çok işe uyum sağlaması, farklı görevler hakkındaki gelişimlerinin artmasını sağlayabilir. Çalışanın farklı işler hakkındaki bilgilerinin gelişmesi, yeni bilgilere açık olması çok yönlü kariyer ile açıklanabilmektedir. Jang ve George (2012)'a göre, polikronik eğilimde olan kişilerin işten elde ettikleri doyum yüksek olduğunda çalışanların farklı görev ve iş arayışı azalmaktadır. Çoklu yönlü kariyerde, çalışanlar yetenek ve bilgilerini geliştirmek için arzuludurlar. Söz konusu arzular bireyin farklı işler yapabilmesine ve/veya farklı işler arasında geçiş yapabilmesine olanak sağlayabilmektedir. İşler arasındaki geçiş ise polikronik zaman kullanımı ile açıklanmaktadır. Bluedorn vd. (1999)'ne göre polikronikliğin iki temel karakteristiği çalışanın birden fazla görevi alabilmesi ve görevler arasında geçiş yapabilmesidir. Arndt vd. (2006) tarafından çalışanların zaman kullanım eğilimleri ile iş doyumlarının arasındaki ilişkileri tespit etmek amacıyla yapılan araştırma sonucunda çalışanların polikroniklik düzeylerinin yüksek olmasının çoklu görevleri yerine getirmede temel unsur olduğu, görevleri etkin yönetmede pozitif yönde çıktı sağladığı, iş memnuniyetini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışanların iş-görev değiştirme eğilimlerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çok yönlü kariyer ve zaman kullanım eğilimlerinin kavramsal yapılarına bağlı olarak oluşturulan varsayımsal ilişkilerden hareketle kurulan hipotez aşağıdaki şekildedir;

H3: Çalışanların çok yönlü kariyer tercihleri ile zaman kullanım eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırmanın metodolojisi kısmında, araştırmanın hangi amaçla yapıldığı ve elde edilecek olan sonuçların önemliliği, araştırmanın evreni, araştırma evreninden seçilen örneklem, örnekleme belirlemede kullanılan örnekleme yöntemi hakkında bilgilere yer verilmektedir. Ayrıca araştırmada kullanılan veri toplama araçları ve verilerin toplanma süreci hakkında ayrıntılara yer verilmektedir. Söz konusu bilgilerle, araştırma sürecinin şeffaf şekilde açıklanması sağlanmaktadır.

3.1. Araştırmanın amacı ve önemi

Endüstri toplumuna geçişin ilk yıllarında çalışanların genellikle bir organizasyonda sabit bir kariyer eğiliminde olduğu görülmekteydi. Ancak enformasyon teknolojilerinde meydana gelen değişimler ve buna bağlı olarak organizasyon yapılarının farklılaşması çalışan davranışlarında değişimine neden olmuştur. Erdoğan (2003), söz konusu değişimlerin çalışanları daha özgür hale getirdiğini savunmaktadır. Bilginin çok kolay şekilde yayılıyor olması, çalışanların diğer örgütler ve çalışanların davranışları hakkında fikir edinmesini kolaylaştırmakta, sektörel rekabet de göz önüne alındığında çalışanların davranışları daha bağımsız olabilmektedir. Çalışanların kariyerlerinde söz sahibi olması ve kariyerinde otonomiye sağlaması çok yönlü kariyer olarak ifade edilmektedir (Hall, 1996;2004; Briscoe ve Hall, 2006). Bireyin kişisel özelliklerinin de göz önüne alınması kariyer yollarının belirlenmesinde önem teşkil edebilmektedir. Kişilik özellikleri ve zamanlama eğilimi, yapılan iş ile ilişkili olarak görülmektedir (Şahin vd. 2011: 32). Çalışanların zaman eğilimi, kişilik özellikleri ve kariyer belirlemesi hakkındaki alanyazından hareketle araştırmanın sorusu; “çalışanların çok yönlü kariyer seçeneğini tercih etmelerinde kişilik özellikleri ve zaman kullanımı eğilimlerinin rolü nedir?” şeklinde oluşturulmuştur. Bunun yanında araştırmada çalışanların mesleki özelliklerinin zaman kullanım eğilimi, kişilik özellikleri ve kariyer seçimleri açısından önemli olabileceği düşünülebilir. Söz konusu düşünceden hareketle aynı sektör içerisinde görevli, farklı mesleki dinamiklere sahip çalışanların incelenmesinin doğru olacağı düşüncesi ile araştırmanın amacı “vakıf yükseköğretim kurumlarındaki akademik ve idari personellerin çok yönlü kariyer eğilimlerinde, personellerin kişilik özelliklerinin ve zaman kullanım eğilimlerinin rolünün tespit edilmesi” olarak belirlenmiştir. Akademik ve idari personellerin aynı organizasyon içerisinde yer alan kişiler olmasına rağmen farklı rol dinamiklerine sahip olması araştırma kapsamında incelenmelerini sağlamaktadır. Böylece aynı örgüt içinde yer alan farklı rol sahibi çalışanların kariyer seçimlerinde nasıl bir farklılık/benzerlik meydana geldiği de tespit edilebilecektir. Araştırma sonucunda elde edilecek bulgular çalışanların zaman kullanım eğilimleri ve kişilik özellikleri açısından nasıl bir kariyer geliştirme eğiliminde olduklarının belirlenmesi açısından önem taşımaktadır. Elde edilecek sonuçlar özellikle kişilerin ilerleyen dönemlerde kariyerlerini nasıl yönlendireceklerini öngörme açısından önem taşımaktadır. Böylece örgütler iş dinamiklerine uygun personelleri seçemediğinde, personellerin örgüt ve görev değişimi gibi eğilimlerini öngörebilir ve buna uygun seçimlere yönelebilir. Ayrıca ulaşılabilecek sonuçlar akademik alanyazında kariyer seçimlerini ve personel davranışlarını modelleyen araştırmalar için ise önemli/önemsiz olan faktörlerin tespit edilmesi açısından faydalı olabilecektir.

3.2. Araştırmanın evreni, örnekleme ve örnekleme yöntemi

Araştırmanın evreni, vakıf yükseköğretim kurumları çalışanlarından oluşmaktadır. Vakıf yükseköğretim kurumlarında çalışan akademik ve idari personellerin farklı kurumlara geçiş yapabilme ihtimallerinin her zaman mevcut olması, özellikle akademik personellerin öğretim, bilimsel araştırma ve yöneticilik (bölüm başkanlığı, dekanlık, müdürlük vb.) gibi farklı görevleri aynı anda gerçekleştirmelerinin, kişilik özellikleri ve zaman kullanım eğilimlerinin bir sonucu olabileceği düşünülebilir. Araştırmanın örneklemini ise, İstanbul'da yer alan üç vakıf yükseköğretim kurumunda görevli akademik ve idari personeller oluşturmaktadır. Seçilen kurumların veri toplama için izin sağlamış olması, kurum çalışanlarının örnekleme olarak seçilmesinde önemli bir unsur olmuştur. Örneklemin seçiminde ise basit tesadüfi örnekleme tekniği kullanılmıştır. Basit tesadüfi örnekleme Kurtuluş (2014) tarafından, örneklemedeki her bir bireyin eşit seçim şansının olduğu, seçime bağlı olarak meydana gelen hatanın azaldığı, örneklemin kolayca listelenebildiği örnekleme türü olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu özelliklere bağlı olarak vakıf eğitim kurumlarındaki akademik ve idari personelin mail listelerine ulaşılmış ve içerisinde rastgele seçim yapılmıştır. Anket formunun katılımcılara gönderimi öncesinde araştırmanın etik değerlere uygun olduğunu gösteren etik kurul onayı 02.03.2020 tarihinde alınmıştır. Ayrıca oluşturulan çevrimiçi anket formları ile 03.03.2020 - 11.03.2020 tarihleri arasında katılımcılara ulaşılmaya çalışılmıştır. Akademik ve idari personellerin yakın sayıda katılım sağlayabilmesi için rasgele seçilen 250 akademik personel ve 250 idari personele mail ile anket formu gönderilmiştir. Gönderilen anket formlarına 183 idari ve 204 akademik personel tarafından dönüş sağlanmıştır. 387 katılımcı ile anketin veri toplama süreci sonlandırılmıştır. Örnekleme sayısının belirlenmesinde 384 sınırı ve madde başına (30 madde) 10 katılımcı kısıtları göz önüne alınmıştır. Yapılacak analizlerin örnekleme sayısına duyarlı olması, anlamsız ilişkilerin anlamlı hale gelebilmesi durumu da göz önüne alınarak daha fazla katılımcıya ulaşılmamıştır.

3.3. Araştırmanın veri toplama araçları ve veri toplama süreci

Üç vakıf yükseköğretim kurumunda yer alan akademik ve idari personellerin katılımı ile gerçekleştirilen bu çalışmada veri toplama esnasında çevrimiçi anket formu kullanılmıştır. Anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Anket formunun ilk kısmında Lindquist ve Scarboruogh (2007) tarafından oluşturulan zaman kullanım eğilimi ölçeği kullanılmıştır. Zaman kullanım eğilimi ölçeği 5 maddeden oluşmaktadır. Ölçekte yer alan maddelere cevaplar 7'li likert tipi ölçüm ile sağlanmıştır. Anket formunun ikinci kısmında Karlberg vd. (1997) tarafından oluşturulan ve alanyazında birçok kez kullanılmış kişilik tipleri ölçeği yer almaktadır. Ölçek 11 maddeden oluşmaktadır. Ölçekte yer alan maddelere cevaplar 7'li likert tipi ölçüm ile sağlanmıştır. Anket formunun üçüncü bölümünde Briscoe vd. (2006) tarafından oluşturulan Paksoy vd. (2017) tarafından kullanılan çok yönlü kariyer tutumu ölçeği yer almaktadır. Ölçek 14 maddeden ve iki boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin kendi kendini yönlendiren kariyer boyutu 8 maddeden oluşurken, değer yönelimli kariyer boyutu ise 6 maddeden oluşmaktadır. Ölçekte yer alan maddelere cevaplar 7'li likert tipi ölçüm ile sağlanmıştır. Anket formunun son kısmında ise akademik ve idari personelin tanımlayıcı özelliklerine ait sorular (cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, görev türü, kişinin hayatının büyük kısmını geçirdiği şehir) yer almaktadır.

Anket formlarının uygun doldurulma durumunun değerlendirilmesinde Hair vd. (2014)'nin belirtmiş olduğu veri ayıklama süreci takip edilmiştir. Hair vd. (2014)'ne göre anket formlarında büyük eksiklik söz konusu olmadığında ve uç değerlerin popülasyonu yansıttığı

durumlarda veri ayıklama sürecine gerek kalmamaktadır. Ayrıca anket formuna verilen cevapların uygunluğunu inceleyebilmek için kontrol ifadesi (örnek kontrol ifadesi; bu ifadeyi okuduğunuzda 1 seçeneğini işaretleyiniz) kullanılmıştır. Katılımcılar tarafından verilen cevapların bariz bir şekilde olumsuzluk içermemesi (örneğin; standart şekilde tüm sorulara tek şık işaretleme yapılmamış olması ve kontrol sorusuna uygun cevaplar verilmiş olması) ve boş bırakılan madde olmamasına bağlı olarak ayıklama süreci işletilmemiştir. Verilerin uygun şekilde toplandığı sonucuna ulaşıldıktan sonra ise verilerin analizine geçilmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmanın bulguları kısmında, araştırmanın örnekleme ve ölçüm araçlarının uygunluğunun tespit edilmesi için yapılan faktör analizi ve güvenilirlik analizi bulgularına yer verilmektedir. Ayrıca araştırmanın örnekleminde yer alan katılımcıların tanımlayıcı özellikleri ve anket formunda yer alan maddeler hakkındaki görüşlerini ifade eden istatistiklere yer verilmektedir. Son olarak, bağımsız örneklem t-testi ve korelasyon analizi sonuçlarına da bu bölümde yer verilmektedir.

Faktör analizi

Faktör analizi, çok sayıdaki değişkenin az sayıdaki değişkenler ile temsil edilmesini sağlayan, ölçüm araçlarının araştırmada kullanımının uygunluğunu tespit etmede kullanılan bir analiz türüdür (Hair vd. 2014). Faktör analizinde ölçüklerin KMO değeri, Bartlett's küresellik testi ve açıklanan toplan varyans değerleri önemli olarak görüldüğü için bu araştırmada yapılan faktör analizi sonuçları tablolaştırılmıştır. KMO değeri, Bartlett's küresellik testi ve açıklanan toplan varyans değerleri için sonuçların uygunluğunda Kurtuluş (2014) ve Hair vd. (2014) tarafından uygun görülen sınır değerleri kullanılmaktadır. Uygun görülen sınır değerleri KMO için yaklaşık olarak; 0,600, Bartlett's küresellik testi anlamlılık; $p < 0,050$ ve açıklanan toplan varyans için yaklaşık %60'tır.

Tablo 1. Faktör analizi sonuçları

Ölçek	KMO	Bartlett's testi (anlamlılık)	Açıklanan toplan varyans
Zaman kullanım eğilimi	0.878	0.000	71.47
Kişilik tipleri	0.697	0.000	57.18
Çok yönlü kariyer	0.898	0.000	56.57

Araştırmada kullanılan ölçüm araçlarının faktör analizi sonuçları Tablo 1'de yer almaktadır. Zaman kullanımı eğilimi ölçeğinin KMO değeri (0.878), anlamlılık seviyesi ($0.000 < p < 0.050$) ve açıklanan toplan varyans (%71.47) değerlerinin sınır değerlerinin yeterince üzerinde olduğu ve araştırmada kullanılmaya uygun olduğunu ifade etmek mümkündür. Kişilik tipleri ölçeğinin KMO değeri (0.697), anlamlılık seviyesi ($0.000 < p < 0.050$) ve açıklanan toplan varyans (%57.18) değerlerinin sınır değerlerine yakın olduğu görülmektedir. Son olarak çok yönlü kariyer ölçeğinin KMO değeri (0.898) ve anlamlılık seviyesi ($0.000 < p < 0.050$) değerlerinin sınır değerlerine uygun olduğunu ifade etmek mümkündür. Açıklanan toplan varyans değerinin (%56.57) ise sınır değerine yakın olduğu görülmektedir. Maddelerin silinmesinin açıklanan toplan varyansı yükseltirken KMO değerini düşürmesi, madde atarak değerleri yükseltmeyi engellemektedir. Ayrıca Hair vd. (2014) tarafından, madde silinmesi ve faktör analizi değerlerinin iyileştirilmesinde en önemli unsur olarak "alanyazına uygunluk" görülmektedir. Ölçüm araçlarının sınır değerlerine yakın olması, ölçüm araçlarında yer alan

maddelerin alanyazında önemli olması ve çapraz kontrollerde güvenilirlik değerlerinin etkilenecek olmasına dayanarak mümkün olduğu kadar madde silinmemiştir. Çok yönlü kariyer ölçeğindeki “Başkalarının, kariyerime ilişkin seçimlerimi nasıl değerlendirdikleri benim için çok da önemli değildir.” Maddesi faktör analizinde uygun dağılım sağlamama, güvenilirlik değerini yüksek derecede olumsuz şekilde etkileme gibi nedenlerle analiz kapsamı dışında bırakılmıştır. Faktör analizi sonucunda elde edilen değerlerin sınır değerlerine yakın olmasına dayanarak ölçüm araçlarının araştırmada kullanılması uygun olduğuna karar verilmiştir. Faktör analizi sonucunda zaman kullanım eğilimi tek faktörde toplanmıştır. Kişilik tipleri ölçeğindeki maddeler aceleci (3 madde), stresli (3 madde), zaman baskısı (3 madde) ve özgüven (2 madde) olarak faktörlere ayrılmıştır. Çok yönlü kariyer ölçeği ise kendi kendini yönlendiren kariyer (8 madde) ve değer yönelimli kariyer (5 madde) olarak faktörlere ayrılmıştır.

Güvenilirlik analizi

Araştırmada kullanılan ölçüm araçlarına katılımcılar tarafından verilen cevapların güvenilirliğini tespit edebilmek için yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach’s Alpha katsayısı kullanılmıştır. Katsayının sınır değeri için Kurtuluş (2014) ve Hair vd. (2014) tarafından uygun görülen sınır değerleri (Cronbach’s Alpha >0,600) kullanılmıştır.

Tablo 2. Güvenilirlik analizi sonuçları

Ölçek	Cronbach’s Alpha değeri	Madde sayısı
Zaman kullanım eğilimi	0.900	5
Kişilik tipleri	0.630	11
Çok yönlü kariyer	0.890	13

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlik analizlerinin sonucunda elde edilen katsayılar Tablo 2’de yer almaktadır. Zaman kullanımı eğilimi ölçeğinin güvenilirlik katsayısı 0,900 düzeyinde olduğu, kişilik tipleri ölçeğinin güvenilirlik katsayısı 0,630 düzeyinde olduğu ve çok yönlü kariyer ölçeğinin güvenilirlik katsayısı ise 0,890 düzeyinde olduğu görülmektedir. Çok yönlü kariyer ölçeğinde yer alan bir madde faktör analizi esnasında araştırma kapsamından çıkarıldığı için güvenilirlik analizine dahil edilmiştir.

Tanımlayıcı istatistikler

Araştırmanın bu kısmında, katılımcıların ölçüm araçlarındaki maddelere vermiş oldukları cevapların ortalaması (Tablo 3) ve katılımcıların demografik özellikleri (Tablo 4) hakkında bilgiler yer almaktadır.

Tablo 3. Tanımlayıcı istatistikler

Ölçüm aracı	Ortalama	Kişi	Std. Sapma
Zaman kullanım eğilimi	4.4842	387	1.61465
Aceleci	3.4978	387	1.30637
Stresli	4.0293	387	1.35995
Zaman baskısı hissedeni	2.9406	387	1.20624
Özgüvenli	3.3708	387	1.22055
Kendi kendini yönlendiren kariyer	5.5685	387	1.16230
Değer yönelimli kariyer	5.2972	387	1.14876

Katılımcıların verdikleri cevapların ortalaması ile ilgili bulgular Tablo 3’te yer almaktadır. Tabloda yer alan bulgulara göre katılımcıların zaman kullanım eğilimlerinin polikroniklik

seviyesinde olduğu görülmektedir. Katılımcıların bir zaman diliminde birden fazla işle uğraşabilme eğiliminde olduğunu ifade etmek mümkündür. Katılımcıların kişilik özellikleri incelendiğinde, çalışanların aceleci kişiler oldukları, stres seviyelerinin yüksek olduğu ve zaman baskısını az düzeyde hissettikleri görülürken, özgüven konusunda ise kararsız düzeyde oldukları tespit edilmiştir. Katılımcıların kariyerlerinin kendi ellerinde olduğunu ve kariyerlerini yönlendirmede içsel unsurların önemli olduğunu düşündükleri görülmektedir. Çalışanların yüksek düzeyde çok yönlü kariyer eğiliminde olduklarını ifade etmek mümkündür. Bulgular birlikte yorumlandığında, kişilik özelliklerinin baskın bir yönünün olmadığı bu yüzden çoklu kişilik yaklaşımının görüldüğü, çalışanların çoklu zaman kullanımı eğilimlerinin baskın olduğu ve çok yönlü kariyer eğilimlerinin olduğunu ifade etmek mümkündür. Ancak çalışanların kişilik özelliklerinde zaman baskısının yüksek bir değer almamış olması, zaman kullanım eğilimlerinin kişilikten ziyade işin dinamikleri ile ilgili olduğunu düşünmeye neden olmaktadır. Çalışanlar işin dinamiklerinden dolayı aynı anda çoklu görev (multi-tasking) ya da görev değişimi (switch-tasking) eğiliminde olabilirler. Son olarak tanımlayıcı istatistiklere göre katılımcıların salt olarak A ya da B tipi kişilik özelliklerine sahip olmadığı görülmektedir. Moorhead ve Griffin (1992) bireylerin çok nadir olarak A ya da B tipi kişilik özelliklerinden birisini net olarak taşıdığını ifade etmektedir. Bireyler genellikle bu kişilik tiplerinin bazı özelliklerini daha fazla taşıyabilmektedirler. Yani bireyler aslında A-B kişilik tiplerinden çok kişilik tiplerinin bazı özelliklerini gösterme eğiliminde olabilmektedir.

Tablo 4. Demografik özellikler

Değişken	Özellik	Kişi	%
Cinsiyetiniz	Erkek	158	40.8
	Kadın	229	59.2
Yaşınız	25 yaş ve altında	77	19.9
	26- 30 yaş aralığında	82	21.2
	31-35 yaş aralığında	67	17.3
	36-40 yaş aralığında	69	17.8
	41 yaş ve üzeri	92	23.8
Medeni durumunuz	Evli	176	45.5
	Bekar	211	54.5
Eğitim durumunuz	Lise	31	8.0
	Üniversite	154	39.8
	Lisansüstü	202	52.2
Görev tanımı	Akademik personel	204	52.7
	İdari personel	183	47.3
Yaşamınızın çoğunluğunu geçirdiğiniz şehir neresidir?	İstanbul	298	77.0
	Diğer	89	23.0
	Total	387	100.0

Araştırma kapsamında yer alan akademik personeller ve idari personellerin demografik özellikleri ile ilgili bilgiler Tablo 4'te yer almaktadır. Katılımcıların %40.8'i erkek, %59.2'si kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %19.9'u 25 yaş ve altında, %21.2'si 26-30 yaş aralığında, %17.3'ü 31-35 yaş aralığında, %17.8'i 36-40 yaş aralığında ve %23.8'i 41 yaş ve üzerindeki çalışanlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %45.5'i evli, %54.5'i ise bekar çalışanlardan oluşmaktadır. Katılımcıların eğitim özellikleri incelendiğinde, %8'inin lise, %39.8'inin üniversite, %52.2'sinin lisansüstü seviyede eğitime sahip olduğu görülmektedir. Katılımcıların %52.7'si akademik personellerden, %47.3'ü ise idari personellerden

oluşmaktadır. Son olarak katılımcıların hayatlarının çoğunu geçirdiği yer %77 İstanbul, %23 ise diğer şehirler olarak görülmektedir.

Bağımsız örneklem t-testi

Araştırmaya katılan idari ve akademik personellerin zaman kullanım eğilimleri, kişilik türleri ve çok yönlü kariyer eğilimlerindeki farklılıkların tespit edilmesi amacıyla yapılan bağımsız örneklem T-Testi sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır. Tabloda yer alan bilgilerin yorumlanması için anlamlılık değeri $p < 0.050$ (%95 güven aralığı ve %5 hata payı) esas alınmaktadır. Ancak T-testinin çift kuyruk değeri sağlamasından dolayı analiz sonuçlarının yorumlanmasında $p < 0.025$ değeri göz önüne alınmaktadır. Tabloda yalnızca anlamlı farklılıklara yer verilmiş ve sonuçlar birleştirilerek tablolaştırılmıştır.

Tablo 5. Bağımsız örneklem t-testi sonuçları

Demografik özellik	Değişkenler		Ortalamaların eşitliği için t-testi		Özellik	Ort.
			t	Anlamlılık (2-kuyruk)		
Görev türü	Aceleci	Varyansların Eşitliği	2.387	.017	Akademik	3.6471
		Varyansların Eşitsizliği	2.393	.017	İdari	3.3315
	Stresli	Varyansların Eşitliği	-2.844	.005	Akademik	3.8448
		Varyansların Eşitsizliği	-2.872	.004	İdari	4.2350
	Kendi kendini yönlendiren kariyer	Varyansların Eşitliği	2.818	.005	Akademik	5.7248
		Varyansların Eşitsizliği	2.803	.005	İdari	5.3942
	Değer yönelimli kariyer	Varyansların Eşitliği	3.044	.002	Akademik	5.4637
		Varyansların Eşitsizliği	3.037	.003	İdari	5.1115
Cinsiyet	Stresli	Varyansların Eşitliği	3.157	.002	Erkek	4.2890
		Varyansların Eşitsizliği	3.157	.002	Kadın	3.8501
Yaşamın çoğunun geçtiği şehir	Zaman baskısı	Varyansların Eşitliği	-2.551	.011	İstanbul	2.8557
		Varyansların Eşitsizliği	-2.388	0.18	Diğer şehirler	3.2247

Tablo 5, araştırmaya katılanların demografik özelliklerinden kaynaklı olarak ortaya çıkan farklılıklara ilişkin bulguları göstermektedir. Akademik ya da idari personel olmak, aceleci ve stresli kişilik özellikleri açısından anlamlı farklılıklar meydana getirmektedir. Elde edilen bulgulara göre akademisyenlerin aceleci kişilik özelliklerinin idari personellere göre daha yüksek düzeyde olduğunu ifade etmek mümkündür. Ayrıca, idari personellerin stresli kişilik

özelliklerinin akademik personele göre daha yüksek düzeyde olduğu ifade edilebilir. Akademik personeller ile idari personellerin çok yönlü kariyer tutumları arasında istatistikî açıdan anlamlı farklılıklar olduğu görülmektedir. Bulgulara göre, akademik personellerin, idari personele göre daha yüksek düzeyde kendi kendini yönlendiren kariyer ve değer yönelimli kariyer eğiliminde oldukları görülmektedir. Stresli kişilik özelliğine sahip olma açısından kadınlar ve erkekler arasında anlamlı farklılıklar olduğu görülmektedir. Erkek çalışanların kişilik özelliği olarak daha stresli bir yapıya sahip olduklarını ifade etmek mümkündür. Yaşantılarının çoğunluğunu İstanbul dışında geçirmiş olan katılımcıların, yaşantısının çoğunu İstanbul'da geçirmiş olan katılımcılara göre daha yüksek düzeyde zaman baskısı hisseden bir yapıda oldukları görülmektedir.

Bulgular genel olarak incelendiğinde akademik personellerin daha aceleci kişilik özellikleri, idari personellerin ise daha stresli kişilik özelliklerine sahip oldukları, akademik personelin idari personele göre daha fazla çok yönlü kariyer eğiliminde olduğu görülmektedir. Bunun yanında erkeklerin kadınlardan daha fazla stres yaşadıkları görülmektedir. Elde edilen bulgular göz önüne alındığında kişilik özelliklerinin cinsiyete, görev türüne ve coğrafyaya göre değişimi (Taymur ve Türkaçar, 2012; Zel, 2001) kişiliğin sonradan edinilen kısmını işaret etmektedir. Katılımcıların diğer kişilik özellikleri ise çok yönlü kariyer açısından anlamlı bir etkiye sahip olmamaktadır.

Korelasyon analizi

Araştırmanın değişkenlerinin arasındaki ilişkilerin incelenmesi için yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 7. Korelasyon analizi

		Zaman kullanım eğilimi	Aceleci	Stresli	Zaman baskısı hisseden	Özgüvenli
Zaman kullanım eğilimi	Pearson Korelasyon	1	-.309**	.135**	.156**	-.103*
	Anlamlılık (2-kuyruk)		.000	.008	.002	.043
	N		387	387	387	387
Kendi kendini yönlendiren kariyer	Pearson Korelasyon	.023	.120*	.122*	-.039	-.075
	Anlamlılık (2-kuyruk)	.648	.019	.017	.450	.139
	Kişi	387	387	387	387	387
Değer yönelimli kariyer	Pearson Korelasyon	-.012	.138**	.017	-.041	-.124*
	Anlamlılık (2-kuyruk)	.809	.007	.739	.418	.015
	Kişi	387	387	387	387	387

*p<0.050 düzeyinde anlamlılık. **p<0.010 düzeyinde anlamlılık

Katılımcıların zaman kullanım eğilimleri, kişilik özellikleri ve çok yönlü kariyer niyetleri arasındaki ilişkilerin belirlenmesi için yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo 6'da yer almaktadır. Katılımcıların zaman kullanım eğilimleri (Polikroniklik ve Monokroniklik) ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkiler incelendiğinde; çalışanların zaman kullanım eğilimleri ile aceleci kişilik özellikleri arasında düşük düzeyde, ters yönlü ve istatistikî olarak anlamlı

bir ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca stresli kişilik, zaman baskısı hissetme ve özgüvenli olma ile zaman kullanımı arasında çok düşük düzeyde anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Özgüvenli olma ile zaman kullanım eğilimi arasında ortaya çıkan ilişki ters yöndedir. Elde edilen sonuçlar Arndt vd. (2006)'nin çalışmasında belirtmiş olduğu görüşler ile benzerdir. Zaman kullanımı ile stres arasındaki ilişkiler Frei vd. (1998) tarafından yapılan çalışma sonuçları ile benzerdir. Katılımcıların zaman kullanım eğilimleri ile çok yönlü kariyer tercihleri arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Elde edilen sonuç Jang ve George (2012) ve Arndt vd. (2006) tarafından yapılan çıkarımlardan farklılık göstermektedir.

Acelecı kişilik özelliği ile çok yönlü kariyer tercihleri boyutları arasında pozitif yönde, çok düşük düzeyde ve istatistiki olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Stresli kişilik özelliği ile kendi kendini yönlendiren kariyer arasında pozitif yönlü, çok düşük düzeyde ve istatistiki olarak anlamlı ilişki, özgüvenli kişilik özelliği ile değer yönelimli kişilik özelliği arasında ters yönde çok düşük düzeyde ve istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Sonuçlar genel olarak incelendiğinde, acelecı ve stresli kişilik özelliklerine sahip olma ile çalışanların kendi kariyerlerini kendilerinin yönlendirdiklerini düşünmeleri arasında düşük düzeyde ilişki bulunmaktadır. Kendi kariyerinde kendi söz hakkının olduğunu düşünme ile stresli kişilik özelliği arasında meydana gelen düşük düzeyli ilişki, Gümüştekin ve Gültekin (2009) tarafından bireyin strese duyarlılığına bağlı olarak kariyerini yönlendirme eğilimine girmesi ile açıklanabilmektedir. Acelecı ve özgüvenli kişilik özelliklerine sahip olma ile işsel unsurlara bağlı olarak kariyer seçimi yapma (değer yönelimli kariyer) arasında yine düşük düzeyde ilişki bulunmaktadır. Ancak özgüvenli kişilik özelliği ile değer yönelimli kariyer seçimi arasındaki ilişki ters yönlüdür. Yani, özgüvenli olma açısından değerlendirilecek olursa, özgüvenli kişilik özelliğinin çalışanları değer yönelimli kariyer seçiminden uzaklaştırdığını düşünmek mümkündür. Korelasyon analizi sonuçları ile alanyazında yer alan çalışma sonuçları birlikte incelendiğinde (Negru-Subtirica ve Pop, 2016; Taş ve Özmen, 2019) kariyer seçimi ile kişilik özellikleri arasında benzer ilişkilerin olduğu görülmektedir. Değişkenler arasındaki ilişkileri yorumlamada Tablo 3'te yer alan tanımlayıcı istatistiklerin de faydalı olacağı düşünülmektedir. Örneğin katılımcıların özgüvenli kişilik özelliklerinin yüksek seviyede olmaması, çok yönlü kariyer seçiminde bireyin kendine yatırım yapma ve psikolojik sözleşmeyi kendisi ile yapması (Hall, 1996; Kale ve Özer, 2012) özgüven ile değer yönelimli kariyer arasındaki ters yönlü ilişkiyi açıklayabilir. Son olarak zaman kullanımı ve kişilik özellikleri arasında düşük düzeyde ilişkiler, çok yönlü kariyer ile kişilik özellikleri arasında ise anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Değişkenler arasındaki ilişkilerin düşük olmasından dolayı regresyon analizi yapılmamıştır. Değişkenler arasındaki ilişkilerden hareketle araştırma hipotezlerinin desteklenme ve desteklenmeme durumları şu şekildedir;

H1: Çalışanların zaman kullanım eğilimleri ile kişilik tipleri arasında anlamlı bir ilişki vardır. **Desteklendi**

H2: Çalışanların çok yönlü kariyer tercihleri ile kişilik tipleri arasında anlamlı bir ilişki vardır. **Kısmen Desteklendi**

H3: Çalışanların çok yönlü kariyer tercihleri ile zaman kullanım eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır. **Desteklenmedi**

5. SONUÇ, TARTIŞMA ve ÖNERİ

Araştırmada, vakıf yükseköğretim kurumlarındaki akademik ve idari personelin çok yönlü kariyer eğilimlerinde personellerin kişilik özelliklerinin ve zaman kullanım eğilimlerinin rolünün tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma, kavramsal ilişkileri tam olarak sağlayan bir alanyazın olmamasından dolayı keşfedici özelliktedir. Araştırmada öncelikle çalışanların çok yönlü kariyer eğilimleri, zaman kullanım eğilimleri ve kişilik özelliklerinin hangi düzeyde olduğu incelenmiştir. Bulgulara göre, çalışanların polikronik zaman kullanım eğiliminde oldukları görülmektedir. Yani çalışanlar aynı anda birden fazla görevi üstlenmekten hoşlanan, görevler arasında geçiş yapabilen kişilerden oluşmaktadır. Akademik ve idari personellerin görev yapıları düşünüldüğünde birbirinden farklı işleri sırasız olarak yapabilme eğilimlerinin polikronikle bağdaştığını düşünmek mümkündür. Özellikle akademisyenlerin gün içinde ders anlatma, akademik çalışmalar yapma ve öğrenci danışmanlıkları gibi farklı işleri yaptıkları düşünüldüğünde akademisyenlerin polikroniklik eğilimlerini anlamlandırmak mümkündür. Çalışmada akademik ve idari personellerin kişilik özelliklerinin belirlenmesi ve A-B tipi kişilik özelliklerine yakınlıkları incelenmiştir. Çalışanların A ya da B kişilik tiplerine tam olarak ayrılmadığı görülmektedir. Bulgulara göre, çalışanların acelecilik özelliklerinin orta düzeyin üzerinde, stresli kişilik özelliklerinin baskın, zaman baskısı hissetme düzeylerinin düşük ve özgüvenli kişilik özelliklerinin çok yüksek olmadığı görülmüştür. Sonuç alanyazında yer alan bilgilerle uyumludur. Moorhead ve Griffin (1992) bireylerin nadiren A ya da B kişilik özelliklerini tam olarak taşıdıklarını, çoğunlukla iki kişilik özelliğini de taşıyabildiklerini ifade etmişlerdir. Araştırmada, diğer araştırmalardan farklı olarak kişilik özellikleri A ve B kişilik tiplerine indirgenmekten çok, çalışanların kişilik tiplerinin altında yatan kişilik özellikleri açısından değerlendirilmektedir. Çalışanların kişilik özellikleri alanyazına uygun şekilde; aceleci, stresli, zaman baskısı hisseden, özgüvenli şeklinde incelenmiştir. Böylece tek bir kişilik tipinden çok kişiliklerin bazı özellikleri ile incelemeler gerçekleştirilmiştir. Polikronik zaman eğiliminin yüksek olmasına rağmen zaman baskısı hissetme özelliğinin düşük olması, çalışanların içsel olarak iş akışını kabullenmiş olmaları ile açıklanabilir. Çalışanların işin özelliklerini benimsemiş olması, polikroniklik seviyelerini arttırırken zaman baskısını azaltmış olabilir. Çalışanların çok yönlü kariyer algılarının çok yüksek düzeyde olumlu olduğu tespit edilmiştir. Çalışanların üniversite personeli olmaları, mesleki olarak yeniliklere açık olmaları, belirli seviyede eğitime sahip olmaları, hem akademik hem de idari personellerin diğer üniversiteler hakkında bilgilere kolayca erişebiliyor olmaları, akademisyenlerin (araştırma alanlarına göre değişimle birlikte) sektörel gelişmelerden kolayca haberdar olabilmeleri gibi unsurlar düşünüldüğünde, çok yönlü kariyer eğilimlerini anlamlandırmak kolaylaşabilmektedir. Ayrıca çok yönlü kariyer eğiliminde çalışanların kendi gelişimlerine daha fazla yönelmeleri kısmen de olsa çalışanların yüksek eğitim seviyeleri ile ilişkilendirilebilir.

Çalışanların demografik özelliklerine bağlı olarak çok yönlü kariyer, zaman kullanım eğilimleri ve kişilik özelliklerinde meydana gelen farklılıkların tespit edilmesi, söz konusu değişkenlerin çerçevesini daha iyi anlamlandırılmasına olanak sağlayabilecektir. Yapılan fark testleri sonucunda zaman kullanım eğilimi hakkında herhangi bir demografik özellik açısından anlamlı bir farklılığa ulaşılamamıştır. Görev türü açısından ise; akademisyenlerin idari personellere göre daha fazla aceleci, idari personellerin ise daha fazla stresli kişilik özelliklerine sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Akademik personellerin idari personellerden daha yüksek düzeyde çok yönlü kariyer planlamasında olduğu görülmektedir. Akademik süreçlerin içsel olarak rekabetçi yapı gerektirmesi (akademik yayın sayısı, kadro

alma çabası, yükselmelerin unvanlara bağlı olabilmesi gibi faktörler) akademisyenlerin idari personellere göre daha aceleci kişilik özellikleri taşımalarını açıklayabilir. Örneğin, bir unvanın geç alınması, akademik gelecekte fırsatların kaçırılmasına neden olabilir. Diğer sonuçlara göre; erkekler kadınlara göre daha yüksek stresli kişilik özellikleri göstermekte, yaşamlarının çoğunluğunu İstanbul dışında geçirmiş olan kişiler, İstanbul'da geçirmiş olanlara göre daha fazla zaman baskısı hissetmektedir. Aydoğan (2005) metropol hayatını hareket alanı, görece daha küçük yerleşimleri ise yavaşlık ve dinginlik alanı olarak tanımlamaktadır. Yazarın tanımlaması ve özellikle İstanbul'un yapısı birlikte düşünüldüğünde diğer kentlerde yaşamaya alışmış insanların zaman baskısı hissetmeleri daha kolay anlaşılabilmektedir.

Zaman kullanım eğilimi, kişilik özellikleri ve çok yönlü kariyer eğilimi arasındaki ilişkiler incelendiğinde, zaman kullanım eğilimi ve kişilik özellikleri arasında düşük düzeyde anlamlı ilişkiler görülmektedir. A-tipi kişilik özellikleri (geç kalmama, hızlı konuşma, hızlı yeme, zaman baskısı hissetme, sabırsız olma) ve zaman kullanım eğilimi özellikleri (aynı anda birden fazla işle uğraşma, bu uğraşımın verimlilik ile ilişkilendirilmesi, kısa zaman bloğunda işler arası geçişin eğlenceli algılanması) birlikte düşünüldüğünde, kişilik özellikleri ile zaman kullanımını arasında ortaya çıkan ilişki olağan karşılanabilir. Özellikle vakıf yükseköğretim kurumlarında iş akışlarının hızlı olması, çalışanların zaman tutumlarını açıklama konusunda yardımcı olabilir. Çok yönlü kariyer eğilimi ile kişilik özellikleri (aceleci kişilik, stresli, özgüvenli kişilik özellikleri) arasındaki ilişkiler ise düşük düzeydedir. Çalışanların aceleci kişilik özellikleri ile çok yönlü kariyer arasındaki düşük düzeyli ilişki daha önce de belirtildiği gibi görev dinamikleri ile açıklanabilir. Kendi kariyerinde kendi söz hakkının olduğunu düşünme ile stresli kişilik özelliği arasında meydana gelen düşük düzeyli ilişki, bireyin strese duyarlılığına bağlı olarak kariyerini yönlendirme eğilimine girmesi ile açıklanabilmektedir. Özgüvenli kişilik özellikleri ile değer yönelimli kariyer eğilimi arasındaki ters yönlü ilişki ise, çalışanların işyeri ile olan değer uyumları açısından açıklanabilmektedir. Çalışanların duygularını kolayca gösterememesi, karar vericilerin daha baskın olması çalışanların değer yönelimli kariyerlere yönelme eğilimli olmalarını sağlayabilmektedir. Zaman kullanım eğilimi, kişilik tipleri ve çok yönlü kariyer arasındaki nedensellik ilişkileri, değişkenler arasındaki ilişkilerin düşük olmasından dolayı incelenmemiştir.

Araştırmada değişkenler arasında düşük düzeylerde ilişkiler elde edilmiştir. Özellikle bu araştırmada veri toplama esnasında A-B tipi kişilik ve polikronik-monokronik indirgemesine gidilmemiş olması, sonuçların üzerinde etkili olabilecektir. Çalışmanın dikotom ölçüm araçları ile yenilenmesi farklı sonuçların elde edilmesini sağlayabilecektir. Ayrıca yeniden tasarlanacak çalışmalar için diğer çalışmalarda A-B tipi kişilik ölçeği yerine, 5 faktör kişilik, Enneagram kişilik ölçeği gibi ölçüm araçlarının denenmesinin de sonuçların farklı olmasını sağlayacağı düşünülebilir. Elde edilen sonuçlara göre, özellikle akademisyenlerin ilerleyen dönemlerde kariyerlerini farklı bir örgüt ya da yapı içerisinde yönlendireceklerini öngörme açısından önem taşımaktadır. Özellikle vakıf yükseköğretim kurumlarının, çalışanların gelişimlerini ve psikolojik sözleşmelerini örgüte yönelik olarak geliştirmeleri çalışanların kurumlarında kalmasına fayda sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- ARNDT, A., ARNOLD, T.J. ve LANDRY, T.D., (2006). “The Effects of Polychromic-Orientation Upon Retail Employee Satisfaction and Turnover”, *Journal of Retailing* 82: 319–330.
- ARTHUR, M.B., HALL, D.T. ve LAWRENCE, B.C. (1989). “Generating New Directions in Career Theory: The Case for A Transdisciplinary Approach”, Ed. M.B. Arthur, D.T. Hall ve B.C. Lawrence, *The Handbook of Career Theory*, New York: Cambridge University, 7-25.
- AYDOĞAN, A. (2005). “Şehir ve Cemiyet”. İz Yayıncılık, İstanbul.
- BARUCH, Y. ve OSENSTEIN, E. (1992). “Human Resource Management in Israeli Firms: Planning and Managing Careers in High-Technology Organizations”, *The International Journal of Human Resource Management*, 3(3): 477-495.
- BLUEDORN, A. C., KALLIATH, T. J., STRUBE, M. J. ve MARTIN, G. D. (1999). “Polychronicity and the Inventory of Polychronic Values (IPV) The Development of An Instrument to Measure A Fundamental Dimension of Organizational Culture”. *Journal of managerial psychology*, 14(3/4): 205-231.
- BRISCOE, J. P. HALL, D. T. ve DEMUTH, R. L. F. (2006). “Protean and Boundaryless Careers: An empirical Exploration”, *Journal of Vocational Behavior*, 69 (1): 30–47.
- BRISCOE, J.P. ve HALL, D.T. (2006). “The Interplay of Boundaryless and Protean Careers: Combinations and Implications”, *Journal of Vocational Behavior*, 69: 4-18,
- CONTE, J. M. ve GINTOFT, J. N. (2005). “Polychronicity, Big Five Personality Dimensions, and Sales Performance”, *Human Performance*, 18(4): 427-444.
- CONTE, J. M., ve JACOBS, R. R. (2003). “Validity Evidence Linking Polychronicity and Big Five Personality Dimensions to Absence, Lateness, and Supervisory Ratings of Performance”. *Human Performance*, 16: 107–129.
- ÇALIK, T. ve EREŞ, F. (2006). “Kariyer Yönetimi Tanımlar, Kavramlar, İlkeler”, Gazi Kitabevi, Ankara.
- DALGIÇ, A., ve TÜRKOĞLU, N. (2018). “Otel Çalışanlarının İş Becerikliliği ve Polikronisite Eğilimlerinin İşten Ayrılma Niyetleri Üzerine Etkisi”, *SETSCI Conference Indexing System*, 3: 787-794.
- DIRENZO, M.S. GREENHAUS, J.H. ve WEER, C.H. (2015). “Relationship Between Protean Career Orientation and Work–Life Balance: A Resource Perspective”, *Journal of Organizational Behavior*, 36: 538-560.
- ERDEM, R., YILDIRIM, H.H., ATİLLA, G., ve OKSAY, A. (2009). “Hastane Çalışanlarının Kişilik Özellikleri ve Zamanı Kullanma Biçimleri”, *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 12(2): 105-120.
- ERDOĞMUŞ, N. (2003). “Kariyer Geliştirme Kuram ve Uygulama”, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

- FREI, R. L., RACICOT, B. ve TRAVAGLINE, A. (1998). "The Impact Of Monochronic And Type A Behavior Patterns On Research Productivity And Stress", *Journal of Managerial Psychology*, 14(5): 374-387.
- FRIEDMAN, M. ve ROSENMAN, R. H. (1974). "Type A Behavior and Your Heart". NY: Fawcett Books.
- GÖKDENİZ, İ. ve MERDAN, E. (2011). "Kişilik ile Kariyer Seçimi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", *Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi*, 3(2): 23-36.
- GÜMÜŞTEKİN, G. E. ve GÜLTEKİN, F. (2009). "Stres Kaynaklarının Kariyer Yönetimine Etkileri", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23: 147-158.
- HAIR, J. F., BLACK, W. C., BABIN, B. J. ve ANDERSON, R. E. (2014). "Multivariate Data Analysis". 7. Ed. Pearson Education Limited.
- HALL, D. T. (1996). "Protean Careers of the 21st Century", *Academy of Management Executive*, 10: 8-16.
- HALL, D. T. (2004). "The Protean Career: A Quarter-century Journey", *Journal of Vocational Behavior*, 65(1): 1-13.
- HERRMANN, A. HIRSCHI, A. ve BARUCH, Y. (2015). "The Protean Career Orientation as Predictor of Career Outcomes: Evaluation of Incremental Validity And Mediation Effects", *Journal of Vocational Behavior*, 88: 205-214.
- HIRSCHI, A., JAENSCH, V. K. ve HERRMANN, A. (2017). "Protean Career Orientation, Vocational Identity, and Self-Efficacy: An Empirical Clarification of Their Relationship", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 26(2): 208-220.
- INKSON, K. (2006). "Protean and Boundaryless Career as Metaphors", *Journal of Vocational Behaviour*, 69(1): 48-63.
- JANG, J. ve GEORGE, R. T. (2012). "Understanding The Influence of Polychronicity on Job Satisfaction and Turnover Intention: A Study Of Non-Supervisory Hotel Employees", *International Journal of Hospitality Management* 31: 588- 595.
- KALE, E. ve ÖZER, S. (2012). "İşgörenlerin Çok Yönlü ve Sınırsız Kariyer Tutumları: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(2): 173-196.
- KANBUR, A. ve SALİHOĞLU, G. H. (2014). "Çalışanların Sınırsız ve Değişken Kariyer Yolculuğunda İşkolikliğinin Rolü Üzerine Bir Araştırma", *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2): 27-58.
- KANTROWITZ, T. M. DARRIN M. GRELLE, JAMES C. BEATY ve MARK B. WOLF (2012). "Time is Money: Polychronicity as a Predictor of Performance Across Job Levels", *Human Performance*, 25(2): 114-137.
- KARLBERG, L., KRAKAU, I., SJÖDÉN, P. O. ve UNDÉN, A. L. (1997). "Psychometric Properties of A Brief Self-Report Type: A Questionnaire for Use in Primary Health Care". *Scandinavian Journal of Primary Health Care*, 15(1): 52-56.

- KASPI-BARUCH, O. (2016). "Motivational Orientation as a Mediator in The Relationship Between Personality and Protean And Boundaryless Careers", *European Management Journal*, 34(2): 182-192.
- KOÇAK, O., ETİ, S., ve GÜRSOY, G. (2017). "A ve B Kişilik Tipine Sahip Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarının Kişilik Tiplerinin İncelenmesi: Yalova Örneği", *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 6(15): 380-397.
- KURTULUŞ, K. (2014). "Araştırma Yöntemleri", *Türkmen Kitapevi*, İstanbul.
- LI, H., NGO, H. Y. ve CHEUNG, F. (2019). "Linking Protean Career Orientation and Career Decidedness: Themediating Role of Career Decision Self-Efficacy", *Journal of Vocational Behavior*, 115(2019): 1-11.
- LINDQUIST, J. D., ve SCARBOROUGH, C. K. (2007). "The Polychronic-Monochronic Tendency Model: Pmts Scale Development and Validation", *Time & Society*, 16(2/3):269-301.
- MOORHEAD, G. ve GRIFFIN, R., W. (1992). "Organizational Behavior", *Houghton Mifflin Company*, Boston.
- NEGRU-SUBTIRICA, O. ve POP, E. I. (2016). "Foreshadowing Identities: The Relation Between Achievement Goals and Educational Identity in A Sample of Romanian Emerging Adults". *Cognitie, Creier, Comportament/Cognition, Brain, Behavior*. 17(1): 1-14.
- ONAY, M. ve VEZNELİ, Z. (2012). "Sınırsız ve Çok Yönlü Kariyer: Akademisyenlerin Kariyer Yaşamı", *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1): 193-202.
- ONAY, M. ve ZEL, U. (2011). "Kişi-Kültür Uyumunun Kariyer Planlaması Üzerindeki Etkileri", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (2): 265-278.
- PAKSOY, M., HIRLAK, B. ve BALIKÇI, O. (2017). "Sınırsız ve Çok Yönlü Kariyer Tutumlarının Bazı Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi: Adana Örneği", *Javstudies*, 3(2): 277-292.
- RASTGAR, A. A., EBRAHIMI, E. ve HESSAN, M. (2014). "The Effects of Personality on Protean and Boundaryless Career Attitudes", *International Journal of Business Management and Economics*, 1(1): 1-5.
- REDONDO, R., SPARROW, P. ve HERNANDEZ-LECHUGA, G. (2019). "The Effect of Protean Careers on Talent Retention: Examining The Relationship Between Protean Career Orientation, Organizational Commitment, Job Satisfaction and Intention to Quit for Talented Workers", *The International Journal of Human Resource Management*, 1-24, DOI: 10.1080/09585192.2019.1579247.
- SCARBOROUGH, K. C. ve LINDQUIST, J. D. (1998). "Time Management and Polychronicity: Comparisons, Contrasts, and Insights for The Workplace", *Journal of Managerial Psychology* 14(3/4): 288-312.
- SCHEIN, E.H. (1992). "Organizational Culture and Leadership", 2nd, San Francisco: Jossey-Bass.

- SEYMEN, O. A. (2004). “Geleneksel Kariyerden, Sınırsız ve Dinamik/Değişken Kariyere Geçiş: Nedenleri ve Sonuçları Üzerine Yazımsal Bir İnceleme”, Uludağ Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23(1): 79-114.
- SUVACI, B. ve PAŞAOĞLU BAŞ, D. (2018). “Banka Çalışanlarının Çok Yönlü ve Sınırsız Kariyer Tutumları”, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(1): 113-140.
- ŞAHİN, N. H., BASIM, H. N. ve AKKOYUN, N. (2011). “A-Tipi Kişilik ve Stres İlişkisinde Üç Önemli Bileşen: Öfke, Etkisiz Başa Çıkma ve İş Saplantısı”, Türk Psikoloji Dergisi, 26(68): 31-44.
- TAŞ, M. A. ve ÖZMEN, M. (2019). “Kişilik Tipi ile Kariyer ve Akademik Desteğin Kariyer Uyum Yeteneklerine Etkisi: Bir Saha Araştırması”. OPUS–Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi, 14(20): 333-370.
- TAYMUR İ, ve TÜRKÇAPAR M. H. (2012). “Kişilik: Tanımı, Sınıflaması ve Değerlendirmesi”. Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar 4: 154-177.
- TOKAT, B., KARA, H. ve KARA, M.Y. (2013). “A-B Tipi Kişilik Özelliklerine Sahip İşgörenlerin Olası Bir Örgütsel Değişime Yatkınlıklarının Araştırılması”, Turkish Studies, 8(8): 1973-1988.
- ZEL, U. (2001). “Kişilik ve Liderlik”, Seçkin Yayınları, Ankara.

Temel Motivasyon Kaynakları, Hedef Türleri ve Bağlanma Stilleri Işığında Girişimcilik¹

(Araştırma Makalesi)

Entrepreneurship in the Light of Basic Motivation Sources, Types of Goals and Attachment Styles

Doi: 10.29023/alanyaakademik.805024

Ömer Lütfi ANTALYALI

Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü

omerantalyali@sdu.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-9600-9581

Ahmet Sait ÖZKUL

Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü

saitozkul@sdu.edu.tr

Orcid No: 0000-0001-8858-4685

Hüseyin ŞATIRER

Öğr. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi Isparta Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü

huseyinsatirer@sdu.edu.tr

Orcid No: 0000-0003-1334-4403

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Antalyalı, Ö. L., Özkul, A. S. & Şatirer, H. (2021). Temel Motivasyon Kaynakları, Hedef Türleri ve Bağlanma Stilleri Işığında Girişimcilik. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.21-43.

Anahtar kelimeler:

Çalışma Değerleri
Başarı İhtiyacı
Güç İhtiyacı
Bağlanma Stilleri
Girişimci Adayı

Makale Geliş Tarihi:
04.10.2020
Kabul Tarihi:
12.12.2020

ÖZET

Bu çalışmada girişimcilik eğitimi alan bireylerin çalışma değerleri; temel motivasyon kaynakları, hedef türleri ve bağlanma stilleri bağlamında incelemektedir. Çalışmayla, literatüre katkı sağlamanın yanında girişimci adaylarına, kamu ve özel sektör karar vericilerine farklı bir bakış açısı kazandırılması amaçlanmaktadır. Çalışmanın odak noktasını başarı ve güç motivasyonuna sahip girişimci aday bireylerin, çalışma değerlerinin hangi yönde gelişme gösterdiğinin tespiti oluşturmaktadır. Çalışmanın analizleri KOSGEB tarafından verilen 32 saatlik girişimcilik eğitimini alan 73 girişimci adayının yanıtları kullanılarak gerçekleştirilmiştir. İçsel hedefli olan girişimci adaylarında başarı motivasyonunun çalışma değerlerinin normatif boyutunu pozitif etkilediği, dışsal hedefli girişimci adaylarında ise böyle bir etkinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bununla beraber

¹ Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu Başkanlığı'nın 22.04.2020 tarih ve 90/10 sayılı kararınca "Etik Kurul Onayı" alınarak ve katılımcılara araştırma hakkında gerekli bilgilendirmeler yapılarak tamamlanmıştır.

korkulu bağlanma düzeyi düşük olan girişimci adaylarında güç motivasyonunun çalışma değerlerinin normatif boyutunu pozitif etkilediği, adayların korkulu bağlanma düzeyi yükseldikçe bu etkinin kaybolduğu ortaya konulmuştur.

Keywords:

*Work Values
Need for Success
Need for Power
Attachment Styles
Entrepreneur
Candidate*

ABSTRACT

This study examines the working values of individuals – who receive entrepreneurship education – within the context of basic motivation sources, types of goals and attachment styles. The study, besides contributing to the literature, aims to provide entrepreneur candidates, decision-makers in the public and private sectors with a different perspective. The focus of the study is to determine the direction in which the working values of entrepreneurial candidates who have success and power motivation are developing. The analysis of the study was carried out using the responses of 73 entrepreneurial candidates who received a 32-hour training course on entrepreneurship from KOSGEB. It was concluded that the motivation for success positively influences the normative dimension of the work values in entrepreneur candidates with intrinsic goals, whereas there is no such effect in externally oriented entrepreneur candidates. However, it was found that power motivation positively influences the normative dimension of work values in entrepreneurial candidates with a low degree of anxious attachment, and this effect disappears as the degree of anxious attachment of the candidates increases.

1.GİRİŞ

Başarılı girişimciler bilim dünyasında ilgi çekmektedir. Bu alanda yapılan erken dönem araştırmalara göre girişimcileri diğer insanlardan ayıran özellikler kendine güven, çalışkanlık ve başarıdır (Bull ve Willard, 1993: 186). Kimi çalışmalara göre ise yenilikçi ve özgün girişimcilerin topluluğa meydan okumaları ve ortalamadan farklı olmaları beklense de bu farklılıklarının doğasının öngörülebilmesi zordur. Dolayısıyla tipik girişimci profilini tespit etmeye çalışmak boş bir çabadan ibarettir (Low ve MacMillan, 1988: 148). Her ne kadar literatürde tipik bir girişimci profili olamayacağı düşüncesi ortaya atılsa da toplumun girişimciliğe olan ilgisi, ekonomik hayatı iyileştiren yeni olasılıkları teşvik etmektedir. Girişimci özelliklerini anlamak için ise psikoloji önemli bir araştırma alanıdır. Girişimciliği ekonomik değişkenler odağında açıklamaya çalışan araştırmaların girişimcinin motivasyon yoğunluğunu değerlendirme dışı tutarak varsayımda bulunmaları, davranışsal değişkenlerin önemli olduğunu göstermektedir (Bull ve Willard, 1993: 187). Çünkü pek çok girişimci olumsuzluklara veya finansal başarısızlıklarına rağmen bağımsız olarak kariyerleri boyunca çalışmayı arzulamaktadır. Girişimcilerin çalışma anlayışları, “başarılı sonuçların nasıl algılandığı”, “motivasyon”, “hedefe yönelik davranış” gibi farklı kavramlarla açıklanması nedeniyle dikkat çekicidir. Girişimcileri motive eden etkenleri anlamının, tüm girişimcilik sürecini anlamak açısından son derece kritik olduğunu söylemek mümkündür. Girişimcilerin; “başarı ihtiyacını karşılama yoluyla özgürlük kazanma”, “kendi patronu olma” ve “kendi geleceğini kontrol etme” gibi motive edici unsurlardan etkilendiği görülmektedir. Bağımsızlık, zenginlik ve fırsat arayan bireyler de girişimcileri harekete geçiren unsurlardandır. Ayrıca bağlılık, azim, başarı ve fırsat eğilimi özellikleri, girişimcilerin pozitif yönde motive olmalarını sağlamaktadır (Kuratko, 1997: 24-25).

Girişimcilerin motivasyon ve hedefleri kadar hangi çalışma değerlerine sahip oldukları da önemlidir. Bu nedenle girişimcilerin sahip oldukları değerlerin tespit edilmesine katkı sağlayacak değişkenler üzerinde durmak gerekmektedir. Literatürde girişimcilik sürecindeki bireylerin ortaya bir değer koymaya çalıştıkları veya bir değer peşinde oldukları görülmektedir. Bu değer, bazen bir ekonomik kazanç bazen de başarı elde etmek şekline bürünebilmektedir. İş yaşamında aktör olacak girişimci adaylarının çalışma olgusuna dair amaçları ve anlamlandırma süreçleri, onların çalışma değerlerini oluşturmaktadır.

Çalışma değerleri literatürde; bireysel, dünyevi ve normatif çalışma değerleri olmak üzere üç boyut altında toplanmıştır (Tevrüz vd., 2010). Bu çalışmanın odağında girişimci adaylarının normatif çalışma değerleri bulunmaktadır. Çalışmanın normatif işlevinin “toplum tarafından önemsenen” ve “topluma katkı sağlayan” yönünün bir girişimci adayında bulunması önemli kabul edilmiştir. Çalışmada KOSGEB bünyesinde girişimcilik eğitimi alan girişimci adaylarının, hedef türleri ve bağlanma stillerinin etkisiyle ne tür çalışma değeri üretebilecekleri incelenmektedir. Çalışmanın teorik çerçevesi kapsamında öncelikle temel motivasyon kaynakları, içsel/dışsal hedefli oluş, yetişkin bağlanma stilleri ve çalışma değerleri ile ilgili literatür sunulmaktadır. Daha sonra belirtilen konular ekseninde ölçme araçlarıyla gerçekleştirilen araştırma bölümünün bulguları aktarılmaktadır.

2. TEMEL MOTİVASYON KAYNAKLARI

İhtiyaçlar ve davranış arasındaki ilişki, McClelland tarafından 1940’lı yılların sonunda incelenmeye başlamıştır. Önceki yönetim araştırmalarında ihtiyaç kuramları ele alındığında, her bireyin ihtiyaçlarının benzer özelliklere sahip olduğu ileri sürülmekteydi. McClelland ise bireyler arası farklılıklara odaklanarak teorisini ortaya koymuştur (Antalyalı ve Bolat, 2017: 4). Çalışan davranışlarının kilit faktörlerini; bireylerin başarı, bağlanma ve güç ihtiyaçlarıyla açıklamıştır. McClelland teorisine “öğrenilmiş ihtiyaçlar” adını vermiştir, çünkü bireyin ihtiyaçlarıyla doğmadığını, hayatını yaşamaya devam ettikçe ihtiyaçlar edineceğini veya öğreneceğini ifade etmiştir (Kinicki ve Futage, 2018: 165).

Temel motivasyon kaynaklarına yönelik araştırmalarda, diğer motivasyon kaynaklarına kıyasla başarı ihtiyacına daha çok odaklanılmaktadır (Robbins ve Judge, 2017: 10). Başarı ihtiyacı, belli standartlarda başarıma, başarılı olma çabası ve üstün olma motivasyonunu ifade etmektedir (Langton ve Robbins, 2006: 110). Aynı zamanda bireyin engelleri aşma, sorunları çözüme, rakiplerini aşma ve başkalarını aşma isteğidir (Kinicki ve Futage, 2018: 166). Başarı ihtiyacının bilinmesi/tespiti, bireyler ve örgütler için önemlidir. Düşük başarı ihtiyacı olan insanlar, kişisel tatminlerden ziyade kurumdaki gelecekleri ve statüleri ile daha fazla ilgilenirler, kendi fikirleri ve duyguları ile meşgul olurlar. Yüksek başarı ihtiyacı olan insanlar ise aşağıdaki özelliklere sahip olma eğilimindedirler (Huczynski ve Buchanan, 2013: 205):

- Rutin faaliyetlerde bulunmazlar, bunun yerine mükemmel olmak için gereken standartları ve işler tercih ederler.
- Performanslarını görebilecekleri ve daha üst seviyelere taşımak için sık sık geri bildirim aldıkları işleri tercih ederler.
- Yüksek riski olan faaliyetler başarısızlıkla sonuçlanabileceği ihtimaline karşı başarısızlık riski orta düzeyde olan işleri tercih ederler. Aynı zamanda düşük riskli faaliyetleri de yeteneklerini gösterme fırsatı sunmayacağı için tercih etmezler.
- Tamamlanmamış işleri sevmeyizler. Bitmemiş işler için iyi bir hafızaya sahiptirler.

- Diğerlerinin performanslarını engellemek istemedikleri zaman, içlerine kapanık olurlar ve sosyal ilişkilerini düşük düzeyde tutarlar.

- Her zaman bir aciliyet duygusu içerisinde ve zamana karşı çalışıyor gibi görünürler ve rahatlamaları mümkün değildir.

Güç ihtiyacı, başkalarını etkileyerek belli bir yönde davranış sergilemelerini sağlama motivasyonudur (Robbins ve Judge, 2017: 210). İkna ile sonuçlanacak bir iletişim kurma arzusudur (Antalyalı ve Bolat, 2017: 88). Güç ihtiyacı yüksek olan bireyler diğerleri üzerinde bir etki kurmayı, insanları ve olayları değiştirerek yaşamlarında bir fark oluşturmayı arzularlar (Huczynski ve Buchanan, 2013: 779). Başkalarını kontrol etmek ve onlar üzerinde “sorumlu” olmak istediktedirler. Statü odaklılık ve rekabetçi olma özelliklerine sahiptirler (Langton ve Robbins, 2006: 109).

Bağlanma ihtiyacı, beğenilme, gruplara katılma ve sosyal ilişkileri sürdürme isteğidir (Kinicki ve Futage, 2018: 166). Diğerleri ile yakın samimi (Robbins ve Judge, 2017: 210) ve arkadaşça ilişki kurma arzusudur (Langton ve Robbins, 2006: 109). Yüksek bağlanma ihtiyacı olan bireyler arkadaşlıklar için çaba gösterirler, rekabetçi durumlar yerine ortak çalışabilecekleri işleri severler ve yüksek derecede karşılıklı anlayış içeren ilişkileri arzularlar (Langton ve Robbins, 2006: 109).

Temel motivasyon kaynaklarının dördüncüsü ise düşünme ihtiyacıdır. Düşünme ihtiyacı, bireyin düşünmesini/anlamasını gerektiren zorlu bilişsel süreçlerin içerisinde bulunmaktan dolayı keyif almasıdır (Cacioppo ve Petty, 1982: 116-117). Düşünme ihtiyacı yüksek olanlar düşünme eyleminin bizzat kendisinden keyif alır ve düşünme/anlama gerektiren etkinliklerle zaman geçirmek isterler. Düşünme ihtiyacı yüksek olan bireyler herhangi bir gerekçeye bağımlı olmadan düşünme sürecini yaşamaktan dolayı tatmin olurken, düşük olanlar ise çoğunlukla motive edilerek veya bir sebebe bağlı olarak düşünmeyi tercih ederler (Antalyalı ve Bolat, 2017: 89-90).

2.1. Hedef Türleri

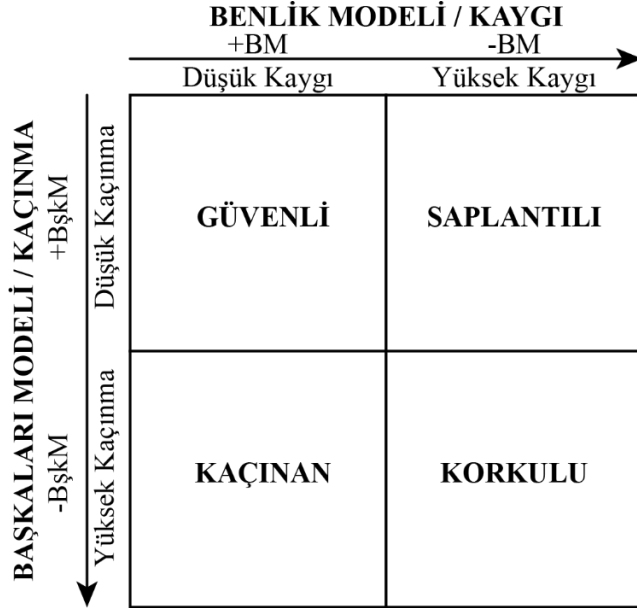
Girişimcilik süreçlerini anlamak için şu sorulara odaklanılmalıdır: “Bir kişiyi harekete geçiren şey nedir?”, “Kişiye bir davranışı diğerine tercih ettiren şey nedir?”, “Neden farklı insanlar aynı uyarıcı faktörlere farklı tepkiler vermektedir?”. Bu sorulara verilecek cevaplar, fikirle eylem arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarır. Hedefler tam bu noktada bireyin fikri/niyeti ile eylemi arasında önemli bir bağlantı görevi görür ve insanların vazgeçmemelerini sağlar. Çünkü hedefler bireyin gelecekte neler olabileceğine dair sahip olduğu zihinsel temsillerdir. (Aksoy vd., 2019: 113). Bir davranışın, insan faaliyetinin doğasında var olan ilgi, memnuniyet ve haz merkeze alınarak serbest kaldığında içsel hedeflerle şekillenmesi söz konusudur. Karşılığında maddi veya sosyal bir ödül almak amaçlandığında ise davranış, dışsal hedeflerle biçimlenir. Bu durumda faaliyetin amacı faaliyetin kendisi değil, değerli görülen bir sonucunun peşinde olmaktır (Ryan ve Deci, 2000: 70).

Hedefler içeriklerine göre içsel ve dışsal olmak üzere iki tipte sınıflandırılmaktadır. Bireysel gelişim odaklı olma, kişilerarası ilişkilerin iyi olması, topluma katkı sağlama ve fiziksel açıdan sağlıklı oluş içsel hedefler, finansal açıdan varlıklı olma, ünlü olma ve çekici bir görünüme sahip olma ise dışsal hedefler şeklinde nitelenmektedir (Kasser ve Ryan, 1996: 281). İçsel hedefler, bireylerin doğuştan gelen özerklik, ilişki, yeterlilik ve gelişme gibi psikolojik ihtiyaçlarını karşılamaları nedeniyle takip edilmeleri doğal olarak tatmin edici olan

hedeflerdir. Bireyler bu tür içsel hedefleri takip edip ilerleme kaydettiklerinde, gittikleri yol boyunca ihtiyaçlarını karşılayan ve böylece mutluluklarının ve refahlarının artmasını sağlayan birçok tecrübe elde ederler. Dışsal hedefler ise (örneğin, finansal başarı, çekicilik ve popülerlik) ödüller almaya ve başkalarının olumlu değerlendirmelerine odaklanır. Dışsal hedefler genellikle bireyin kendisiyle ilgili güvensizlik duygusunu yansıtır. Ayrıca bireyin ihtiyaçlarını tatmin edemeyen daha stresli, kontrollü ve ego içeren davranışlarda bulunmasına yol açar. Bu nedenle, bireyler özellikle dışsal hedeflere yöneldiklerinde, ihtiyaçlarını görmezden gelirler ve sağlıklarına ve kendi iyi oluşlarına uygun olmayan faaliyetlerde bulunabilirler (Schmuck vd., 2000: 225-226).

2.2. Bağlanma Kuramı ve Yetişkin Bağlanma Stilleri

Bowlby (1973) bağlanma kuramını; insanların yakın ilişkilerinde güçlü duygusal bağlar kurma eğilimlerinin nedenlerini inceleyen bir yaklaşım olarak tanımlamaktadır (Sümer ve Güngör, 1999b: 72). Bağlanma kuramı, bireylerin erken yaşlarda bakımlarını üstlenen kişi/kişilerle (genellikle anne ya da bakıcı) kurdukları ilişkilerin, o bireylerin ilerleyen yaşlarındaki duygu, düşünce ve davranışlarında belirleyici olduğunu ortaya koyar (Selçuk vd., 2005: 2). Bartholomew ve Horowitz (1991) ve Brennan, Clark ve Shaver (1998) dört temel bağlanma stilini kaygı ve kaçınma boyutlarıyla tanımlamışlardır.



Şekil 1. Dört Kategori Modeli

Şekil 1’de; kaygı boyutu ile benlik modeli, kaçınma boyutu ile de başkaları modeli ilişki içinde bulunmakla temel boyutları oluşturduğu görülmektedir. Güvenli bağlanma stili; düşük düzeyde kaygı (olumlu benlik modeli) ile kaçınma (olumlu başkaları modeli) boyutunda tanımlanmaktadır. Bunun zıddında yer alan korkulu bağlanma stili; her iki boyutun da yüksek düzeyleriyle (olumsuz benlik ve olumsuz başkaları) tanımlanmaktadır. Saplantılı bağlanma stili; yüksek kaygı (olumsuz benlik) ve düşük kaçınma (olumlu başkaları) ile

tanımlanmaktadır. Son olarak kayıtsız bağlanma stili; düşük kaygı (olumlu benlik) ve yüksek kaçınma (olumsuz başkaları) düzeyleriyle tanımlanmaktadır (Sümer, 2006: 2).

Bowlby'ye göre bağlanma, insanın tüm yaşamı süresi boyunca devam eden bir süreçtir. Bununla beraber erken yaşlarda oluşan zihinsel modeller, çok değişime uğramadan yetişkinlikte de işlevini sürdürür (Sümer ve Güngör, 1999a: 38). Hazan ve Shaver (1987), bireylerin çocuk yaşlarda bağlanma figürü ile kurmuş oldukları ilişkinin bir benzerinin yetişkinlikte romantik ilişkiler açısından da geçerli olduğunu belirtmişlerdir. Bu araştırmacıların çalışmalarıyla bağlanma kuramı, yetişkinlerin duygu, düşünce ve davranışlarını incelemek için kullanılan bir kuram şeklini almıştır (Selçuk vd., 2005: 2). Hazan ve Shaver (1987), Ainsworth, Blehar, Waters ve Wall'ın (1978) çocuklar için yaptıkları sınıflandırmayı yetişkinlere uygulayarak “güvenli-kaygılı/kararsız-kaçınan” stillerin romantik ilişkilerde de ortaya çıktığını ileri sürmüşlerdir. Bu çalışmanın öncülük etmesiyle ise, yetişkin bağlanmasındaki bireysel farklılıkları ve bunların psikolojik sonuçlarını inceleyen çalışmalar ortaya çıkmıştır (Günaydın vd., 2005: 14). Hazan ve Shaver (1990); örgütsel çevrede işler durumda olan bağlanma sistemini, bireysel farklılıklar açısından ele almışlardır. Bu öncü çalışma ile birlikte; işyerindeki performansın çeşitli yönleri ile bağlanma stilleri arasındaki ilişkiler konusunu değerlendirme zemini oluşmuştur. Söz konusu çalışmanın sevgiyle, bağlanma kuramı araştırmacıları da örgütsel süreçlerle artan bir şekilde ilgilenmeye başlamışlardır. Lider ve takipçileri arasında, grup dinamikleri ve ilişkilerdeki duygusal bağlanma şeklinin, kavramsal olarak; çocuk, büyüme çağında veya yetişkin olanların anne babalarıyla, arkadaşlarıyla ve romantik partnerleriyle kurdukları ilişkinin şekliyle benzer olabileceğini belirtmişlerdir (Mikulincer ve Shaver, 2016: 473).

3. ÇALIŞMA DEĞERLERİ

“Çalışma” kavramı, modern toplumlarda yaşayan bireyler için en temel ve önemli faaliyetlerden birisidir. Gelişmiş ülkelerdeki bireylerin yaşamlarında merkezi ve temel bir rol oynamaktadır (Harpaz ve Snir, 2003: 296). İnsan hayatında vazgeçilmez role sahip olan çalışma herkes tarafından farklı algılanabilir. Bireyler çalışmayı; yapılması gereken görev, gelişim gösterilen süreç, yaşamın başlıca amacı, bazen bir tür ceza çekme veya kendilerini ifade etmek için en uygun yol olarak görebilirler (Turgut, 1996: 23). Fakat değişmeyen bir gerçek varsa o da çalışma sürecinin her insan açısından önemli olduğudur. Çünkü bu süreç zarfında bireyler, çalışma değerlerini geliştirirler (İnançoğlu, 2002: 150). Bu süreçte toplum, sosyal çevre, grup ve bireysel özellikler, kişilerin yaşam ve çalışma zihniyetlerini belirleyici rol üstlenir. Nitekim çalışma zihniyeti, bir topluluğun üyelerinin değer, tavır, inanç ve fikirlerinden oluşur. Bu olgular “çalışma değerleri” olarak kabul edilir. Çalışma değerleri; bir topluluğun veya bireyin çalışma(k) kavramında olmasını istedikleri özellikleri ve çalışmaya yönelik yaklaşımlarını içermektedir (Özkul, 1997: 15).

Çalışma değerleri, bireyin tercihleri ve davranışlarını yönlendiren ihtiyaç, güdü, amaç, ilke ve inanç gibi kavramlarla bağlantılıdır. Bu noktada çalışma değerlerinin; bireyin ihtiyaçları, amaçları, çalışma rolleri ve faaliyetleri açısından harekete geçmesi için güdü kaynağı olduğu ifade edilebilir. Çalışma değerlerinin yapısı genel sınıflandırma bağlamında iç kaynaklı ve dış kaynaklı olmak üzere ikili yapıdadır. Dış kaynaklı değerler; para, maddi mal varlığı, iş güvenliği, tatil olanakları, çalışma şartları veya iyi bir emeklilik planı gibi faaliyetin gerçekleşmesinden sonra elde edilen somut neticelerdir. İç kaynaklı değerler ise faaliyetin kendisinden alınan zevk ve amaca ulaşmaktan kaynak bulur. Bu nedenle iç kaynaklı değerler; ilgi çekici iş, entelektüel uyarılım, buluşçuluk, özerklik veya başkaları üzerinde etkisi olacak

bir şeyleri başarmak gibi çalışma süreciyle ilgili maddi olmayan ödülleri içine alır (Turgut, 2017: 22-23).

Çalışma değerleri, çalışma yoluyla elde edilmesi farklı derecelerde istenen amaçlar olarak ifade edilir. Çalışma değerlerinin 12 maddeden oluşan 3 boyutlu yapısı bulunmaktadır. *Çalışmanın Bireyselci İşlevi*, bilgi edinmek/kullanmak, sevdiği işi yapmak, hayatına hareket katmak, hayatına anlam vermek, hayatına keyif katmak, kendini meşgul etmek amaçlarını bünyesinde barındıran daha ziyade iç kaynaklı bir yapıyı temsil eder. Bireysel özgünlüğü ve özerkliğe dair amaçlara ulaşma işlevini ifade eder. *Çalışmanın Dünyevi İşlevi*, geçimini temin etmek ve statü kazanmak amaçlarını bünyesinde barındırarak dünyevi durumlarla ilgili amaçlara ulaşma işlevini temsil eder. Bu işlev dış kaynaklı çalışma değerleriyle benzerlik göstermektedir. *Çalışmanın Normatif İşlevi*, topluma katkıda bulunmak, sakınmak, dini görevini yapmak, düzenini kurmak amaçlarını bünyesinde barındırarak toplumca önemsenen, norm niteliğindeki amaçlara ulaşma işlevini ifade eder (Tevrüz ve Turgut, 2004; Tevrüz vd., 2010).

4. GİRİŞİMCİ ADAYI BİREYLERİN TEMEL MOTİVASYON KAYNAKLARI, HEDEF TÜRLERİ VE BAĞLANMA STİLLERİNİN ÇALIŞMA DEĞERLERİ İLE İLİŞKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Çalışmanın bu bölümünde; araştırma sorusu ve hipotezler, katılımcılar ve prosedür, veri toplama araçları, verilerin analizi ve araştırma bulguları yer almaktadır.

4.1. Araştırma Sorusu ve Hipotezler

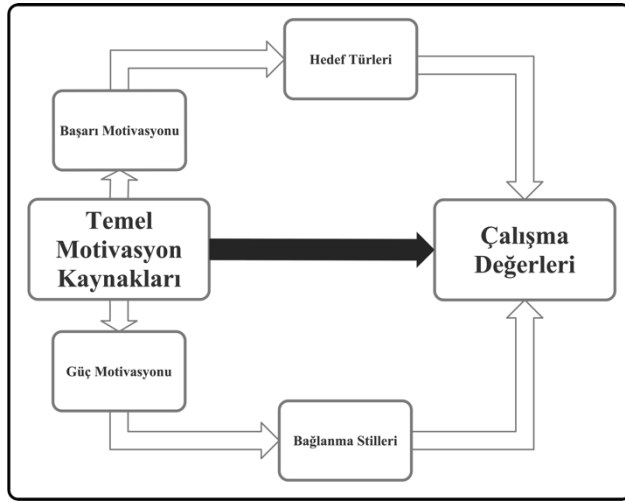
Girişimcilerin başarılı olmalarında güç ve başarı motivasyonlarının etkili olduğu bilinmektedir. Yani güç motivasyonu ve başarı motivasyonu yüksek girişimcilerin başarılı olma potansiyeli daha yüksektir (Thompson ve Martin, 2005: 458). Peki bu girişimciler hangi çalışma değerlerine sahip olacaktır? Bunu önceden kestirmek mümkün müdür? Bu çalışmada özellikle hangi girişimci adaylarının değer üretmeyi amaç edineceği merak edilmiştir. Çalışma değerleri arasında, “değer üretmek” normatif değerler boyutunun altında incelenmiştir (Tevrüz vd., 2010). Literatürde başarı motivasyonu ile normatif çalışma değerleri arasında herhangi bir ilişkinin gözlemlenmediği (Özkul ve Antalyalı, 2017) veya zayıf bir ilişkinin gözlemlendiği (Özkul vd., 2018) çalışmalara rastlanmaktadır. Bu araştırmalardan yola çıkarak başarı motivasyonu ile normatif çalışma değerleri arasında direkt güçlü bir ilişkinin olmadığı söylenebilir. Güç motivasyonu ile normatif çalışma değerleri arasındaki ilişkinin araştırıldığı bir çalışmaya ise rastlanmamıştır. Mantıksal olarak böyle bir hipotezin kurulması için bir sebep de bulunmamaktadır. Bu çalışmada başarı ve güç motivasyonlarının temel dinamikleri incelenmiş ve bu motivasyonların normatif çalışma değerleri ile ilişkilerini hangi değişkenlerin düzenleyebileceği üzerinde durulmuştur. Önceki çalışmalarda direkt bir ilişki gözlemlenmemiş olsa da düzenleyici değişkenler eşliğinde ilişkinin olabileceği öngörülmüştür.

Başarı motivasyonunun önemli göstergelerinden bir tanesi hedef odaklılıktır (George vd., 2012: 52). Kimler değer üretmeyi hedefleyecektir? Bireyin hangi hedef türüne sahip olduğuna göre başarı motivasyonunun normatif çalışma değerlerine etkisinin farklılık göstereceği düşünülmüştür. İçsel hedeflere sahip olanlarda başarı motivasyonu normatif çalışma değerlerine pozitif etki ediyorsa H₁ hipotezi kurulmuştur:

H₁: “Girişimci adaylarının başarı motivasyonlarının normatif çalışma değerlerine etkisini hedef türleri düzenler.”

Güç motivasyonunun önemli göstergelerinden bir tanesi başkaları üzerinde duygusal ve davranışsal güçlü bir etki oluşturma arzusudur (Winter, 1973: 301). Bu etki kimlerde değer üretme şeklinde olabilir? Özellikle bireyin olumsuz bir çevre ve olumsuz bir benlik algısı varsa güç motivasyonunun böyle bir fayda üretmeyi tetikleyeceği düşünülemez. Halihazırda birey ne kendine ne çevresine yeterince değer vermiyordur. Dolayısıyla korkulu bağlanan bireylerin güç motivasyonlarının normatif çalışma değerlerine etki etmeyeceği, korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda ise böyle bir etkinin olabileceği düşünülmüştür ve H₂ hipotezi kurulmuştur.

H₂: “Girişimci adaylarının güç motivasyonlarının normatif çalışma değerlerine etkisini korkulu bağlanma düzenler.”



Şekil 2. Araştırma Modeli

Çalışmanın odağı, temel motivasyon kaynakları, hedef türleri ve bağlanma stilleri ışığında girişimci aday bireylerin çalışma değerlerini tespit etmek üzerinedir. Bu amaçla tasarlanan araştırma modeli Şekil 2’de gösterilmektedir.

4.2. Katılımcılar ve Prosedür

Türkiye’de çalışma yaşamının gelişmesi açısından KOSGEB’in girişimcilik eğitimlerinin koordinasyonunu üstlenen önemli bir kurum olması örneklem tercihinde etkili olmuştur. Türkiye’nin geneline yayılmış olan KOSGEB girişimcilik eğitimi alan bireyler evrenini temsil eden araştırmanın örnekleme; Isparta il merkezinde 2017 ve 2018 yılları içerisinde farklı tarih aralıklarında 32 saatlik KOSGEB girişimcilik eğitimi alan 4 gruptan oluşmaktadır. Bu aynı zamanda araştırmanın sınırlılığdır. Her bir grupta eğitim hakkı kazanan 25 kişi bulunmaktadır. Araştırmanın verileri, söz konusu gruplarda girişimcilik eğitimi alarak “girişimcilik belgesi” almaya hak kazanan 91 katılımcıdan eğitim bitiminde elden dağıtılan ve sonrasında toplanan anket formları aracılığıyla elde edilmiştir. Anket içerisine 2 adet kontrol sorusu eklenmiştir. Anketin başlarında yer alan bir sorunun birebir aynısı anketin sonlarında

tekrar sorulmuştur. Ayrıca yine anketin başlarında yer alan bir sorunun birebir tersi anketin sonlarında tekrar sorulmuştur. Birebir ters sorulan kontrol sorusuna verilen yanıtlar ters kodlanmıştır. Her iki soruda da aralarında 3'ten büyük fark olan yanıtlar tespit edilmiş ve bu katılımcıların verileri niteliksiz kabul edilmiştir. Neticede 18 katılımcının verileri analiz aşamasında elenmiştir. Analizler 73 katılımcının verileri ile gerçekleştirilmiştir.

Analizlere dahil edilen katılımcıların %37,5'i kadın, %62,5'i erkektir. %33,9'u 20-25 yaş arası, %36,6'sı 26-30 yaş arası, %29,5'i 31-54 yaş arasıdır. %49,3'ü evli, %50,7'si bekdir. %30,1'i çocuk sahibi, %69,9'u çocuk sahibi değildir. %8,5'i ilkokul, %12,7'si lise, %31'i yüksekokul, %43,7'si üniversite, %4,2'si yüksek lisans mezunudur. %37,7'sinin daha önce girişimcilik tecrübesi varken %62,3'ünün ise herhangi bir girişimcilik tecrübesi yoktur.

4.3. Veri Toplama Araçları

Bu çalışmada kullanılan ölçeklerin tamamında 7'li Likert yanıtlama seçeneği kullanılmıştır. Kullanılan ölçeklerin kaynakları ve güvenilirlik bulguları şu şekildedir.

Çalışma amaçları ölçeği: Çalışma amaçları ölçeğini (ÇLMÇ) öncelikle Tevrüz ve Turgut (2004) geliştirmiştir. Tevrüz vd. (2010) ise ölçeğin kısa formunu hazırlamıştır. Anket 12 madde ve 3 boyuttan oluşmaktadır. Normatif değerler boyutunu 3 madde, bireysel değerler boyutunu 6 madde, dünyevi değerler boyutunu ise 2 madde ölçmektedir. Bu çalışmada güvenilirlik için hesaplanan Cronbach alfa katsayıları normatif değerler için 0,607, bireysel değerler için 0,646, dünyevi değerler için ise 0,615'tir.

İlişkiler ölçeği: İlişkiler ölçeği Griffin ve Bartholomew (1994) tarafından geliştirilmiştir. Sümer ve Güngör (1999b) ölçeği Türkçeye uyarlamıştır. 17 madde olarak uyarlanmış ölçek güvenli bağlanma, kayıtsız bağlanma, saplantılı bağlanma ve korkulu bağlanma boyutlarından oluşmaktadır. Boyutların iç tutarlılık katsayıları 0,27 ila 0,61 arasında değişmektedir. Boyutların iç tutarlılık katsayılarının düşük olması her bir boyutta ortogonal iki boyut (kayı ve kaçınma) birleştiği için normal karşılanmıştır (Griffin ve Bartholomew 1994). Carver (1997) ise bu izahı yeterli bulmamış ve itiraz etmiştir. Bu çalışmada bahsi geçen tartışmaya girmemek ve araştırma hipotezlerinin oluşturulmasında yeterli olduğu için araştırma kapsamında sadece iç tutarlılığı yüksek olan "korkulu bağlanma" boyutunun maddeleri kullanılmıştır. Korkulu bağlanma olumsuz çevre ve olumsuz benlik algısının birleştiği bağlanma türüdür (Sümer ve Güngör, 1999b). 4 maddeden oluşmaktadır. Bu çalışmada Cronbach alfa katsayısı 0,678 olarak hesaplanmıştır.

Temel motivasyon kaynakları ölçeği: Temel motivasyon kaynakları (TMK) ölçeği Antalyalı ve Bolat (2017) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin kuramsal temeli öğrenilmiş ihtiyaçlara dayanmaktadır. Ölçek Türkiye'deki çalışmalarda kullanılmak üzere kültüre uyumlu olarak geliştirilmiştir. Güç motivasyonu, başarı motivasyonu, düşünme motivasyonu ve bağlanma motivasyonu boyutlarından oluşmaktadır. Bu çalışmanın hipotezleri çerçevesinde ölçeğin güç motivasyonu ve başarı motivasyonu maddeleri kullanılmıştır. Her bir boyutta 6'şar madde mevcuttur. Bu çalışmada güç motivasyonu maddelerinden 2'si (orijinal ölçekte güç motivasyonunu ölçen son iki madde) iç tutarlılığı düşürdüğü için analiz sürecinde kapsam dışı bırakılmıştır. Son haliyle Cronbach alfa katsayıları güç motivasyonu için 0,764, başarı motivasyonu için 0,725 olarak hesaplanmıştır.

Hedef türleri: Girişimcilik eğitimi alan bireylerin hedef türlerinin tespit edilebilmesi için anket formunda kendilerine "açık uçlu" iki soru yöneltilmiştir. Sorulardan biri "Sizi girişimci

olmaya iten gerçek sebep nedir?"; diğeri ise "Sizce girişimciliğin en güzel tarafı nedir?" şeklindedir. Girişimci adaylarının bu soruların her ikisine verdikleri cevaplar doğrultusunda hangi tür motivasyonla (içsel veya dışsal hedefli olma) çalışma hayatında yer almaya eğilimli oldukları anlaşılmasına çalışılmıştır. Bu noktada öncelikli olarak içsel/dışsal hedefli bireylerin özelliklerini ortaya koyan literatürden (Kasser ve Ryan, 1996; Ryan ve Deci, 2000; Schmuck vd., 2000) yararlanılmıştır. Girişimci adaylarının içsel veya dışsal hedefli oluşlarını tespit etmek amacıyla ilgili literatür doğrultusunda belirlenen özellikler, ölçüt yapılmıştır. Girişimci adaylarının açık uçlu sorulara verdikleri cevaplar bu ölçüt baz alınarak değerlendirilmiştir. Hangi tür hedef odaklı oldukları tespit edilen her bir girişimci adayı; *içsel hedefli* veya *dışsal hedefli* şeklinde kodlanarak araştırmanın analizine dahil edilmiştir.

4.4. Veri Analizi

Verilerin analizinde SPSS paket programı kullanılmıştır. Düzenleyici etki analizlerinde ise Hayes'in (2013) SPSS ve SAS programlarına makro olarak geliştirdiği ve geniş kapsamlı açıkladığı, arka planda en küçük kareler yöntemine dayalı regresyon hesaplamaları ile çalışan PROCESS kullanılmıştır. Düzenleyici etki analizlerinde etki büyüklüğü değerlerinde, standardize edilmemiş katsayılar ile bulguların daha doğru anlaşılacağı konusunda Kim ve Mueller'in (1976) ve Hayes'in (2013: 184-193) tavsiyeleri dikkate alınmış ve standardize edilmemiş katsayılar sunulmuştur.

Verilerin parametrik testlere uygunluğunu kontrol etmek için Field'in (2005: 88) önerdiği yöntem kullanılmıştır. Çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri standart hataya bölünerek z değerleri hesaplanmış ve Tablo 1'de sunulmuştur. %95 güven düzeyinde mutlak z değeri 1,96'dan büyük olduğu durumda verilerde çarpıklık veya basıklık olmadığı hipotezi reddedilmektedir. Bu çerçevede güç motivasyonu, başarı motivasyonu, korkulu bağlanma ve bireysel değerler değişkenlerinde çarpıklık veya basıklık söz konusu değildir. Normatif değerler ve dünyevi değerler verilerinin basık olmadığı fakat çarpık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sebeple bulgularda yer alan değişkenler arasında korelasyonlar hesaplanırken (Tablo 1) ilgili değişkenlerin (normatif değerler ve dünyevi değerler) olduğu analizlerde parametrik olmayan Spearman katsayısı verilmiştir. Alt grupta gerçekleştirilen korelasyon testlerinde ise (Tablo 2 ve Tablo 3) veri sayısı düşük olduğu için tüm korelasyon hesaplamalarında Spearman katsayısı kullanılmıştır. Düzenleyici etkinin araştırıldığı sonraki analizlerde ise parametrik olmayan testlerin yerine tavsiye edilen bootstrap prosedürü (DiCiccio ve Efron, 1996; Grunberg, 2001; Hayes ve Preacher, 2013: 36-38) kullanılmıştır.

4.5. Bulgular

Değişkenlerin ortalamaları, standart sapmaları, basıklıkları, çarpıklıkları, değişkenler arası korelasyonlar ve değişkenlerin hesaplamalarında kullanılan maddelerin iç tutarlılıkları (Cronbach alfa) Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Değişkenlere İlişkin Temel İstatistikler ve Korelasyonlar

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(1) Güç Motivasyonu	(0.764)					
(2) Başarı Motivasyonu	0.220	(0.725)				
(3) Korkulu Bağlanma	-0.118	-0.168	(0.678)			
(4) Normatif Değerler	0.223	0.185	-0.005	(0.607)		
(5) Bireysel Değerler	-0.037	0.130	-0.099	0.404**	(0.646)	

(6) <i>Dünyevi Değerler</i>	0.256*	0.267*	-0.037	0.533**	0.308**	(0.615)
<i>Ortalama</i>	4.83	5.67	3.92	6.09	5.63	6.15
<i>Standart Sapma</i>	1.22	0.95	1.24	0.92	1.00	1.17
<i>Skewness/SE</i>	-0.51/0.28	-0.53/0.28	-0.45/0.28	-1.06/0.28	-0.51/0.28	-1.33/0.28
<i>Kurtosis/SE</i>	-0.36/0.56	-0.61/0.56	-0.67/0.56	1.04/0.56	-0.17/0.56	0.54/0.56

*p<0.05. **p<0.01. N=73

Not: Korelasyon katsayıları Pearson yöntemi ile hesaplanmıştır. Normatif değerler ve dünyevi değerler normal dağılım göstermediği için ilgili değişkenlerin yer aldığı korelasyon analizlerinde ise katsayılar Spearman yöntemi ile hesaplanmıştır. Diyagonalde yer alan koyu işaretlenmiş güvenilirlik bulguları Cronbach Alfa değerleridir.

Tablo 1'in diyagonalinde sunulan boyutlara ilişkin Cronbach alfa değerleri 0,6 ile 0,8 arasında değişmektedir. Bu aralıkta ölçüm araçlarının ve verilerin oldukça güvenilir olduğu söylenebilir (Kayış, 2010). Verilerin çarpıklık ve basıklık durumlarına ilişkin değerlendirmeler ve değişkenlerin durumuna göre hangi analizlerin kullanıldığı bir önceki Veri Analizi başlığı altında açıklanmıştır.

Yanıtlar 7'li Likert seçeneği toplandığı ve 1 ile 7 arasında kodlandığı için orta değer 4'tür. Korkulu bağlanma dışındaki tüm değişkenlerde ortalamalar 4'ün üzerindedir. Korkulu bağlanma ise orta değer olan 4'e yakındır ($\mu=3,92$). Temel motivasyon kaynakları arasında katılımcıların başarı motivasyonları ($\mu=5,67$) güç motivasyonlarına ($\mu=4,83$) göre daha yüksektir ($t=5,24$, $p<0,01$). Başarı motivasyonlarının bu kadar yüksek olması katılımcıların tamamının girişimci aday olması, yani ciddi ve cesaret isteyen bir hedeflerinin olması ile açıklanabilir. Çalışma değerleri arasında normatif değerler ile bireysel değerler normal dağılım göstermediği için parametrik olmayan Wilcoxon işaretli sıralar testi ile çalışma değerlerinin alt boyutları karşılaştırılmıştır. Dünyevi değerler ($\mu=6,15$) ile normatif değerler ($\mu=6,09$) arasında anlamlı fark olmadığı ($t=1,09$, $p>0,05$), bireysel değerlerin ($\mu=5,63$) diğerlerine göre daha düşük olduğu ($t_{\text{normatif-bireysel}}=3,56$, $t_{\text{dünyevi-bireysel}}=3,27$, $p<0,01$) sonucuna ulaşılmıştır.

Dünyevi değerler güç motivasyonu ($r=0,26$, $p<0,05$) ve başarı motivasyonu ($r=0,27$, $p<0,05$) ile düşük düzeyde bir ilişki göstermektedir. Çalışma değerleri arasında normatif değerler ile dünyevi değerler arasındaki ilişki orta düzeydedir ($r=0,53$, $p<0,01$). Bireysel değerlerin normatif değerlerle ($r=0,40$, $p<0,05$) ve dünyevi değerlerle ($r=0,31$, $p<0,01$) ilişkisi bu ilişkiye göre biraz daha düşüktür.

4.5.1. Başarı Motivasyonunun Normatif Çalışma Değerlerine Etkisi

Araştırmanın hipotezleri bağlamında başarı motivasyonu ile çalışma değerleri arasındaki ilişkiler öncelikle hedef türleri alt gruplarında incelenmiştir. Katılımcılar içsel hedefli dışsal hedefli olarak iki gruba ayrılmış ve her bir alt grup için değişkenler arası korelasyonlar Tablo 2'de karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

Tablo 2. Hedef Türleri Alt Gruplarında Değişkenler Arası Korelasyonlar

Değişkenler	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
	İH	DH	İH	DH	İH	DH	İH	DH	İH	DH
(1) Güç Motivasyonu										
(2) Başarı Motivasyonu	0.36*	0.02								
(3) Korkulu Bağlanma	0.01	-0.30	-0.25	-0.35						
(4) Normatif Değerler	0.29	0.08	0.41**	-0.03	0.12	-0.12				
(5) Bireysel Değerler	-0.10	-0.11	0.29	-0.10	0.09	-0.18	0.44**	0.37*		
(6) Dünyevi Değerler	0.25	0.06	0.33*	0.20	0.14	-0.31	0.47**	0.66**	0.26	0.31

* $p < 0.05$. ** $p < 0.01$. $N_{İH} = 39$. $N_{DH} = 31$. İH: İçsel Hedefliler. DH: Dışsal Hedefliler.

Not: Korelasyon katsayıları Spearman yöntemi ile hesaplanmıştır.

Akışı bozmamak için Tablo 2'deki korelasyonların tamamının değerlendirmesi burada yapılmayacaktır. İlerleyen bölümlerde Diğer İlişkiler başlığı altında korelasyon bulguları ayrıca değerlendirilecektir. Burada öncelikle araştırma sorusu bağlamında başarı motivasyonunun normatif değerlerle ilişkisindeki farka dikkat edilmelidir. İçsel hedefli olanlarda başarı motivasyonu ile normatif değerler arasında orta düzeyde bir ilişki varken ($r = -0.41$, $p < 0.01$) dışsal hedefli olanlarda herhangi bir ilişki söz konusu değildir ($r = -0.03$, $p > 0.05$). Bu farklılık H_1 : "Girişimci adaylarının başarı motivasyonlarının normatif çalışma değerlerine etkisini hedef türleri düzenler." hipotezinin test edilmesinin yerinde olduğunu göstermektedir. Hipotez testi için düzenleyici etki analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Başarı Motivasyonunun Normatif Değerlere Etkisinde Hedef Türlerinin Düzenleyici Rolü

Bağımsız Değişken	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
$R^2 = 0.12$, $F(3.66) = 3.09$, $p < 0.05$. $\Delta R^2 = 0.07$, $F(1.66) = 4.48$, $p < 0.05$						
Sabit	6.13	0.11	54.95	<0.001	5.90	6.35
Başarı Motivasyonu	0.45	0.15	3.01	0.004	0.15	0.74
Hedef Türleri	0.04	0.21	0.20	0.842	-0.38	0.46
Başarı Mot. x Hedef Tür.	-0.47	0.22	-2.12	0.038	-0.92	-0.03
	<i>Effect</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
<i>Farklı hedeflere sahip olanlarda başarı motivasyonunun normatif değerlere etkisi</i>						
İçsel Hedefliler	0.45	0.15	3.01	0.004	0.15	0.75
Dışsal Hedefliler	-0.02	0.17	-0.14	0.890	-0.35	0.31

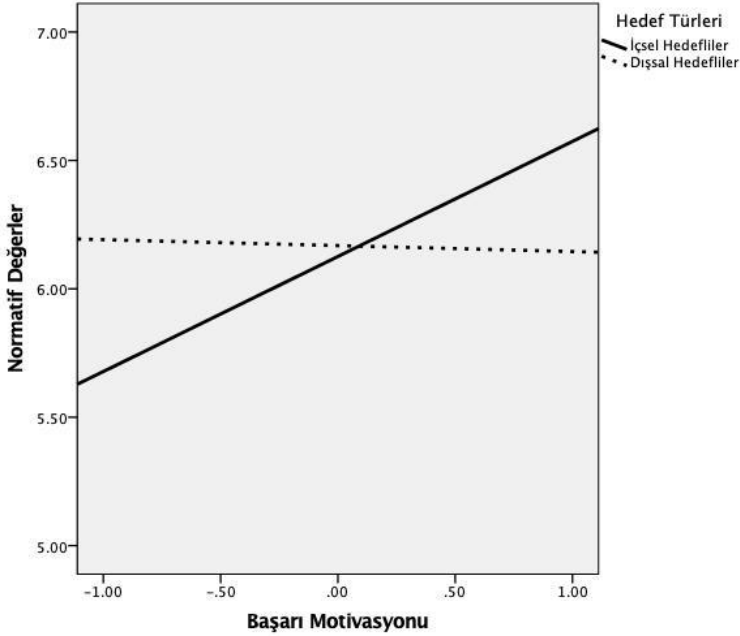
Not: LL = alt limit; CI = 95% güven aralığı; UL = üst limit.

Yanlılık hatasından arındırılmış 5000 örneklem bootstrap metodu kullanıldı. Regresyon katsayıları standardize edilmedi. Başarı motivasyonu analiz öncesi ortalamaya göre standardize edildi (mean centered). İçsel hedefliler 0, dışsal hedefliler 1 olarak kodlandı.

Düzenleyici etki bulgularından bahsetmeden önce tabloda dikkat çekici bir bulguyu tartışmak yerinde olacaktır. Model içerisinde başarı motivasyonunun normatif değerlere direkt etkisinde orta düzey pozitif bir etki gözlemlenmektedir ($\beta = 0.45$, $SE = 0.15$, $t = 3.01$, $p < 0.05$). Bu durum kafa karıştırıcı gelebilir. Normalde başarı motivasyonunun normatif değerler üzerinde direkt

bir etkisi beklenmemektedir. Diğer değişkenlerle birlikte (özellikle etkileşim değişkeni olan başarı mot. X hedef tür.) modele alındığı için durum bu şekilde ortaya çıkmıştır. Başarı motivasyonunun tek başına 5000 bootstrap ile normatif değerler üzerindeki etkisi regresyon analizi ile test edilmiş ve anlamlı bir etkiye rastlanmamıştır ($\beta=0.22$, $SE=0.13$, $p>0.05$).

Düzenleyici etkiyi ifade eden hedef türleri ile başarı motivasyonu etkileşiminin normatif değerlere etkisi anlamlıdır ($\beta=-0.47$, $SE=0.22$, $t=-2.12$, $p<0.05$). Yani hedef türlerinin düzenleyici etkisi söz konusudur. H_1 : “Girişimci adaylarının başarı motivasyonlarının normatif çalışma değerlerine etkisini hedef türleri düzenler.” hipotezi kabul edilmiştir. Tablo 3’ün alt bölümünde hedef türlerine göre başarı motivasyonunun normatif değerlere etkisi incelenmiştir. İçsel hedeflilerde başarı motivasyonunun normatif değerlere etkisi pozitif ve anlamlıdır (etki katsayısı=0.45, $p<0.01$). Dışsal hedeflilerde ise herhangi bir etki söz konusu değildir (etki katsayısı=-0.02, $p>0.05$). Hedef türlerine göre başarı motivasyonunun normatif değerlere etkisindeki değişim Şekil 3’te gösterilmiştir.



Şekil 3. Hedef Türlerine Göre Başarı Motivasyonunun Normatif Değerlere Etkisi

Bulgular Şekil 3’te daha net anlaşılmaktadır. İçsel hedeflilerde çizgi yukarıya doğru eğilimlidir. Başarı motivasyonu yükseldikçe normatif değerler de yükselmektedir. Dışsal hedeflilerde ise çizginin eğimi neredeyse yoktur ve başarı motivasyonunun normatif değerlere bir etkisi gözlemlenmemektedir.

4.5.2. Güç Motivasyonunun Normatif Çalışma Değerlerine Etkisi

Güç motivasyon ile çalışma değerleri arasındaki ilişkiler korkulu bağlanma alt gruplarında incelenmiştir. Katılımcıların korkulu bağlanma düzeylerinin medyanı orta nokta kabul edilmiş ve orta noktanın üzerindeki katılımcıların korkulu bağlanma düzeyleri yüksek, altındaki katılımcıların düşük kabul edilmiştir. Buradaki amaç hipotez testi değildir. İlişkiler hakkında fikir edinmektir. Hipotez testi için korkulu bağlanma değişkeni sürekli değişken olarak analize dahil edilecektir. Korelasyon analizinde katılımcıların korkulu bağlanma düzeylerine göre iki gruba ayrılmış ve her bir alt grup için değişkenler arası korelasyonlar Tablo 4'te karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

Tablo 4. Korkulu Bağlanma Alt Gruplarında Değişkenler Arası Korelasyonlar

Değişkenler	(1)		(2)		(3)		(4)	
	Düşük	Yüksek	Düşük	Yüksek	Düşük	Yüksek	Düşük	Yüksek
<i>Korkulu Bağlanma</i>								
<i>(1) Güç Motivasyonu</i>								
<i>(2) Başarı Motivasyonu</i>	0.14	0.23						
<i>(3) Normatif Değerler</i>	0.34*	0.11	0.36*	0.06				
<i>(4) Bireysel Değerler</i>	0.07	-0.25	0.01	0.03	0.11	0.64**		
<i>(5) Dünyevi Değerler</i>	0.20	0.33*	0.31	0.18	0.50**	0.59**	0.37*	0.25

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, $N_{\text{Düşük Korkulu Bağlanma}}=34$, $N_{\text{Yüksek Korkulu Bağlanma}}=38$

Not: Korelasyon katsayıları Spearman yöntemi ile hesaplanmıştır.

Tablo 4'teki korelasyon bulgularının genel değerlendirmesi akışı bozmamak için sonraki bölümde yapılacaktır. Burada güç motivasyonunun normatif değerlerle ilişkisindeki farka dikkat edilmelidir. Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda güç motivasyonu ile normatif değerler arasında anlamlı bir ilişki varken ($r=0.34$, $p < 0.01$) korkulu bağlanma düzeyi yüksek olanlarda anlamlı bir ilişki söz konusu değildir ($r=0.11$, $p > 0.05$). Bu farklılık H_2 : "Girişimci adaylarının güç motivasyonlarının normatif çalışma değerlerine etkisini korkulu bağlanma düzenler." hipotezinin test edilmesine gerekçe oluşturmaktadır. Hipotez testi için gerçekleştirilen düzenleyici etki analizinin sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur.

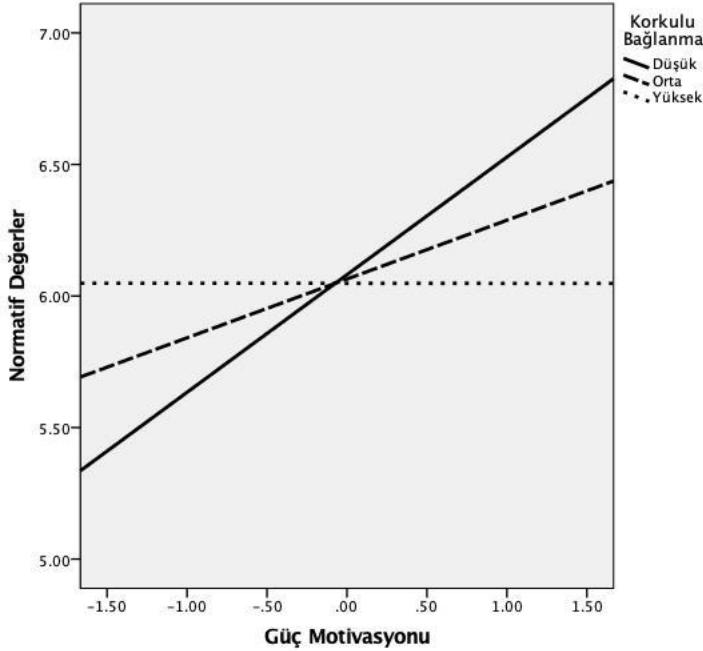
Tablo 5. Güç Motivasyonunun Normatif Değerlere Etkisinde Korkulu Bağlanmanın Düzenleyici Rolü

Bağımsız Değişken	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
$R^2=0.14$, $F(3.68)=2.78$, $p < 0.05$, $\Delta R^2=0.07$, $F(1.68)=3.87$, $p=0.053$						
Sabit	6.06	0.11	54.43	<0.001	5.84	6.29
Güç Motivasyonu	-0.01	0.10	-0.13	0.898	-0.22	0.19
Korkulu Bağlanma	0.22	0.09	2.46	0.017	0.04	0.41
Güç Mot. x Korkulu Bağ.	-0.18	0.09	-1.97	0.053	-0.36	0.00
	<i>Effect</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
<i>Farklı korkulu bağlanma düzeylerinde güç motivasyonunun normatif değer düzeyine etkisi</i>						
-1 ss	0.45	0.16	2.72	0.008	0.12	0.78
<i>M</i>	0.22	0.09	2.46	0.017	0.04	0.41
+1 ss	-0.00	0.12	-0.00	0.999	-0.25	0.25

Not: LL = alt limit; CI = 95% güven aralığı; UL = üst limit.

Yanlılık hatasından arındırılmış 5000 örneklem bootstrap metodu kullanıldı. Regresyon katsayıları standardize edilmedi. Güç motivasyonu ve korkulu bağlanma değişkenleri analiz öncesi ortalamaya göre standardize edildi (mean centered).

Düzenleyici etkiyi gösteren korkulu bağlanma ile güç motivasyonu etkileşiminin normatif değerlere etkisinin anlamlılık düzeyi, araştırmalarda genel kabul gören 0,05 değerinin çok az üzerindedir ($\beta=-0.18$, $SE=0.09$, $t=-2.12$, $p=0.053$). Bu araştırmada örneklem oldukça küçük olduğu için sınırda olan bu değer anlamlı kabul edilmiştir. Yani korkulu bağlanmanın düzenleyici etkisi söz konusudur. H_2 : “Girişimci adaylarının güç motivasyonlarının normatif çalışma değerlerine etkisini korkulu bağlanma düzenler.” hipotezi kabul edilmiştir. Tablo 5’in alt bölümünde korkulu bağlanma düzeylerine göre güç motivasyonunun normatif değerlere etkisi incelenmiştir. Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda güç motivasyonunun normatif değerlere etkisi pozitif ve anlamlıdır (etki katsayısı=0.45, $p<0.01$). Korkulu bağlanma düzeyi orta seviyede olanlarda güç motivasyonunun normatif değerlere etkisi nispeten düşük fakat yine pozitif ve anlamlıdır (etki katsayısı=0.22, $p<0.05$). Korkulu bağlanma düzeyi yüksek olanlarda ise güç motivasyonunun normatif değerlere etkisi yoktur (etki katsayısı=-0.00, $p>0.05$). Korkulu bağlanma düzeylerine göre güç motivasyonunun normatif değerlere etkisindeki değişim Şekil 4’te gösterilmiştir.



Şekil 4. Korkulu Bağlanma Düzeylerine Göre Güç Motivasyonunun Normatif Değerlere Etkisi

Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlardan yüksek olanlara doğru gittikçe çizgilerin yukarıya doğru olan eğimi azalmakta ve kaybolmaktadır. Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda güç motivasyonunun normatif değerlerle ilişkisi oldukça yüksektir. Korkulu bağlanma düzeyi yüksek olanlarda ise güç motivasyonunun normatif değerlere bir etkisi gözlemlenmemektedir.

4.5.3. Diğer İlişkiler

Buraya kadar olan kısımda araştırma sorusu çerçevesinde hipotez test sonuçları sunulmuştur. Araştırma sorusunun kapsamı dışında kalsa da sonraki araştırmalara rehberlik etmesi açısından çarpıcı diğer bazı bulgulara bu başlık altında yer verilecektir. Tablo 2 ve Tablo 4'te sunulan korelasyon bulgularında çalışma değerlerinin diğer boyutları da yer almaktadır. Bu çalışmanın amacı normatif değerlere odaklanmak, güç ve başarı motivasyonlarının normatif değerlere etkisini düzenleyici değişkenler bağlamında incelemektir. Bununla beraber Tablo 2 ve Tablo 4'teki sonuçlar, araştırma kapsamında yer alan düzenleyici değişkenlerin, güç ve başarı motivasyonlarının bireysel ve dünyevi çalışma değerlerine etkisinde de düzenleyici etki gösterebileceği fikrini doğurmuştur.

Öncelikle Tablo 2'ye bakılırsa; içsel hedeflilerde başarı motivasyonunun dünyevi değerlerle ilişkisi pozitif ve anlamlıdır ($r=0.33$, $p<0.05$). Dışsal hedeflilerde ise ilişki anlamlı düzeyde değildir ($r=0.20$, $p>0.05$). Her iki grupta da başarı motivasyonunun bireysel değerlerle ilişkisi anlamlı düzeyde değildir ($p>0.05$) fakat içsel hedeflilerdeki korelasyon katsayısı ($r=0.29$) ile dışsal hedeflilerdeki korelasyon katsayısı ($r=-0.10$) epey uzak gözükmemektedir. Güç motivasyonunun çalışma değerleri ile ilişkilerinde de benzer bir durum söz konusudur. Güç motivasyonunun hiçbir grupta hiçbir çalışma değeri ile ilişkisi anlamlı değildir ($p>0.05$). Bununla beraber normatif değerlerle ilişkisinde içsel hedeflilerle ($r=0.29$) dışsal hedeflilerin ($r=0.08$) korelasyon katsayılarında gözlenen fark ve dünyevi değerlerle ilişkisinde içsel hedeflilerle ($r=0.25$) dışsal hedeflilerin ($r=0.06$) korelasyon katsayılarında gözlenen fark dikkat çekicidir. Bu ilişkilerde de düzenleyici etki olabilir düşüncesiyle bütün bu gözlenen farklılıklar %95 güven düzeyinde düzenleyici etki analizi ile test edilmiş fakat anlamlı bir bulguya rastlanmamıştır ($p<0.05$). Yine de bu araştırmada örneklem sayısı çok yüksek olmadığı için ilerleyen araştırmalarda daha geniş örneklemlerde bu ilişkilerin tekrar test edilmesinin isabetli olacağı fikri oluşmuştur. Girişimci adaylarının hedef türleri, güç ve başarı motivasyonlarının diğer çalışma değerlerine (bireysel ve dünyevi) etkisini de düzenliyor olabilir.

Tablo 4'te de benzer bir durum söz konusudur. Korkulu bağlanma düzeyine göre ayrılan gruplarda korelasyon katsayılarındaki farklılıklar dikkat çekicidir. Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda başarı motivasyonunun bireysel değerlerle ilişkisi pozitif ve anlamlı olsa da ($r=0.36$, $p<0.05$) dışsal hedeflilerde ilişki anlamlı düzeyde değildir ($r=0.06$, $p>0.05$). Korelasyon katsayısının anlamlı düzeyde olduğu bir başka sonuç korkulu bağlanma düzeyi yüksek olanlarda güç motivasyonunun dünyevi değerlerle ilişkisinde ($r=0.33$, $p<0.05$). Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda anlamlı bir ilişki söz konusu değildir ($r=0.20$, $p<0.05$). Son olarak güç motivasyonunun bireysel değerler ile ilişkisi dikkat çekmektedir. Her iki grupta da anlamlı ilişki söz konusu değildir ($p>0.05$) fakat korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlardaki korelasyon katsayısı ($r=0.07$) korkulu bağlanma düzeyi yüksek olanlarınkinden ($r=-0.25$) epey uzak gözükmemektedir. Bütün bu gözlenen farklılıklar %95 güven düzeyinde düzenleyici etki analizi ile test edilmiş ve sadece tek bir anlamlı bulguya rastlanmıştır. O da güç motivasyonu ile bireysel değerlerin ilişkisinde. Bahsi geçen analizin sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Güç Motivasyonunun Bireysel Değerlere Etkisinde Korkulu Bağlanmanın Düzenleyici Rolü

Bağımsız Değişken	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
<i>R²=0.10, F(3.68)=2.46, p=0.07, ΔR²=0.09, F(1.68)=5.57, p<0.05</i>						
Sabit	5.60	0.12	45.34	<0.001	5.35	5.85
Güç Motivasyonu	-0.09	0.11	-0.84	0.404	-0.30	0.12
Korkulu Bağlanma	-0.02	0.10	-0.18	0.861	-0.21	0.18
Güç Mot. x Korkulu Bağ.	-0.23	0.10	-2.36	0.021	-0.42	-0.04
	<i>Effect</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
<i>Farklı korkulu bağlanma düzeylerinde güç motivasyonunun bireysel değer düzeyine etkisi</i>						
-1 <i>ss</i>	0.26	0.18	1.47	0.146	-0.09	0.62
<i>M</i>	-0.02	0.10	-0.18	0.861	-0.21	0.18
+1 <i>ss</i>	-0.30	0.13	-2.38	0.020	-0.55	-0.05

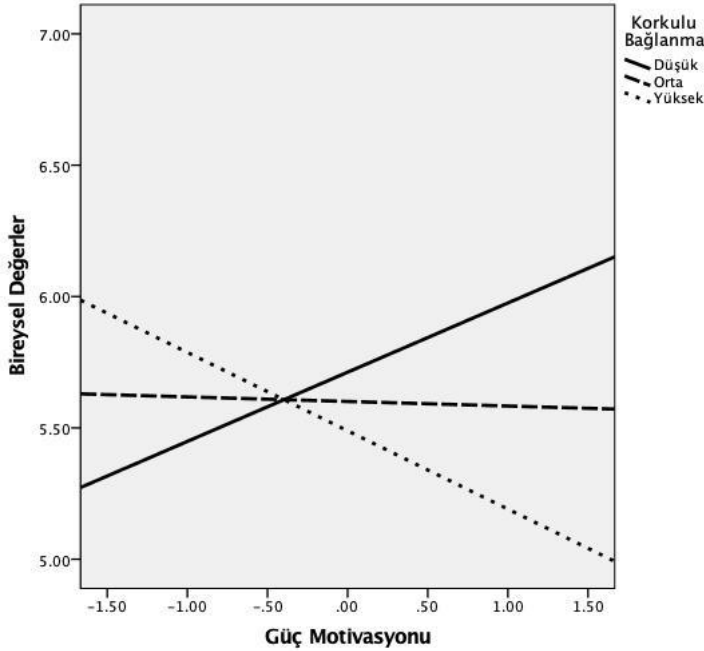
Not: LL = alt limit; CI = 95% güven aralığı; UL = üst limit.

Yanlışlık hatasından arındırılmış 5000 örneklem bootstrap metodu kullanıldı. Regresyon katsayıları standardize edilmedi. Güç motivasyonu ve korkulu bağlanma değişkenleri analiz öncesi ortalamaya göre standardize edildi (mean centered).

Bağımlı değişkenin bireysel çalışma değerleri olduğu analizde korkulu bağlanma ile güç motivasyonu etkileşiminin bağımlı değişkene etkisi anlamlıdır ($\beta=-0.23$, $SE=0.10$, $t=-2.36$, $p<0.05$). Yani girişimci adaylarının güç motivasyonlarının bireysel çalışma değerlerine etkisini korkulu bağlanmanın düzenlediği söylenebilir. Tablo 6'nın alt bölümünde korkulu bağlanma düzeylerine göre güç motivasyonunun bireysel değerlere etkisi incelenmiştir. Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda güç motivasyonun bireysel değerlere etkisi pozitif fakat anlamlı düzeyde değildir (etki katsayısı=0.26, $p>0.05$). Korkulu bağlanma düzeyi orta seviyede olanlarda güç motivasyonun bireysel değerlere etkisi neredeyse hiç yoktur (etki katsayısı=-0.02, $p<0.05$). Korkulu bağlanma düzeyi yüksek olanlarda ise güç motivasyonun bireysel değerlere etkisi negatif ve anlamlıdır (etki katsayısı=-0.30, $p<0.05$). Korkulu bağlanma düzeylerine göre güç motivasyonunun bireysel değerlere etkisindeki değişim Şekil 5'te gösterilmiştir.

Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlardan yüksek olanlara doğru gittikçe çizgilerin eğimi pozitiften negatife doğru değişmektedir. Korkulu bağlanma düzeyi düşük olanlarda güç motivasyonunun bireysel değerlerle ilişkisi pozitif eğimli, yüksek olanlarda negatif eğimlidir. Korkulu bağlanma düzeyine göre güç motivasyonu ile bireysel değerlerin ilişkisinin değiştiği görselden de anlaşılmaktadır.

Bu araştırma güç ve başarı motivasyonlarının normatif çalışma değerleri ile ilişkisi bağlamında kurgulanmıştır. Bununla beraber analizler ışığında anlaşılmıştır ki, güç ve başarı motivasyonlarının diğer çalışma değerleri ile ilişkileri de mercek altına alınmalıdır. Hedef türlerine ve korkulu bağlanma düzeylerine göre ilişkiler düzenleniyorsa, neden böyle bir düzenleyici etkinin olduğu ilgili literatür ışığında incelenmelidir.



Şekil 5. Korkulu Bağlanma Düzeylerine Göre Güç Motivasyonunun Bireysel Değerlere Etkisi

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

İş yapmanın veya girişimciliğin sebepleri, sonuçları veya ürettiği değerlerinden bahsedebilmek için (girişimci) birey öncelikle “çalışma” faaliyetini gerçekleştirmelidir. Çünkü “çalışma” faaliyeti, bireyin girişimcilik veya iş yapma vasıtasıyla değer üretebilmesi açısından temel unsurdur. Bireylerin çalışma sürecinde ve neticesinde farklı değerlere odaklandıkları söylenebilir. Literatürde girişimciliğin finansal ve kişisel ödüller alma fırsatından yararlanma ile ilgili olduğu yönünde görüşler bulunmaktadır. Hatta girişimciler tarafından belirtilen söz konusu kişisel ödüller arasında bağımsızlık ve özgürlüğe yer verilmektedir (Boyd ve Gumperd, 1983: 46). Bunun yanında girişimcilerin sahip oldukları değerlerin bir yaşam tarzı olarak ele alınabileceği yönünde görüşler bulunmaktadır. Bireylerin öncelikli olarak yollarını tanımlamaları ve belirledikleri hedeflere ulaşma konusunda fırsatları değerlendirmeleri gerekmektedir. Girişimciliğin sonuçları ya içsel veya dışsal olacaktır. Dışsal çıktılar performans ile ölçülen parasal yahut diğer somut ödülleri içermektedir. Girişimciler için içsel ödüller genellikle kendi patronu olmanın, kendi hayatını daha iyi yönlendirmenin ve girişimin başarısı için esas sorumluluğa sahip olmanın memnuniyetini merkeze alan başarılardır. Tüm sonuçların, iş sahibi bireylerde belirli düzeyde algılanan değeri bulunmaktadır. Dolayısıyla bu bireylerin kendi sonuçlarına değer verme sistemleri olacaktır (Kuratko, 1997: 26). Halbuki girişimcilerin/iş yapanların çalışma faaliyetleri neticesinde ortaya çıkması gereken değerlerin; sadece ekonomik kazanç, içsel/dışsal ödüller veya farklı bireysel kazanımlarla sınırlı olmaması gerektiği söylenebilir. Çünkü çalışma faaliyetinin bireye birçok getirisi bulunmaktadır. Belki de ilk olarak akla gelen çalışmanın ekonomik getirisidir. Fakat ekonomik getirisinin öncelikli amaç olmaktan çıkması durumunda

dahi bireyin çalışma niyetini muhafaza etmesi önemlidir. Çünkü çalışmanın ekonomik getiri dışında bireye; toplumda yer almak, sosyal hayata katkıda bulunmak ve insanlarla ilişkiler inşa etme imkânı sunması söz konusudur (Turgut ve Tevrüz, 2003: 58). Bu nedenle girişimci adaylarının çalışma değerlerini etkileyen unsurların bireysel ve ekonomik değerler dışındaki değerlerle tanımlanması önemlidir. Çünkü bir girişimcinin sadece kendi önemseydiği değil toplum tarafından önemsenen hangi değerlere sahip olabileceğinin tespit edilmesi, nitelikli bir çalışma yaşamının oluşturulmasına katkı sağlayacaktır.

Normatif değerler; topluma katkıda bulunmak, dini görevini yapmak, sakınmak ve düzenini kurmak başlıklarıyla tanımlanmaktadır. Topluma katkıda bulunmak; topluma hizmet etmeyi, sosyal ve ekonomik refaha katkıda sağlamayı amaç olarak belirlemektir. Dini görevini yapmak; Allah'ın rızasını almayı, ahireti kazanmayı ve dini görevini yapmış olmayı istemektir. Sakınmak; kötü yola sapmaktan, yabancılaşmaktan kendini korumayı ve yararlı, huzurlu ve sağlıklı olmayı hedeflemektir. Düzenini kurmak; kendine bir yuva, bir iş kurarak düzenli bir hayat sürmeye ulaşma istediğidir (Tevrüz, 2017: 25). Normatif değerlerin içeriğine bakıldığında, en dikkat çekici nokta; ağırlıklı olarak bireyin “çevresine katkı sağlamayı amaç edinme” eğiliminde olmasıdır.

Literatürde farklı meslek gruplarının farklı çalışma değerlerini ürettiği ifade edilmektedir. Çalışma değerleri bağlamında esnaf grubunun, memur ve profesyonel meslek sahipleriyle kıyaslandığında, çalışmanın normatif boyutunda en yüksek ortalamaya sahip oldukları ortaya konulmuştur. Yani normatif işlevi olan tüm amaçlar, esnaf grubu için önemlidir. Bu bağlamda esnaf grubunun, topluma katkıda bulunma, dini görevini yapma, sakınma ve düzenini kurma amaçlarını önemli gören topluluk olarak Türk toplumunun geleneksel değerlerine sahip çıkan meslek grubu olduğu ifade edilmektedir (Turgut ve Tevrüz, 2003). KOSGEB'in düzenlediği girişimcilik eğitimini alan bireylerin daha çok esnaf adayı oldukları bilinmektedir. Genel bir bakış açısı olarak meslekler bağlamında esnaf grubunun normatif değerlere verdikleri önem derecesinin yüksek olması beklenebilir. Nitekim bu çalışmada da içsel hedefli, kendisi ve çevresi ile ilgili olumsuz algısı düşük olan güç ve başarı odaklı girişimci adaylarının normatif değer üretme potansiyeli taşıdığı tespit edilmiştir.

Çalışmada, hangi girişimci adaylarının değer üretmeye odaklanacağını tahmin etmeye yönelik değişkenlere odaklanılmıştır. Tevrüz ve arkadaşlarının (2010) çalışma değerleri üzerinde geliştirdikleri ölçekte “değer üretme” ile ilgili çalışma değerleri “normatif değerler” başlığı altında ele alınmıştır. Etkili bir girişimciliğin tahmininde önemli olan başarı ve güç motivasyonlarının normatif değerler üzerindeki etkisi düzenleyici değişkenler ile incelenmiştir. Ulaşılan iki temel sonuç şunlardır:

- İçsel hedefli girişimci adaylarında başarı motivasyonu normatif değerleri pozitif etkilemektedir. Dışsal hedefli girişimci adaylarında böyle bir etki söz konusu değildir.
- Korkulu bağlanma (olumsuz çevre ve benlik algısı) düzeyi düşük olan girişimci adaylarında güç motivasyonu normatif değerleri pozitif etkilemektedir. Girişimci adaylarının korkulu bağlanma düzeyi yükseldikçe bu etki kaybolmaktadır.

Özetle şöyle bir sonuca varılabilir: İçsel hedefli olan, olumlu çevre ve benlik algısına sahip olan girişimci adaylarında, başarılı girişimcilik için gerekli olan yüksek güç ve başarı motivasyonu, değer üretme potansiyelini de beraberinde taşıyabilecektir. Araştırmanın iş dünyası, girişimcilerin eğitimi ve toplumla ilgili en önemli sonucu budur.

Olumsuz çevre algısına sahip (kaçınmacı bağlanan) girişimci adaylarında yüksek başarı motivasyonunun normatif değer üretmediği bir başka araştırmada ortaya konulmuştur. Çevrelerine yönelik algıları olumsuz olan bireylerde başarı motivasyonu yükseldikçe statü, prestij, para, güç, gelecek güvencesi, ekonomik özgürlük gibi dünyevi değerlere daha çok ön plana çıkmaktadır. Buldukları topluma ve yaşadıkları çevreye güven duymayan başarı odaklı girişimci adayları, daha bağımsız ve maddi anlamda güvenli bir yaşam istemektedirler. Topluma katkıdan ziyade; prestij, otorite, kariyer ve maddi varlık elde ederek toplumdan saygı görmeyi amaç edinmektedirler (Özkul ve Antalyalı, 2017). Bu çalışmada da güç motivasyonu yüksek bireylerin olumsuz benlik ve çevre algısına sahip olduklarında normatif değer üretmeyecekleri ortaya konulmuştur. Her iki çalışma bağlamında şu söylenebilir: Başarı ve güç isteği, bireyin kendisine ve çevresine güvendiği takdirde değer üretmesini sağlayacaktır.

Araştırma sorusunun kapsamı dışında kalsa da sonraki araştırmalar için fikir verebilecek birtakım analizler gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada normatif değerlere odaklanılmış olsa da güç ve başarı motivasyonlarının diğer çalışma değerlerine etkisinde de hedef türlerinin, çevre ve benlik algısının düzenleyici etkisi olabileceği fikri edinilmiştir. Daha geniş bir örneklemede çalışılması durumunda daha belirgin sonuçlara ulaşılabilir. Ayrıca kullanılan ölçüm araçları gözden geçirilebilir. Örneğin bağlanma stili için dört boyutlu ortogonal yapıli ölçek yerine iki boyutlu (kaygı ve kaçınma) ölçekler kullanılabilir. Ya da hedef türlerini belirlemek için Likert tipi ölçekler denenebilir. Çalışma, konunun incelenmeye ve derinleşmeye değer olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışmadan elde edilen kısa vadeli pratik sonuç; değer üretme potansiyeli olan girişimci adaylarının öngörülebilmesi sayesinde, girişimci adaylarını destekleyen ve değer üretme kaygısı olan odakların, tercihlerine uygun girişimci adaylarını seçebilmesine katkı sağlayacaktır. Uzun vadeli pratik sonuç ise; değer üretme potansiyeli olan girişimci bir neslin yetiştirilmesinde odaklanılması gereken başlıkların bir kısmını ortaya koyarak, erken gelişim döneminden itibaren çocukların eğitimine katkı sağlayacak bulgular sunmaktadır.

KAYNAKÇA

- AINSWORTH, M. D. S., BLEHAR, M. C., WATERS, E., & WALL, S. (1978). *Patterns of Attachment: A Psychological Study of the Strange Situation*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- AKSOY, B., KOÇANCI, M., & NAMAL, M. K. (2019). "Girişimcilik Motivasyonu: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcıları Örneği", *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(1): 109-129.
- ANTALYALI, Ö. L. & BOLAT, Ö. (2017). "Öğrenilmiş İhtiyaçlar Bağlamında Temel Motivasyon Kaynakları (TMK) Ölçeğinin Geliştirilmesi, Güvenilirlik ve Geçerlik Analizi", *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1): 83-114.
- BARTHOLOMEW, K., & HOROWITZ, L. M. (1991). "Attachment Styles Among Young Adults: A Test of a Four-Category Model", *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(2): 226-244.
- BOWLBY, J. (1973). *Attachment and Loss: Vol. 2. Separation: Anxiety and Anger*, New York: Basic Books.

- BOYD, D. P., & GUMPERT, D. E. (1983). "Coping with Entrepreneurial Stress", *Harvard Business Review*, 61(2): 44-64.
- BRENNAN, K. A., CLARK, C. L., & SHAVER, P. R. (1998). "Self Report of Measurement of Adult Attachment: An Integrative Overview", J. A. Simpson & W. S. Rholes (Eds.), *Attachment Theory and Close Relationships* (ss.46-76), New York: Guilford.
- BULL, I., WILLARD, & G. E. (1993). "Towards a Theory of Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*", 8(3): 183-195.
- CACIOPPO, J. T., & PETTY, R. E. (1982). "The Need For Cognition, *Journal of Personality and Social Psychology*", 42(1): 116-131.
- CARVER, C. S. (1997). "Adult Attachment and Personality: Converging Evidence and New Measure, *Personality and Social Psychology Bulletin*", 23(8): 865-883.
- DAVIS, F. D., BAGOZZI, R. P., & WARSHAW, P. R. (1992). "Extrinsic and Intrinsic Motivation to Use Computers in the Workplace, *Journal of Applied Social Psychology*", 22(14): 1111-1132.
- DICICCIO T. J., & EFRON, B. (1996). "Bootstrap Confidence Intervals", *Statistical Science*, 11(3): 189-228.
- FIELD, A. (2005). "Discovering Statistics Using SPSS", 2nd Edition, Sage Publications, London, UK.
- GEORGE, J. M., JONES, G. R., & SHARBROUGH, W. C. (2012). "Understanding and Managing Organizational Behavior", 6th Edition, New Jersey: Prentice Hall.
- GRIFFIN, D. W., & BARTHOLOMEW, K. (1994) "The Metaphysics of Measurement: The Case of Adult Attachment", K. Bartholomew & D. Perlman (Eds.), *Attachment Process in Adulthood: Advances in Personal Relationships* (Vol. 5: 17-52), London: Jessica Kingsley Publishers.
- GRUNBERG, D. (2001). "Bootstrapping and the Problem of Testing Quantitative Theoretical Hypotheses", *Philosophy of Science*, 10: 143-150.
- GÜNAYDIN, G., SELÇUK, E., SÜMER, N., & UYSAL, A. (2005). "Ebeveyn ve Arkadaşlara Bağlanma Envanteri Kısa Formunun Psikometrik Açından Değerlendirilmesi", *Türk Psikoloji Yazıları*, 8(16): 13-23.
- HARPAZ, I., & SNİR, R. (2003). "Workaholism: Its Definition and Nature", *Human Relations*, 56(3), 291-319.
- HAYES, A. F. (2013). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-based Approach*, Guilford Press.
- HAYES, A. F., & PREACHER, K. J. (2013). "Conditional Process Modeling: Using Structural Equation Modeling to Examine Contingent Causal Processes", G. R. Hancock & R. O. Mueller (Eds.), *Structural Equation Modeling: A Second Course*, 2nd Edition, Charlotte, NC: Information Age Publishing.
- HAZAN, C., & SHAVER, P. R. (1987). "Romantic Love Conceptualized as An Attachment Process, *Journal of Personality and Social Psychology*", 52(3): 511-524.

- HAZAN, C., & SHAVER, P. R. (1990). "Love and Work: An Attachment-theoretical Perspective, *Journal of Personality and Social Psychology*", 59(2): 270-280.
- HUCZYNSKI, A. A., & BUCHANAN, P. D. A. (2013). *Organizational Behaviour* (8th Edition), New York: Pearson.
- İNANÇOĞLU, E. (2002). "Çalışma Değerlerinin Örgütsel Değişime Dirence Etkisi", 10. Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, Akdeniz Üniversitesi, Antalya, 23-25 Mayıs 2002: 146-160.
- KASSER, T., & RYAN, R. M. (1996). "Further Examining The American Dream: Differential Correlates of Intrinsic and Extrinsic Goals", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22: 280-287.
- KAYIŞ, A. (2010). "Güvenilirlik Analizi", içinde Ş. Kalaycı (Der.), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 5. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- KIM, J. O., & MUELLER, C. W. (1976). "Standardized and Unstandardized Coefficients in Causal Analysis: An Expository Note", *Sociological Methods & Research*, 4(4): 423-438.
- KINICKI, A., & FUTAGE, M. (2018). "Organizational Behaviour: A Practical, Problem-Solving Approach", 2th Edition, New York: McGraw-Hill Education.
- KURATKO, D. F., HORNSBY, J. S., & NAFFZIGER, D. W. (1997). "An Examination of Owner's Goals in Sustaining Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, 35(1): 24-34.
- LANGTON, N., & ROBBİNS, S. P. (2006). "Fundamentals of Organizational Behaviour", Third Canadian Edition, Toronto: Pearson.
- LOW, M.B., & MACMILLAN, I.C. (1988). "Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges". *Journal of Management*, 14(2): 139-161.
- MIKULINCER, M., & SHAVER, P. R. (2016). "Attachment in Adulthood, Second Edition", New York London, The Guildford Press.
- ÖZKUL A. S., & ANTALYALI, Ö. L. (2017). "Girişimcilikte Başarı Motivasyonunun Çalışma Değerlerine Etkisinde Olumsuz Çevre Algısının Düzenleyici Rolü", 25. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 25-27 Mayıs 2017, Başkent Üniversitesi, Ankara: 203-212.
- ÖZKUL A. S., ANTALYALI Ö. L., & ŞATIRER H. (2018). "Temel Motivasyon Kaynakları ile Çalışma Değerleri İlişkisi: KOSGEB Girişimcilik Eğitimi Alan Bireyler Üzerine Bir Araştırma", III. INES International Education and Social Science Congress (ESS-2018), Alanya/Antalya, Türkiye, 28 Nisan-01 Mayıs 2018: 591.
- ÖZKUL, M. (1997). *Çalışma Sosyolojisi - İşgücünün Sosyolojik Özellikleri*, Isparta.
- ROBBINS, S. P., & JUDGE, T. A. (2017). *Örgütsel Davranış*, 14. Basımdan Çeviri, Çeviri Ed.: Erdem, İ., Ankara: Nobel.

- RYAN, R. M., & DECI, E. L. (2000). "Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-Being", *American Psychologist*: 68-78.
- SCHMUCK, P., KASSER, T., & RYAN, R. M. (2000). "Intrinsic and Extrinsic Goals: Their Structure and Relationship to Well-Being in German and U.S. College Students", *Social Indicators Research*, 50: 225-241.
- SELÇUK, E., GÜNAYDIN, G., SÜMER, N., & UYSAL, A. (2005). "Yetişkin Bağlanma Boyutları İçin Yeni Bir Ölçüm: Yakın İlişkilerde Yaşantılar Envanteri-II'nin Türk Örnekleminde Psikometrik Açından Değerlendirilmesi", *Türk Psikoloji Yazıları*, 8(16): 1-11.
- SÜMER, N. (2006). Ergenlikte Ebeveyn Tutum ve Davranışlarının Kaygısındaki Rolü, 11. Ergen Konuşma Metni, Hacettepe Üniversitesi.
- SÜMER, N., & GÜNGÖR, D. (1999a). "Çocuk Yetiştirme Stillerinin Bağlanma Stilleri, Benlik Değerlendirmeleri ve Yakın İlişkiler Üzerindeki Etkisi", *Türk Psikoloji Dergisi*, 14(44): 35-58.
- SÜMER, N., & GÜNGÖR, D. (1999b). "Yetişkin Bağlanma Stillerinin Ölçeklerinin Türk Örneklemini Üzerinde Psikometrik Değerlendirmesi ve Kültürlerarası Bir Karşılaştırma", *Türk Psikoloji Dergisi*, 14(43): 71-106.
- TEVRÜZ, S., & TURGUT, T. (2004). "Çalışma Amaçlarının Tespiti ve Çalışma Amaçları Testinin Geliştirilmesi", *Öneri Dergisi*, 6(22): 33-44.
- TEVRÜZ, S., TURGUT, T., & ÇİNKO, M. (2010). Bir Merakın Peşinde: Amaç'tan Başarı'ya, 1. Baskı, İstanbul, Beta.
- THOMPSON, J. L., & MARTIN, F. (2005). *Strategic Management: Awareness and Change*, 5th Edition, Hong Kong: South-Western.
- TURGUT, T. (1996). İş Adamlarının Yaşam ve Çalışma Değerleri, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- TURGUT, T. (2017). Çalışma Değerleri, içinde T. Turgut & M. Çinko (Eds.), Değerli İnsana Değerli Çalışmalar Yaşam ve Çalışma Değerleri Üzerine Araştırmalar (ss.21-49), 1. Baskı, İstanbul: Beta.
- WINTER, D. G. (1973). *The Power Motive*, New York: Free Press.

Beklenen Güven Ölçeği Türkçe Uyarlaması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması¹

(Araştırma Makalesi)

Study of Validity and Reliability of the Expectational Trust Scale in Turkish

Doi: 10.29023/alanyaakademik.807666

Ali Osman UYMAZ

Dr. Öğr. Üyesi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, İİBF, İnsan Kaynakları Bölümü

aliosmanuyamaz@yahoo.com

Orcid No: 0000-0002-2572-0085

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Uymaz,A. O.,(2021). Beklenen Güven Ölçeği Türkçe Uyarlaması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No.45-58.

Anahtar kelimeler:

Güven
Beklenen Güven
İyi Niyet Beklentisi
Art Niyet Beklentisi
Sosyal İlişki

Makale Geliş Tarihi:
08.10.2020
Kabul Tarihi:
25.11.2020

ÖZET

Bu çalışmanın amacı Beklenen Güven Ölçeğinin Türkçe uyarlamasını, geçerlilik ve güvenilirlik analizlerini yapmaktır. Metodolojik çalışmanın örneklemini 412 yetişkin birey oluşturmuştur. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması; çeviri, geri çeviri, uzman görüşlerinin alınması, ölçeğin oluşturulması, ilk test ve sonrasında yeniden test verilerinin toplanması aşamalarından oluşmuştur. Ölçek geçerlilik analizi için kapsam geçerlilik katsayısı hesaplanmış, yapı geçerliliği için doğrulayıcı faktör analizi ve madde ayırt edici gücü analizi yapılmıştır. Ölçek güvenilirliği için toplam ölçek ve alt boyutlarının iç tutarlılık göstergesi Cronbach alfa değerleri, zamana göre değişmezlik özelliği için t testi ile ilk ve yeniden test puanları üzerinden grup ve boyut düzeyinde karşılaştırma değerleri ve sınıf için korelasyon katsayıları hesaplanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi sonucu 15 maddeden oluşan ölçeğin tüm maddeleri korunmuştur. Ölçeğin Türkçe uyarlamasının kapsam geçerlilik katsayısı 0.98 olarak bulunmuştur. Ölçeğin Cronbach alfa değeri tüm ölçek için 0.765, beklenen art niyet boyutunun aritmetik ortalaması 3.63, standart sapması 0.65, sınıf içi korelasyon katsayısı 0.974, Cronbach alfa değeri 0.814; beklenen iyi niyet boyutunun ise aritmetik ortalaması 3.34, standart sapması 1.06, sınıf içi korelasyon katsayısı 0.927, Cronbach alfa değeri 0.725 bulunmuştur. Beklenen art niyet ve beklenen iyi niyet açısından katılımcılar değerlendirildiği zaman art niyet beklentisinin daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Erkek katılımcıların kadın katılımcılara açısından her iki boyut açısından istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunamamıştır.

¹ Bu makale, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 16.11.2020 tarihli ve 70561447-050.01.04-E.21200 sayılı kararı ile fikri, hukuki ve telif hakları bakımından etik olarak uygun bulunmuştur.

Keywords:

Trust
Expectational Trust
Expectational
Benevolence
Expectational
Malevolence
Social Relation

ABSTRACT

This study aims to make the Turkish adaptation of the Expectational Trust Scale, and its validity, and reliability. The sample of the methodological study consisted of 412 adult individuals. The adaptation process of the scale to Turkish consists of translation, back translation, obtaining expert opinions, organizing the scale, collecting the first test data, and then collecting the retest data. The Scale has been tested with the content validity index for the scale validity; confirmatory factor analysis for construct validity; item analyses to test the scale reliability; Cronbach's alpha analysis for internal consistency of the total scale and factors; dependent samples t-test to compare the test-retest scores for time invariance; and intraclass correlation coefficient. The content validity of the Turkish version of the scale was found as 0.98. As a result of the confirmatory factor analysis, all items of the scale consisting of 15 items were preserved. The Cronbach alpha value of the scale was 0.765. For the expectational malevolence, the mean was 3.63, the standard deviation was 0.65, the intraclass correlation coefficient was 0.974, the Cronbach alpha the value was 0.814; for the expectational benevolence, the mean was 3.34, the standard deviation was 1.06, the intraclass correlation coefficient was 0.927, and the Cronbach alpha value was 0.725. When the participants are evaluated in terms of both expectational malevolence and expectational benevolence, it has been determined that the expectational malevolence is stronger. There was no statistically significant difference between male participants and female participants in terms of both factors.

1.GİRİŞ

Güven psikolojik bir durum olarak zarar görme olasılığına rağmen bir başka grup veya kişiye karşı gösterilen itimat olarak tanımlanabilir. McAllister (1995) güveni bir kişinin bir başkasının karar, davranış ve sözlerine itimat ederek kendi karar ve davranışlarını düzenleme isteği olarak tanımlamış ve güveni iki yaklaşımla ele almıştır. Birincisi bilişsel temelli güven, güvenen kişinin güvendiğinin istikrarlı ve güvenilirlik özelliğine sahip olduğu kanısı üzerine oluşturduğu, bilgi temelli düşünsel modellerdir. Bilişsel temelli güven bilgi temelli güvendir (Lewicki & Bunker, 1995). Güvenen kendi tecrübesi olmasa bile sahip olduğu veri üzerine güveni oluşturmuştur (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995). İkincisi, duygu temelli güven ise zaman için kişisel tecrübe ve karşı taraf ile bir mübadele sonucu oluşmuş güvendir. Duygusal temelli güven karşılıklı bağlılık, algılanan destek gibi olgulardan kaynaklanan güçlü, psikolojik temele sahiptir. Bilişsel temelli güven genellikle düşünsel model (Senge, 2006) düzeyindedir ve duygusal temelli güvenin de öncüsüdür (Ma, Schaubroeck, & LeBlanc, 2020).

Güven ve güvenmeme doğrusal bir durumun iki zıt kutbu olarak değil iki ayrı durum olarak değerlendirilmiştir (Lewicki, McAllister, & Bies, 1998). Bireyde eş zamanlı olarak farklı bir tarafa karşı, farklı konular kapsamında hem güven hem de güvensizlik bulunabilir (Kramer, 1999).

Deutsch (1958) karar verme sürecinde güvenin çalışma şeklini şöyle açıklamaktadır: “Kişi, korkulanı değil, arzu ettiğini bulacağına güvendiği için açık kapıdan geçmeyi seçebilir.” Bu diğer tarafında iyi niyetli olduğu düşünsel modelinin güçlü olmasıdır. Bu peşin güven,

başkalarının iyi niyetli olmasını beklemektir, şüpheli olmak ise başkalarının art niyetli olduğunu veya insanların fırsatçılık yapmasını beklemek veya buna inanmaktır. Bir taraf ağır basmakla birlikte bireyde hem güven hem de güvensizlik eş zamanlı olabilir (Cunha, 1985).

Art niyet beklentisi yüksek olan bireylerde olumsuz karşılık verme tutumunun ve intikam alma eğiliminin güçlü olduğu tespit edilmiştir (Eisenberger, Lynch, Aselage, & Rohdieck, 2004). İyi niyet beklentisi yüksek bireylerin ise iletişime ve işbirliğine daha açık oldukları, yenilikçi davranışların ortaya çıkmasını sağladıkları görülmüştür (Svare, Gausdal, & Möllering, 2020).

Literatürde güven birçok boyutta incelenmiş ve ikili ilişkilerde (Korsgaard, Brower, & Lester, 2015), liderle mübadelede (Burke, Sims, Lazzara, & Salas, 2007), iş takımlarında (Simon, Neuhofer, & Egger, 2020), örgüt içinde (Liu, Zhou, Cheng, & Zhu, 2020) güvenin önemli bir fonksiyon olduğu görülmüştür. Aynı zamanda güvenin çalışan, takım ve örgüt performansına önemli etkisi ve sonuçları olduğu tespit edilmiştir (De Jong, Dirks, & Gillespie, 2016; Colquitt, Scott, & LePine, 2007).

Günümüzde de hem örgüt açısından hem de birey açısından bireyin güvene yaklaşımının ve beklentisinin önceden tespit edilmesi, güvenin yönetilebilmesi ve geliştirilebilmesi için mevcut durumu ölçen bir ölçeğin olması önemlidir. Bu çalışmanın amacı Denise A. Cunha (1985) tarafından geliştirilen beklenen art niyet ve beklenen iyi niyet boyutlarından oluşan Beklenen Güven Ölçeğinin Türkçe tercümesini, Türkçeye uyarlanan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik analizlerini yapmaktır.

2. YÖNTEM

Ölçeğin Türkçe uyarlaması sürecinde öncelikle çeviri, geri çeviri ve uygulama adımları gerçekleştirilmiştir. Orijinali İngilizce olan ölçek araştırmacı haricinde hem İngilizce hem de Türkçe bilen üç akademisyen tarafından Türkçeye tercüme edilmiştir. Türkçe üç çeviri geri çeviri için uzmanlık alanı İngilizce mütercim ve tercümanlık olan üç ayrı kişiye gönderilmiştir. İngilizce çeviriler orijinal ölçek ifadeleri ile karşılaştırılmış ve orijinal ifadelerle örtüşmekte olan maddelerden Türkçe uyarlaması oluşturulmuştur.

2.1. Beklenen Güven Ölçeği

Cunha tarafından geliştirilen Beklenen Güven Ölçeği toplam 15 ifadeden oluşmakta ve bireylerin karşı tarafa göstermiş oldukları bilişsel temelli güven düzeyini ölçmeyi hedeflemektedir. Ölçek iki boyuta sahiptir. Birincisi 10 ifadeye sahip Beklenen Art Niyet boyutu, ikinci boyut ise 5 ifadeye sahip Beklenen İyi Niyet boyutudur. Ölçek maddelerinde ters ifade bulunmamaktadır. Ölçek maddeleri beşli Likert (1= Tamamen katılmıyorum, 5= Tamamen katılıyorum) ölçeği ile ölçülmüştür.

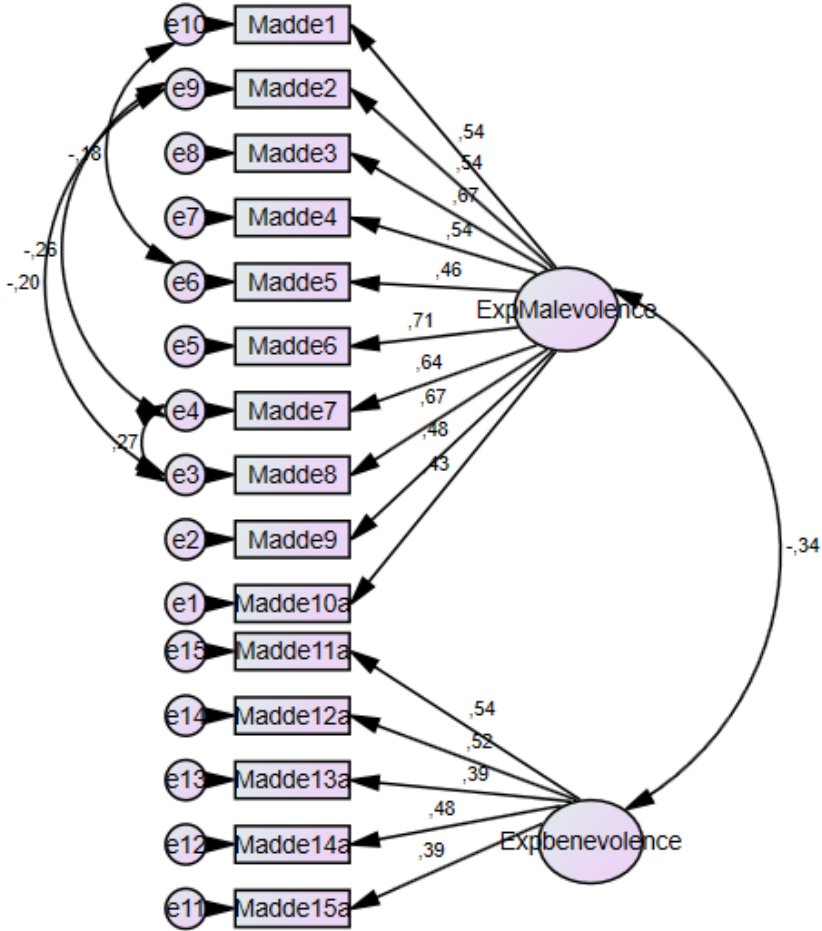
Veri toplama formunda katılımcıların demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik cinsiyet, yaş, eğitim ve medeni durumları gibi sorular sorulmuştur. Katılımcılardan ilk teste ayrıca email adreslerini yazmaları istenmiştir. Bunun amacı yeniden test aşamasında aynı katılımcılara ulaşabilmek hem de çalışma sonuçlarını katılımcılarla paylaşmaktır. İlk analizde kullanılan veriler 2020 yılı Mart ayında yüz yüze toplanmıştır. Katılımcılar gönüllülük esasına göre araştırmaya katılmış ve 412 kişi destek sağlamıştır. İkinci aşama ise COVID19 tedbirleri dolayısıyla online toplanmıştır. Katılımcıların yazmış oldukları email adreslerine mesaj atılarak tekrar araştırmaya destek vermeleri istenmiştir. Yeniden test verileri 2020 yılı Temmuz ve Ağustos ayında 280 katılımcının desteği ile toplanmıştır.

Tablo 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi İstatistikleri

DFA uyumluluk istatistiği	DFA uyum değerleri
Ki-kare / p	169.749 / .000
Ki-kare / Serbestlik derecesi	169.749 / 85= 1.997
Yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA)	0.0507
Standartlaştırılmış ortalama hataların karekökü (SRMR)	0.034
Karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI)	0.933
Normlaştırılmamış uyum indeksi (NNFI veya TLI)	0.917
Normlaştırılmış uyum indeksi (NFI)	0.876
Uyum iyiliği indeksi (GFI)	0.947
Düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi (AGFI)	0.925

Toplanan verilerin normal dağılıma uygunluğunu kontrol etmek için ölçek maddelerinin Skewness ve Kurtosis analizleri yapılmıştır. Tablo 2’de görüldüğü gibi maddelerin Skewness analiz değerlerinin -2.405 ile 0.317, Kurtosis analiz değerlerinin ise -1.029 ile 4.966 arasında olduğu tespit edilmiştir. Skewness ve Kurtosis değerleri -3 ile 3 arasında olduğu zaman verinin normal dağılım özelliği gösterdiğinin ifadesidir (Byrne, 2010). Skewness değerleri norm değerler içinde olmakla birlikte Kurtosis testi açısından tek 10.madde 4.966 değeri ile pozitif bir çarpıklık göstermektedir. Diğer tüm maddeler normal dağılım özelliğine sahiptir.

Madde gücü analizi için ölçek maddelerinin ait olduğu boyut ile ilişki gücünü gösteren yol katsayıları incelenmiştir. Yol katsayılarınının 0.30 üzeri olması önerilmiştir (Harrington, 2009). Şekil 1 ve Tablo 2’de görüldüğü gibi maddelerin ait oldukları boyutlarla 0.391 ile 0.715 arasında değişiklik gösteren değerlerde olduğu görülmüştür. Aynı zamanda Tablo 2’de görüldüğü gibi maddelerin kritik oran değerleri > 1.96 ve ait oldukları boyutlarla ilişkisi ve faktör yükleri istatistiksel olarak anlamlıdır (Byrne, 2010).



Şekil 1. Doğrulayıcı faktör analizi diyagramı

Tablo 2. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu: Ölçek Maddeleri Gücü ve Anlamlılık Düzeyi

		Skewness	Kurtosis	Standardize r değeri	Standart hata	Kritik oran	P değeri
	Madde10	-2.405	4.966	0.432			0.000
	Madde9	0.317	-0.933	0.481	1.675	6.709	0.000
	Madde8	-1.400	1.972	0.671	1.526	7.751	0.000
	Madde7	-0.829	0.013	0.642	1.714	7.606	0.000
Beklenen	Madde6	-0.629	-0.404	0.715	1.770	8.018	0.000
Art Niyet	Madde5	0.175	-1.029	0.456	1.684	6.476	0.000
	Madde4	-0.149	-0.420	0.540	1.445	7.126	0.000
	Madde3	-0.617	-0.473	0.674	1.798	7.851	0.000
	Madde2	-0.348	-0.824	0.543	1.716	7.026	0.000
	Madde1	-1.270	1.402	0.544	1.278	7.129	0.000

		Skewness	Kurtosis	Standardize r değeri	Standart hata	Kritik oran	P değeri
Beklenen İyi Niyet	Madde15	-1.026	0.477	0.388			0.000
	Madde14	-0.949	0.281	0.485	0.249	4.923	0.000
	Madde13	-1.588	2.712	0.391	0.175	4.482	0.000
	Madde12	-1.173	0.821	0.524	0.248	5.045	0.000
	Madde11	-1.412	2.066	0.542	0.213	5.087	0.000

Ölçekte yer alan her maddenin ayırt edici özellik gücünü tespit etmek için ayrıca madde ayırt edici özelliği analizi yapılmıştır. Her maddenin katılımcıları ayırt etmede ne kadar yeterli olduğunu belirlemek amacıyla birinci uygulamaya katılan katılımcılar üst %27 ile alt %27'lik gruplar olarak ayrılmış ve madde puanları arasındaki farkın istatistiksel anlamlılığına bakılmıştır (Matlock-Hetzel, 1997). Tablo 3'te görüldüğü gibi her maddenin yüksek derecede ayırt edici özelliğinin bulunduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Ölçek Maddeleri Ayırt Edici Gücü Analizi

MADDE NO	Alt Grup		Üst Grup		t Testi Değeri	Serbestlik Derecesi	P Değeri
	AO	SS	AO	SS			
Madde 1	3.21	0.868	5.00	0.000	-21.729	219	0.000
Madde 2	1.93	0.554	4.77	0.420	-43.110	219	0.000
Madde 3	2.40	0.666	5.00	0.000	-41.109	219	0.000
Madde 4	2.21	0.637	4.50	0.502	-29.769	219	0.000
Madde 5	1.35	0.478	4.38	0.487	-46.724	219	0.000
Madde 6	2.29	0.596	4.84	0.370	-38.205	219	0.000
Madde 8	2.28	0.679	4.91	0.288	-37.520	219	0.000
Madde 9	3.13	0.959	5.00	0.000	-20.577	219	0.000
Madde 10	1.54	0.501	4.44	0.499	-43.197	219	0.000
Madde 11	3.06	0.891	5.00	0.000	-22.894	219	0.000
Madde 12	2.24	0.605	4.52	0.502	-30.597	219	0.000
Madde 13	1.82	0.387	4.54	0.501	-45.180	219	0.000
Madde 14	2.30	0.643	4.59	0.495	-29.621	219	0.000
Madde 15	1.68	0.468	4.28	0.451	-42.032	219	0.000

2.6. Güvenirlilik

Ölçeğin güvenilirlik özelliğine sahip olabilmesi için iç tutarlılık göstergesi Cronbach alfa değerinin 0.70'ten yukarı olması gerekir (Cronbach, 1990). Ölçeğin tamamı için Cronbach alfa değerinin 0.765 olduğu tespit edilmiştir. Beklenen art niyet boyutu için Cronbach alfa değerinin 0.814, alt maddeler arasındaki korelasyon katsayılarının 0.21 ile 0.59 arasında; beklenen iyi niyet boyutunun Cronbach alfa değeri ise 0.725, alt maddeler arasındaki korelasyon katsayılarının 0.28 ile 0.70 arasında olduğu tespit edilmiştir. Ait oldukları boyutun diğer maddeleriyle aralarındaki korelasyon katsayısının 0.30 ve üstü toplanan verinin analize

uygun olduğunun göstergesidir (Yaşlıoğlu, 2017). Her boyutun maddeleri arası korelasyon katsayılarının 0.30 yakın ve çoğunluğunun üzeri olduğu için verilerin analize uygun olduğu kabul edilmiştir. Şekil 1’de görüldüğü gibi beklenen art niyet ile beklenen iyi niyet boyutları arasındaki korelasyonun -0.34 olduğu tespit edilmiştir. Ölçeğin boyutlar arası korelasyonun düşük olması ölçeğin geçerliliği için önemli göstergedir (Cattell, 1965; Kline, 2011).

İlk ve yeniden test ile ölçeğin zamansal tutarlılığı analiz edilmektedir. Aynı örnekleme benzer şartlarda, farklı zamanlarda uygulandığında iki uygulama arasında tutarlılık bulunması gerekir (Price, 2013). Bunun için boyut ve madde düzeyinde güvenilirlik analizi yapılmıştır. Tablo 4’te görüldüğü gibi hem beklenen art niyet hem de beklenen iyi niyet boyutlarının, ilk test verileri ile yeniden test verileri üzerinden yapılan t testi sonucuna göre farklı zamanlarda yapılan ölçmelerde anlamlı bir farkın olmadığı ve yüksek düzeyde benzerlik gösterdikleri görülmüştür. Bununla birlikte aynı boyut veya gruptakilerin birbirine ne kadar benzediğini açıklayan sınıf içi korelasyon (ICC) analizi yapılmıştır. 0.90 üstü sınıf içi korelasyon katsayısı ölçeğin çok iyi düzeyde güvenilirliğe sahip olduğunun ifadesidir (Liljequist, Elfving, & Roaldsen, 2019). Tablo 4’te görülen, analiz sonuçlarına göre beklenen art niyet için 0.974, beklenen iyi niyet için 0.927 sınıf içi korelasyon katsayıları bulunmuştur. Elde edilen sonuçlara göre ölçeğin Türkçe uyarlaması güvenilirlik özelliğine sahip olduğu kabul edilmiştir.

Tablo 4. Ölçek alt boyutları ilk test ve yeniden test ortalamaları karşılaştırılması

	Cronbach Alpha	Madde Sayısı	İlk Test		Yeniden Test		T testi değeri	P değeri	ICC*	P değeri
			AO	SS	AO	SS				
Beklenen Art Niyet	0.824	10	3.63	0.65	3.66	0.70	-0.583	0.691	0.974	0.000
Beklenen İyi Niyet	0.725	5	3.34	1.06	3.36	1.08	-0.394	0.700	0.927	0.004

*ICC: Sınıf içi korelasyon katsayısı (Intraclass Correlation Coefficient)

Analiz sonuçlarına göre boyutlar düzeyinde güvenilirliği görülen ölçeğin madde düzeyinde de güvenilirlik analizi yapılmıştır. Tablo 5’te görüldüğü gibi her madde ilk test ve yeniden test puanları t testi ile analiz edilmiştir. 5. maddenin p değeri $0.018 < 0.05$, dolayısıyla iki uygulama arasında istatistiksel anlamda bir fark tespit edilmiş ve diğer maddelerde anlamlı bir fark tespit edilmemiştir. Bunun anlamı katılımcılar ilk ve yeniden testte 5. maddeye farklı cevaplar vermişlerdir, dolayısıyla 5. maddenin ölçmede tutarlılığının düşük olduğu söylenebilir. Diğer maddeler ise zamansal tutarlılığa sahiptir.

Tablo 5. Madde Düzeyinde İlk Test ve Yeniden Test Güvenirlik Analizi

	İlk Test		Yeniden Test		t testi Değeri	Serbestlik Derecesi	P Değeri
	AO	SS	AO	SS			
Madde1	4.25	0.877	4.14	0.982	1.610	689	0.108
Madde2	3.46	1.160	3.54	1.170	-0.841	689	0.401
Madde3	3.82	1.095	3.89	1.022	-0.869	689	0.385
Madde4	3.37	0.997	3.35	1.078	0.173	689	0.863
Madde5	2.79	1.251	3.02	1.273	-2.363	689	0.018
Madde6	3.71	1.039	3.65	1.060	0.701	689	0.484
Madde8	3.76	1.062	3.77	1.050	-0.091	689	0.928
Madde9	4.21	0.921	4.15	0.887	0.842	689	0.400

Madde10	2.83	1.220	3.00	1.176	-1.854	689	0.064
Madde11	4.07	0.872	4.06	0.828	0.166	689	0.868
Madde12	3.56	0.994	3.43	1.014	1.641	689	0.101
Madde13	3.42	1.126	3.49	1.120	-0.744	689	0.457
Madde14	3.63	0.990	3.65	1.044	-0.238	689	0.812
Madde15	3.06	1.106	3.06	1.082	-0.041	689	0.968

Tablo 6. Beklenen Art Niyet ile Beklenen İyi Niyet puanlarının karşılaştırılması

	AO	SS	T testi	P
Beklenen Art Niyet	3.63	0.65	5.732	0.000
Beklenen İyi Niyet	3.34	1.06		

Katılımcıların beklenen art niyeti ve beklenen iyi niyeti arasında istatistiksel anlamlı fark olup olmadığı test edildiğinde Tablo 6'da görüldüğü gibi 0.000 düzeyinde anlamlı bir fark vardır. Katılımcılarda art niyet beklentisinin daha güçlü, iyi niyet beklentisinin ise daha zayıf olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7. Cinsiyete göre olumsuz ve olumlu karşılık verme norm ölçeği puanlarının karşılaştırılması

	Kadın		Erkek		T testi	P
	AO	SS	AO	SS		
Beklenen Art Niyet	3.67	0.69	3.58	0.62	1.392	0.165
Beklenen İyi Niyet	3.36	0.66	3.33	0.64	0.441	0.659

Türkçeye uyarlanan ölçekle toplanan veriler üzerinden kadın katılımcılar ile erkek katılımcılar karşılaştırılmıştır. Tablo 7'de görüldüğü gibi hem beklenen art niyet ve hem de beklenen iyi niyet açısından erkekler ile kadınlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

Tablo 8. Eğitim düzeyine göre olumsuz ve olumlu karşılık verme norm ölçeği puanlarının karşılaştırılması

	Ön lisans		Lisans		T testi	P
	AO	SS	AO	SS		
Beklenen Art Niyet	3.63	0.65	3.63	0.67	0.108	0.914
Beklenen İyi Niyet	3.39	0.67	3.36	0.71	0.224	0.823

Eğitim düzeyi açısından katılımcıların karşılaştırmalı analizi yapıldığı zaman ise Tablo 8'de görüldüğü gibi hem beklenen art niyet ve hem de beklenen iyi niyet açısından ön lisans ve lisans öğrencileri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

3. TARTIŞMA

Bu çalışmada Beklenen Güven Ölçeği Türkçeye uyarlanmıştır. Türk toplumunda Beklenen Art Niyet ve Beklenen İyi Niyet boyutlarından oluşan Beklenen Güveni değerlendirmek için ölçeğin geçerli ve güvenilir bir ölçek olduğu belirlenmiştir.

Kapsam geçerlilik analizi ölçek ve madde düzeyinde gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin kapsam geçerlilik katsayısı 0.97 bulunmuştur. Doğrulayıcı faktör analizi sonucu elde edilen uyum

değerleri $\chi^2/sd= 1.997$, yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) 0.0507, standartlaştırılmış ortalama hataların karekökü (SRMR) 0.034 (Browne & Cudeck, 1992), karşılaştırmalı uyum iyiliği indeksi (CFI) 0.933, normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) 0.876, normlaştırılmamış uyum indeksi (NNFI veya TLI) 0.917, uyum iyiliği indeksi (GFI) 0.947, düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi (AGFI) 0.925 (Baumgartner & Homburg, 1996) değerleri ölçeğin geçerliliğinin ifadesidir.

Ölçek maddelerinin ait olduğu boyut ile ilişkisinin niteliğini gösteren yol katsayılarının 0.391 ile 0.715 arasında değişmektedir. Yol katsayılarının 0.30 üzeri olması önerilmiştir (Harrington, 2009). Maddelerin birlikte kritik oranları > 1.96 'nın üzerinde olması ve p değerleri 0.000 düzeyinde istatistiki olarak anlamlı olması ölçeğin geçerliliğinin yüksek olduğunun göstergesidir (Byrne, 2010).

Ölçeğin güvenilirlik özelliği için iç tutarlılık göstergesi olan Cronbach alfa değeri tüm ölçek için 0.765, beklenen art niyet boyutu için 0.814, beklenen iyi niyet boyutu için ise 0.725 bulunmuştur. Değerler 0.70'ten büyük olduğu için güvenilirliği açısından önemli bir şartı sağlamıştır (Cronbach, 1990). Ölçek maddelerinin ayırt edici gücü analizinde ise Tablo 3'te görüldüğü gibi ölçek maddelerinin yüksek düzeyde ayırt edici özelliğine sahip oldukları tespit edilmiştir.

Ölçeğin güvenilir ve tutarlı olduğunu test etmek amacıyla zamana göre değişmezlik analizi için katılımcılardan yeniden veri toplanmıştır. İlk ve yeniden testin puan ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir düzeyde fark olup olmadığına bakılmıştır. Ölçeğin ilk test ve yeniden test puanları arasındaki uyumu test etmek için hem beklenen art niyet hem de beklenen iyi niyet boyutları için sınıf içi korelasyon katsayısı hesaplanmıştır. Tablo 4'te görüldüğü gibi her iki boyutun değeri 0.90 üzeri olduğu için yüksek düzeyde uyumlu olduğu belirlenmiştir. Yine Tablo 4'te görüldüğü gibi ilk ve yeniden ölçüm puanları üzerinden boyutlar düzeyinde t testi yapılmıştır. T testi sonuçlarına göre ilk test ile yeniden test arasında boyutlar düzeyinde istatistiksel açıdan anlamda bir fark bulunamamıştır. Analizler sonucu elde edilen değerler ölçeğin güvenilirlik açısından istatistiksel açıdan anlamlı olduğunu göstermektedir.

Katılımcılar beklenen art niyet ve beklenen iyi niyet açısından değerlendirildiği zaman Tablo 6'da görüldüğü gibi beklenen art niyetin daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Erkek ve kadın katılımcılar karşılaştırıldıkları zaman Tablo 7'de görüldüğü gibi hem beklenen art niyet hem de beklenen iyi niyet boyutları açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilmemiştir. Bununla birlikte hem erkeklerde hem de kadınlarda güçlü olan boyut beklenen art niyettir. Benzer sonuçlar Tablo 8'de görüldüğü gibi ön lisans ve lisans öğrencileri karşılaştırıldığı zaman istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

Art niyet beklentisi yüksek kişilerin narsist, empati eksikliği olan kişiler olduğu, makyavellist (Tortoriello, Hart, & Breeden, 2020; Furnham, Richards, Rangel, & Jones, 2014), olumsuz karşılık verme tutumlarının güçlü (Eisenberger, Lynch, Aselage, & Rohdieck, 2004) ve şiddet eğilimlerinin yüksek olduğu (Brankley & Abrac, 2016) tespit edilmiştir. Aynı zamanda bu bireylerin istismarcı davranışlarının bulunduğu (Kiazad, Restubog, Zagencyk, Kiewitz, & Tang, 2010) ve iş ahlakına aykırı davranabildikleri (Carré, Jones, & Mueller, 2020) görülmüştür.

Beklenen iyi niyetin yüksek olması ise kişiler arası ilişkilerde (Cui & Jiao, 2019; Wang, ve diğerleri, 2018), güvenin tesis edilmesinin hızlanmasında ve örgüt iklimine ve yenilikçiliğin

(Ogbeibu, Senadjki, & Gaskin, 2018) ortaya çıkması ve gelişmesinde, hedeflenen sonuçların gerçekleştirilmesinde büyük katkılarının olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmanın sınırlılığı açısından değerlendirildiği zaman ölçek bireylerin davranışlarından öte tutumlarını ölçmektedir. Her ne kadar tutumun mutlak davranışa dönüşeceği anlamı gelmese de geçerli ve güvenilir bir ölçekle ölçülmüş tutumun ona bağlı birçok davranışın bilinmesini ve öngörülmesini sağlayacaktır (Baysal, 2000). Bu çalışmanın sonucu Türkçe'ye uyarlanan Beklenen Güven ölçeği bireylerin tutumlarını ölçmeye ve geliştirmeye yönelik çalışmalarda kullanılabilir.

KAYNAKÇA

- BAUMGARTNER, H., & HOMBURG, C. (1996). Applications of structural equation modeling in marketing and consumer research: A review. *International Journal of Research in Marketing*, 13, 139-161.
- BAYSAL, A. C. (2000). Tutumlar. E. Tekarslan, T. Kılınç, & A. C. Baysal içinde, *Davranışın Sosyal Psikolojisi* (s. 197-236). İstanbul: İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayınları.
- BOATENG, G. O., NEILANDS, T. B., FRONGİLLO, E. A., MELGAR-QUÍNONEZ, H. R., & YOUNG, S. L. (2018). Best practices for developing and validating ccales for health, social, and behavioral research: A primer. *Frontiers in Public Health*, 6(149), 1-18.
- BRANKLEY, A. E., & ABRAC, J. (2016). Interpersonal malevolence: Forensic applications of dark personality research. *Personality and Individual Differences*, 101, 469-470.
- BROWNE, M. W., & CUDECK, R. (1992). Alternative ways of assessing model fit. *Sociological Methods & Research*, 21(2), 230-258.
- BURKE, C. S., SİMS, D. E., LAZZARA, E. H., & SALAS, E. (2007). Trust in leadership: A multilevel review and integration. *The Leadership Quarterly*, 18, 606-632.
- BYRNE, B. M. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS*. New York: Routledge.
- CALIENDO, M., FOSSEN, F., & KRITIKOS, A. (2012). Trust, positive reciprocity, and negative reciprocity: Do these traits impact entrepreneurial dynamics? *Journal of Economic Psychology*, 33, 394-409.
- CARRÉ, J. R., JONES, D. N., & MUELLER, S. M. (2020). Perceiving opportunities for legal and illegal profit: Machiavellianism and the dark triad. *Personality and Individual Differences*, 162, 109942.
- CATTELL, R. B. (1965). Factor analysis: An introduction to essentials I. The purpose and underlying models. *Biometrics*, 21(1), 190-215.
- CLARK, L. A., & WATSON, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*, 7(3), 309-319.
- COLQUITT, J. A., SCOTT, B. A., & LEPINE, J. A. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. *Journal of Applied Psychology*, 92, 909-927.
- CRONBACH, L. J. (1990). *Essentials of Psychological Testing*. New York: HarperCollins.

- CUI, Y., & JIAO, H. (2019). Organizational justice and management trustworthiness during organizational change: Interactions of benevolence, integrity, and managerial approaches. *Information Processing and Management*, 56, 1526-1542.
- CUNHA, D. A. (1985). *Interpersonal Trust as A Function of Social Orientation*. Delaware: University of Delaware.
- DE JONG, B. A., DIRKS, K. T., & GILLESPIE, N. (2016). Trust and team performance: A meta-analysis of main effects, moderators, and covariates. *Journal of Applied Psychology*, 101, 1134–1150.
- DEUTSCH, M. (1958). Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-279.
- EISENBERGER, R., LYNCH, P., ASELAG, J., & ROHDIECK, S. (2004). Who takes the most revenge? Individual differences in negative reciprocity norm endorsement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(X), 1-13.
- FURNHAM, A., RICHARDS, S., RANGEL, L., & JONES, D. N. (2014). Measuring malevolence: Quantitative issues surrounding the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences*, 67, 114-121.
- HARRINGTON, D. (2009). *Confirmatory Factor Analysis*. New York: Oxford University.
- KIAZAD, K., RESTUBOG, S. L., ZAGENCZYK, T. J., KIEWITZ, C., & TANG, R. L. (2010). In pursuit of power: The role of authoritarian leadership in the relationship between supervisors' Machiavellianism and subordinates' perceptions of abusive supervisory behavior. *Journal of Research in Personality*, 44, 512-519.
- KLINE, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: The Guilford Press.
- KORSGAARD, M. A., BROWER, H. H., & LESTER, S. W. (2015). It isn't always mutual: A critical review of dyadic trust. *Journal of Management*, 41(1), 47-70.
- KRAMER, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions. *Annual Review of Psychology*, 50, 569–598.
- KURTULUŞ, K. (2011). *Araştırma Yöntemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- LAWSHE, C. H. (1975). A quantitative approach to content validity. *Personnel Psychology*, 28, 563-575.
- LEWICKI, R. F., & BUNKER, B. B. (1995). Trust in relationships. *Administrative Science Quarterly*, 5, 583–601.
- LEWICKI, R. J., MCALLISTER, D. J., & BIES, R. J. (1998). Trust and distrust: New relationships and realities. *Academy of Management Review*, 23, 438-458.
- LILJEQUIST, D., ELFVING, B., & ROALDSEN, K. S. (2019). Intraclass correlation – A discussion and demonstration of basic features. *Plos One*, 14(7), 1-35.
- LIU, S., ZHOU, Y., CHENG, Y., & ZHU, Y. (2020). Multiple mediating effects in the relationship between employees' trust in organizational safety and safety participation behavior. *Safety Science*, 125, 104611.

- MA, J., SCHAUBROECK, J. M., & LEBLANC, C. (2020, Augustos 17). Interpersonal trust in organizations. Oxford Research Encyclopedias: <https://oxfordre.com/business/view/10.1093/acrefore/9780190224851.001.0001/acrefore-9780190224851-e-167?rskey=hlEt1d&result=1> adresinden alındı
- MATLOCK-HETZEL, S. (1997). Basic concepts in item and test analysis. Meeting of the Southwest Educational Research Association (s. 21). San Antonio: ERIC Document: ED406441.
- MAYER, R. C., DAVIS, J. H., & SCHOORMAN, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709–734.
- MCALLISTER, D. J. (1995). Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38, 24-59.
- NUNNALLY, J. C. (1978). *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.
- OGBEIBU, S., SENADJKI, A., & GASKIN, J. (2018). The moderating effect of benevolence on the impact of organisational culture on employee creativity. *Journal of Business Research*, 90, 334-346.
- OSBORNE, J. W., & COSTELLO, A. B. (2004). Sample size and subject to item ratio in principal components analysis. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 9(11), 9-19.
- PRICE, P. C. (2013). *Research Methods in Psychology*. Fresno, California: The Saylor Foundation.
- RODRIGUES, I. B., ADACHI, J. D., BEATTIE, K. A., & MACDERMID, J. C. (2017). Development and validation of a new tool to measure the facilitators, barriers and preferences to exercise in people with osteoporosis. *BMC Musculoskelet Disord*, 18(540), 3-9. Biomedcentral . adresinden alındı
- SENGE, P. (2006). *The Fifth Discipline*. US: Doubleday.
- SHULMAN, T. D. (2005). *Biting the hand that feeds: The employee theft epidemic*. West Conshohocken, PA: Infinity Publishing.
- SIMON, O., NEUHOFER, B., & EGGER, R. (2020). Human-robot interaction: Conceptualising trust in frontline teams through LEGO® Serious Play®. *Tourism Management Perspectives*, 35, 100692.
- SVARE, H., GAUSDAL, A. H., & MÖLLERING, G. (2020). The function of ability, benevolence, and integrity- based trust in innovation networks. *Industry and Innovation*, 27(6), 585-604.
- TORTORIELLO, G. K., HART, W., & BREEDEN, C. J. (2020). Of malevolence and morality: Psychopathy dimensions are conducive to helping in highly-distressing moral dilemmas. *Personality and Individual Differences*, 155, 109759.

YAŞLIOĞLU, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 46, 74-85.

Beklenen Art Niyet

- 1 Rekabetin yüksek olduğu günümüzde insan uyanık olmalı yoksa birilerinin onu kullanması muhtemeldir.
- 2 İnsanların söylediklerine değil kendi çıkarlarına baktıklarına inanmak en güvenli durumdur.
- 3 Şaşılacak kadar çok insan acımasız ve haindir.
- 4 Bazı insanlar hâlihazırda sana takmıştır, dış bilememektedir.
- 5 'Bütün insanlar fırsat bulduklarında şeytana uyarlar, ahlaksızlık yaparlar' ilkesine göre davranmak en güvenilir yoldur.
- 6 İnsanların dostça davranmaları bile güvenilir olmayabilir çünkü herkes esasında kendi çıkarının peşindedir.
- 7 Çoğu insan bencildir ve başkaları umurlarında değildir.
- 8 Asla güvenilmemesi gereken birçok insan var.
- 9 Eğer bir kişi başka bir kişiye çok güveniyorsa belasını arıyordu.
- 10 Tanımadığınız kişilere işiniz düşüyse temkinli olmakta fayda vardır.

Beklenen İyi Niyet

- 11 Yeni biriyle tanıştığım zaman genellikle bana iyi davranacağı varsayımıyla hareket ederim.
- 12 İnsanlara iyi niyetli davranırsan onlar da sana iyi niyetle karşılık verecektir.
- 13 İnsanların çoğunluğunun başkalarının yararına olacak şekilde davranmasını beklerim.
- 14 İnsanların çoğunluğu özünde iyi ve naziktir.
- 15 Bir zanaatkâr siz onun ustalığını küçümseyerseniz bile size asla kazık atmaz.

Belçika’da Federal Ombudsman (Araştırma Makalesi)

The Federal Ombudsman in Belgium

Doi: 10.29023/alanyaakademik.697135

Ramazan ŞENGÜL

Prof. Dr., Kocaeli Üniversitesi İİBF Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü

rsengul41@hotmail.com

Orcid No: 0000-0002-3164-9676

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Şengül, R.,(2021). Belçika’da Federal Ombudsman. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.59-73.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Belçika
Federal Ombudsman
İyi Yönetim

Makale Geliş Tarihi:
02.03.2020
Kabul Tarihi:
07.12.2020

Kamu yönetimi faaliyetlerinin gittikçe karmaşık hale geldiği günümüzde vatandaşların yönetim karşısında korunarak iyi yönetimin kurumsallaşmasına katkı sağlayan yargı dışı kurum ve mekanizmalar birçok ülkenin idari sistemine girmiştir. Yöneltilişten kaynaklanan mağduriyetlerin giderilerek kamu yönetiminin denetlenmesinde etkili olan kurumlardan birisi ombudsmandır. Modern anlamda İsveç’te ortaya çıkmasını takiben göstermiş olduğu başarı ombudsman kurumunu dünyada yaygın hale getirmiştir.

Ombudsmanın iyi yönetimin tesisindeki katkısı bu kurumun Belçika tarafından benimsenmesini sağlamıştır. Bu çalışmanın sorusu Belçika Federal Ombudsmanının federal düzeyde iyi yönetimin inşası ve kurumsallaşmasını nasıl etkilediğidir. Çalışmada nitel araştırma metodlarından doküman analizi kullanılmıştır. Çalışma sorusuyla doğrudan ilgili olan kanun metinleri ve ombudsman raporları incelenerek içerik analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın önemi federal ombudsmanın işleyişini mevzuat üzerinden incelemekle yetinmeyip iyi yönetim ilkelerini kararlarına nasıl uyguladığını ortaya koymasındır.

ABSTRACT

Keywords:

Belgium
Federal Ombudsman
Good Management

In today's world where public administration activities are getting more and more complex, non-judicial institutions and mechanisms that contribute to the institutionalization of good governance by protecting citizens against the administration have entered the administrative systems of many countries. Ombudsman is one of the institutions that are effective in controlling the public administration by eliminating the grievances arising from the administrative function. The success it has shown after its emergence in Sweden in modern terms has made the institution of ombudsman widespread in the world.

The contribution of the Ombudsman in the establishment of good governance led to the adoption of this institution by Belgium. The question of this study is how the Belgian Federal Ombudsman affects the building

and institutionalization of good governance at the federal level. Document analysis, one of the qualitative research methods, was used in the study. Legal texts and ombudsman reports directly related to the study question were examined and content analysis was carried out. The importance of the study is that it does not only examine the functioning of the federal ombudsman through legislation, but reveals how it applies the principles of good governance to its decisions.

1.GİRİŞ

Demokratik yönden gelişmiş ülkeler bir yandan vatandaşlara temel hak ve özgürlükler konusunda daha fazla alan açmaya çalışırken diğer yandan bu noktada sağlanan kazanımları korumaya yönelik politikalar geliştirme arayışına girmişlerdir. Bu süreçte yönetilenlerin gittikçe güçlenen kamu yönetimi karşısında korunmasını sağlamak üzere alternatif denetim mekanizmaları yürürlüğe koyulmaktadır. 20.yüzyılın ikinci yarısından itibaren devletin toplumsal yaşama müdahalesi önceki dönemle kıyaslanmayacak ölçüde kamu kurumları ile vatandaşları karşı karşıya getirmiş ve taraflar arasındaki temas yoğunlaşmıştır. Refah devleti anlayışının gereği olarak birçok hizmetin kamu hizmeti kapsamına alınması ve bizzat devlet tarafından sunulması doğal olarak kamu yönetimi ile kamu hizmeti kullanıcıları arasındaki anlaşmazlıkların artmasına neden olmuştur. Kamu gücü kullanan idari birimlerin tek yönlü iletişim modelini benimseyip kamu hizmet politikalarının tek belirleyicisi olarak hareket etmesi kamu hizmet kullanıcılarının çeşitli mağduriyetler yaşamasına sebebiyet vermiştir. Bu olguya bağlı olarak daha sık ve yoğun olmak üzere bireysel hak ve menfaat ihlalleri meydana gelmiştir.

Demokratik rejimlerde vatandaşların siyasal ve toplumsal yaşamda sahip oldukları temel hak ve özgürlükleri korumak için hak arama mekanizmaları geliştirilmiştir. Kamu bürokrasisinin eylem ve işlemlerinden doğan uyuşmazlıkların çözülerek vatandaşların temel hak ve özgürlüklerinin ihlalinin önlenmesi demokratik rejimlerin özünü oluşturur. Bu amaçlara ulaşmak üzere başta yargısal denetim olmak üzere çeşitli denetim yöntemleriyle kamu yönetimi kaynaklı bireysel mağduriyetler telafi edilmektedir. Ancak uygulamada klasik denetim mekanizmaların sistemsel açıkları nedeniyle yönetim kaynaklı mağduriyetlerin tamamen ortadan kaldırılamadığı görülmüş ve bu durum mevcut mekanizmaların etkililiğinin sorgulanmasını gündeme getirmiştir. Birçok ülkede gerçekleştirilen idari reformlarla bir taraftan uzun süredir yürürlükte olan yönetsel denetim mekanizmalarında iyileştirmeler yapılırken diğer taraftan mevcut mekanizmaları desteklemek üzere yeni denetim mekanizmaları hayata geçirilmektedir. Bu noktada hiyerarşik idari yapı içinde örgütlenmeyen ve bağımsızlığı temin edilerek ayrı bir statüye kavuşturulan ombudsman kurumu kendine özgü bir denetim anlayışına sahiptir. Klasik denetim metotlarından birçok yönüyle farklı olması ve hız, basitlik esneklik, yönetimle diyaloga girerek bireysel sorunlara makul çözümler önermesi gibi özellikleri ombudsmanın işlevselliğini güçlendirmiş ve birçok ülkede başarılı sonuçlar vermesini sağlamıştır.

Ombudsman kurumunu kabul eden ülkelerden birisi Belçika'dır. Belçika'nın siyasal ve toplumsal yapısından kaynaklanan engeller nedeniyle bu kurumun ortaya çıkması ancak yirminci yüzyılın sonlarına doğru gerçekleşebilmiştir. Belçika federal ombudsmanı, federal idari birimlerin faaliyetlerinden kaynaklanan şikayetleri inceler. Federal yönetimin yetki ve görev alanında bulunan mali, sosyal güvenlik, vatandaşlık, göçmenlik, adalet hizmetleri gibi

konularla ilgilenir. Yönetimle problemi olan vatandaşların şikayetini çözmek için yönetimle diyalog kurar.

Belçika Federal Ombudsman kurumunun özelliği Belçika'nın siyasi ve idari yapısı içinde oluşturulan iki topluma hitap etmek üzere iki ombudsmanın görevlendirilmesidir. Federal yönetsel teşkilatın dışında kalan bağımsız ve tarafsız şekilde yönetsel işlemleri ve faaliyetleri hukuka uygunluk ve yerindelik açısından inceleyen bir kurum olup federal düzeyde iyi yönetimin tesis edilmesini hedeflemektedir.

2. FEDERAL OMBUDSMANIN İDARİ SİSTEMDE YERALMA SÜRECİ

Belçika toplumsal yapısının parçalı niteliği siyasi ve idari yapı ve kurumların inşasında ve işleyişinde kendini göstermiştir. Belçika'da ombudsman kurumuyla ilgili tartışmalar ve inisiyatifler 20.yüzyılın ikinci yarısından itibaren daha yoğunluklu ve sistematik bir biçimde gündeme gelmeye başlamıştır. İdari kurumların politika ve hizmet üretme ve vatandaşlarla olan ilişkilerinde yaşanan sorunların artması kamu yönetiminin etkili şekilde denetlenerek iyi yönetimin kurumsallaşmasını öncelikli hale getirmiştir. Bu bağlamda ombudsmana duyulan ihtiyaçlar nedeniyle yasama organında çeşitli girişimler yapılmış olmasına karşın bu girişimlerin olumlu sonuçlanması uzun zaman almıştır.

1960'lı yıllardaki Belçika siyasi sistemine ilişkin yapılan temel tespitlerden birisi tam anlamıyla güçler ayrımının olmadığıdır. Söz konusu dönemde siyasi açıdan parlamento çoğunluğu ile hükümet arasındaki yakın iş birliğinin mevcut olması bakanların kendi bakanlığını koruma içgüdüsüyle hareket etmelerine elverişli bir zemin sunmuştur. Yasama ve yürütme organları arasında dayanışmanın olduğu böyle bir siyasi yapıda temel hak ve özgürlüklerin etkili şekilde korunmasında sorunlarla karşılaşmıştır. Diğer yandan yargısal koruma mekanizmalarının etkinlik sorununu aşamadığı görülmüştür. Temel hak ve özgürlüklere ilişkin uyuşmazlıkların çözümünde yargı organları hakkaniyetten ziyade biçim ve prosedürlere öncelik vermekteydi. Yargı organlarına önemli sayılabilecek sorunların götürülmesi kamu yönetiminden kaynaklanan diğer sorunların çözümsüz kalmasına neden olmaktaydı ki bu durum kamu yönetiminin daha etkin şekilde denetlenmesini zaruri kılıyordu. Mevcut durum karşısında vatandaş kaynaklı şikayetlerin hakkaniyet temelinde süratli şekilde çözülmesine katkı sağlayacak kişi veya kurumlara ihtiyaç duyulmuştur (Van Impe, 1971:12).

Belçika'da ombudsman kurumunun olmadığı dönemde kamu yönetiminin faaliyetlerine yönelik arabuluculuk faaliyetlerinin mevcut olduğunu belirtmek gerekir. Sosyal kontrol olarak isimlendirilen bu arabuluculuk faaliyetleri kendine özgü niteliklere sahipti ve ombudsman denetiminden farklılık göstermekteydi. Kamu kurumlarının yetersizlikleri üzerine yoğunlaşmayan sosyal kontrol mekanizmaları, çıkarları çatışan taraflar arasında bir anlaşmanın temin edilmesine çalışmışlardır. Yönetim ile yönetilenler arasında bir müzakere ortamı oluşturarak tarafların uzlaşmasını hedeflemişlerdir. Sosyal kontrol sağlanmasında klasik arabulucular olarak bilinen parlamenterler, sendikalar ve basın arabuluculuk yapmıştır. Daha sonraki dönemlerde klasik arabulucular yanında yeni arabuluculuk mekanizmaları ortaya çıkmıştır. Sosyal kontrol modeline ilişkin yapılan değerlendirmelerde çok sayıda olan arabulucuların temsili, nitelik ve yönetim tarafından önceden bilgilendirilip bilgilendirilmediği hususları tartışma konusu olmuştur. Ayrıca sosyal kontrol mekanizmalarının genel yararın korunması hususunu gözetip gözetmediği sorusu da sıklıkla gündeme gelmiştir (Delpérée, 1984:261-262).

1990'lı yılların başında AB üyesi ülkeler içinde ombudsman kurumuna sahip olmayan iki ülke Yunanistan ve Belçika idi. Aslında 1965'den itibaren ulusun savcısı, parlamento komiseri, parlamento savcısı gibi çeşitli isimler altında genel ombudsman ile silahlı kuvvetler ombudsmanı, tüketici ombudsmanı, basın ombudsmanı gibi sektörel ombudsman kurulmasına ilişkin kanun teklifleri parlamentoya sunulmuştur (Anciaux, 1990:7-21; Van Impe, 1971:8-9). Ulusun Savcısı adı altında ombudsmanın oluşumuna ilişkin ilk parlamento inisiyatif 15 Ekim 1965 tarihli kanun teklifiyle gerçekleştirilmiştir. Bu kanun teklifinin gerekçesinde Belçika'da sosyal yaşamda devletin artan rolünün bürokratik bir anlayışı ortaya çıkardığı belirtilmiş; demokrasinin sadece yerel veya ulusal görevlere seçimi değil aynı zamanda vatandaşların kamu otoritelerine güvenini de kapsadığı ortaya konulmuştur. Ayrıca yönetilen yönetilen arasında kopukluk olmaması gerektiği dile getirilmiş ve nihayetinde yönetilen yönetilenler arasındaki sorunları çözmek üzere İskandinav ülkelerinin ombudsman kurumunu kurduğu vurgulanmıştır (Anciaux, 1990:3-6).

15 Ekim 1965 tarihli kanun teklifinin ortaya koyduğu ombudsman modeline göre Ulusun Savcısı, hiçbir resmi formaliteye ihtiyaç duyulmaksızın vatandaşların yönetime ve kamu görevlilerine yönelik şikayetlerine bakmakla görevli olacaktır. Ulusal meclislerin ortak oturumunda 6 yıllığına seçilecekti ve tekrar seçilmesi mümkündü. Kanunlaşmayan bu teklif 1968, 1972 ve 1974 yıllarında tekrar parlamentonun gündemine gelmiştir (Anciaux, 1990:6). Ombudsman kurulmasına yönelik kanun tekliflerinin aynı amaçlar etrafında birleştiği görülmektedir. Söz konusu kanun teklifleri ile hakkaniyete aykırı davranıldığı iddia eden vatandaşlara yardım ve yetkili otoritenin kanuna aykırı davranışından dolayı ortaya çıkan mağduriyetlerin giderilmesi amaçlanmıştır. Kanun tekliflerinde biçimlenen statüye göre ombudsmanın üç özelliği ön plana çıkarılmıştır: Vatandaşların ülkede daha mutlu yaşamasına katkı sağlamak, hakkaniyeti baskın hale getirmek ve yönetilenleri kamu yönetimi faaliyetleri konusunda aydınlatmak (Delpérée, 1984:260).

Bu süreçte yasama organında ombudsman kurulmasına yönelik kanun tekliflerinin kanunlaşma sürecinde İçişleri Bakanlığı menfi bir yaklaşım sergilemiştir. Kanun teklifleri gündeme geldiğinde İçişleri Bakanlığı bu yeni kurumun mali yük getireceği, kamu yönetiminin işleyişini yavaşlatacağını belirtmiş, Belçika'nın kendi vatandaşlarının haklarının korunmasında adli ve idari yargı organları gibi çeşitli mekanizmalara sahip olduğunu ve kralın bir nevi ombudsman rolü oynadığını dile getirmiştir. Oysaki parlamentoda kurulan Kamu Fonksiyonu ve İçişleri Komisyonu bakanlıkla aynı görüşleri paylaşmamış ve bakanlığın çekincelerinin yerinde olmadığını belirtmiştir. Komisyona göre ombudsman kurumunun getireceği mali yük minimum düzeyde kalacaktı. Kamu yönetiminin yaptığı hataların her zaman mahkemede dava açılmasını gerektirebilecek büyüklük ve önemde olmamasına karşın bu hatalar toplumsal yaşamın kalitesini olumsuz etkileyebilmekteydi. Kralın ombudsmanlık görevi icra ettiği savına karşılık komisyon, kralın işlerinin çok olması nedeniyle yönetimden kaynaklanan şikayetlerin hepsiyle ilgilenmesinin mümkün olmadığı kanısındaydı. Ayrıca ombudsmanın en önemli yaptırım gücü olarak kabul edilen yıllık raporun dokunulmaz olan kral tarafından hazırlanması durumunda yıllık raporun içeriğinin basın ve kamuoyu tarafından etkili bir şekilde tartışılabileceğine kuşkuyla bakılmaktaydı (Anciaux, 1990:7).

1990'lı yılların başına kadar birçok kez kanun teklifi verilmesine rağmen ombudsman kanununun neden çıkarılmadığına ilişkin yapılan tartışmalarda üç farklı görüş ortaya çıkmıştır. Ombudsman kanununun çıkmamasında yüksek idari yargının etkili olduğunu

söyleyen birinci görüşe göre idari yargı sahip olduğu ayrıcalıkları kaybetme endişesi ve görev ve yetkilerini dışarıdan bir kurumla paylaşmama isteği nedenleriyle adalet bakanlığı üzerinden muhalif bir tavır ortaya koymuştur. İkinci görüşe göre ombudsmanlık görevini kendilerinin yaptığını inanan parlamenter çoğunluk ombudsman kurumuna karşı olmuştur. Parlamenterler, ombudsmanın varlığının kendilerini vatandaşların sorunlarını öğrenme imkanından yoksun bırakarak seçmenlerle bağıni keseceğinden endişe etmişlerdir. Üçüncü görüş ombudsman kanununun çıkmamasını hükümetin siyasi irade koyamamasını bağlamıştır. Belçika'ya özgü bir durum olarak yeni normlar veya yenilik doğuran kanunların savaş, büyük sosyal olaylar gibi kriz dönemlerinde kabul edildiğine dikkat çekilerek ombudsman fikrinin uzun bir olgunlaşma dönemine ihtiyacı olduğu belirtilmiştir (Anciaux, 1990:26).

Ombudsmanın olmadığı dönemlerde kurumsal yapılanmaya ilişkin önerilerin geliştirildiği görülmektedir. Bu önerilerden birisinde Belçika'nın siyasi ve idari yaşamının karmaşıklığı dikkate alınarak ombudsman kurumunun kurulmasının dikkatle yapılması tavsiye edilmiştir. Ombudsman modelinin Belçika Devleti'nin gerçeğini (topluluk ve bölgelerin yasama gücü) dikkate alması, genel veya sektörel ombudsman olup olmayacağı hususunun karara bağlanması, ombudsmanın iktidar/otorite sahiplerinin sığınacağı bir kurum olmaması ve kurumun tam bağımsız olması ölçütlerine riayet edilmesi önerilmiştir (C. Daubie,1983:280-281'den aktaran Anciaux, 1990:24).

İlk kanun teklifinin üzerinden 30 yıl geçmesini takiben 22 Mart 1995 tarihli kanunla federal ombudsman kurumu kurulmuştur.¹ Federal idari birimlerin faaliyetlerine ilişkin şikayetlerin çözümünde yönetilenlerin başvurabileceği bir kurum olan ombudsmanın temel hak ve özgürlüklerin korunmasına katkı sağlaması amaçlanmıştır.

3. FEDERAL OMBUDSMANIN STATÜSÜ

22 Mart 1995 Kanunu, 2003, 2007, 2013, 2014 yıllarında değişiklik geçirmiştir. Bu kanunla oluşturulan modelde Fransızca ve Flemenkçe konuşan topluluklara yönelik iki ombudsman (médiateurs fédéraux) bulunmaktadır.

3.1. Seçimi

Kanunla oluşturulan iki ombudsman Temsilciler Meclisi tarafından altı yıllığına seçilirler. Bir kez daha seçilmeleri mümkündür. İkinci kez seçilememişlerse yeni ombudsman seçilinceye kadar göreve devam ederler. Bir kişi ikiden fazla ombudsman olarak seçilemez. Kanunun 3. maddesine göre ombudsman seçilebilmenin şartları şunlardır:

- a- Belçika vatandaşı olmak
- b- Medeni ve siyasi haklara sahip olmak ve eleştiriye konu bir yaşamı olmamak
- c- Devlet kurumlarında 1. derece görevlere atanabilmesini sağlayan öğrenim düzeyine sahip olmak
- d- Temsilciler Meclisinin belirlediği çerçevede diğer ulusal dillere vakıf olmak

¹Kanunun Fransızca metni için bakınız: <http://www.federaalombudsman.be/fr/la-loi-organique-instaurant-un-m%C3%A9diateur-f%C3%A9d%C3%A9ral> (Erişim Tarihi:26/03/2018).

e- Hukuk, idari, sosyal alanlarında veya ombudsman görevinin yapılmasına katkı sağlayacak başka bir alanda en az 5 yıllık mesleki bir tecrübeye sahip olmak

Ombudsmanlar göreve başlamadan önce Temsilciler Başkanının önünde yemin ederler. Kanunun 4.maddesinde yemin ifadesi şu şekilde düzenlenmiştir: ”*Krala, sadık kalacağıma, anayasa ve Belçika kanunlarına uyacağıma yemin ederim*”.

3.2. Bağımsızlık

Ombudsmanın bağımsızlığı kanunda düzenlenmiştir. Kanunun 7. maddesine göre ombudsmanlar görev süresi boyunca hiçbir makamdan talimat alamazlar. Görevlerine ilişkin işlemlerden dolayı sorumlu tutulamazlar. Ombudsmanlar görevlerine zarar verebilecek bir kamu görevi kabul edemezler. Bağımsızlıklarına zarar gelmemesi için ikinci görev olarak kimi görevleri yapmaları yasaklanmıştır. Ombudsmanlık görevi sırasında üstlenemeyecekleri görevler şunlardır:

- 1-Hakimlik, noterlik ve mübaşirlik
- 2-Avukatlık
- 3-Bilinen bir dinin bakanlık görevi, ahlaki destek sağlayan bir örgütün temsilciliği
- 4-Seçimle gelinen bir kamu görevi/vekilliği
- 5-Ücretli olarak kamu görevlisi

Seçimlik bir görevi icra ederken ombudsmanlık görevine seçilenlerin seçimlik görevden ayrılmaları gerekir. Ombudsmanlık görevi ikinci kez seçilememesi, kendi isteğiyle, 65 yaşını doldurmakla veya görevini yapmaya engel bir sağlık probleminin ortaya çıkması durumunda son bulur. Kanunda yasaklanmış görevleri üstlenirse ve ağır gerekçelerin ortaya çıkması durumunda Temsilciler Meclisi ombudsmanı görevden alabilir.

3.3. Görev ve Yetkileri

Genel olarak ombudsmanın kötü yönetim sorunlarını çözmeye görevli olduğu kabul edilir. Avrupa Birliği'nin ilk ombudsmanı olan Jacob Söderman'a göre (Le Médiateur Fédéral, 2017:224) uygulamada kötü veya iyi yönetimin ne olduğu konusunda vatandaşları ve memurları bilgilendirmenin esasen iki yolu vardır. Birincisi, ombudsmanın önüne gelen şikayetleri karar bağlamasıdır. İkincisi, bu konuda bir kanun veya kodun kabul edilmesidir.

Kuruluş kanununa göre federal ombudsmanın yetki alanında olan kurumlar federal idari kurumlardır. Özel kanunlarla başka bir ombudsmana tabi olan idari kurumlar federal ombudsmanın yetki alanına girmez. Federal ombudsmana yapılan şikayetler federal idari birimler tarafından yerine getirilen vergi, araç plaka, sosyal yardım, oturma kartı gibi alanlara ilişkin olmalıdır (<http://www.mediateurfederal.be/fr/les-r%C3%A9clamations...>).

Federal ombudsmanlar beraberce hareket eder. Kanuna göre ombudsmanın temel görevleri şunlardır:

- 1-Federal idari birimlerin işleyişine ilişkin şikayetleri incelemek
- 2-Temsilciler Meclisinin talebi üzerine federal idari birimlerin işleyişine ilişkin soruşturma yapmak

3-1 ve 2.maddelerde belirtilen faaliyetleri sırasında yaptığı tespitler ışığında tavsiyelerde bulunmak ve rapor hazırlamak

4-Memurlar tarafından idari birimlerle ilgili yapılan ihbarları incelemek

4. FEDERAL OMBUDSMANIN ŞİKAYET ÇÖZME ANLAYIŞI

Ombudsmana başvuru basit prosedürlerle gerçekleşir. Ombudsmana başvuru ücretsizdir (<https://issuu.com/federaleombudsman/docs/mini brochure>). Başvurunun mutlaka idari düzenleme veya idari karara karşı olması gerekmez; bir idari birimin veya memurun davranışı da şikâyet konusu olabilir. Ombudsmanın şikâyet çözme anlayışı sadece hukukilik temelinde olmayıp yarar, hakkaniyet gibi değer ve ilkeler üzerinden gerçekleşir. Ombudsmanın kararları kamu yönetimi açısından bağlayıcı olmamakla beraber bazen “*diplomasinin hukuki prosedürlerden daha etkili*” olabildiği dile getirilmektedir (Renders, 2014).

Federal Ombudsman Kanununa göre herkes yazılı veya sözlü olarak yönetsel otoritelerin iş ve işlemleri konusunda ombudsmana şikâyette bulunabilir. Şikâyetçinin ombudsmana başvurmadan önce şikâyet konusuna çözüm bulmak için ilgili idari birime başvurması gerekir. Ombudsman tarafından bir şikâyetin incelemeye alınabilmesi bazı şartları taşımasına bağlıdır. Aksi takdirde ombudsmanlar şu durumlarda şikâyeti reddedebilirler:

- Başvuru sahibinin kimliğinin belli olmaması
- Şikâyete konu olan olay üzerinden 1 yıldan fazla zaman geçmiş olması
- Şikâyetin açıkça ortaya konulamaması
- Şikâyetçinin hiçbir şekilde idari başvuru yollarını kullanmaması
- Yeni olgu ve kanıtlar eklenmeksizin daha önce aynı şikâyetin ombudsman tarafından karara bağlanması

Federal ombudsmana yapılan şikâyet konusu bölgesel, topluluk gibi başka bir ombudsmanın görev alanına giriyorsa şikâyet karara bağlanmaksızın yetkili ombudsmana gönderilir. Ombudsmanın başvuru sahibini şikâyetin incelenebilirliği veya incelenmezliği veya başka bir ombudsmana gönderildiği konusunda haberdar etmesi gerekmektedir. Ombudsmanın bir şikâyete ilişkin verdiği incelenmezlik kararı gerekçeli olmalıdır. Ombudsman, şikâyetin muhatabı olan idari birimi bilgilendirir.

Ombudsman, incelediği şikâyete ilişkin sorularını cevaplamak için ilgili idari birime veya memurlara süre koyabilir, ilgili birimi ziyaret edebilir, gerekli gördüğü dokümanları ve bilgileri isteyebilir ve şikâyetle ilgili kamu personelini dinleyebilir. Ombudsmanın uzmanlardan destek alabilmesi kanunla düzenlenmiş diğer bir husustur. Görevini yaparken adli suç unsuru tespit eden ombudsman bu durumu cumhuriyet savcısına bildirir. Eğer ombudsman disiplin suçu olabilecek bir idari kusur tespit etmişse yetkili idari amir bilgilendirilir.

Ombudsman tarafından incelenen şikâyetin aynı anda bir yargı organında dava edilmesi veya idari bir organa iletilmesi durumunda şikâyetin incelenmesi durdurulur. Bu durumdan başvuru sahibi haberdar edilir. Ombudsman şikâyetçiyi, başvurusuyla ilgili süreç konusunda periyodik olarak bilgilendirir. Şikâyeti çözme sürecinde ombudsman şikâyetçinin talepleri ile

federal idari birimin görüşlerini bağdaştırmaya çalışır. Bu bağlamda federal idari birime yararlı gördüğü tüm önerileri yapabilir ve durumdan yetkili bakanı bilgilendirir.

Ombudsman, toplumun kurumdan beklentilerini yakından takip etmektedir. 2018 yılında vatandaşlar arasında anket yapılmış ve forum gerçekleştirilmiştir. Forumda tartışılan hususlardan birisi “*kendi kamu yönetimini inşa etmek*” başlığı altında geleceğin kamu yönetiminin özelliklerinin tartışılmasıydı. Forumda yapılan tartışmalar rapor haline getirilerek geleceğin kamu yönetimi için sekiz öneri geliştirildi (Le Médiateur Fédéral, 2018a:8-9). Vatandaşları daha fazla yönetim ve siyaset süreçlerinin içine çekmeyi amaçlayan forumda geliştirilen sekiz öneri şunlardır (Le Médiateur Fédéral, 2018b:9-17):

- 1- Empati ve insanilik geleceğin kamu yönetiminin anahtar değerleri olmalıdır.
- 2- Geleceğin kamu yönetimi erişilebilir ve anlaşılabilir olmalıdır.
- 3- Geleceğin kamu yönetimi vatandaşla olan ilişkilerinde rolleri değiştirmelidir.
- 4- Geleceğin kamu yönetimi personelini motive etmeli ve değer vermelidir.
- 5- Geleceğin kamu yönetimi uzun vadeli yaklaşıma sahip olmalıdır.
- 6- Geleceğin kamu yönetimi teknolojik inovasyonu takip etmelidir.
- 7- Geleceğin kamu yönetimi daha basit olmalıdır.
- 8- Geleceğin kamu yönetimi şeffaflığı ve iletişimi esas almalıdır.

Raporlaştırılan bu öneriler federal düzeyde parlamenterler ve kamu yöneticilerinin tartışmasına açılmıştır. Federal ombudsman geleceğin kamu yönetiminin çerçevesini oluşturan söz konusu önerileri gündemde tutma konusunda hassasiyet göstermektedir. Ayrıca saha çalışmaları sonucu ortaya çıkan vatandaş beklentileri federal ombudsmanın tavsiyelerinde ve uyuşmazlık çözümünde dikkate aldığı hususlar haline gelmiştir (Le Médiateur Fédéral, 2018a: 9).

Belçika Federal Ombudsmanı görev anlayışı ilgili yaptığı değerlendirmede ombudsmannın yönetimle ve yönetimin yönetilenler olan ilişkilerinde güven ve diyalogun iki anahtar kelime olduğu belirtmektedir. Karşılıklı güvenin olmadığı yerde diyalog kurulmasının mümkün olamayacağını altını çizerek taraflar arasında iyi bir diyalog ortamının oluşmasının yapıcı bir sürece bağlı olduğunu düşünmektedir. Ayrıca ombudsmanın misyonunun iyi yönetimi güçlendirmeye katkı sağlamak olduğu kanısını taşıyan ombudsman, kamu kurumlarında dürüstlüğü temel değer olarak görmektedir. Dürüst ve insan haklarına saygı gösteren yönetim anlayışı tesis edildiğinde iyi yönetimin gerçekleşmiş olacağını söylemektedir (Le Médiateur Fédéral, 2017:10-13).

Federal idari birimler nezdinde iyi yönetimin kurumsallaşmasına katkı sağlamak üzere günümüzde federal ombudsman 15 iyi yönetim kuralı geliştirmiştir. Bu kurallar Hukuk Kurallarının Uygun Şekilde Uygulanması, Eşitlik, Tarafsızlık, Ölçülülük, Hukuk Güvenliği, Meşru Güven, Dinlenilme Hakkı, Makul Süre, Vicdani Yönetim, Etkili Koordinasyon, Uygun Gerekçe, Aktif Bilgilendirme, Pasif Bilgilendirme ve Uygun Erişim başlıkları altında ombudsmanın yıllık raporunun ekinde detaylandırılmıştır (Le Médiateur Fédéral, 2017:224-230). Ombudsman, şikayetleri karara bağlarken mevzuatın yanında iyi yönetim ilkelerinden yararlanmaktadır. Bu ilkeler yönetsel faaliyetlerin icrasında kamu kurumlarına çeşitli

yükümlülükler getirmekte ve aynı zamanda kamu hizmet kullanıcılarına haklar sağlamaktadır. Mevzuatla düzenlenmemiş veya mevzuatın belirsiz kaldığı durumlarda yönetimin kararlarını alırken ve yönetilenlerle olan iletişimde dikkate alması gereken ölçütleri ifade etmektedir. İyi yönetim ilkelerinin kamu yönetimince benimsenip uygulanması kamu kurumları ile vatandaşlar arasındaki ilişkilerin meşruluk temelinde seyretmesini sağlayacak ve devlete olan güveninin güçlenmesini temin edecektir.

Ombudsmannın yönetimden kaynaklanan anlaşmazlıkları karara bağlarken başvurduğu metinlerden birisi Kullanıcıların Dinleyen Yönetim İçin Şart ismini taşır². Şart, yönetimin tek yönlü olarak vatandaşa nasıl davranacağına ilişkin yükümlülüklerini içeren bir belgedir. Bu şart ile yönetimi yönetilenler açısından erişilebilir hale getirmek üzere idari birimlerde geçerli olacak ortak prensipler belirlenmiştir. Şart erişilebilirlik, dosyaların incelenmesinde ve hizmet kalitesi konusunda somut garantiler içermektedir. İyi yönetim ilkelerinden birisi olan makul süre, somut duruma bağlı olarak belirlenir. Dolayısıyla bazı koşullarda yönetsel kararın kanunla öngörülen maksimum süreden önce alınması gerekir. Kanuni bir süre yoksa Kullanıcıların Dinleyen Yönetim İçin Şart yönetime rehberlik etmelidir.

Ombudsmana gönderilen ve ön incelemeden geçirilen şikâyetlerin esastan incelenmesine geçirilerek karara bağlanması mümkün olduğu gibi uzlaşmaya varılması da mümkündür. Uzlaşma ya da arbulma, şikâyet konusuyla ilgili esastan incelemeye geçmeden ve idarenin sorumluluğunu aramadan önce şikâyetin sonuçlandırılmasıdır. Uzlaşma arayışının sonuçsuz kalması mümkün olmakla beraber uygulamada ombudsman müdahalesinin olumlu sonuçlandığı görülmektedir. 2016 yılında 527 dosyada uzlaşma yolunu kullanan ombudsman, 518 dosyada uzlaşma sağlarken 9 dosyada ise uzlaşma sağlanamamıştır. Başvuru sahibinin şikâyetinden vazgeçmesi veya yönetimle anlaşması durumunda şikâyetin, ombudsmannın müdahalesi olmadan kapatılması diğer bir uygulamadır. 2016'da 259 dosya bu şekilde kapatılmıştır (Le Médiateur Fédéral, 2017:150). Bir şikâyetin esastan incelenmesi sonucu dört farklı karar ortaya çıkabilmektedir (Le Médiateur Fédéral, 2017:148-51):

1-Şikâyet yerinde değildir: İyi yönetsel tutum normlarının ihlali tespit edilmemiştir.

2-Şikâyet yerindedir/haklıdır: Bir veya birden fazla olmak üzere iyi yönetsel tutum normlarının ihlali tespit edilmiştir. Bu durumda ombudsman, durumun düzeltilmesini istemektedir.

3-Şikâyet kısmen yerindedir: Bu durum üç şekilde ortaya çıkabilir: a-Şikâyette belirtilen tüm hususlar yerinde değildir; b-Sorumluluk yönetimle başvuru sahibi arasında paylaşılmıştır; c-Yönetim tarafından prosedür prensipleri ihlal edilmiştir. Şikâyetin kısmen yerinde görüldüğü hallerde ombudsman düzeltme talebinde bulunur. Bu talebin karşılığı olarak tam düzeltme, kısmen düzeltme, düzeltme talebinin reddi, düzeltmenin imkansızlığı sonuçları ortaya çıkabilir.

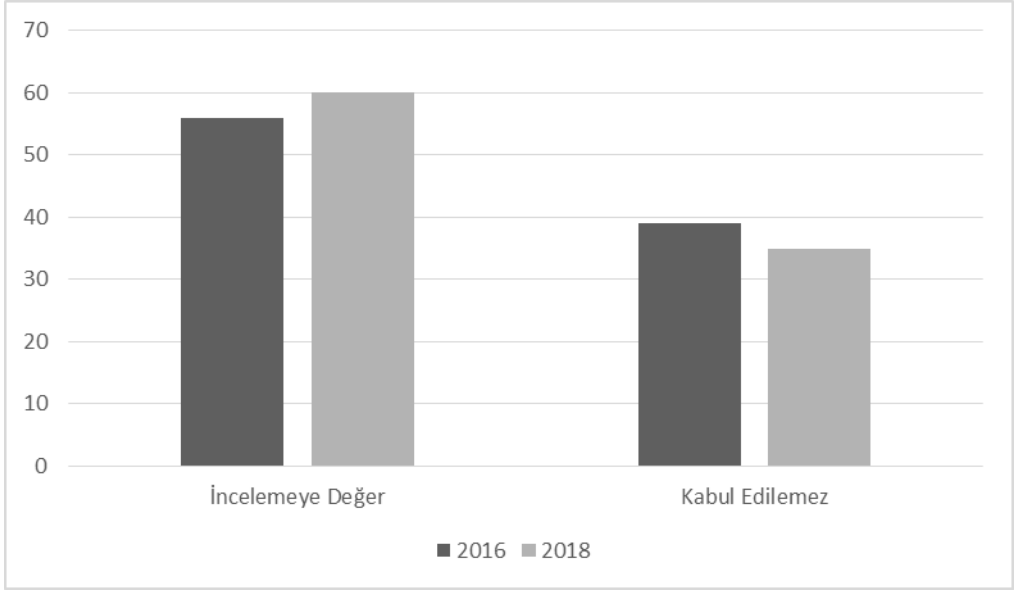
4-Şikâyetin yerindelğine ilişkin karar vermek mümkün değildir.

²Charte pour une administration à l'écoute des usagers,

https://fedweb.belgium.be/sites/default/files/downloads/F_Ministerraad%20van%2023%20juni%202006%20Handve%20van%20de%20klantvriendelijke%20overheid.pdf (Erişim Tarihi: 03/04/2018).

5. YILLIK RAPORLAR ÜZERİNDEN FEDERAL OMBUDSMANIN FAALİYETLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Federal Ombudsman Kanununa göre ombudsmanlar, faaliyetlerine ilişkin yıllık raporu Temsilciler Meclisine sunar. Rapor Fransızca ve Flemenkçe olmak üzere iki dilde yazılır ve iki ombudsmanın imzasını taşır. Ombudsmanların kendilerince yarar gördükleri durumlarda üç aylık ara raporlar sunmaları mümkündür. Bu raporlarda tavsiyeler ile faaliyetleri sırasında karşılaştıkları zorlukları içeren değerlendirmeler bulunur. Ayrıca bu raporlar 15 Eylül 2013 Kanununun³ (Çalıştığı federal idari birimin bütünlüğüne zarar veren idari personelin ihbarına ilişkin kanun) uygulanmasına ilişkin tespitleri içerebilir. Bilhassa ihbar müessesesinin adaptasyonuna ilişkin tedbirler önerebilirler. Raporlar Temsilciler Meclisi tarafından kamuoyu ile paylaşılır. Ombudsmanlar gerek Temsilciler Meclisinin talebi üzerine gerek kendi talepler üzerine Temsilciler Meclisi tarafından dinlenebilir.



Şekil 1. Federal Ombudsman 2016 ve 2018 Yılı Başvuru Değerlendirme Oranları

Kaynak: *Le Médiateur Fédéral, 2017:143, Le Médiateur Fédéral, 2018a: 24-26*

Tablo 1. 2016 Yılı Başvuru Kabul Edilemezlik Nedenleri

Farklı Yetki Alanı	Önceki Başvuru Yollarının Tamamlanmaması	Konu Bakımından Yetkisizlik	Şikâyetin Açık Olmaması	Bir Yıldan Fazla Süre Geçmesi
%15.59	%44.60	%35.62	%2.42	%2.65

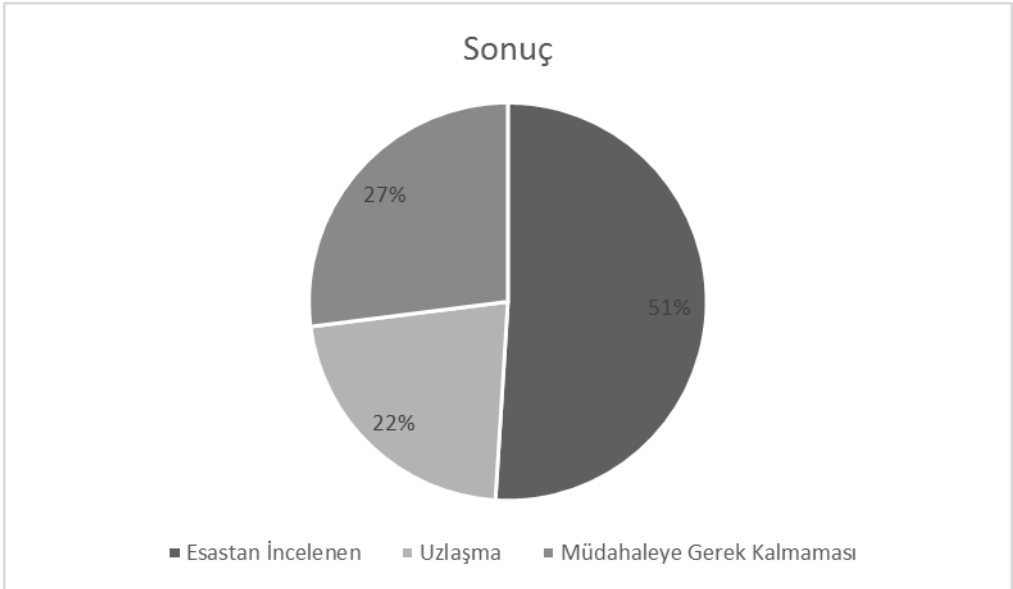
Federal ombudsmana 2016'da 4276 başvuru yapılmıştır. 2015 yılıyla karşılaştırıldığında toplam dosya sayısında %13 ve şikâyetlerde %10 azalma gerçekleşmiştir. 4276 başvurunun

³Kanunun Fransızca metni için bakınız:

https://fedweb.belgium.be/sites/default/files/downloads/20130915_wet_loi_integriteit_integriteit.pdf (Erişim

Tarihi:28/03/2018).

2376'sı (%56) incelenmeye değer bulunurken 1693'ü (%39) kabul edilemez bulundu. 2015 ile karşılaştırıldığında kabul edilemez başvuru oranı yaklaşık %5 azalmıştır (Le Médiateur Fédéral, 2017:143). Başvuruların kabul edilemezlik nedenleri ve dağılımı şöyledir: Diğer ombudsmanları veya siyasi organ ve komitelerin yetki alanında olan şikayetler (%15.59), önceki başvuru yollarının tüketilmemiş olması (%44.60), konu bakımından yetkisizlik (%35.62), şikayetin açıkça yerinde olmayışı (%2.42), şikayete konu olayın üzerinden 1 yıldan fazla sürenin geçmesi (%1.65) (Le Médiateur Fédéral, 2017:145-146). 2018 yılında yapılan başvuru sayısı ise 4564 olmuştur. Başvuruların 2765'i kabul edilmiş, 1570'i kabul edilemez olarak tasnif edilmiştir. 2017 yılıyla karşılaştırıldığında kabul edilen başvuru oranı yaklaşık %3'lük bir artış göstermiştir. 2018 yılında başvuruların kabul edilemezlik nedenleri arasında önceki başvuru yollarının tüketilmemiş olması birinci sırada yer almaktadır (Le Médiateur Fédéral, 2018a: 24-26).



Şekil 2. 2016 Yılı Şikayetlerin Sonuçlandırılma Oranları

Kaynak: Le Médiateur Fédéral, 2017:148

Tablo 2. 2016 Yılında Başvuruların Karara Bağlanma Süresi

3 Aydan Az	3-6 Ay Arası	6-12 Ay Arası	12-24 Ay Arası	24 Aydan Fazla
%55.01	%19	%12.33	%6.79	%6.87

Kaynak: Le Médiateur Fédéral, 2017:154

2016 yılında incelenen şikayetlerin %51'de esastan incelemeye geçilmiş, %22'si uzlaşmayla sonuçlanmış, %27'de ombudsman müdahalesine gerek kalmamıştır (Le Médiateur Fédéral, 2017:148). İncelemeye alınan şikayetlerin 6 aydan az sürede karara bağlanma oranı 2015'e göre biraz yükselmiştir. 3 aydan az sürede karara bağlanan dosyaların toplam içindeki oranı %55.01 iken 3 ile 6 ay arasında karara bağlanan dosyaların toplam içindeki oranı %19'dur. 6 ay ile 1 yıl arasında karara bağlanan dosyaların toplam içindeki oranı %12.33 iken 1-2 yıl arasında sürede karara bağlanan dosyaların toplam içindeki oranı %6.79'dır. 2 yıldan fazla sürede karara bağlanan dosyaların toplam içindeki oranı ise %6.87'dir (Le Médiateur Fédéral,

2017:154). 2018 yılında ise 3 aydan az sürede karara bağlanan dosyaların toplam içindeki oranı %49.08 olarak gerçekleşirken 2 yıldan fazla sürede karara bağlanan dosyaların toplam içindeki oranı %5.57 olmuştur (Le Médiateur Fédéral, 2018a: 34).

Tablo 3. 2016 Yılı Başvurularında İhlal Edilen İyi Yönetim İlkeleri

Makul Süre	Vicdani Yönetim	Hukuk Kuralları	Pasif Bilgilendirme	Meşru Güven	Hukuk Güvenliği
143	104	101	54	27	26

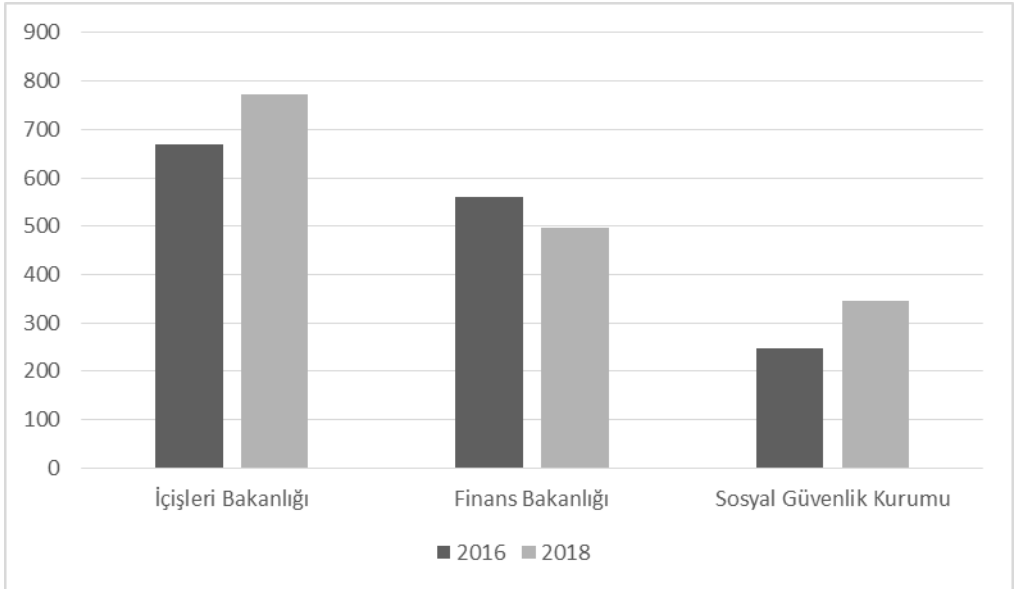
Kaynak: Le Médiateur Fédéral, 2017:152

Tablo 4. 2018 Yılı Başvurularında İhlal Edilen İyi Yönetim İlkeleri

Makul Süre	Hukuk Kuralları	Vicdani Yönetim
206	126	117

Kaynak: Le Médiateur Fédéral, 2018a:32

2016 yılında karara bağlanan şikayetlerin incelenmesinde aynı dosyada birden çok iyi yönetim ilkesinin ihlaline rastlanılmıştır (Le Médiateur Fédéral, 2017:152). İhlal edilen iyi yönetim ilkeleri arasında birinci sırada makul süre (143), ikinci sırada vicdani yönetim (104), üçüncü sırada hukuk kurallarının uygun şekilde uygulanması (101), dördüncü sırada pasif bilgilendirme (54), beşinci sırada meşru güven (27), altıncı sırada hukuk güvenliği (26) ilkeleri gelmektedir (Le Médiateur Fédéral, 2017:152-153). 2018 yılında ise ihlal edilen iyi yönetim ilkeleri arasında ilk üç sırayı makul süre (206), hukuk kurallarının uygun şekilde uygulanması (126), vicdani yönetim (117) ilkeleri almaktadır (Le Médiateur Fédéral, 2018a:32).



Şekil 3. 2016 ve 2018 Yıllarında Federal Ombudsmannın Muhatap Olduğu Kurumlar

Kaynak: Le MédiateurFédéral, 2017:156, Le Médiateur Fédéral, 2018a:36

2016 yılı itibariyle şikayetlerin muhatap olan kurum bazlı dağılımına bakıldığında birinci sırada İçişleri Bakanlığı (668), ikinci sırada Finans Bakanlığı (560), üçüncü sırada sosyal

haklar ve yardımlardan sorumlu kurum (246) yer almaktadır (Le Médiateur Fédéral, 2017:156). 2018 yılında bu sıralama İçişleri Bakanlığı (772), Finans Bakanlığı (496), Sosyal Güvenlik Bakanlığı/Kurumu (346) şeklinde olmuştur (Le Médiateur Fédéral, 2018a:36).

Kamu kurumlarından kaynaklanan şikayetleri çözmekle ve iyi yönetimin yerleşmesine katkı sağlamakla görevli olan ombudsman, elde ettiği tecrübeler ışığında tavsiyelerde bulunmaktadır. Ombudsmanın yaptığı tavsiyeler üç türdür:

- 1-Parlamentoya dönük tavsiyeler
- 2-Yönetime dönük tavsiyeler
- 3-Ara raporlarda dile getirilen tavsiyeler

Parlamentoya yönelik olarak yaptığı tavsiyelerden birisinde engellilere yapılan desteğe ilişkin mevzuatın yenilenmesini talep etmiş, başka bir tavsiye kararında ise AB düzeyinde bir düzenleme yapılncaya kadar eski sınır çalışanlarının sosyal haklarının devamını garanti altına alan bir düzenleme yapılmasını istemiştir. Parlamentoya yönelik tavsiyeler yasal düzenleme değişikliği önermektedir. Böylece yasamanın yürütme üzerindeki denetiminin güçlendirilmesi amaçlanır. Yönetime yönelik tavsiyeler ise iyi yönetim ilkelerine uygun hareket edilmesini içerir. Yönetimden iyi yönetim ilkelerini içselleştirmesi ve tutum ve davranışlarını bu yönde değiştirmesi beklenmektedir (Le Médiateur Fédéral, 2017:207). Parlamentoya yönelik yapılan öneriler dikkate alınarak gerekli mevzuat değişiklikleri yapılmaktadır (Le Médiateur Fédéral, 2018a:13).

Federal ombudsman, kamu yönetiminin iyileşmesine yönelik öneriler de geliştirmektedir. Federal ombudsmana göre kamu yönetimi sunmuş olduğu kamu hizmetlerine vatandaşların farklı kanallardan erişimini sağlamalıdır. Vatandaşla olan ilişkilerinde kişiye özgü ve insani bir tavır takip etmelidir. Kamu hizmeti yararlanıcılarının kişisel durumundan kaynaklanabilecek zorlukları dikkate almalı ve hizmet sunumunda vatandaşların haklarını gözetmelidir. Yönetim süreçleri şeffaflaştırılıp basit hale getirilmelidir (Le Médiateur Fédéral, 2018a:16-17).

6. SONUÇ

Ombudsman, kendine özgü yapısıyla yönetsel hayatta etkileri olan bir kurumdur. Bağımsız ve tarafsız olan, hızlı çalışabilen, yönetimle diyalog içinde dostça çözüm arayışında olan bir denetim mekanizmasıdır. Yönetilenlerin kamu kurum ve kuruluşlarının faaliyetlerinden menfi şekilde etkilendiği vakaları inceleyen ve haklılık gösteren şikayetleri çözmeye çalışan bir kurumdur. Ombudsmanın şikayetleri karara bağlarken bilhassa hakkaniyet ölçütünü esas alması hukuka uygun olmakla beraber hakkaniyet açısından sorunlu olan yönetsel karar ve tutumların denetim altına alınmasını sağlar. Böylece yönetim üzerindeki hakkaniyete dayalı denetim boşluğu kapatılmış olur.

Belçika Federal Ombudsmanı yönetimle yönetilenler arasındaki şikayetleri karara bağlamakla görevli ve yetkilidir. Gerek yürürlükteki mevzuat ve gerekse de geliştirmiş olduğu iyi yönetim ilkeleri çerçevesinde kamu yönetimi faaliyetlerini denetleyerek yönetim kalitesinin iyileştirilmesini hedefler. Vatandaşların temel hak ve özgürlüklerinin yönetim karşısında korunmasında görev icra eden federal ombudsman idari yaşamda kamu kurumlarının vicdani ve insani bir anlayışa kavuşmasına katkı sağlar.

Belçika Federal Ombudsmanı, yayınlamış olduğu yıllık raporlarında federal yönetimin faaliyetlerini şikâyet odaklı olarak değerlendirir. Şikâyetlerin yoğunlaştığı idari birimleri ortaya koyar, parlamentoya ve yönetime tavsiyelerde bulunur. Şikâyetin çözümüne yönelik aldığı kararların gerekçeleriyle ve bilhassa yönetime yönelik tavsiye kararlarıyla iyi yönetimin tesisinde kamu kurumlarına rehberlik eder. Uygulamada ombudsmanın görevini etkili şekilde yapabilmesi yönetimle olan ilişkilerinde karşılıklı güven ve diyaloga bağlıdır. Federal ombudsman kararlarına karşı federal idari birimlerin olumlu ve yapıcı bir tutum geliştirdiği görülmektedir. Bu süreçte federal ombudsmanın yönlendirme fonksiyonunu incelemesi kamu yönetiminin kuruma karşı olumlu tutum geliştirmesinde etkili olmuştur. Nihayetinde federal ombudsmanın kötü yönetimle mücadele misyonunun genel kabul gördüğünü söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- ANCIÁUX, A. (1990), “Un Ombudsman en Belgique?”, *Courrier hebdomadaire du CRISP*, no:1284-1285, s.1-54.
- DELPÉRÉE, F. (1984), “Controle Juridictionnel et Nouvelles Protections en Belgique”, *Administration et Administrés en Europe (içinde) Charles Debbasch (sous la direction), Editions du CNRS, Paris, s.255-270.*
- VAN İMPE, H. (1971), “La Question de la Création d’un Emploi d’Ombudsman En Belgique”, *Courrier hebdomadaire du CRISP*, no:533, s.1-14.
- RENDERS, D. (2014), “L’ombudsman et le Conseil d’Etat se marient ! “, *Justice en ligne*, 28 Nisan 2014, <http://www.justice-en-ligne.be/article626.html> (Erişim Tarihi: 26/03/2018).
- LE MEDIÁTEUR FEDERAL (2017), *Le Médiateur Fédéral Rapport Annual 2016*, http://www.federaalombudsman.be/sites/default/files/jaarverslag_-_rapport_annuel_-_2016_-_web.pdf (Erişim Tarihi: 26/03/2018).
- LE MEDIÁTEUR FEDERAL (2018a), *Le Médiateur Fédéral Rapport Annual 2018*, http://www.federaalombudsman.be/sites/default/files/rapport_annuel_2018_mediateur_federal.pdf (Erişim Tarihi: 25/02/2020).
- LE MEDIÁTEUR FEDERAL (2018b), *Make My Administration Rapport Final*, Forum Citoyen, https://1070.makemeweb.net/sites/default/files/explorer/Rapport_final_Forum_Citoyen_-_Make_My_Administration_-_Mediateur_federal.pdf, (Erişim Tarihi: 25/02/2020).
- <http://www.federaalombudsman.be/fr/la-loi-organique-instaurant-un-m%C3%A9diateur-f%C3%A9d%C3%A9ral> (Erişim Tarihi: 26/03/2018).
- https://issuu.com/federaalombudsman/docs/minibrochure_m_diateur_f_d_ral_p (Erişim Tarihi:(03/04/2018).
- <http://www.mediateurfederal.be/fr/les-r%C3%A9clamations/r%C3%A9clamations-non-admises/quel-type-de-r%C3%A9clamation-nest-pas-trait%C3%A9-par-le-m%C3%A9diateur-f%C3%A9d%C3%A9ral>(Erişim Tarihi:03/04/2018).

Charte de l'utilisateur des services publics,
http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=1992120431&table_name=loi (Erişim Tarihi: 03/04/2018).

Charte pour une administration à l'écoute des usagers,
https://fedweb.belgium.be/sites/default/files/downloads/F_Ministerraad%20van%2023%20juni%202006%20Handvest%20van%20de%20kiantvriendelijke%20overheid.pdf
(Erişim Tarihi: 03/04/2018).

Borsa İstanbul İmalat Endeksi Sektörel Yoğunlaşma Düzeyinin Analizi

(Araştırma Makalesi)

Analysis of Market Concentration Levels of Borsa İstanbul Manufacturing Industry Index

Doi: 10.29023/alanyaakademik.811010

Ersin IRK

Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi

ersinirk@gmail.com

Orcid No: 0000-0002-2160-8053

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Irk, E.,(2021). Borsa İstanbul İmalat Endeksi Sektörel Yoğunlaşma Düzeyinin Analizi. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.75-93.

Anahtar kelimeler:

Sektörel Yoğunluk
Sektör Yapısı
Hirschman-
Herfindahl Endeksi

Makale Geliş Tarihi:
15.10.2020

Kabul Tarihi:
10.12.2020

Keywords:

Sectoral
Concentration Sector
Structure
Hirschman-
Herfindahl Index

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul İmalat Sanayi Sektörü'nde yer alan alt sektörlerin sektörel yoğunlaşma düzeyini belirlemektir. Çalışmanın veri seti, imalat sanayi sektörü içerisinde yer alan 8 alt sektöre ait 2012'den 2017'ye kadar her yıla ait satış hasılatı verilerinden oluşmaktadır. Sektörel yoğunlaşma düzeyini belirleyebilmek için, Hirschman-Herfindahl Endeksi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda 4 alt sektörün oligopolcü piyasa, diğer 4 alt sektörün ise monopolcü rekabet piyasası özelliği gösterdiği tespit edilmiştir.

ABSTRACT

The objective of this study is to determine the market concentration level of the sectors of manufacturing operating at Borsa İstanbul. The data set of the study consists of the sales revenue data of each year from 2012 to 2017, belonging to 8 sub-sectors in the Borsa İstanbul Manufacturing Index. The Herfindahl-Hirschman method (HHI Method) has been used to determine the market concentration level. The results conclude that 4 sub-sectors are oligopolistic market, and the other 4 sub-sectors are monopolistic competition market.

1.GİRİŞ

Stratejik yönetim, firmalar arasındaki sürdürülebilir performans farklarının nedenlerini araştırmaktadır (Hızıroğlu, 2019: 188). Sözkonusu performans farklarının nedenlerini farklı bakış açıları aracılığı ile açıklayan yaklaşımlar söz konusudur. Mintzberg (2005) tarafından yaklaşımlar strateji literatüründe düşünce okulları olarak isimlendirilirler. Ancak yine strateji literatüründe De Wit ve Meyer (1994) tarafından bu okulların temelinde pozisyon yaklaşımı ve kaynaklara dayalı yaklaşım olmak üzere iki başlık altında toplandığı kabul görmektedir (Barca, 2005:23).

Kaynaklara dayalı yaklaşım, firmaları başarıya götüren ana sebebin firmaya özgü kaynak ve yetenekler olduğunu iddia ederken; pozisyon yaklaşımı, firmalar arasındaki performans farklılıklarının nedeninin faaliyet gösterilen sektörden kaynaklandığını iddia etmektedir (Erol vd., 2013: 79). Pozisyon tabanlı yaklaşımın temellerinin Yapı-Strateji-Performans (YCP) paradigması olarak kabul edilir. Mason ve Bain tarafından geliştirilen Yapı-Strateji-Performans Paradigması, sektör yapısının firmaların stratejisini etkileyeceğini, bunda firma performansını etkileyeceğini ileri sürmektedir (Lipczynski vd., 2017: 6). Paradigmada yer alan yapısal faktörler, firmalar arasındaki ilişkileri belirleyen faktörleri; davranışsal faktörler, firmanın kontrolü altında olan faktörleri ve performans faktörü ise firmanın performansını ölçen göstergeleri ifade etmektedir (Worthington, 2005: 212). Pozisyon tabanlı yaklaşım, sektör yapısının pazara giriş tehdidi, ikame ürünlerin tehdidi, tedarikçilerin gücü, alıcıların gücü ve mevcut rakipler arasındaki rekabetin şiddeti olmak üzere beş güç tarafından şekillendirdiğini ileri sürmektedir. Yaklaşımına göre sektörde faaliyet gösteren çok sayıda rakip olduğunda firmalar, fiyatlama ya da ürüne dair istedikleri hamleleri rahatça gerçekleştirebileceklerdir. Ancak sektörde görece az firmanın olması durumunda sektörde yoğunlaşmayı ya da dominasyonu getiren birkaç lider firma, diğer firmaları maliyet liderliği gibi araçları kullanarak disipline etmeyi başarabilir (Porter, 1998: 18). Bu durumda firmalar, lider firmalarla rekabet edemedikleri için sektörde rekabet yapısı bozulacaktır. Bir sektörde rekabetin sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için; ürünlerin homojen, sektörel giriş ve çıkış engellerinin olmadığı, sektördeki firmaların hiçbirisinin fiyat ve miktar olarak piyasayı domine edemediği koşullar (tam rekabet koşulları) söz konusu olmalıdır.

Bu araştırma, sektör yapılarını rekabet yoğunluğu bakış açısından incelemek amacıyla taşımaktadır. Bu inceleme yoğunlaşma indeksi yöntemi çerçevesinde gerçekleştirilecektir. Yoğunlaşma, sektör içerisindeki ekonomik kaynak ve/veya çıktı toplamının sahip ya da kontrolünün yüzdelik dağılımını ifade etmektedir (Yıldırım vd., 2009: 38). Bir firmanın en temel amaçlarından birisi pazar payını arttırmaktır. Bu amacı gerçekleştirebilmesi için firmaların faaliyet gösterdikleri sektörün yapısını iyi anlamaları gerekmektedir. Bir sektör içerisinde rekabeti engelleyecek, aksatacak çeşitli yapısal bozukluklar olabilir. Bir sektör içerisinde sektörü domine eden bir ya da birkaç firma, sektöre giriş engelleri de uygulayabilecekleri gibi (Harris, 2000: 206), ürün ya da fiyatlama gibi kararlarda belirleyici olabilirler (Pareek, 2009: 157). Özetle, bir sektörde firma sayısının fazla olması ve/veya sektörü etkileyecek büyüklükte firmanın olmaması o sektörde, yoğunlaşma oranının az olduğunu ve rekabetin yüksek olduğunu gösterir (Durukan ve Hamurcu, 2009).

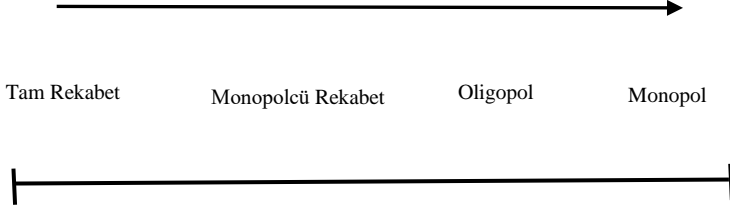
2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde öncelikle sektör yapısı formları açıklanacak ardından rekabet yoğunluğu ile ilgili yapılmış çalışmalar özetlenecektir.

2.1. Sektör Yapısı Formları

Sektör yapısının iki uç noktasını tam rekabet ve monopol piyasalar oluşturur. Bu iki uç arasında, monopolcü rekabet ve oligopol olmak üzere iki sektör yapı türü daha yer almaktadır (Worthington vd., 2005: 217). Sektör yapıları rekabet ilişkisi Şekil 1.' de gösterilmiştir. Şekil incelendiğinde en rekabetçi sektörün tam rekabetçi, en az rekabetçi olanın ise monopol piyasalar olduğu görülmektedir.

Rekabet Azalır



Şekil 1. Literatürdeki Sektör Yapıları

Kaynak: (Worhington, 2005:217)

2.1.1. Tam Rekabet Piyasası

Tam rekabet piyasası, piyasa türleri içerisinde en rekabetçi olanıdır (Lipczynski ve Wilson, 2003: 84). Yapı-strateji paradigmasına göre en yüksek verimlilik ve refahın elde edileceği piyasa türüdür (Lipczynski vd., 2017: 710). Bu tip bir piyasada benzer ürünleri üreten çok sayıda firma olmasına rağmen bu firmaların hiçbirisi piyasayı miktar ya da fiyat olarak etkileyebilecek bir piyasa gücüne sahip değildir (Griffiths ve Wall, 2005 :200). Ayrıca piyasadaki tüm ürünler homojendir. Yani piyasadaki her firmanın sattığı ürün aynı/benzer ürünlerdir (Worhington vd., 2005: 217). Piyasada faaliyet gösteren firmalar için giriş ve çıkış engeli yoktur (Jones, 2004: 173). Ayrıca piyasadaki alıcı, satıcı, tedarikçi veya çalışan gibi tüm aktörler, maliyet ve talep koşullarına ilişkin tam ve mükemmel bilgiye sahiptir (Lipczynski ve Wilson, 2003: 84).

Diğer tüm piyasa türlerinde faaliyet gösteren firmalar fiyat belirleyici iken, tam rekabet piyasasında fiyat kabul edicidirler. Bunun nedeni diğer piyasa türlerinde firmaların negatif yönlü eğimli talep eğrisi ile karşı karşıya olmalarıdır (Chrysthal ve Lipsey, 1992: 245). Sonuç olarak tam rekabet piyasasında fiyat, firmalar tarafından belirlenmemekte pazarda oluşmaktadır.

Tam rekabet piyasası literatürde, büyük oranda teorik bir piyasa türü olarak kabul edilmektedir. Aslında tam rekabetçi piyasa, mükemmel işleyen rekabetçi bir piyasanın nasıl çalışması gerektiğini göstermektedir (Harris, 2000: 228).

2.1.2. Monopolcü Rekabet Piyasası

Kusurlu rekabet piyasası olarak da adlandırılır. Bu tip bir piyasada faaliyet gösteren her küçük firmanın ürünü rakipleri ile homojen değildir. Ancak bu ürünler birbirlerine yakın hatta tam olmasa da ikame olarak kullanılacak farklılaştırılmış ürünlerdir (Griffiths ve Wall, 2005: 218). Piyasada birbirine az benzeyen ve gerçek ya da hayali formda farklılaşmış ürünler, tüketicinin zihninde yer alır (Lipczynski ve Wilson, 2003: 103). Bu tip bir piyasada faaliyet gösteren firmalar ürün farklılaşmasını; kalite farklılaştırma, iskonto, daha iyi hizmet, çekici ambalajlar, hediye kuponları gibi yöntemler ile gerçekleştirmeye çalışırlar (Pareek, 2009: 159). Bu piyasa türünde faaliyet gösteren firmalar, genellikle sahipleri tarafından yönetilirler (Jones, 2004: 174).

Kısa vadede normal üstü karlar elde edilebilse de monopolcü rekabet piyasasında uzun vadede normal üstü karlar elde edilemez. Yani monopolcü rekabet piyasasında olağan üstü karların olması, giriş engellerinin de düşük olması nedeniyle, yeni rakiplerin girmesine yol açacaktır. Yeni rakiplerin sektöre girişi olağanüstü karlar düşene kadar devam edecektir (Harris, 2001: 222). Çünkü piyasada rakiplerde olmayan mükemmel bilgi söz konusu olmadığı gibi sektöre giriş engelleri de yoktur. Bu özellikler sektöre yeni firmaların girmesini sağlayacağı için uzun vadede monopolcü bir piyasada normal üstü karlar söz konusu değildir (Worhington vd., 2005: 212).

Monopolcü rekabet türü piyasalarda her firma, negatif yönlü talep ile karşı karşıyadır ve sektörde hiçbir firmanın belli bir firmadan endişelenmesine gerek kalmayacağı kadar çok rakibi vardır (Chrystal ve Lipsey, 1992: 234).

2.1.3. Oligopol Piyasalar

Bir firmanın karının (ya da talebinin) diğer firmalardan etkilendiği piyasa formuna oligopol piyasa denir. En yaygın görülen piyasa yapısıdır (Chrystal ve Lipsey, 1992: 243). Oligopol yapıları bir sektörde az sayıda firma toplam pazarın büyük bir kısmını oluşturmaktadır (Worhington vd., 2005: 80). Daha küçük ölçekli firmalar olsa da, onların sektöre etkileri ve pazar payları ihmal edilebilir düzeydedir (Harris, 2001: 211).

Oligopol firmalar hem fiyat hem de ürün rekabeti yaparlar. Oligopollerin ürünleri, homojen ya da farklılaştırılmış ürünler olabilir (BPP Learning Media Ltd., 2010: 107). Farklılaştırılmış ürün terimi, aynı denebilecek kadar benzer ancak farklı fiyata satılabilecek kadar farklı ürünleri ifade eder (Chrystal ve Lipsey, 1992: 244).

Oligopol bir sektörde firmalar arasında karşılıklı bağımlılık söz konusudur. Sektördeki bir oligopol, rakiplerinin ne yapmak istediğini bilmeden ya da rakipleri oligopolistin planlarını bilmeden strateji geliştiremez. Dolayısıyla optimal ya da en iyi davranış, rakipler hakkında yapılan varsayımlara bağlıdır (Lipczynski ve Wilson, 2003: 107). Sonuç olarak oligopol sektörlerde firma davranışı (strateji) rakiplere göre şekillenecektir (George vd., 1992 :131).

Sektöre giriş engelleri söz konusudur ayrıca sektördeki baskın aktörlerin gerçekleştirdikleri değişimler küçük ölçekli firmaları etkileyerek onların da benzer şekilde cevap vermesine yol açar. Büyük ölçekli firmaların piyasayı bölüşmeye ya da ortak fiyatlandırma kararlaştırma şeklinde rekabeti ortadan kaldırmaya yönelik anlaşmalar yapma riski vardır (Harris, 2001: 211). Pazardaki belirsizliği ortadan kaldırmak için yapılan anlaşmaların olduğu oligopol piyasaya ittifaklı oligopol piyasa denir. Sektördeki rekabet yapan ancak pazarda ayarlama yapmak için gizli ya da açık anlaşmaların yapılmadığı oligopol piyasa türüne ise ittifaksız oligopol piyasa denilebilir (Griffiths ve Wall, 2005: 222).

Oligopol piyasalardaki firmaların büyüklüğünün sektöre giriş engelleri olarak görülmesi muhtemeldir ve bu engel, uzun vadede oligopollerin anormal kar elde etmelerini sağlamaktadır (BPP Medya, 2010: 107).

2.1.4. Monopol Yapılı Sektörler

Monopolcü bir piyasada, tam rekabet piyasasının aksine, çok sınırlı ya da hiç olmayan bir rekabet söz konusudur Yani bu tip bir piyasa tek bir satıcının mevcut olduğu durumda gerçekleşir. Diğer taraftan üretilen ürün eşsiz bir ürün olup, yakın bir ikame ürün de mevcut değildir. Dolayısıyla firma aslında sektördür (Lipczynski ve Wilson, 2003: 91). Monopolcü

bir piyasa, giriş engelleri nedeniyle oluşur. Giriş engelleri; ölçek ekonomileri, üretim kaynakları üzerinde kontrol gücü, patent ve telif hakkına sahip olma, franchise veya hükümet düzenlemeleri gibi çeşitli formlarda ortaya çıkar (Griffiths ve Wall, 2005: 211). Monopolcüler, aynı ürünü farklı piyasalarda satabilmek için fiyat farklılaştırmasını kullanabilirler (Mcaleese, 2004: 136). Saf bir monopol piyasanın sahip olduğu bazı özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Worhington vd., 2005: 219):

- Yalnızca bir üretici olduğundan ve ikame ürün olmadığından reklam harcamalarına katlanma sorunluluğunun olmaması,
- Üretim miktarını ve fiyatını belirleyebilmeleri nedeniyle büyük miktarda piyasa gücüne sahip olunabilmesi,
- Fiyat farklılaştırma yapılabilmesi,
- Giriş engellerinin mevcudiyeti nedeniyle normal üstü karlar elde edilebilmesi olarak sıralanabilir.

Diğer taraftan monopolcü firmalar, araştırma ve geliştirmeye daha fazla harcama yapabilir ve inovasyon ve teknolojik ilerlemeyi küçük firmalardan çok daha iyi kullanabilirler. Ayrıca patent haklarını güvence altına alarak göze aldıkları risklerinin ödülleri koruyabilirler (BPP Medya, 2010: 155).

Dört tip piyasa yapısı, bir tabloda Tablo 1. şeklinde özetlenebilir.

Tablo 1. Dört Tip Piyasa Yapısı

	Tam Rekabet	Monopol	Monopolcü Rekabet	Oligopol
Firma Sayısı	Çok	Tek	Çok	Birkaç
Ürün Çeşidi	Özdeş	Eşsiz	Farklılaştırılmış	Farklılaştırılmış ya da Farklılaştırılmamış
Giriş Bariyerleri	Yok	Zorlu (Özellikle Devlet tarafından konulanlar)	Kolay	Zor
Talep Eğrisi	Yatay	Aşağı Eğimli	Doğru	Aşağı Doğru Eğimli
Amaç	Kar Maksimizasyonu	Kar Maksimizasyonu	Kar Maksimizasyonu	Kar Maksimizasyonu
Örnek	Seçilmiş Ürünleri	Tarım Demiryolu Ağı	Profesyonel Hizmetler, Kuaförler, Restoranlar vb.	Farklılaştırılmış: araba, ilaç sanayi; Farklılaştırılmamış: inşaat malzemeleri, petrol

(Lipczynski ve Wilson, 2003: 83)

2.2. Rekabet Yoğunluğu Üzerine Yapılan Çalışmalar

Miller (1969), pazar yapısı ile performans arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Thomadakis (1977), pazar yapısının karlılık üzerindeki etkisini incelemiştir. Özhan (1980) sektörel yoğunluk düzeyini ve bu düzeyin nedenlerini belirlemeye çalışmıştır. Güneş vd. (1997) yılında gerçekleştirdikleri ve 1985-1983 yıllarını kapsayan çalışmalarında Türkiye’ de ki

imalat sanayisinin yoğunlaşma eğilimini araştırmışlardır. Clarke vd. (1984) pazar yoğunlaşmasının karlılık ile olan ilişkisini incelemişlerdir. Akan (2002) 1980-1986 yılları arasında Türkiye imalat sektöründe yoğunlaşma eğilimini analiz etmiştir. Matthes vd., (2005), Avrupa Enerji Piyasası yoğunlaşma oranını belirlemeye çalışmışlardır. Eser ve Köse (2005) endüstriyel yerleşme ve yoğunlaşma konusunu il imalat sanayileri açısından incelemişlerdir. Yolaç (2005) Türk imalat sanayinin yapısını yoğunluk açısından değerlendirmiştir. Polat (2007) Türk çimento sektörünün piyasa yapısını ve rekabet yoğunluğu perspektifinden yapısal olarak analiz etmiştir. Durukan ve Hamurcu (2009) mobil iletişimde pazar yoğunlaşmasını Türkiye ile farklı ülkeleri karşılaştırmak suretiyle gerçekleştirmiştir. Kaynak ve Ari (2011) yoğunlaşmayı Türk otomotiv sektörü üzerinde incelemişlerdir. Wen (2011) sektörel yapının karlılık, ürün farklılaştırması, arge yoğunluğu gibi değişkenlerle ilişkisini araştırmışlardır. Yıldız (2012) Türkiye’de mobil telekomünikasyon ve geniş bant internet hizmetleri sektöründe pazar yoğunlaşmasının analiz etmiştir. Güven ve Yeni (2013) Türkiye imalat sanayiinde yoğunlaşma, karlılık ve ücret ilişkisini belirlemeye çalışmışlardır. Pehlivanoğlu ve Tekçe (2013) Türkiye elektrik enerjisi piyasasında yoğunlaşma analizini gerçekleştirmişlerdir. Kalca ve Ari (2013) Türkiye’deki gazetecilik sektörünün rekabet yoğunluğunu araştırmışlardır. Pehlivanoğlu ve Tiftikçigil (2013) Türk demir çelik ve metal sektörünün yoğunluk analizini gerçekleştirmişlerdir. Sung (2014) mobil iletişim piyasasında yoğunluk derecesini analiz etmiştir. Narcı vd. (2014) hastane sektörünün yoğunlaşması ile etkinliği arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Çalmaur ve Daştan (2015) Türk çimento sektörünün yoğunlaşma analizini gerçekleştirmişlerdir. Kostakoğlu (2015) internet servis sağlayıcıları sektöründe yoğunlaşma kavramını belirlemeye çalışmışlardır. Kaynak (2016)a Giyim sektöründe piyasa yapısı ile rekabet yoğunluğu ilişkisini analiz etmişlerdir. Kaynak (2016)b Türk ilaç sektörünün piyasa yapısını yoğunlaşma açısından incelemiştir. Önder (2016) Türkiye bisküvi, çikolata ve şekerli mamuller sektörü, yoğunlaşma analizini gerçekleştirmiştir. Koç vd. (2017) yenilikçilik performans ilişkisinde sektörel yoğunluğun aracılık etkisinin mevcudiyetini araştırmışlardır. Karakaya vd. (2018) Türk imalat sanayiinde performans, inovasyon ve rekabet arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışmışlardır. Koç vd. (2018) yenilikçilik performans ilişkisinde sektörel yoğunluğun aracılık etkisinin mevcudiyetini araştırmışlardır. Tatlı (2018) beyaz eşya sektöründe piyasa yoğunluğunu belirlemeye çalışmıştır. Ildırar ve Kırıl (2018) Türk otomotiv sektörünün piyasa yapısı ve yoğunlaşma ilişkisini analiz etmişlerdir. Apan (2020) gayrimenkul yatırım ortaklığı sektörünün piyasa yapısı ve yoğunlaşma düzeyi arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışmışlardır.

Strateji literatüründe sektörel rekabet yoğunluğu üzerine yapılan çeşitli çalışmalar olduğu görülmektedir. Çalışmaların genellikle tek bir sektörün rekabet yapısını anlamaya yönelik olarak kurgulandığı anlaşılmaktadır (Kaynak ve Ari, 2011; Yıldız,2012; Pehlivanoğlu ve Tekçe , 2013; Kalca ve Ari, 2013; Pehlivanoğlu ve Tiftikçigil, 2013; Sung, 2014; Narcı vd., 2014; Çalmaur ve Daştan, 2015; Kaynak, 2016a; Kaynak, 2016b; Önder, 2016; Ildırar ve Kırıl, 2018; Apan,2020). Ya da imalat sektörü tekbir kategori alınarak araştırmalar gerçekleştirildiği görülmektedir (Akan; 2002, Eser ve Köse; 2005, Yolaç; 2005, Güven ve Yeni, 2013; Karakaya 2018). Bu araştırmada, sektörler arasındaki rekabet yoğunluğu farklılıklarının anlaşılması hedeflenmektedir. Böylelikle şemsiye kavram olan imalat sektörünün alt sektörler itibariyle rekabet yoğunluklarının karşılaştırılması yoluyla literatüre katkı sağlanması hedeflenmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

3.1. Metodoloji

3.1.1 Yöntem

Araştırma keşifsel bir araştırmadır. Araştırmada sektörel yoğunluğu belirlemek için, farklı yöntemler mevcuttur. N-yoğunlaşma Oranı (CRN) ve Herfindahl- Hirschman (HHI) Endeksi, en çok tercih edilen teknikler olsa da bu tekniklerin yanında Rosenbluth Endeksi (RI), Entropi Endeksi (EI) ve Kapsamlı Yoğunlaşma Endeksi (CCI) yöntemleri de mevcuttur (Apan, 2020: 237). Araştırmada Hirschman-Herfindahl Endeksi (HHI) yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem; literatürde en çok kullanılan yöntem olması (George vd., 1992: 134) ve yöntemde tüm firmaların araştırmada dikkate alınması nedeniyle tercih edilmiştir (Güneş vd., 1997:35).

Hirschman Herfindahl yöntemi, aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır (George vd., 1992: 134).

$$HHI = \sum_{i=1}^n P_i^2$$

P=i. Birimin payı

n=birim sayısı

Hesaplama sonucundan HHI değeri, piyasa yapısını aşağıdaki skalaya göre sınıflandırmaktadır. (Parkin, 2003, s.203).

- 1000'den küçük ise (HHI < 1000) Yoğunlaşmamış sektör (tam rekabet),
- 1000 - 1800 arasında ise (1000 ≤ HHI ≤ 1800) Az Yoğun Sektör (monopolcü rekabet)
- 1800' ile 10000 arasında ise (1800 ≤ HHI) Çok Yoğun Sektör (oligopolcü)

3.1.2. Veri Seti

Araştırmanın veri seti, Borsa İstanbul' da imalat endeksinde faaliyet gösteren firmaların finansal tablolarından elde edilen satış (hasılat) rakamlarından oluşmaktadır. Araştırmaya dahil edilen firmaların dahil oldukları endeksler ve satış rakamları EK 1.' de verilmiştir. Öncelikle imalat endeksinde faaliyet gösteren firmalar, alt sektörler itibariyle sınıflandırılmıştır. Ardından bu firmaların 2012-2017 yılları arasındaki yıl sonu finansal tabloları www.kap.gov.tr adresinden elde edilmiştir. Daha sonra finansal tablolardan satış rakamları alınarak, sektörel ortalamalar Excel programı kullanılarak oluşturulmuştur. Nihayetinde elde edilen veri seti Hirschman-Herfindahl Endeksi (HHI) yöntemi kullanılarak sektörel yoğunluklar ortaya çıkartılmıştır.

3.1.3. Örneklem

Araştırma Borsa İstanbul İmalat Sanayi Sektöründe faaliyet gösteren firmaların 2012-2017 yılları arasındaki finansal verileri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. İmalat sektöründe faaliyet gösteren firmalar, Borsa İstanbul' da mevcut alt sektörler itibariyle sınıflandırılmıştır. Araştırmaya konu olan sektörler ve sektörde faaliyet gösteren firma sayıları Tablo 2.' de özetlenmiştir.

Tablo 2. Borsa İmalat Endeksinde Yer Alan Alt Sektörler ve Alt Sektörlerde Yer Alan Firma Sayısı

Sektör	2017	2016	2015	2014	2013	2012
1 Gıda İçecek ve Tütün	28	27	28	28	20	20
2 Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri	21	21	21	21	14	14
3 Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın	14	14	14	14	13	13
4 Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler	32	32	32	32	23	23
5 Taş ve Toprağa Dayalı	27	27	26	26	24	24
6 Ana Metal Sanayi	17	17	15	15	12	12
7 Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları	32	32	31	31	27	27
8 Orman Ürünleri ve Mobilya	5	5	4	4	2	2
Toplam	176	175	171	171	135	135

Tablo 2. İncelendiğinde, Borsa İstanbul imalat endeksinde faaliyet gösteren 176 firma içerisinde, “kimya ilaç petrol lastik ve plastik ürünler” ve “metal eşya makine elektrikli cihazlar ve ulaşım araçları” sektöründe en çok firmanın faaliyet gösterdiği görülmektedir. En az firmanın yer aldığı sektör ise “orman ürünleri ve mobilya sektörüdür”.

4. BULGULAR

İMKB imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların, alt sektörler itibariyle 2012-2017 yılları arasındaki pazar payları esas alınarak hesaplanan HHI endeksi sonuçları Tablo 3.’de özetlenmiştir.

Tablo 3. Hirschman-Herfindahl Endeksi Sonuçları

	2017	2016	2015	2014	2013	2012
1 Gıda İçecek ve Tütün	0.18236	0.17608	0.20183	0.20786	0.25862	0.17973
2 <i>Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri</i>	<i>0.17244</i>	<i>0.16114</i>	<i>0.16111</i>	<i>0.15302</i>	<i>0.20874</i>	<i>0.21627</i>
3 <i>Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın</i>	<i>0.12335</i>	<i>0.11589</i>	<i>0.11758</i>	<i>0.12691</i>	<i>0.14410</i>	<i>0.15215</i>
4 Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler	0.38376	0.34316	0.37088	0.39825	0.45081	0.47070
5 <i>Taş ve Toprağa Dayalı</i>	<i>0.10067</i>	<i>0.08327</i>	<i>0.07223</i>	<i>0.07151</i>	<i>0.06789</i>	<i>0.06128</i>
6 Ana Metal Sanayi	0.23740	0.22723	0.32560	0.32948	0.34192	0.34012
7 <i>Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları</i>	<i>0.17987</i>	<i>0.17409</i>	<i>0.17150</i>	<i>0.16716</i>	<i>0.16782</i>	<i>0.17158</i>
8 Orman Ürünleri ve Mobilya	0.32308	0.29967	0.31753	0.31368	0.51087	0.50596

HHI endeks değerleri incelendiğinde, Borsa İstanbul imalat endeksinde yer alan sektörlerin dördünün oligopolcü rekabet piyasası; dördünün ise monopolcü rekabet piyasası olarak sınıflandığı görülmektedir. **Gıda İçecek ve Tütün, Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler, Ana Metal Sanayi ve Orman Ürünleri ve Mobilya** sektörüne ilişkin HHI endeks değerleri sektörün oligopolcü bir piyasa olduğunu göstermektedir. *Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri, Kağıt ve Kağıt Ürünleri ve Basım ve Yayın, Taşa ve Toprağa Dayalı ve Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları* sektörlerine ilişkin HHI endeks değerleri, sektörlerin monopolcü rekabet piyasası olduğu anlamına gelmektedir.

Taş ve Toprağa Dayalı sektörün yoğunluğun en düşük olduğu sektör olduğu anlaşılmaktadır. Sektör 2017 yılı öncesi itibariyle yoğun olmayan sektör iken 2017 yılı itibariyle yoğunlaşmanın artarak, az yoğun sektöre dönüştüğü anlaşılmaktadır.

Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler sektörü HHI endeksi sonuçlarına göre, sektörel yoğunluğun en fazla olduğu sektör olarak ortaya çıkmaktadır. Tüm yıllar itibariyle oligopol bir piyasa yapısının oluştuğu görülmektedir.

HHI endeks verileri ayrıca *Ana Metal Sanayi Sektörünün* oligopolcü bir piyasa olduğunu, 2012 yılından itibaren sektörel yoğunlaşmanın giderek azaldığını göstermektedir.

Orman Ürünleri ve Mobilya sektörü ise 2012 ve 2013 yıllarında sektörel yoğunluğu en yüksek sektör olarak görülmektedir. Bu yıllardan itibaren sektördeki yoğunluk azalmasına rağmen, 2017 yılında yine yoğunluğun arttığı anlaşılmaktadır.

Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri sektörü ile *Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları* sektörünün 2017 yılı itibariyle HHI endeks sınırları içerisinde oldukları anlaşılmaktadır. Monopolcü rekabet piyasası endeks sınır değerleri içerisinde olmasına rağmen oligopolcü piyasa endeks değerlerine çok yakın seyrettiği görülmektedir.

Gıda İçecek ve Tütün Sektöründe oligopolcü bir piyasa olmasına rağmen, monopolcü rekabet piyasası sınır değerlerine çok yakın olduğu anlaşılmaktadır.

5. SONUÇ ve TARTIŞMA

Bu çalışmada Borsa İstanbul’ da İmalat Sanayi Endeksi’ nde yer alan alt sektörlerin piyasa yapıları analiz edilmiştir. Piyasa yapıları, sektörel yoğunlukları açısından değerlendirilmeye tabii tutulmuştur. Değerlendirme amacıyla, firmaların mali tablolarından 2012-2017 yılları arasında hasılat rakamları alınarak veri seti oluşturulmuştur. Çalışmada Hirschman-Herfindahl Endeksi (HHI) yöntemi kullanılarak sektörel yoğunlaşma oranları hesaplanmıştır.

Araştırmanın bulguları değerlendirildiğinde dört sektör de (*Gıda İçecek ve Tütün, Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler, Ana Metal Sanayi ve Orman Ürünleri ve Mobilya*) yüksek yoğunlaşma (oligopol), dört sektör de (*Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri, Kağıt ve Kağıt Ürünleri ve Basım ve Yayın, Taşa ve Toprağa Dayalı ve Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları*) ise düşük sektör yoğunlaşması (monopolcü rekabet) olduğu görülmektedir.

Gıda İçecek ve Tütün Sektörü, HHI endeksi sonuçlarına göre, oligopolcü rekabet sektörü özellikleri göstermektedir. Sektörde en yüksek Pazar payına sahip firmanın, 2017 yılında toplam satış hasılatının %66.55’ ini gerçekleştirdikleri görülmektedir (Bkz: Ek1). 2012 ve 2016 yıllarında monopolcü rekabet piyasası endeks değerlerine düşse de sınır değerlere yakın olduğu anlaşılmaktadır. Önder (2016) yılında yaptığı çalışmasında sektörün araştırma sonucu ile benzer şekilde, monopolcü rekabet ile oligopolcü rekabet arasında yer aldığını ileri sürmektedir.

HHI endeks sonuçları değerlendirildiğinde *Tekstil Giyim Eşyası ve Deri Sektörünün* sektörel yoğunluğun azalarak oligopolcü rekabet piyasasından monopolcü rekabet piyasasına dönüştüğü belirlenmiştir. Ancak sektör yoğunluğunun yıllar itibariyle tekrar arttığı belirlenmiştir. 2017 yılı itibariye, sektördeki en yüksek pazar payına sahip üç firma, tüm satışların %59.72’ sini gerçekleştirmişlerdir (Bkz: Ek1). Gelecek yıllarda sektörün tekrar oligopolcü bir sektöre dönüşeceği beklenmektedir. Benzer şekilde Kaynak (2016) yılında gerçekleştirdiği çalışmasında sektörün, monopolcü rekabet yapısı özelliklerine sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

HHI endeks verileri ayrıca *Ana Metal Sanayi Sektörünün* oligopolcü bir piyasa olduğunu, 2012 yılından itibaren sektörel yoğunlaşmanın giderek azaldığını göstermektedir. Pehlivanoglu ve Tiftikçigil (2013) çalışmalarında 1995-2001 yılları arasındaki net satışları baz alarak Türkiye Ana Metal Sanayi sektör yoğunlaşmasını incelemişler ve sektörün monopolcü rekabet piyasası özelliği gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışma gözönüne alındığında sektörde 2001 yılı sonrasında yoğunlaşmanın arttığı anlaşılmaktadır. Sektör pazar payında ikinci durumda olan İSDMR (İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.) 2016 yılında Borsa İstanbul’ da işlem görmeye başlamıştır. Sektör lideri EREGL (Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.S.) ile İSDMR firmalarının 2017 yılında, sektördeki tüm satışın %62’ sini yapmış olmaları (Bkz: Ek1), sektördeki yoğunluğun yükselmesini ve sektörün oligopol bir piyasa olmasını sağladığı anlaşılmaktadır.

Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü, 2012-2017 yılları arasında sürekli olarak oligopolcü rekabet piyasa özellikleri göstermektedir. Sektör lideri konumunda olan TUPRS (Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.), 2017 yılı itibariyle, pazar payının %60.21’ine sahiptir. Sektörde en yüksek satış hacmine sahip üç firmanın (TUPRS, PETKM, AYGAZ) pazar payı ise, %77.93’ dür (Bkz: Ek1). Dolayısıyla sektörde faaliyet gösteren diğer 29 firma satış hacminin düşük olması nedeniyle, *Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü* en yüksek yoğunlaşmanın olduğu sektör olmuştur. *Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü* içerisinde faaliyet gösteren firmaların ürünlerinin birbirlerine en az yakın olduğu sektör olarak değerlendirilebilir. Sektördeki firmaların ana faaliyet konuları arasındaki farklılıkların da sektörel yoğunluğu etkilediği görülmektedir.

HHI endeksi sonuçları değerlendirildiğinde, *Orman Ürünleri ve Mobilya Sektörünün* oligopolcü rekabet piyasası özellikleri gösterdiği anlaşılmaktadır. *Orman Ürünleri ve Mobilya Sektöründe* faaliyet gösteren firmaların sayısının arttığı görülmektedir. SUMAŞ (Sumas Suni Tahta ve Mobilya San.Tic. A.Ş.) 2016 yılında; Yonga (Yonga Mobilya Sanayi ve Ticaret A.Ş.) ve ORMA (Orma Orman Mahsulleri Integre Sanayi ve Ticaret A.Ş.) 2014 yılında borsada işlem görmeye başlamışlardır. Orman Ürünleri ve Mobilya Sektöründe 2017 yılında 5 firma faaliyet göstermekle beraber en yüksek satış hasılatı elde eden üç firma, sektördeki tüm satışların %93.29’ unu gerçekleştirmişlerdir. Ayrıca sektörde lider pozisyonda faaliyet gösteren DGKLB (Doğtaş Kelebek Mobilya Sanayi ve Ticaret A.Ş.) firmasının pazar payının %45 olduğu anlaşılmaktadır. Üstelik DGKLB sektördeki satış rakamlarındaki artışın %35 oranında artmış olduğu 2017 yılında, kendi satışlarını %52 oranında arttırmayı başarmıştır (Bkz: Ek1). Bu durum *Orman Ürünleri ve Mobilya Sektörünün* rekabet yoğunluğunun arttığını göstermektedir. Sektörde faaliyet gösteren firma sayısının az olmasının ve sektördeki firmalar arasındaki satış hasılatı rakamlarındaki farkların yüksek olmasının sektörel yoğunluğu arttırdığı anlaşılmaktadır.

Sektörel yoğunlaşmanın en düşük olduğu sektör, *Taşa ve Toprağa Dayalı Sektördür*. Polat (2007) çalışmasında benzer şekilde, çimento sektörü yapısının rekabetçi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ancak sektörün, 2017 yılına kadar tam rekabet sektör endeks değerleri içerisinde olmasına rağmen, 2017 yılı itibariyle monopolcü sektöre dönüştüğü anlaşılmaktadır. *Taşa ve Toprağa Dayalı Sektörde* faaliyet gösteren ve en yüksek pazar payına sahip ilk üç firmanın (TRKCM, AKCNS ve ANACM) 2017 yılında sektördeki paylarının %44.92 olduğu, bu oranın 2016 yılında %42.32 ve 2015 yılında %39.35 olduğu görülmektedir (Bkz: Ek1). Sonuç itibariyle, *Taşa ve Toprağa Dayalı Sektör* en düşük sektör yoğunluğuna sahip olmasına

rağmen, yoğunluğunun arttığı ve sektördeki rekabet yapısının bozulmaya devam ettiği anlaşılmaktadır.

Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları Sektörü, HHI endeksi verilerine göre monopolcü rekabet piyasası olarak sınıflandırılmaktadır. Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları Sektöründe faaliyet gösteren dört firmanın öne çıktığı görülmektedir. VESBE (Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.), ARCLK (Arçelik A.Ş.), FROTO (Ford Otomotiv A.Ş.) ve TOASO (TOFAŞ Otomotiv A.Ş.) firmalarının toplam hasılat içindeki payının 5 yıl boyunca %80' lerce olması, sektör içerisindeki rekabet yoğunlaşmasına yol açtığı görülmektedir (Bkz: EK1). Bu firmaların varlığına rağmen monopolcü rekabet piyasası olarak sınıflandırılmasının temel nedeni, yüksek sayıda firmanın faaliyet göstermesi olarak yorumlanabilir. Wen (2011) yılında çalışmasında Çin otomobil sektörünün piyasa yapısının oligopolistik olduğunu belirlemiştir. Avcu (2016) ise, Türk otomobil sektörünün monopolcü piyasa yapısını özellikleri gösterdiğini ileri sürmüştür. Kaynak ve Ari (2011) tarafından yapılan araştırma, yerli hafif ticari ve yerli binek araç sektöründe monopolcü rekabet piyasa, ithal binek ve ithal hafif ticari araç sektöründe düşük yoğunlaşma oranı söz konusudur. Tatlı (2018) beyaz eşya sektörünün oligopolcü rekabet piyasasına yakın olduğunu belirlemiştir.

Türkiye' de imalat sektörünün yoğunlaşma analizinin yapıldığı çalışmaların sınırlı olduğu söylenebilir. Bu çalışmaların sonucunda sektörel yoğunlaşmanın artış eğiliminin olduğuna, (Güneş vd., 1997: 35) ve sektörün oligopolistik olduğuna Yolaç (2005) dair bulgulara ulaşılmıştır. Karakaya (2018) yılında gerçekleştirdiği çalışmasında, Türk imalat sektörü yapısı yoğunluğunun yüksek olduğunu, ancak azaldığını ileri sürmektedir. Çalışma da elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, Türkiye' de imalat sektörünün tümü göz önüne alındığında yoğunluğunun giderek azaldığına dair bulgular olduğu görülmektedir. Bu sonucun diğer araştırma sonuçları ile uyumlu olduğu söylenebilir. Borsa İstanbul İmalat Sanayi Sektöründe yer alan alt sektörlerinde sektör yoğunluğuna etki edecek satış hacmine sahip firmaların var olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçtan hareketle Türkiye İmalat Sanayi rekabet gücünün düşük olduğu söylenebilir. Nitekim, Şahin (2016) yılında ülkelerin rekabet gücünü karşılaştırdığı çalışmasında Türkiye İmalat Sanayi rekabet gücünün; Brezilya, Rusya ve Hindistan karşısında yüksek, Çin karşısında düşük olduğunu sonucuna ulaşmıştır.

Bu çalışmanın bazı kısıtları söz konusudur. Bu kısıtlar çalışmanın; Borsa İstanbul İmalat Sanayi Sektörü alt sektörleri içerisinde yer alan sınıflandırma baz alınarak gerçekleştirilmesi, 2012-2017 yılları arasındaki satış hasılatı verilerinin kullanılarak gerçekleştirilmesi ve Herfindahl-Hirschman Endeksi yöntemi aracılığı ile yapılmış olması olarak sıralanabilir. İlerleyen çalışmalarda sektörler arasındaki karlılık farklılıkları ile sektör yapısı arasındaki ilişkinin incelenmesi literatüre katkı sağlayacaktır. Daha da ötesinde sektörler arasındaki kar farklılıkları ile sektör içi kar farklarının değerlendirilmesi, kaynak bağımlılık ve pozisyon bağımlılık tartışmasına ilave katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- APAN, M.(2020) Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Piyasa Yapısı ve Yoğunlaşma Düzeylerinin Analizi: Borsa İstanbul'dan Kanıtlar. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 18(Sp. Issue), 235-250.
- BPP Media (2010), Fundamentals Of Business Economics, Third Edition
- CHRYSAL, K. A., ve LİPSEY, R. G. (1997). Economics For Business and Management. OUP Catalogue.
- CLARKE R., S. DAVIES, M. WATERSON (1984) “The Profitability-Concentration Relation: Market Power or Efficiency?”, The Journal of Industrial Economics, 32(4), 435-450.
- DOĞAN, S., ve KAYA, S. S. (2011). Gümrük Birliği Sonrasında (1996-2009) Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Dış Ticaretinin Ülke Ve Fasil Bazlı Yoğunlaşma Analizi. Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi, (14), 1-18.
- DURUKAN, T., ve HAMURCU, Ç. (2009). Mobil iletişimde pazar yoğunlaşması: Türkiye ile Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan, Özbekistan karşılaştırması, Karadeniz Araştırmaları, 6(22), 75-86.
- EROL, Y., İNCE, A. R., ve ARAS, M. (2013). Türk sanayi sektöründe stratejik yönetim yaklaşımları tercihi: ISO 1000 firmalarında bir araştırma. Business and Economics Research Journal, 4(3), 75-92.
- ESER, U. ve KÖSE S. (2005). Endüstriyel Yerelleşme ve Yoğunlaşma Açısından Türkiye Sanayii: İl İmalat Sanayiilerinin Analizi. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 60(2), 97-139.
- FRANKO L. G. (1989), Global Corporate Competition: Who is Winning, Who is Losing, Strategic Management Journal, Eylül-Ekim, Vol.: 10-5.
- GEORGE, K. D., JOLL, C., ve LYNK, E. L. (1992). Industrial Organisation: Competition, Growth, and Structural Change. Rootledge. Fourth Edition
- GRİFFİTHS, A., ve WALL, S. (2005). Economics for Business and Management. Pearson Education.
- GÜNEŞ, M., KÖSE, A., ve YELDAN, E. (1997). Input-output tablosu sektör tasnifine göre Türkiye imalat sanayiinde yoğunlaşma eğilimleri 1985-1993. Ekonomik Yaklaşım, 8(26), 33-47.
- GÜVEN, A., ve YENİ, O. (2013). Türkiye İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma, Karlılık ve Ücret İlişkisi: Yeniden. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31(2), 95-115.
- HIZIROĞLU, M. (2019). Teorik Bir Sistemin Gereklikleri Açısından Kaynaklara Dayalı Görüşün Bilimsel Statüsü, Stratejik Yönetim Araştırmaları Dergisi 2 (2), 184-226
- JONES, T. (2004). Business Economics ve Managerial Decision Making. John Wiley ve Sons Ltd, England.

- HARRİS, N. (2001). *Business Economics: Theory and Application*. Butterworth-Heinemann.
- ILDIRAR, M., ve KIRAL, E. (2018). Piyasa Yapısı Ve Yoğunlaşma: Türk Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Analiz. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1), 93-117.
- IŞIK, C. (2013). Türkiye İmalat Sanayiinde Rekabet Derecesi ve Yoğunlaşma Düzeyi. *EKEV Akademi Dergisi*, c, 17, 57.
- KALCA, A., ve ARİ, V. (2013). Market Concentration in Turkish Journalism Sector. In *International Conference Challenges Of The Knowledge Society (CKS)*.
- KARAKAYA, A., AĞAZADE, S., ve PERÇİN, S. (2018). Türk İmalat Sanayinde Performans, İnovasyon ve Rekabet Arasındaki İlişki. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 4(1), 39-59.
- KAYNAK, S. (2016a). Giyim Eşyası İmalatı Piyasa Yapısı ve Yoğunlaşma Oranı: Türkiye'nin İlk 500 Sanayi Kuruluşu Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(30), 21-37.
- KAYNAK, S. (2016b). Türk İlaç Sektörünün Rekabet Yapısı ve Yoğunlaşma Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi= Çankırı Karatekin University journal of the Faculty of Economics et Administrative Sciences.*, 6(2), 49-66.
- KAYNAK, S., ve ARİ, Y. O. (2011). Türk Otomotiv Sektöründe Yoğunlaşma: Binek ve Hafif Ticari Araçlar Üzerine Bir Uygulama. *Ekonomik Yaklaşım*, 22(80), 39-58.
- KOÇ, F., BİÇİMVEREN, L., ve ÇINAR, B. (2018). Firma Yenilikçiliği ve İhracat Performansı Arasındaki İlişki Üzerinde Rekabet Yoğunluğunun Düzenleyici Etkisi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, vol. 11, no. 21, pp. 77-97
- KOSTAKOĞLU, S. F. (2015). İnternet Servis Sağlayıcıları Piyasasına Yönelik Yoğunlaşma Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 11(25), 129-140.
- KÖSE, A. ve Yeldan, E. (1997). Input-Output Tablosu Sektör Tasnifine Göre Türkiye İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma Eğilimleri 1985-1993. *Ekonomik Yaklaşım*, 8(26), 33-47.
- LIPCZYNSKI, J., WILSON, J. O., ve GODDARD, J. A. (2017). *Industrial organization: competition, strategy, policy*. Pearson Education. 5th edition
- MATTHES, F. C., POETZSCH, S., ve GRASHOFF, K. (2005). *Power Generation Market Concentration in Europe 1996-2004. An empirical analysis*, Institute for Applied Ecology.
- MİLLER, R.A. (1969) "Market Structure and Industrial Performance: Relation of Profit Rates to Concentration, Advertising Intensity and Diversity", *The Journal of Industrial Economics*, 17(2), 104-118.
- MCALEESE, D. (2004). *Economics for Business Competition, Macro-stability and Globalisation*. Pearson Education.

- NARCI, H. Ö., OZCAN, Y. A., ŞAHİN, İ., TARCAN, M., ve NARCI, M. (2015). An Examination Of Competition And Efficiency For Hospital İndustry in Turkey. Health care management science, 18(4), 407-418.
- ÖNDER, K. (2016). Türkiye Bisküvi, Çikolatalı ve Şekerli Mamuller Sektörü: Firma Yoğunlaşma Analizi. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31(2), 179-208.
- Özhan, M. (1990). 1988 Yılında Türk İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma Düzeyi ve Bu Düzeyi Belirleyen Faktörler. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2).
- PAREEK, S. (2009). A Text Book Of Business Economics. Sunrise Publishers ve Distributors.
- PARKIN, M. (2003). Economics Sixth Edition. New York: Addison-Wesley World Student Series,
- PEHLİVANOĞLU, F., ve TEKÇE, E. (2013). Türkiye elektrik enerjisi piyasasında Herfindahl-Hirschman ve CRM endeksleri ile yoğunlaşma analizi. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.
- PEHLİVANOĞLU, F., ve TİFTİKÇİGİL, B. Y. (2013). A Concentration analysis in the Turkish iron-steel and metal industry. International Journal of Economic Practices and Theories, 3(3), 152-167.
- POLAT, Ç. (2007). Yoğunlaşma Ve Piyasa Yapısı İlişkisi Çerçevesinde Türk Çimento Sektörünün Yapısalanalizi. Anadolu University Journal of Social Sciences, 7(2).
- PORTER, M. E. (1986), Competition in Global Industries, Boston: Harvard Business School Press.
- PORTER, M. E. (1990), The Competitive Advantages of Nations Harvard Business Review, Mart-Nisan, no:2
- Porter,M.E.(1998)..Competitive Strategy, Techniques for analyzing industries and competitors. New York, The Free Press.
- SUNG, Nakil (2014). “Market Consentration and Competition in OECD Mobile Telecommunications Markets”. Applied Economics, 46(25).3037-3048.
- TATLI, H. (2018). Piyasa Yoğunluğunun Ölçülmesi: Beyaz Eşya Sektörü Üzerine Bir Uygulama. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 16(1), 64-84.
- THOMADAKIS, S.B. (1977) “A Value-Based Test of Profitability and Market Structure”, The Review of Economics and Statistics, 59(2), 179-185.
- WEN Jie Xu, X. (2011).“The Empirical Analysis Of Market Performance Of Automobile İndustry Market İn China”. Applied Mechanics and Materials, (55/57).1997-2002.
- WORTHINGTON, I., BRITTON, C., ve REES, A. (2005). Economics for business: Blending theory and practice. Pearson Education.

- YILDIRIM, K., EŞKİNAT, R., KABASAKAL, A., ERDOĞAN, M. (2009). Endüstriyel Ekonomi (4. Baskı). Ekin Yayıncılık.
- YILDIZ, F. (2012). Türkiye’de Mobil Telekomünikasyon Ve Genişbant İnternet Hizmetleri Sektöründe Pazar Yoğunlaşmasının Analizi. Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 3(6), 47-72.
- YOLAÇ, S. (2005). Türkiye İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma. Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, (50), 1087-1100.

www.kap.gov.tr

EK.1 Veri Seti

		<i>Gıda İçecek ve Tütün Sektörü</i>					
		2017	2016	2015	2014	2013	2012
aefes	1	12.946.918.000,00	10.420.257.000,00	10.205.146.000,00	10.021.383.000,00	9.195.773.000,00	4.319.725.000,00
alyag	1	175.783.453,00	103.010.772,00	87.871.425,00	58.977.876,00	54.674.200,00	60.309.999,00
avod	1	113.106.494,00	102.344.261,00	91.469.913,00	82.616.956,00	35.253.749,00	30.658.932,00
banvt	1	2.531.085.865,00	1.934.743.180,00	2.001.062.565,00	1.935.566.522,00		
ccola	1	8.521.146.000,00	7.050.245.000,00	6.723.866.000,00	5.985.370.000,00	5.186.445.000,00	3.819.302.000,00
dardl	1	250.488.829,00	244.883.601,00	215.437.354,00	147.508.973,00		
ekiz	1	25.562.855,00	11.575.826,00	11.466.681,00	21.787.478,00		
ersu	1	10.077.853,00	8.925.171,00	17.544.288,00	21.762.097,00	20.353.653,00	26.392.425,00
frigo	1	35.361.112,00	31.604.763,00	30.282.317,00	25.412.836,00		
kent	1	719.923.753,00	603.355.395,00	554.794.738,00	623.240.858,00	584.231.922,00	583.403.812,00
kervt	1	2.420.708.265,00	1.898.018.981,00	382.760.013,00	327.152.147,00	264.498.705,00	232.073.572,00
knfrit	1	74.442.748,00	44.048.311,00	50.369.864,00	73.427.756,00	59.878.375,00	73.774.685,00
krnsan	1	522.676,00		6.439.984,00	4.316.257,00		
krstl	1	115.864.089,00	106.045.354,00	81.985.639,00	61.376.810,00	48.203.386,00	21.836.283,00
merko	1	94.945.890,00	83.049.459,00	72.204.499,00	111.058.977,00	73.798.054,00	63.518.399,00
oylum	1	25.089.636,00	18.821.985,00	16.441.773,00	14.582.846,00	7.889.899,00	5.266.568,00
pengd	1	156.606.445,00	124.699.377,00	107.358.450,00	103.368.584,00	85.181.825,00	85.524.198,00
petun	1	649.566.141,00	637.519.970,00	591.063.053,00	550.921.324,00	479.294.192,00	416.443.481,00
pmsu	1	198.291.944,00	162.495.808,00	144.487.342,00	132.182.842,00	109.914.474,00	99.691.742,00
pnsut	1	1.240.050.704,00	1.067.776.692,00	1.011.204.645,00	940.469.588,00	809.821.985,00	727.149.364,00
selgd	1	13.744.584,00	9.474.531,00	9.687.647,00	14.087.996,00		
tatgd	1	1.074.034.710,00	981.120.246,00	910.554.577,00	817.038.173,00	793.174.592,00	747.187.894,00
tborg	1	1.235.831.000,00	962.729.000,00	742.680.000,00	586.161.000,00	461.410.228,00	325.053.538,00
tkuru	1	3.405.674,00	3.739.599,00	2.696.776,00	1.414.782,00		
tukas	1	235.258.862,00	202.652.381,00	162.563.810,00	106.221.206,00	137.370.364,00	117.256.640,00
ulker	1	4.811.032.525,00	4.193.774.746,00	3.075.120.076,00	2.891.213.747,00	2.748.370.545,00	2.343.232.826,00
uluun	1	1.805.706.332,00	1.151.991.130,00	1.030.479.354,00	921.577.365,00		
vangd	1	601.765,00	6.473.773,00	4.817.029,00	9.978.178,00	6.872.249,00	6.759.359,00
		<i>Tekstil Giyim Eşyası ve Deri Sektörü</i>					
		2017	2016	2015	2014	2013	2012
arsan	2	173.726.594,00	140.593.167,00	122.206.237,00	106.596.307,00	111.286.048,00	102.600.123,00
ateks	2	219.309.485,00	175.818.540,00				
blcyt	2	144.445.258,00	81.757.104,00	86.684.085,00	79.135.408,00		
bossa	2	373.261.199,00	361.200.233,00	374.615.566,00	391.811.989,00	371.763.210,00	362.771.351,00
brko	2	27.756.825,00	95.157.526,00	137.565.401,00	143.488.783,00	146.443.980,00	136.703.495,00
brmen	2	13.867.630,00	15.273.580,00	11.895.296,00	12.243.965,00	12.028.277,00	12.713.516,00
dagi	2	89.981.014,00	71.115.699,00	96.349.938,00	61.911.266,00	54.513.556,00	40.501.033,00
derim	2	241.451.969,00	209.292.934,00	204.473.606,00	155.879.572,00	172.664.491,00	132.576.325,00
desa	2	207.421.540,00	151.465.709,00	197.842.322,00	211.291.588,00		
dirit	2	6.360.083,00	6.867.480,00	3.719.193,00	7.044.613,00		
hatek	2	200.312.900,00	125.789.228,00	105.299.453,00	100.224.691,00	95.250.602,00	89.989.102,00
kordsa	2	2.485.165.623,00	1.908.345.131,00	1.734.757.837,00	1.568.584.236,00	1.546.095.338,00	1.491.915.645,00
krtek	2	197.671.927,00	142.942.404,00	116.240.685,00	95.986.048,00	102.340.957,00	122.715.665,00
luksk	2	43.944.130,00	27.835.001,00	32.468.667,00	30.395.907,00		
memsa	2			563.706,00	2.825.069,00	1.491.305,00	24.939.466,00
mndrs	2	818.816.025,00	645.115.929,00	560.495.184,00	603.362.938,00	482.293.700,00	409.722.402,00
rodrq	2	12.381.137,00	9.018.021,00	10.777.447,00	7.393.752,00		
royal	2	151.632.814,00	211.323.045,00	298.832.358,00	311.983.440,00		

sktas	2	322.651.533,00	275.308.924,00	232.181.596,00	229.815.147,00	217.907.986,00	184.551.134,00
snpam	2	41.678.685,00	36.097.234,00	29.087.376,00	26.433.873,00		
yatas	2	795.685.790,00	502.323.499,00	326.525.042,00	273.911.138,00	216.258.003,00	186.850.941,00
yunsa	2	297.580.363,00	247.008.760,00	263.695.342,00	319.058.534,00	269.932.278,00	255.642.497,00
<i>Kağıt ve Kağıt Ürünleri ve Basım ve Yayın</i>							
		2017	2016	2015	2014	2013	2012
alka	3	235.732.825,00	176.747.377,00	150.437.558,00	126.098.205,00	116.486.824,00	122.392.346,00
bakab	3	350.865.870,00	305.554.113,00	282.644.398,00	245.618.410,00	197.419.724,00	190.803.965,00
dgzte	3	192.489.612,00	189.894.933,00	190.681.491,00	199.295.182,00	202.728.177,00	201.975.674,00
dobur	3	80.437.485,00	89.485.286,00	97.947.679,00	99.551.893,00		
durdo	3	145.465.109,00	104.000.744,00	86.500.119,00	89.139.920,00	83.940.075,00	88.022.401,00
hurgz	3	538.241.270,00	544.427.099,00	596.083.249,00	719.582.443,00	805.574.612,00	830.402.405,00
ihgtz	3	110.569.272,00	87.542.253,00	84.465.659,00	95.713.790,00	81.715.889,00	75.946.848,00
kaplm	3	149.182.653,00	113.643.299,00	125.658.246,00	123.497.703,00	92.823.554,00	93.291.883,00
kartn	3	479.476.905,00	320.454.576,00	269.535.442,00	199.846.452,00	224.216.211,00	207.177.784,00
olmip	3	848.186.881,00	599.997.798,00	522.776.480,00	515.400.838,00	444.602.640,00	417.189.424,00
przma	3	17.015.064,00	13.734.266,00	17.577.774,00	11.927.712,00	11.499.427,00	12.004.082,00
samat	3	67.058.606,00	71.356.315,00	69.715.299,00	87.719.451,00	109.670.135,00	61.949.680,00
tire	3	761.509.030,00	521.375.369,00	486.311.935,00	473.399.607,00	443.858.813,00	417.254.184,00
vking	3	184.671.175,00	162.711.852,00	132.658.370,00	125.453.291,00	112.717.328,00	100.671.900,00
<i>Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler</i>							
		2017	2016	2015	2014	2013	2012
acsel	4	21.164.595,00	14.445.519,00	12.507.462,00	11.339.466,00	9.666.199,00	5.212.909,00
aksa	4	2.767.384.000,00	1.954.385.000,00	2.030.006.000,00	2.106.203.000,00	1.756.402.000,00	1.625.463.000,00
alkim	4	395.256.839,00	300.365.449,00	262.136.444,00	246.182.611,00	226.926.258,00	209.526.859,00
atpet	4	18.599.010,00	18.413.971,00	22.938.890,00	22.579.661,00	18.915.813,00	14.812.431,00
aygaz	4	8.469.276.000,00	6.748.761.000,00	6.419.610.000,00	7.061.276.000,00	6.004.984.000,00	5.586.059.000,00
bagfs	4	519.579.071,00	498.836.412,00	460.686.123,00	330.333.074,00	330.373.888,00	363.872.449,00
brisa	4	2.294.135.975,00	1.766.472.991,00	1.801.875.943,00	1.693.497.624,00	1.489.491.658,00	1.424.003.474,00
brksn	4	64.401.668,00	50.277.530,00	41.524.596,00	36.515.481,00	25.028.673,00	24.244.681,00
deva	4	800.295.112,00	688.456.364,00	576.380.100,00	467.940.004,00	418.391.085,00	419.510.418,00
dyoby	4	923.679.065,00	773.251.091,00	701.527.442,00	686.140.132,00	569.403.000,00	486.265.181,00
eggub	4	335.571.584,00	328.535.273,00	250.662.570,00	198.413.463,00	201.193.933,00	197.532.411,00
egpro	4	918.871.588,00	730.624.740,00	473.789.530,00	377.993.876,00	316.779.618,00	295.791.143,00
eplas	4	218.091.788,00	171.355.287,00	140.566.972,00	135.503.424,00		
gedza	4	42.508.627,00	28.668.274,00	24.564.099,00	23.430.898,00	21.965.981,00	28.141.230,00
goody	4	1.832.230.842,00	1.356.670.903,00	1.285.114.420,00	1.138.235.392,00	1.100.064.285,00	1.134.707.544,00
gubrf	4	3.487.261.450,00	2.834.839.791,00	2.930.899.065,00	2.848.230.035,00	2.265.437.409,00	2.226.819.536,00
hekts	4	252.213.516,00	176.777.933,00	160.970.342,00	138.747.248,00	113.002.194,00	117.445.535,00
izfas	4	28.278.321,00	21.671.492,00	15.846.607,00	13.841.040,00		
megap	4	17.382.897,00	12.767.168,00	12.554.330,00	11.797.336,00		
marshl	4	330.165.622,00	271.093.303,00	255.844.548,00	268.809.657,00	278.963.762,00	277.315.632,00
ozdrn	4	40.661.891,00	30.254.519,00	26.228.032,00	23.283.838,00		
petkm	4	7.363.824.480,00	4.532.590.622,00	4.532.635.969,00	4.132.846.077,00	4.158.730.152,00	4.348.910.031,00
poltk	4	40.959.214,00	30.986.881,00	34.972.546,00	18.843.180,00		
rtalb	4	38.450.168,00	31.813.194,00	33.963.776,00	26.439.529,00		
sanfm	4	58.594.437,00	48.605.464,00	40.762.890,00	33.396.875,00		
sasa	4	1.655.205.000,00	1.182.909.000,00	1.111.408.000,00	1.209.788.000,00	1.090.265.000,00	999.978.000,00
sekur	4	86.663.763,00	63.994.653,00	44.841.311,00	37.093.341,00	28.331.930,00	26.098.549,00
seykm	4	17.043.500,00	14.357.545,00	13.329.592,00	13.204.984,00		
soda	4	2.451.292.000,00	2.067.700.000,00	1.771.758.211,00	1.606.682.874,00	871.842.188,00	660.193.700,00

sodsn	4	24.026.931,00	22.371.596,00	18.840.168,00	16.540.004,00		
tmpol	4	77.602.247,00	55.864.002,00	47.028.189,00	34.861.801,00	23.972.866,00	22.816.367,00
tuprs	4	53.948.110.000,00	34.854.851.000,00	36.893.328.000,00	39.722.712.000,00	41.078.427.000,00	42.436.908.000,00

Taşa ve Toprağa Dayalı Sektör

		2017	2016	2015	2014	2013	2012
adana	5	428.122.486,00	439.572.954,00	396.130.304,00	290.012.857,00	315.035.420,00	306.659.585,00
afyon	5	168.153.098,00	60.826.896,00	64.460.340,00	77.035.954,00	55.698.750,00	41.145.702,00
akcns	5	1.519.000.715,00	1.461.055.290,00				
anacm	5	2.410.837.000,00	1.830.044.000,00	1.551.957.888,00	1.555.025.633,00	1.522.791.496,00	1.459.349.809,00
aslan	5	345.062.351,00	304.865.130,00	277.536.496,00	234.862.347,00	170.708.958,00	137.728.955,00
bascm	5	506.104.463,00	421.337.768,00	339.608.048,00	298.756.970,00		
boluc	5	536.514.709,00	452.354.509,00	406.287.258,00	329.722.381,00	255.823.940,00	200.979.155,00
bsoke	5	133.873.185,00	119.537.146,00	126.379.053,00	149.170.624,00	106.986.727,00	80.597.357,00
btcim	5	687.516.471,00	589.354.090,00	600.907.717,00	575.437.031,00	491.424.727,00	378.467.785,00
bucim	5	922.013.254,00	694.538.817,00	922.013.254,00	694.538.817,00	534.730.286,00	460.650.632,00
cimsa	5	1.490.579.874,00	1.170.309.931,00	1.171.145.661,00	1.094.321.499,00	953.724.208,00	857.154.445,00
cmbtn	5	187.724.581,00	208.933.798,00	157.850.300,00	151.585.748,00	145.921.958,00	121.741.430,00
cment	5	868.945.000,00	777.463.000,00	747.987.000,00	780.621.000,00	676.503.000,00	597.122.000,00
dencm	5	81.881.537,00	64.202.412,00	76.495.859,00	68.284.262,00	55.150.890,00	49.317.767,00
dogub	5	3.663.711,00	3.119.391,00	2.004.943,00	1.350.790,00	1.489.889,00	1.530.442,00
egser	5	383.578.635,00	329.902.518,00	324.890.990,00	280.681.471,00	252.824.421,00	225.001.304,00
golts	5	380.093.555,00	323.231.421,00	370.800.182,00	352.111.482,00	306.488.633,00	290.207.073,00
izocm	5	457.297.727,00	385.809.397,00	370.482.364,00	362.921.190,00	339.116.356,00	318.292.484,00
konya	5	337.829.071,00	273.859.688,00	335.336.293,00	329.681.904,00	284.390.086,00	235.758.598,00
kutpo	5	352.841.243,00	316.354.139,00	270.207.698,00	284.117.529,00	223.452.987,00	186.934.027,00
martin	5	198.914.158,00	139.453.445,00	154.221.628,00	196.016.432,00	198.474.410,00	201.836.368,00
nibas	5	34.709.564,00	30.321.252,00	21.684.156,00	31.242.320,00	17.044.475,00	23.985.031,00
nuhcm	5	1.002.472.078,00	923.163.574,00	989.914.918,00	1.004.161.221,00	963.609.551,00	897.378.346,00
trkcm	5	4.331.162.000,00	3.016.238.000,00	2.118.194.118,00	2.018.617.608,00	1.488.093.721,00	1.034.085.608,00
unyec	5	252.526.159,00	250.739.712,00	222.299.279,00	241.278.533,00	232.488.320,00	242.748.348,00
usak	5	273.839.544,00	222.934.747,00	187.541.228,00	165.273.828,00	145.161.329,00	115.743.068,00
ybtas	5	94.530.358,00	95.784.104,00	97.072.039,00	93.721.548,00		

Ana Metal Sanayi Sektörü

		2017	2016	2015	2014	2013	2012
brsan	6	2.841.607.138,00	1.966.331.044,00	1.948.925.206,00	1.638.608.965,00	1.198.199.713,00	1.426.146.486,00
burce	6	53.704.848,00	45.812.224,00	38.055.310,00	39.528.975,00	23.332.748,00	31.508.836,00
burva	6	15.567.812,00	6.770.279,00	6.513.498,00	4.908.986,00		
celha	6	225.121.382,00	152.904.029,00	139.874.906,00	156.987.144,00	131.941.746,00	121.234.845,00
cemas	6	147.252.577,00	118.402.634,00	96.055.429,00	113.131.248,00	88.832.700,00	85.921.833,00
cemts	6	456.467.809,00	296.686.624,00	256.956.874,00	257.676.372,00	221.873.065,00	196.223.794,00
cusan	6	264.397.048,00	190.884.500,00	218.560.182,00	185.913.901,00		
dmsas	6	272.190.990,00	191.488.070,00	183.994.606,00	177.537.311,00	152.503.990,00	139.215.695,00
dokta	6	1.066.330.776,00	723.144.289,00				
erbos	6	392.949.813,00	275.565.445,00	248.973.440,00	244.930.656,00	212.074.072,00	184.915.886,00
eregl	6	18.643.914.000,00	11.636.504.000,00	11.914.581.000,00	11.484.137.000,00	9.780.751.418,00	9.570.396.709,00
isdmr	6	10.612.473.000,00	6.470.668.000,00				
izmdc	6	2.977.313.462,00	2.209.673.040,00	2.076.349.851,00	2.134.903.288,00	1.719.972.421,00	1.654.759.775,00
krdmr	6	3.972.625.977,00	2.336.737.097,00	2.230.892.163,00	2.188.972.410,00	1.812.224.881,00	1.686.666.273,00
ozbal	6	108.119.848,00	115.072.528,00	192.534.316,00	151.213.655,00	127.095.428,00	101.119.958,00
sarky	6	4.349.760.480,00	2.900.485.835,00	2.726.637.507,00	2.539.888.389,00	2.411.857.861,00	2.366.690.290,00
tuclk	6	112.947.266,00	83.753.520,00	79.001.847,00	63.396.013,00		

Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları Sektörü

	2017	2016	2015	2014	2013	2012
alcar	7 581.125.221,00	487.014.520,00	438.631.298,00	407.650.117,00	370.334.866,00	353.719.738,00
arclk	7 20.840.613.000,00	16.096.172.000,00	14.166.100.000,00	12.514.033.000,00	11.097.711.000,00	10.556.861.000,00
asuzu	7 963.126.462,00	829.811.333,00	935.494.541,00	729.143.932,00	645.057.510,00	537.302.213,00
ayes	7 288.328.042,00	175.332.726,00	129.005.683,00	160.851.293,00	136.760.330,00	117.214.502,00
balat	7 6.777.044,00	12.762.480,00	17.330.866,00	13.115.891,00	11.987.007,00	12.792.616,00
bfren	7 161.084.307,00	112.484.499,00	88.872.256,00	82.440.871,00		
bntas	7 54.671.468,00	41.647.511,00	36.987.101,00	29.884.646,00		
ditas	7 87.223.084,00	69.580.951,00	78.630.796,00	69.563.906,00	52.269.718,00	52.301.720,00
egeen	7 345.972.148,00	253.925.335,00	313.575.112,00	229.401.810,00	174.181.858,00	155.791.375,00
emkel	7 78.628.398,00	72.467.014,00	57.159.670,00	61.595.447,00	59.564.858,00	41.465.625,00
emnis	7 56.493.946,00	36.110.798,00	41.831.556,00	46.795.954,00		
fmzıp	7 70.989.982,00	60.867.363,00	57.313.790,00	48.525.667,00	37.279.294,00	36.524.031,00
froto	7 25.341.290.000,00	18.289.107.000,00	16.746.396.740,00	11.924.836.507,00	11.404.912.894,00	9.767.937.257,00
gerel	7 192.807.255,00	164.135.846,00	135.056.625,00	107.923.623,00	103.602.575,00	85.034.619,00
iheva	7 140.952.805,00	108.724.673,00	97.728.617,00	98.497.013,00	108.097.245,00	101.540.360,00
jants	7 272.930.242,00	167.699.434,00	166.967.149,00	172.956.112,00	161.071.805,00	141.297.724,00
karsn	7 953.186.497,00	796.989.049,00	1.026.071.041,00	358.284.009,00	912.548.887,00	582.738.165,00
katmr	7 177.225.811,00	144.583.597,00	310.672.906,00	169.794.388,00	146.424.469,00	153.115.333,00
klmsn	7 426.705.590,00	337.777.906,00	267.468.369,00	227.734.963,00	250.648.305,00	158.269.863,00
maktk	7 66.201.540,00	58.045.436,00	54.883.947,00	44.049.231,00	36.710.358,00	34.635.101,00
otkar	7 1.785.272.000,00	1.634.515.000,00	1.433.967.887,00	1.231.633.772,00	1.401.552.934,00	1.004.492.232,00
parsn	7 311.941.641,00	227.616.195,00	217.253.973,00	194.399.804,00	154.122.472,00	155.068.906,00
prkab	7 1.176.349.873,00	953.572.451,00	989.742.489,00	961.448.858,00	822.448.217,00	674.296.709,00
safkr	7 67.957.915,00	65.229.249,00				
sayas	7 50.438.800,00	124.146.163,00	127.042.890,00	36.705.680,00	42.952.182,00	36.447.043,00
silvr	7 233.210.084,00	161.006.631,00	145.654.391,00	135.433.252,00	127.245.930,00	103.318.809,00
tmsn	7 579.451.149,00	500.190.654,00	449.392.781,00	436.154.297,00	445.085.493,00	291.562.394,00
toaso	7 17.467.806.000,00	14.235.951.000,00	9.920.723.000,00	7.440.009.000,00	7.037.954.000,00	6.705.274.000,00
ttrak	7 4.215.056.106,00	3.443.477.897,00	3.102.561.637,00	2.723.317.809,00	2.175.319.881,00	1.974.013.740,00
uluse	7 436.452.287,00	227.843.178,00	144.484.002,00	177.158.557,00		
vesbe	7 3.857.756.000,00	3.037.017.000,00	2.524.068.000,00	2.337.141.000,00	2.028.695.000,00	1.883.377.000,00
vestl	7 12.100.938.000,00	9.540.494.000,00	9.250.461.000,00	7.767.303.000,00	6.217.957.000,00	7.028.972.000,00

Orman Ürünleri ve Mobilya Sektörü

	2017	2016	2015	2014	2013	2012
dgklib	8 600.165.348	395.471.738	373.342.615	322.227.154	262.466.728	204.493.951
gntas	8 318.367.463	253.801.732	209.333.209	231.467.293	195.022.500	164.226.683
orma	8 314.682.401	246.194.765	253.944.330	209.608.174	0,00	0,00
sumas	8 39.244.140	27.942.072	0,00	0,00	0,00	0,00
yonga	8 49.442.222	51.577.722	51.268.271	41.249.499	0,00	0,00

Havayolu Yolcu Taşımacılığında Deneyimsel Kalitenin Çevreci Deneyimsel Tatmin ve Tekrar Satın Alma Üzerinde Etkisi^{1,2}

(Araştırma Makalesi)

The Effect of Experiential Quality on Environmental Experiential Satisfaction and Repurchase in Airline Passenger Transport

Doi: 10.29023/alanyaakademik.820815

Ahmet ÇETİNDAS

Dr. Öğr. Üyesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi

ahmet.cetindas@hku.edu.tr

Orcid No: 0000-0003-2262-4204

Gülendam SEVİNÇ

Büro ve Gişe Yetkilisi, PTT

gulendamsevincc@gmail.com

Orcid No: 0000-0001-5946-0392

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Çetindaş, A., Sevinç, G. (2021). Havayolu Yolcu Taşımacılığında Deneyimsel Kalitenin Çevreci Deneyimsel Tatmin ve Tekrar Satın Alma Üzerinde Etkisi. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.95-109.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Çevreci Deneyimsel Tatmin,
Çevreci Yaklaşım,
Deneyimsel Kalite,
Havayolu Yolcu Taşımacılığı,
Tekrar Satın alma,

Makale Geliş Tarihi:

04.11.2020

Kabul Tarihi:

02.12.2020

Bu çalışmada havayolu yolcu taşımacılığında deneyimsel kalitenin çevreci deneyimsel tatmin ve tekrar satın alma üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu amaçla Gaziantep havalimanından seyahat eden 530 yolcuya anket uygulanarak veri toplanmış ve yapısal eşitlik modeliyle analiz edilmiştir. Analiz sonucunda deneyimsel kalitenin çevreci deneyimsel tatmini ve tekrar satın almayı pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Böylelikle yüksek deneyimsel kalite algılayan yolcuların daha yüksek çevreci deneyimsel tatmin gösterdiği ve tekrar satın almaya daha eğilimli olduğu ispatlanmıştır. Ayrıca çevreci deneyimsel tatminin tekrar satın almayı pozitif yönde anlamlı olarak etkilemiş olması çevreci yaklaşımlar açısından tatmin olan yolcuların bu deneyimi tekrar yaşamak isteyebileceklerini göstermiştir.

ABSTRACT

In this study, the effect of experiential quality on environmental experiential satisfaction and repurchase in airline passenger transportation was investigated. For this purpose, data were collected from 530 passengers flying from Gaziantep airport. The data were analyzed with the structural

¹ Bu çalışma Gülendam SEVİNÇ'in yüksek lisans tez çalışmasından faydalanılarak hazırlanmıştır.

² Bu makalede kullanılan veri toplama araçları Hasan Kalyoncu Üniversitesi Rektörlüğünün 21.10.2020 tarihli Sosyal ve Beşeri Bilimler Yayın Etiği Kurul Üyeleri tarafından uygun görülmüştür.

Keywords:

*Environmental
Experiential
Satisfaction,
Environmental
Approach,
Experiential Quality,
Airway Passenger
Transport,
Repurchase*

equation model. As a result of the analysis, it was found that experiential quality positively affects environmental experiential satisfaction and repurchase. Thus, It has been proven that passengers who perceive high experiential quality show higher environmental experiential satisfaction and are more likely to repurchase. In addition, it was shown that the environmental experiential satisfaction positively affected repurchase which proves that passengers who are satisfied in terms of environmental approaches may want to experience this experience again.

1.GİRİŞ

Havayolu aracılığıyla ortaya çıkan çevresel sorunların son yıllarda önemli bir artış göstermesiyle, hava taşımacılığının çevresel sürdürülebilirliği iklim değişikliği etkisinden dolayı büyük endişeye sebep olmaktadır (Teoh ve Khoo, 2016).

Yapılan araştırmalara göre; atmosfere salınan karbondioksitin %23'lük ulaşım payının %11'i havacılıktan kaynaklanırken (THY, 2016: 14); havayolu yolcuları çevresel etkilerin farkında olsalar bile hayatlarını kolaylaştıran havayolu taşımacılığından vazgeçmek istememektedirler. Fakat etkileri azaltmak amaçlı çevreci tercih eğilimleri kapsamında çevreci yaklaşımları benimseyen firmaları bu yaklaşımı odak noktalarına koymaktadırlar (Liou ve Chuang, 2010: 1079-91). Tüketicilerin çevre kirliliğine ilişkin endişeleri hızla artarken; bu artış firmalar açısından da fırsatların ortaya çıkmasına yol açmıştır (Chen, 2010). Çevresel sürdürülebilirlik konusunda duyarlılıklar arttıkça tüketiciler yeşil yönetimler için daha fazla ödeme yapmaya razı olmaktadır (Chen, 2008: 531-540).

İşletmeler genel olarak müşterilerin çevre için algıladıkları riski azaltmak için temelde yeterli bilgi sağlamalı ve diğer ürünlerle karşılaştırmasına olanak sağlamalıdır. Müşteriler ise çevreci faaliyetlere yönelik olan taleplerini kaygı yaşamadan karşılayabilmelidir (Chen vd., 2009). Bu doğrultuda yapılan literatür incelemesinde küresel ekonomide aldığı rolü sürekli artan havayolu taşımacılığında kalitenin ve çevreci yaklaşımların tüketici davranışları ile ilişkilendiren çalışmaların yetersiz olduğu görülmüştür. Çalışmanın amacı ise deneysel kalite ve çevreci deneysel tatminin tekrar satın alma üzerinde etkisini belirlemektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**2.1. Deneysel Kalite**

Kavram olarak deneysel kalite, müşterilerin bir hizmet deneyiminden sonraki psikolojik avantajlara olan duygusal yanıtları şeklinde tanımlanabilir (Chan ve Baum, 2007). Deneysel kalitenin ölçümü tamamıyla öznel ve deneyim sırasında ve sonrasında müşterinin içsel hisleriyle bağlantılıdır (Chen ve Chen, 2010: 30). Deneysel kalitenin kavramsallaştırılması, müşterilerin aldıkları hizmetten deneyimlemek istedikleri psikolojik avantajlara duyduğu duygusal tepkileri kapsar (Chan ve Baum, 2007: 578). Deneyimlerden gelen bilinçaltı hislerin ve duygusal imgelerin müşteri tercihlerinde rasyonel ürün ve hizmet faydalarından daha fazla etkiye sahip olduğu bilinmektedir (Zaltman 2003: 7-9). Son zamanlarda, birçok çalışma deneysel kalite bileşenleri üzerinde odaklanmıştır. Bazı çalışmalar (Wu ve Li, 2014; Wu, Ai ve Cheng, 2016) deneysel kalitenin etkileşim kalitesi, fiziksel çevre kalitesi, çıktı kalitesi, erişim kalitesi, zevk kalitesi ve yönetim kalitesinden

oluşturduğunu göstermiştir. Wu vd. (2018: 1440) deneysel kaliteyi etkileşim kalitesi, fiziksel çevre kalitesi, çıktı kalitesi, tatmin kalitesi ve yönetim kalitesi şeklinde beş boyutlu olarak ele almıştır.

2.2. Çevreci Deneysel Tatmin

Havayolu firmaları, tüketiciler tarafından çevreci değerler taşıma sorumluluğu altında bırakılmaktadır. Bu baskı kendini toplum ve doğal çevre üzerindeki zararların azaltılması şeklinde göstermektedir (Barnett, 2007). Deneysel tatmin, tüketim yerine getirildikten sonra müşterinin tüketim deneyiminin değerlendirilmesine odaklanması nedeniyle, hizmet tatmininin ötesine uzanmasına rağmen, hizmet tatmini kavramının temeli olarak düşünülür (Kao vd, 2008: 166). Wu vd (2014: 60)'e göre çevreciliğin bu denli yükselişi sebebi ile müşteriler yalnızca en az zararı veren ürünler kullanmakla yetinmeyip direkt olarak çevrecilikle ilgilenmektedirler. Bu nedenle müşterilerin uçuş deneyimlerine dayanarak çevre dostu kapsamının genişletilmiş değerlendirilmesinin tanımı olarak ortaya çıkan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Çevreci deneysel tatmin ifadesi müşterilerin çevresel düzenlemeler ve toplumun sürdürülebilir kalkınması talebine ulaşılabileceği hatta bunun üzerine çıkılabileceği beklentisini ifade etmektedir. Genel anlamda hizmet tatmini kavramının uzantısıdır fakat müşterilerin çevreci değerlendirmesine yönelik detaylara daha fazla önem vermektedir (Wu, 2017: 402).

2.3. Tekrar Satın alma

Tekrar satın alma, bir müşterinin bir kuruma veya markaya olan bağlılığının en net göstergesi olarak kabul edilmektedir. Müşteri bağlılığı ise ihtiyaçları karşılanmış daha da önemlisi tatmin olmuş bir müşterinin diğer marka veya kurumlar karşısında mevcuttaki marka veya kurumu daha olumlu değerlendirmesine neden olan davranışsal tutumdur (Çabuk vd, 2013: 98). Olumlu deneyimlerden doğan beklentiler olumsuz deneyimlerden daha yüksek tekrar satın alma niyeti ile sonuçlanmaktadır (Aron, 2006: 4-5). Tekrar satın alma niyeti, bireylerin mevcut durumu ve muhtemel koşulları göz önünde bulundurarak, aynı şirketten belirlenmiş bir hizmeti yeniden satın alma konusundaki kararıdır (Hellier vd., 2003: 4). Müşteri bağlılığı, istekleri karşılanmış ve sonuçtan memnun olmuş bir tüketicinin daha sonra yapacağı alımlarında aynı hizmet veya ürünü tercihi demektir, bunun anlamı öznel bakış açısı ile bir firmanın rakiplerinden üstün gelmesine neden olan, zamanla oluşan, psikolojik değerlendirme sürecinin ürünü davranışsal tepkidir (Jacoby ve Olson, 1970; Jacoby ve Kyner, 1973; Jacoby ve Chestnut, 1978'dan aktaran; Çabuk vd., 2013: 3).

3. LİTERATÜR TARAMASI VE ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİNİN KURULMASI

3.1. Deneysel Kalite ile Çevreci Deneysel Tatmin İlişkisi

Deneyimlerden gelen bilinçaltı hislerin ve duygusal imgelerin müşteri tercihlerinde rasyonel ürün ve hizmet faydalarından daha fazla etkiye sahip olduğu bilinmektedir (Zaltman 2003: 7-9). Deneyim sırasında ve sonrasında müşterinin içsel hisleriyle bağlantılı olan deneysel kalite (Chen ve Chen, 2010: 30) arttığında çevreci deneysel tatminin artacağı düşünülmüştür.

Wu vd. (2018: 1440) çalışmasında deneysel kaliteyi 5 boyutlu (etkileşim kalitesi, fiziksel çevre kalitesi, çıktı kalitesi, tatmin kalitesi ve yönetim kalitesi) olarak ele almıştır. Tayvan'da

Çin Havayollarını kullanan 615 havayolu yolcusu üzerinde yaptığı araştırmada deneysel kalitenin alt boyutlarının hepsinin çevreci deneysel tatmini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediğini göstermiştir.

Deneysel kalitenin çevreci deneysel tatmini attıracağı iddiasıyla çalışmanın ilk hipotezi şu şekilde kurulmuştur:

H1: Deneysel kalite çevreci deneysel tatmini pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir.

3.2. Deneysel Kalite ile Tekrar Satın alma İlişkisi

Crompton ve Love (1995: 12), deneysel kaliteyi “sadece bir tedarikçi tarafından sağlanan özellikleri değil, aynı zamanda ziyaretçinin fırsata çevirdiği özellikleri” içeren olarak tanımlamaktadır. Deneysel kalite sadece servis sağlayıcısını değil aynı zamanda alıcıyı da içerir (Crompton ve Love 1995). Deneysel kalitenin kavramsallaştırılması, müşterilerin aldıkları hizmetten deneyimlemek istedikleri psikolojik avantajlara duyduğu duygusal tepkileri kapsar (Chan ve Baum, 2007: 578). Bazı çalışmalar deneysel kaliteye yolcu bakışı ile odaklanmıştır. Kilkki (2008: 618- 619) ise deneysel kaliteyi, uçan bir yolcunun servis ve hizmet deneyiminin öznel bir ölçüsü olarak tanımlamaktadır (Kilkki 2008: 618-619).

Ali vd. (2016)’nin Malezya Kuala Lumpur Uluslararası Havaalanı’nda 271 anket ile yaptığı araştırma sonucunda, havaalanındaki fiziksel ortamın yolcuların memnuniyeti ve hazzı üzerinde etkili olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Havaalanında tasvir edilen ulusal kimlik, fiziksel çevre, yolcuların memnuniyeti ve hazzı arasındaki ilişkileri düzenlemektedir. Çalışma genel anlamda havaalanı bağlamında ulusal kimlik anlayışını geliştirmektedir ve fiziksel çevre kalitesinin müşteri memnuniyetini doğrudan etkilediğini göstermektedir. Çabuk vd. (2013: 11) yaptığı çalışma sonucunda ise tekrar satın alma ile arasında en güçlü ilişki bulunan etmenin hizmet kalitesi olduğunu göstermiştir. Hastaneler üzerinde araştırma yapan Choi ve Kim (2013: 197-198) çıktı kalitesinin müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisini incelemiş ancak herhangi bir ilişki tespit edememiştir.

Önceki çalışmaların ışığında deneysel kalitenin tekrar satın almayı arttıracığı düşünülmüş ve çalışmanın ikinci hipotez şu şekilde kurulmuştur:

H2: Deneysel kalite tekrar satın almayı pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir.

3.3. Çevreci Deneysel Tatmin ile Tekrar Satın alma İlişkisi

Tekrar satın alma niyetinin çevre temelli belirleyicilerini araştırırken dikkate alınan en önemli faktör çevreci güven ve memnuniyet olmuştur. Müşteri memnuniyeti, tekrar satın alma konusunda önemli bir faktör olarak tanıtılmıştır (Lam vd., 2016: 51). Birçok çalışma müşteri tatmini ve tekrar satın alım niyetleri arasında pozitif bir bağlantı olduğunu göstermiştir (Zeithaml vd., 1996). Çevreci güven tüketicinin çevresel güvenilirliğine, yardımseverliğine ve kabiliyetine olan inancının bir sonucu olarak bir markanın hizmetine bağımlı olma isteği olarak tanımlanmaktadır (Chen, 2013). Aynı şekilde araştırmalar (Harris ve Goode, 2010), tüketicilerin satın alma niyetlerini etkilemede tüketici güveninin önemini vurgulamıştır; bu konudaki diğer araştırmalar ise güvenin müşterilerin tekrar satın alma kararını önemli ölçüde etkileyebileceğini vurgulamıştır (Lam vd, 2016; Gefen ve Straub, 2004). Ayrıca Kao vd. (2008) deneysel tatmin ve tekrar satın alma arasındaki ilişkiyi incelemiş deneyimlerden

tatmin olan müşterilerin daha yüksek sadakat gösterdiğini ve tekrar satın alma eğilimi göstereceğini bulmuştur.

Müşteri tatmini ve tekrar satın alım niyeti arasındaki doğrudan pozitif ilişki, çok çeşitli ürün ve hizmet çalışmaları ile desteklenmektedir (Anderson ve Sullivan, 1993; Bolton, 1998; Patterson ve Spreng, 1997; Rust ve Zahorik, 1993; Selnes, 1998). Bir hizmetin sağladığı genel müşteri tatmini aynı hizmet sağlayıcıya geri dönme davranışsal niyeti ile ilişkilidir (Hellier vd., 2003: 9).

Çevreci yönetim firmanın finansal performansında önemli bir rol oynamaktadır. Bakıldığında, çevreci yönetim konusunda iki farklı görüş karşımıza çıkmaktadır. Birçok kişi çevre yönetiminin daha yüksek maliyetler getireceğinden dolayı kârlılığın düşeceğini savunsa da diğerleri artan karlılığın varlığından bahsetmektedir. Çevresel duyarlılığın da artışı ile birlikte ortaya çıkan çevreci yaklaşımlar sonucunda bu yaklaşımı benimseyen firmalara verilen ödüller firmalar arasında müşteri farklılığı oluşmasına sebep olmuştur. Çevreci yönetim anlayışına sahip firmalar kirlilik oluşturan diğer firmalardan daha çok tercih edilmiştir (Klassen ve McLaughlin, 1996: 1212).

Firma beklentilere uygunsuz müşteri tatmin olur; eğer değilse, müşteri hayal kırıklığına uğrar ve tatmin olmaz. Eğer sunulan hizmet beklentiden fazla ise müşteri yüksek tatmin seviyesine sahip olur. Yüksek tatmin seviyesine sahip müşteri, firmayı sadık kalacağı gibi yanında başkalarını da getirecektir. Bu nedenle, yüksek müşteri tatmini işletmeler için oldukça önemlidir ve işletmelere birçok fayda sağlar (Usta ve Memiş, 2009: 89).

Buradan yola çıkarak çevreci deneysel tatminin tekrar satın almayı olumlu yönde etkileyeceği düşünüldüğünden bir sonraki hipotez şu şekilde belirlenmiştir:

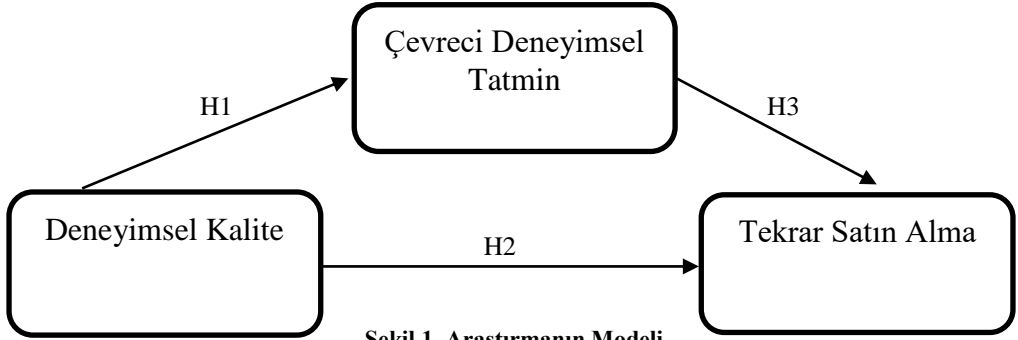
H3. Çevreci deneysel tatmin tekrar satın almayı pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir.

4.ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışmada kullanılan değişkenlerin önceki çalışmalarda nicel olarak ölçülmesi ve ölçeklerin hazır olması sebebiyle çalışmanın yöntemi olarak nicel araştırma tekniklerinin kullanılmasının uygun olacağı düşünülmüştür. Anket yoluyla toplanan veriler ışığında her bir değişken için, keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ve aralarındaki etki, yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir.

4.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Yapılan derinlemesine literatür taraması sonucu geliştirilen araştırma modeli Şekil 1'de verilmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

H1: Deneyimsel kalite çevreci deneyimsel tatmini pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir.

H2: Deneyimsel kalite tekrar satın almayı pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir.

H3. Çevreci deneyimsel tatmin tekrar satın almayı pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir.

4.2. Araştırmanın Örnekleme ve Demografik Özellikleri

Araştırmada anket formunun uygulanacağı ana kütle olarak Gaziantep iç hatlardan uçan havayolu yolcuları seçilmiştir. 2019 yılında Gaziantep havalimanından toplam 2,655,336 yolcu uçmuştur (portline, 2020). Bu sebeple %95 güven aralığı ve %5 hata payı ile 385 kişilik bir örneklem olması gerektiği anlaşılmıştır. Araştırmanın örneklemini ana kütle içerisinde kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen 465 yolcu oluşturmaktadır. Çalışmaya katılım gösteren havayolu yolcularının cinsiyet dağılımlarına bakıldığında; %71.3'ünün erkek, %28.7'sinin ise kadın katılımcılardan oluştuğu görülmektedir. Katılımcı havayolu yolcularının yaşlarına ilişkin dağılıma bakıldığında; %43.8'nin 25- 34 yaş ve %27.7'sinin 18-24 yaş aralığında oldukları görülmektedir. Katılımcıların yaklaşık %70'ini oluşturan bu iki grup örneklemin yeni nesil tüketici gruplarından oluştuğunu da göstermektedir. Katılımcıların geri kalan yaklaşık %30'luk kısmının ise 35 yaş ve üzeri grupta yer aldıkları ortaya çıkmıştır. Katılımcıların eğitimlerine ilişkin dağılım incelendiğinde; %43.4'ünün lisans, %22.5'inin lise, %17.9'unun ön lisans ve %16.2'sinin lisansüstü eğitim düzeylerinde yer aldıkları görülmektedir. Çalışmaya katılım gösteren havayolu yolcularının gelirlerine ilişkin dağılım incelendiğinde; %39.2'sinin 3001-6000 TL arası gelire sahip oldukları, %22.8'inin 6001-9000 TL arası gelire sahip oldukları ve %22.5'inin ise 9001 TL ve üzeri gelir grubunda yer aldıkları görülmektedir. Katılımcıların %15.5'lik kısmının gelir aralığının ise 1000-3000 TL arasında olduğu gözlemlenmiştir. Anket çalışmasına katılım sağlayan bireylerin medeni durumlarına ilişkin dağılım incelendiğinde; %50.9'unun evli ve %49.1'inin bekar oldukları bulgulanmıştır. Çalışmaya katılım gösteren bireylerin meslek dağılımları incelendiğinde; %56,3'ünün özel (%37.2) ve kamu (%19.1) sektöründe çalışan olarak kendilerini tanımladıkları, %11.1'inin serbest çalışan ve %10.8'inin ise öğrenci oldukları gözlemlenmektedir. Katılımcıların geri kalanları ise işveren (%8.9), emekli (%4.5) ve işsiz (%4) olarak kendilerini tanımlamışlardır. Anket formunda yer alan ve katılımcıların çevreci yaklaşımları hakkında bilgi sahibi olmak için sorulan “Çevreye zarar vermeyen bir uçak tercih

etmek için yüzde kaç daha fazla para ödersiniz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımı tablo 7’de verilmektedir. Katılımcılardan %12.6’sı fazla ödeme yapmamayı tercih edeceğini belirtirken; %45.3’lük kısmı %10-20 arası fazla ödeme yapabileceklerini belirtmiştir. Çevreci bir havayolu için %51 ve üzeri daha fazla ödeme yapabileceğini ifade eden katılımcıların oranı ise sadece %6.4 olarak bulgulanmıştır. Katılımcılara yöneltilen “Kullandığımız havayolunu seçerken sizin için hangi faktör belirleyicidir?” sorusuna verilen yanıtlar değerlendirildiğinde (birden fazla seçim yapılmasına müsaade edilmiştir.); %30.8’inin uçakların modern ve rahat olması cevabını verdikleri, %24.5’inin düşük fiyatlı bilet uygulamasının belirleyici olduğunu ifade ettikleri görülmektedir. Katılımcıların %15.4 oranla çevreye karşı duyarlılığı düşük düzeyde dikkate aldıkları gözlenmiştir. Anket uygulamasına katılımın ön şartı olan havayolu taşımacılığını seyahatlerinde en az bir defa kullanmış olma şartını taşıyan katılımcıların havayollarını kullanım sıklıkları incelendiğinde; %51.5’inin yılda iki defadan fazla havayolu ile seyahat ettikleri gözlemlenmiştir. Katılımcıların %16’sının ise ayda bir defa seyahat ettikleri görülmektedir. Anket formunda yer alan demografik sorulardan sonuncusu olan ve çalışmada yer alan diğer ölçek sorularının cevaplanmasında temel olarak ele alınan “En sık tercih ettiğiniz havayolu firması hangisidir?” sorusuna verilen yanıtlar sonucu katılımcıların %46,6’sının Türk Hava Yolları’nı, %24.7’sinin Anadolujet’i, %20.6’sının Pegasus’u, %4.2 Atlas Global’i, ve %3.9 Sun Express’i tercih ettikleri görülmektedir.

4.3. Araştırmanın Ölçekleri

Çalışmada verileri toplamak amacıyla kullanılan anket formu havayolu müşterilerinin deneyimsel kalite, çevreci deneyimsel tatmin ve tekrar satın alma niyetleriyle ilgili ölçekler Wu vd. (2018) ve Ruiz vd. (2008) tarafından geliştirilmiş ve tarafımızca Türkçe’ye uyarlanmıştır. Çeviri sürecinde 3 akademisyen ve 1 dilbilimciden destek alınmıştır. Çeviride, çeviri ve geri çeviri yöntemi kullanılmıştır. Formda bulunan ilk 7 soru katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim durumu, yaklaşık aylık geliri, medeni durumu ve varsa çocuk sayısına yönelik özelliklerini belirlemeye çalışırken, sonraki 2 soru çevreci tutumlarına yönelik özelliklerini belirlemekte, geri kalan son 2 soru ise uçuş sıklıkları ve tercih ettikleri hava yolu firmasını belirlemeye yöneliktir. Deneyimsel kalite ölçeği Wu vd. (2018)’den alınmış ancak 16 ifade 5 boyuttan oluşan ölçek kullanılan ana kütle üzerinde 8 ifadeli tek faktör olarak geçerlenmiştir. Çevreci deneyimsel tatmin ölçeği de aynı çalışmadan alınmıştır. Son olarak 4 maddeden oluşan tekrar satın alma ölçeği Ruiz vd. (2008) tarafından geliştirilmiştir.

4.4. Ölçeklerin Yapı Geçerliliği ve Güvenilirliği

Araştırmada öncelikle keşfedici faktör analizi (KFA), doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ve güvenilirlik analizleri yapılarak ölçeklerin yapı geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiştir.

Deneyimsel kalite ölçeğinin KFA ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo1. Deneysel Kalite Faktör Yükleri ve Güvenilirlik Analizi

Maddeler	Faktör Yüğü
Bu havayolu hizmet kalitesini geliştirmeye kendini adanmıştır.	.845
Bu havayolunu kullanmanın bana zevk verdiğini düşünüyorum	.819
Bu havayolu, yolcuların rahatı ile ilgilendir.	.740
Bu havayolunu kullanmanın beni rahatlattığını düşünüyorum.	.725
Bu havayolu yolcularının seslerini duymaya isteklidir (fikir, öneri ve şikâyetler).	.686
Bu havayolu şirketinin fiziki ortamının mükemmel olduğuna inanıyorum.	.677
Havayolu çalışanlarının yolcularına sunduğu hizmetin iyi olduğunu düşünüyorum.	.657
Havayolu çalışanlarının kişisel durumunda özen ve ilgi gösterdiğini söyleyebilirim.	.642
KMO: 0.742, Top. Açk. Varyans: % 52.895, Alfa: 0.871, AVE: 0.53, CR: 0.90	

KFA sonucu deneysel kalite ölçeğinin faktör yükleri 0.642 ile 0.845 aralığında elde edilmiştir. KMO değeri 0.742 olarak bulunmuştur ve $p < 0.01$ olarak elde edilmiştir. Bu bulgu örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Ölçeğin toplam varyansın %52.895'ini açıkladığı tespit edilmiştir. Güvenilirlik analizi sonucu alfa katsayısı 0.871 olarak bulunmuştur. Bu bulgu ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ayrıca AVE değeri 0.5'den büyük ve CR değeri 0.7'den büyük bulunmuştur. $CR > AVE$ şartı da sağlanmıştır.

Çevreci Deneysel Tatmin ölçeğinin KFA ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Çevreci Deneysel Tatmin Faktör Yükleri ve Güvenilirlik Analizi

Maddeler	Faktör Yüğü
Bu çevreci havayolu kullanılmayı hak etmektedir.	.874
Bu çevreci havayolunu kullanmam akılcıca bir tercih.	.861
Çevre korumasına ve sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağladığımı hissediyorum.	.839
Bu çevre dostu havayolu, beklentilerimin üzerindedir	.726
KMO: 0.738 Top. Açk. Varyans: %68.35 Alfa: 0.843 AVE: 0.68 CR: 0.89	

KFA sonucu ürün performansı ölçeğinin faktör yükleri 0.726 ile 0.874 aralığında elde edilmiştir. KMO değeri 0.738 olarak bulunmuştur ve $p < 0.01$ olarak elde edilmiştir. Bu bulgu örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Ölçeğin toplam varyansın %68.35'ini açıkladığı tespit edilmiştir. Güvenilirlik analizi sonucu alfa katsayısı

0.843 olarak bulunmuştur. Bu bulgu ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ayrıca AVE değeri 0.5 den büyük ve CR değeri 0.7'den büyük bulunmuştur. $CR > AVE$ şartı da sağlanmıştır.

Tekrar Satın Alma ölçeğinin KFA ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3. Tekrar Satın Alma Niyeti Faktör ve Güvenilirlik Analizi

Maddeler	Faktör Yüklü
Mevcut hizmet devam ettiği sürece tercih ettiğim havayolu firmasını değiştirmeyi düşünmüyorum.	.935
Önümüzdeki dönemlerde tercih ettiğim havayolu firması ile seyahat etme niyetindeyim	.904
Tercih ettiğim havayolu firmasını ciddi olarak değiştirmeyi düşünmüyorum.	.805
İhtiyaç duymam halinde yine bu havayolu firmasını tercih ederim.	.498
KMO: 0.70 Top. Açk. Varyans: %64.70 Alfa: 0.809 AVE: 0.64 CR: 0.87	

KFA sonucu ürün performansı ölçeğinin faktör yükleri 0.498 ile 0.935 aralığında elde edilmiştir. KMO değeri 0,70 olarak bulunmuştur ve $p < 0.01$ olarak elde edilmiştir. Bu bulgu örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Ölçeğin toplam varyansın %64.7'sini açıkladığı tespit edilmiştir. Güvenilirlik analizi sonucu alfa katsayısı 0.809 olarak bulunmuştur. Bu bulgu ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ayrıca AVE değeri 0.5 den büyük ve CR değeri 0.7'den büyük bulunmuştur. $CR > AVE$ şartı da sağlanmıştır.

KFA ve güvenilirlik analizinden sonra DFA yapılmıştır. DFA sonucu ölçekler için elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. DFA Uyum İyiliği Değerleri

Değişken	CMIN	DF	CMIN/DF	GFI	CFI	TLI	RMSEA
Deneyimsel Kalite	17.956	9	1.995	0.991	0.995	0.986	0.046
Çevreci Deneyimsel Tatmin	0.307	1	0.307	1	1	1	0
Tekrar Satın Alma Niyeti	9.494	2	4.747	0.985	0.992	0.975	0.075

DFA neticesinde faktör yükleri Deneyimsel Kalite ölçeği için 0.582 ile 0.895 aralığında; Çevreci Deneyimsel Tatmin ölçeği için 0.685 ile 0.949 aralığında ve Tekrar Satın Alma Niyeti ölçeği için ise 0.707 ile 0.951 aralığında elde edilmiştir. CMIN/df değerlerinin 5'in altında bulunması, RMSEA değerlerinin 0.08'in altında elde edilmesi, GFI, CFI ve TLI değerlerinin de 0.95'in üzerinde elde edilmiş olması ölçeklerin kabul edilebilir uyum iyiliği kriterlerini sağladığını göstermektedir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 337).

5. BULGULAR

5.1. Korelasyon Analizi

KFA, DFA ve güvenilirlik analizinden sonra değişkenler arasındaki ilişkiyi görebilmek için korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizine ilişkin bulgular Tablo 5’de verilmiştir.

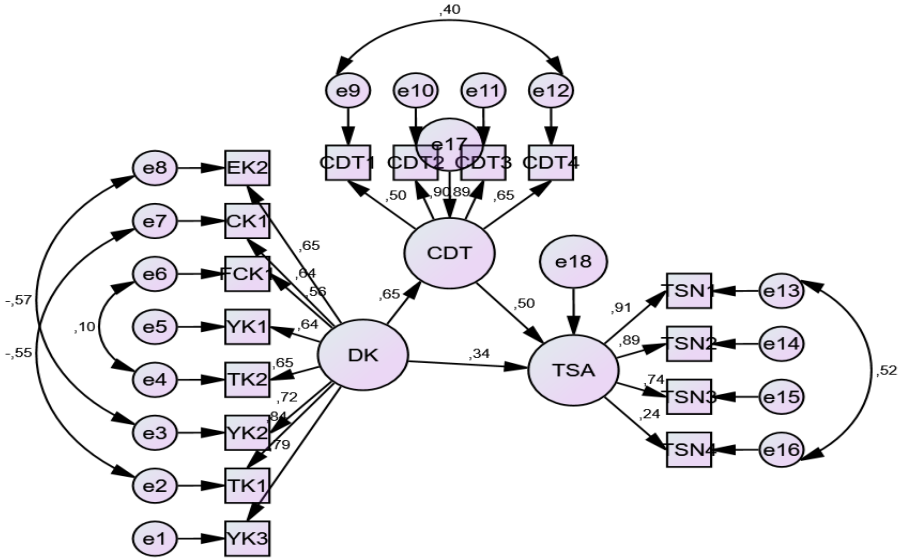
Tablo 5. Korelasyon Analizi

	Ort.	Std. Sapma	Deneyimsel Kalite	Çevreci Deneyimsel Tatmin	Tekrar Satın Alma Niyeti
Deneyimsel Kalite	3.7495	.60116	1		
Çevreci Deneyimsel Tatmin	3.9204	.77863	.526**	1	
Tekrar Satın Alma Niyeti	3.6285	.69579	.563**	.577**	1

Korelasyon analizi sonucu değişkenler arasında 0.01 anlamlılık düzeyinde aynı yönde anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Değişkenlerin ortalama değerlerine bakıldığında cevap ortalamalarının yüksek olduğu görülmektedir.

5.2. Yapısal Eşitlik Modeli ile Hipotez Testleri

Çalışmanın hipotezlerini test etmek için çok değişkenli bir analiz yöntemi olan Yapısal Eşitlik Modeli kurulmuştur. Çalışmanın modeli Şekil 2’de, uyum iyiliği değerleri Tablo 7’de ve yapısal model regresyon ağırlıkları Tablo 8’de sunulmuştur.



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli

Şekil 2’de görüldüğü üzere modelde deneysimsel kalitenin çevreci deneysimsel tatmin ve tekrar satın alma üzerindeki etkisi ve çevreci deneysimsel tatminin tekrar satın alma üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Modelin uyum iyiliği değerlerini geliştirmek adına şekil 1’de görülen bazı modifikasyonlar yapılmıştır. Model uyum iyiliği değerleri tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İyiliği Değerleri

	CMIN	DF	CMIN/DF	GFI	CFI	TLI	RMSEA
YEM	163.292	48	163.292	0.959	0.979	0.946	0.072

Analiz sonucu yapısal eşitlik modeli tüm uyum iyiliği değerlerini sağlamıştır. Analiz sonuçları tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7. Yapısal Eşitlik Modeli Analiz Sonuçları

Test Edilen Yol		Tahmin	Std. Hata	Kritik Oran	P
Çevreci Deneysimsel Tatmin	← Deneysimsel Kalite	0.645	0.045	9.214	***
Tekrar Satın Alma Niyeti	← Deneysimsel Kalite	0.345	0.069	5.966	***
Tekrar Satın Alma Niyeti	← Çevreci Deneysimsel Tatmin	0.503	0.149	7.566	***

*** p<.001

Yapısal eşitlik modelinin analizi neticesinde deneysimsel kalitenin çevreci deneysimsel tatmini ve tekrar satın alma niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği, çevreci deneysimsel tatminin de tekrar satın alma niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği bulgularına ulaşılmıştır. Analiz sonucunda çalışmanın hipotezleri olan H1, H2 ve H3 desteklenmiştir.

6. SONUÇ

Günümüzde ülkeler özellikle çevre sorunlarını engellemek için önlemler almaya ve teknolojilerini çevre sorunlarını önleme odaklı geliştirmeye çalışmaktadırlar. Dünya üzerindeki toplam karbondioksit emisyonunun %23’ü ulaşım sektöründen kaynaklanmaktadır. Bunun da %11’i havayolu ulaşımından kaynaklanmaktadır. Genel olarak bakıldığında havacılık sektöründen kaynaklanan çevresel etkilerin dünya üzerinde önemli bir orana sahip olduğu görülmektedir (THY 2016: 4, Özdemir 2016).

Çalışmada ele alınan demografik bilgiler genel olarak değerlendirildiğinde; çalışmaya katılım gösteren havayolu yolcularının oldukça genç bir yaş aralığında yer aldıkları ve yüksek çoğunluğunun üniversite eğitimi aldığı ortaya çıkmaktadır. Bu bulgular temelde genç bir nüfusa sahip olan Türkiye açısından ortaya çıkan sonuçlarda genelleme yapılabilmesine imkân vermektedir. Çalışmada ele alınan bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak amacıyla kurulan hipotezleri test etmek amacıyla Yapısal Eşitlik modeli kurulmuş ve analiz edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenler havayolu yolcularının seyahatlerinde tercih etmiş oldukları firmalara ilişkin deneyimledikleri kalite, çevreci deneysimsel tatmin ve bu çıkarımların yolcuların tekrar satın alma niyetleri üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla bir araya getirilmiştir. Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkiye bakılarak katılımcıların deneysimsel kalite algısının çevreci deneysimsel tatmin ve tekrar satın

alma üzerindeki etkisi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Analiz neticesinde deneysel kalitenin çevreci deneysel tatmini ve tekrar satın alma niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği, çevreci deneysel tatminin de tekrar satın alma niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği bulgularına ulaşılmıştır (H1, H2 ve H3 desteklenmiştir). Bu bulgular önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir (İnan vd., 2016; Wu vd., 2018, Klassen ve McLaughlin, 1996.).

Farklılaşan müşteri ihtiyaçları ve bakış açıları ve bununla birlikte çevreye karşı artan duyarlılığın önümüzdeki zaman diliminde işletmelerin en önemli politikaları haline geleceği ve bu değişimlere ayak uyduran işletmelerin sürdürülebilir gelişme ve büyümeyi yakalayabilecekleri ifade edilebilir. Türkiye’de de son dönemlerde yükselen bir yolcu potansiyeline sahip olan havayolu taşımacılığında yer alan işletmelerin bu konudaki hassasiyetlerinin artması gerektiği elde edilen bulgularla desteklenmektedir. Çalışmanın en önemli kısıtını ele alınan örneklem oluşturmaktadır. Çalışmada elde edilen sonuçların genellenabilirliğinin artması için daha sonraki yapılacak çalışmalarda katılımcı sayısının artırılması, farklı örneklerde uygulanması ve değişkenlere yenilerinin eklenmesi önem arz etmektedir. Gelecekte konuyla ilgili çalışma yapacak araştırmacıların havayolu işletmelerinin farklı çevreci yaklaşımları incelemeleri önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- ALI, F., KIM, W.G. ve RYU K. (2016). “The effect of physical environment on passenger delight and satisfaction: Moderating effect of national identity”. *Tourism Management*, 57, 213-224.
- ANDERSON, E.W. ve SULLIVAN, M.W. (1993). “The antecedents and consequences of customer satisfaction for firms”. *Marketing Science*, 12(2), 125-43.
- ARON, D. (2006). “The effect of counter experiential marketing communication on satisfaction and repurchase intention”. *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behaviour* 19, 1-17.
- BARNETT, M. L. (2007). “Stakeholder Influence Capacity and the Variability of Financial Returns to Corporate Social Responsibility”. *Academy of Management Review* 32 (3): 794-816.
- BOLTON, R.N. (1998). “A dynamic model of the duration of the customer's relationship with a continuous service provider: the role of satisfaction”. *Marketing Science*, 17(1), 45-65.
- CHAN, J. K. L. ve BAUM, T. (2007). “Eco-tourists’ perception of ecotourism experience in Lower Kinabatangan, Sabah, Malaysia”. *Journal of Sustainable Tourism*, 15(5), 574-590.
- CHEN, C. F., ve CHEN, F. S. (2010). “Experience quality, perceived value, satisfaction and behavioral intentions for heritage tourists”. *Tourism Management*, 31, 29-35.
- CHEN, Y. S. (2008). “The driver of green innovation and green image: green competence”. *Journal of Business Ethics*, 81 (3), 531-540.
- CHEN, Y. S. (2010). “The drivers of green brand equity, green brand image, greensatisfaction, and green trust”. *Journal of Business Ethics* 93 (2), 307-319.

- CHEN, Y. S. (2013). "Towards green loyalty: driving from green perceived value, green satisfaction, and green trust". *Sustainable Development*, 21(5), 294-308.
- CHEN, Y.S., LIN, M.J.J. ve CHANG, C.H., (2009). "The positive effects of relationship learning and absorptive capacity on innovation performance and competitive advantage in industrial markets". *Industrial Marketing Management*, 38(2), 152-158.
- CHOI, B.J. ve KIM, H.S. (2013). "The impact of outcome quality, interaction quality, and peer-to-peer quality on customer satisfaction with a hospital service". *Managing Service Quality: An International Journal*, 23(3), 188-204.
- CROMPTON, J. L. ve LOVE, L. L. (1995). "The predictive validity of alternative approaches to evaluating quality of a festival". *Journal of Travel Research*, 34, 11-24.
- ÇABUK, S., NAKİBOĞLU B. ve CANOĞLU M. (2013). "Algılanan otel imajı ve hizmet kalitesi ile tekrar satın alma niyeti arasındaki ilişkiler". *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 24(1), 96-108.
- GEFEN, D. ve STRAUB, D. (2004). "Consumer trust in B2C e-commerce and the importance of social presence: experiments in e-products and e-services". *Omega*, 32(6), 407-424
- GÜRBÜZ, S. ve ŞAHİN, F. (2016). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri. (3.Baskı)*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- HARRIS, L. C. ve GOODE, M. M. H. (2010). "Online servicescapes, trust, and purchase intentions". *Journal of Services Marketing*, 24(3), 230-243.
- HELLIER, P. K., GUS M. G, CARR, R. A. ve RICKARD, J. A. (2003). "Customer repurchase intention: a general structural equation model". *European Journal of Marketing*, 37(11), 1762-1800.
- INAN, H., ZEREN, D., ve DOĞAN, H. (2016). "Hizmet sektöründe tekrar satın alma niyeti üzerine bir araştırma". *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi* 20(2), 41-52.
- JACOBY, J. ve KYNER, D. B. (1973). "Brand Loyalty vs. Repeat Purchasing Behavior". *Journal of Marketing Research*, 10, 1-9.
- JACOBY, J. ve OLSON, J. C. (1970). "An Attitude Model of Brand Loyalty: Conceptual Underpinnings and Instrumentation Research". John Wiley & Sons, New York, NY.
- JACOBY, J. ve CHESTNUT, R. (1978). *Brand Loyalty: Measurement and Management*. New York
- KAO, Y. F., HUANG, L. S. ve WU, C. H. (2008). "Effects of Theatrical Elements on Experiential Quality and Loyalty Intentions for Theme Parks". *Asia Pacific Journal of Tourism Research* 13 (2), 163-174.
- KILKKI, K. (2008). "Quality of experience in communications ecosystem". *Journal of Universal*.
- KLASSEN, R.D. ve MCLAUGHLIN C. (1996). "The impact of environmental management on firm performance". *Management Science*, 42(8), 1199-1214.

- LAM, A.Y.C., LAU, M.M. ve CHEUNG, R. (2016). "Modelling the relationship among green perceived value, green trust, satisfaction and repurchase intention of green products". *Contemporary Management Research*, 12(1), 47-60.
- LIOU, J. J. H. ve CHUANG, M.L., (2009). "Evaluating corporate image and reputation using fuzzy MCDM approach in airline market". *Quality and Quantity* 44(6), 1079–1091.
- ÖZDEMİR, İ. (2016). Havaalanı ve uçaklar çevre kirliliği yaratıyor. *Airline Haber*.
- PATTERSON, P.G. ve SPRENG, R.A. (1997). "Modelling the relationship between perceived value, satisfaction and repurchase intentions in a business-to-business, services context: an empirical examination". *International Journal of Service Industry Management*, 8(5), 414-34.
- PORTLINE, Airport Media Solutions. "Gaziantep Havalimanı", <http://www.portline.com.tr/tr/airports/detail/gaziantep-havalimani#:~:text=1976%20y%C4%B1%C4%B1nda%20hizmete%20a%C3%A7%C4%B1lan%20Gaziantep,2.655.336%20yolcuya%20hizmet%20vermektedir>.
- RUIZ, D.T., GREMLER, D. D., WASHBURN, J. H. ve CARRIÓN G. C. (2008). "Service value revisited: Specifying a higher-order, formative measure". *Journal of Business Research*, 61, 1278–1291.
- RUST, R.T. ve ZAHORIK, A.J. (1993). "Customer satisfaction, customer retention and market share". *Journal of Retailing*, 69(2) 193-215.
- SELNES, F. (1998). "Antecedents and consequences of trust and satisfaction in buyer-seller relationships". *European Journal of Marketing*, 32(3) ,305-22.
- TEOH, L. E. ve KHOO, H. L. (2016). "Green Air Transport System: An Overview of Issues, Strategies and Challenges". *KSCE Journal of Civil Engineering* 20 (3), 1040–1052.
- THY Çevre Performans Raporu, (2016). http://investor.turkishairlines.com/documents/ThyInvestorRelations/download/icerikle_r/cvre_raporu016-1.pdf (Erişim Tarihi: 10.08.2020)
- USTA, R. ve MEMİŞ, S. (2009). "Hizmet kalitesi ve marka bağlılığı arasındaki ilişki üzerine müşteri tatminin aracılık etkisi". *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 87-108.
- WU, H. C. (2017). "What Drives Experiential Loyalty? A Case Study of Starbucks Coffee Chain in Taiwan". *British Food Journal* 119 (3): 468–496.
- WU, H. C., AI, C. H. ve CHENG, C. C. (2016). "Synthesizing the effects of green experiential quality, green equity, green image and green experiential satisfaction on green witching intention". *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 28 (9): 2080–2107.
- WU, H. C., LI, M. Y. ve LI T. (2014). "A study of experiential quality, experiential value, experiential satisfaction, theme park image, and revisit intention". *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 4(1), 26–73.

- WU, H. C., ve LI, T. (2014). "A Study of experiential quality, perceived alue, heritage image, experiential satisfaction, and behavioral intentions for heritage tourists". *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 1-33.
- WU, H.C., CHENG C.C ve AI, C.H. (2018). "An empirical analysis of green switching intentions in the airline industry". *Journal of Environmental Planning and Management*, 61(8), 1438-1468.
- ZALTMAN, G. (2003). *How customers think: Essential insights into the mind of the market*. Boston: Harvard Business School Yayınları.
- ZEITHAML, V. A., BERRY, L. L. ve PARASURAMAN, A. (1996). "The Behavioral Consequences of Service Quality". *Journal of Marketing*, 60, 31-46.

Destinasyon Rekabetçiliğinde İmaj, Değer ve Kalite: Şehirlerarası Bir Karşılaştırma (Araştırma Makalesi)

*Image, Value and Quality in Destination Competitvity: Cross-City
Comparison*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.684501

Aykt ŞİMŞEK

Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü
asimsek@kastamonu.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-3317-2330

Çetin AKKUŞ

Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü
cakkus@kastamonu.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-6539-726X

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Şimşek, A., Akkuş, Ç. (2021). Destinasyon Rekabetçiliğinde İmaj, Değer ve Kalite: Şehirlerarası Bir Karşılaştırma. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.111-126.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Kültür,
Kastamonu,
Çankırı,
Destinasyon İmajı,
Algılanan Değer,
Deneyim Kalitesi

Makale Geliş Tarihi:

04.02.2020

Kabul Tarihi:

02.12.2020

Ulusal kültüre ait değerler, normlar ve kurallar gibi unsurlar turistlerin davranışlarını, beklentilerini, algılarını önemli ölçüde etkilemektedir. Özellikle ortak turistik ve kültürel değerler taşıyan komşu destinasyonlarda turistlerin zihinlerinde oluşan destinasyon imajı, yaşadıkları deneyimin kalitesi ve algıladıkları değer destinasyon rekabetçiliğinde önemli bir avantaj sağlamaktadır. Bu nedenle araştırmada iki komşu destinasyon olan Kastamonu ve Çankırı illerinin ziyaretçilerin gözünden destinasyon imajı, algılanan değer ve deneyim kalitesi düzeylerini tespit etmek ve bu iki şehrin birbirine üstün oldukları boyutları incelemek amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında Kastamonu ve Çankırı şehir merkezlerinde toplam 701 kişiye yönelik anket uygulanmıştır. Yapılan analizler sonucunda Kastamonu şehrinin destinasyon imajı, algılanan değeri ve deneyim kalitesinin Çankırı şehrinde anlamlı ve pozitif farklılığa sahip olduğu tespit edilmiştir.

Keywords:

Culture,
Kastamonu,
Çankırı,
Destination Image,
Perceived Value,
Experience Quality

ABSTRACT

The elements of national cultures such as values, norms and rules significantly affect the behavior, expectations and perceptions of tourists. Especially in neighboring destinations with common touristic and cultural values, the destination image, experience quality and the perceived value formed in the minds of tourists provides a significant advantage in destination competitiveness. Therefore, the aim of this study was to determine the destination image, perceived value and experience quality levels from the eyes of the visitors two neighboring destinations, Kastamonu and Çankırı, and to examine the superiority of these two cities. Within the

scope of the research, a questionnaire was applied to 701 people in Kastamonu and Çankırı city centers. As a result of the analyzes, it was determined that the destination image, perceived value and experience quality of Kastamonu city has a significant and positive difference from Çankırı city.

1.GİRİŞ

Turizm destinasyonu turistik ürünün temel bir parçasıdır ve her destinasyon onu diğerlerinden ayıran bir imaja sahiptir. Olumlu bir destinasyon imajı yaratmak ve onu yönetmek turizm destinasyonları için planlama, tanıtım ve politika belirleme noktasında temel bir unsurdur (Lee ve Lee, 2009). Algılanan değer ise müşterilerin hizmet veya üründen hissettikleri faydanın derecesi olarak tanımlanabilir (Yu ve Fang, 2009) ve deneyim kalitesi ile yakından ilgilidir. Çünkü deneyim kalitesi müşterilerin katılmış oldukları tüketim faaliyetlerinin sonucunda zihinlerinde oluşturdukları kararları ifade etmektedir. Dolayısıyla müşterilerin seyahat deneyimlerini algılama kalitesi algılanan değer seviyelerini de o derece etkileyecektir. Ayrıca deneyim bir pazarlama stratejisi olarak da değerlendirilmektedir. Bu kapsamda da işletmelerin müşteri deneyimini yaşatabilmeleri (Günay, 2008) ve tüketicilerin deneyime duygusal biçimde dahil olmalarından dolayı seçim kararlarını etkilediği için deneyimsel pazarlama önem taşımaktadır (Keskin ve Dedeoğlu, 2020). Deneyimsel pazarlama müşteri deneyimlerine odaklanarak (Schmitt, 1999) satın alma öncesi ile sonrası kapsayan bütüncül bir deneyimdir (Berry, Carbone ve Haeckel, 2002).

Destinasyon imajına, algılanan değere ve deneyim kalitesine yönelik farklılıklar farklı turist grupları arasındaki kültürel değerler ile yakından ilgilidir. Çünkü kültürel değerler bir toplumun duygularının, düşüncelerinin, tutum ve davranışlarının ana kaynağıdır. Dolayısıyla kültürel değerler insan düşüncesinin, duygularının ve davranışlarının merkezinde yer alır (Lee ve Lee, 2009). Ayrıca kültürel özellikler bir ürünün gerçek çekiciliği için hayati bir öneme sahiptir. Çünkü turizm, farklı geçmişlerden gelen insanlar tarafından tüketilen bir hizmettir (Sabote Ortiz vd., 2016). Günümüzde de her hafta sonu ve tatil günlerinde binlerce insan birkaç saatliğine de olsa tarihi veya mimari çekiciliği olan yerleri ziyaret etmek için seyahat etmektedirler. Aynı davranışı büyük kıyı kesimlerine ve şehirlere giden turistler de gösterebilmektedir (Royo Vela, 2009). Bu kapsamda Türkiye sadece kıyısı olan büyük şehirlere değil bütün topraklarına yayılmış doğal güzellikleri, kültürel değerleri olan tarihi destinasyonlarıyla önemli bir mirasa sahiptir. Ancak bu tür destinasyonlarda daha iyi bir turizm ve pazarlama yönetimi için ilgili yerler ile alakalı bilgi toplamak oldukça önemlidir.

Son yıllarda turizmin kültürel yönlerine büyük ilgi duyulmaktadır. Kültürün çeşitli şekil ve boyutlarda turizm planlaması, gelişimi, yönetimi ve pazarlanması üzerinde önemli etkisi vardır. Ancak ulusal kültürün turizm davranışları üzerindeki etkilerinin incelenmesi ihmal edilmiştir. Ulusal kültüre ait değerler, normlar ve kurallar gibi unsurlar turistlerin davranışlarını, beklentilerini, algılarını önemli ölçüde etkilemektedir (Reisinger ve Turner, 2012). Ayrıca turistlerin zihinlerinde oluşan destinasyon imajı, yaşadıkları deneyimin kalitesi ve algıladıkları değer destinasyon seçiminde ve tekrar ziyaretlerinde etkili olmaktadır. Özellikle ortak turistik ve kültürel değerler taşıyan komşu destinasyonlarda bu parametrelerde sağlanacak gelişmelerin destinasyon rekabetçiliğinde önemli bir avantaj sağlayacağı açıktır. Bu nedenle araştırmada iki komşu destinasyon olan Kastamonu ve Çankırı illerinin

ziyaretçilerin gözünden destinasyon imajı, algılanan değer ve deneyim kalitesi düzeylerini tespit etmek ve bu iki şehrin birbirine üstün oldukları boyutları incelemek amaçlanmıştır.

2. DESTİNASYON İMAJI, ALGILANAN DEĞER, DENEYİM KALİTESİ

Destinasyon imajı, turistlerin bir destinasyona yönelik genel izlenimleri şeklinde tanımlanabilir. Yani bir ziyaretçinin belirli bir yer ile ilgili düşüncelerinin, fikirlerinin ve izlenimlerinin toplamı olduğunu söylemek mümkündür (Pike ve Page, 2014; Xu ve Ye, 2018; Beerli ve Martin, 2004). Destinasyon imajı, bir destinasyonun sahip olduğu somut özellikler kadar önemlidir (Pike, Kotsi ve Tossan, 2018) ve turistlerin bir destinasyonu seçerken karar vermesinde, seyahatini değerlendirmesinde ve gelecekteki turizm davranışlarını belirlemede oldukça etkilidir. Çünkü seyahat deneyimleri sonucu oluşan olumlu bir imaj, destinasyonun olumlu bir şekilde değerlendirilmesini sağlayacaktır (Chi ve Qu, 2008).

Olumlu bir destinasyon imajı bir ülkenin turizm, iş, yatırım fırsatları ve uluslararası ilişkilerindeki sahip olduğu imajını etkilemekte ve geliştirmektedir (Martinez ve Alvarez, 2010). Söz konusu imaj, yazılı tanıtımlar (seyahat broşürleri, posterler), başkalarının görüşleri (aile, arkadaş, seyahat acenteleri) ve medya (gazete, TV, kitap, dergi, film) gibi birçok kaynaktan sağlanmaktadır (Echtner ve Ritchie, 2003). Doğal kaynaklar, turistik eğlence ve rekreasyon, genel alt yapı özellikleri, turizm altyapısı, kültür, tarih ve sanat, politik ve ekonomik faktörler, doğal çevre, sosyal çevre ve destinasyon atmosferi de bu imajı oluşturan boyutlardır (Beerli ve Martin, 2004).

Turizm alanında destinasyon imajına yönelik birçok çalışma (Zhang vd., 2014; Beerli ve Martin, 2004; Trauer ve Ryan, 2005; Molina, Gómez ve Martín-Consuegra 2010; Lojo, Li ve Xu, 2020; Lee ve Xue, 2020) gerçekleştirilse de kültürlerarası karşılaştırmaların az olduğunu söylemek mümkündür. Bir filmin farklı ülkelerdeki izleyicilerin algıları üzerindeki etkilerini ölçmeyi amaçlayan Hudson, Wang ve Gil (2011), Güney Amerika'nın öne çıktığı bir filmi ABD, Kanada ve İspanya'daki izleyicilere izletmişlerdir. Katılımcıların büyük çoğunluğu filmin çekildiği ülkeyi ziyaret etmek istediklerini belirtmişler ve özellikle de Kanadalı izleyiciler diğer iki ülke izleyicilerine göre daha istekli olduklarını ifade etmişlerdir. Dolayısıyla bir filmin destinasyon imajı ve seyahat kararı üzerinde çok güçlü bir etkiye sahip olduğunu belirtmişlerdir. Mackay ve Fesenmaier (2000) de destinasyon imajının değerlendirilmesi noktasında kültürlerarası oluşabilecek farkları incelemek için bir çalışma yürütmüşlerdir. Bu kapsamda araştırma örneğine Tayvanlılar ve Amerikalılar dahil edilmiştir. Sonuç olarak bir destinasyonun imajını değerlendirilirken suyun (ırmak, göl, deniz vb.) Tayvanlıların için en belirgin etken olduğunu ifade etmişlerdir. Elliot ve Papadopoulos (2016) ise bir yere ait imajda alt bileşenlerinin ne kadar ilişkili olduğunu belirlemek için Kanada ile Güney Korelileri kapsayan kültürlerarası bir çalışma yapmışlardır. Turistik ürün değerlendirmesi yapılırken bilişsel ülke imajının en büyük etkiye sahip olduğunu, destinasyon değerlendirmesinde ise duygusal ülke imajının en büyük etken olduğunu belirtmişlerdir.

Algılanan değer dinamik bir değişken olup satın almadan önce, satın alma anında, kullanım sırasında ve sonrasında yaşanan tecrübeyi ifade etmektedir (Sanchez vd, 2004). Para, fayda, kalite ve sosyal psikoloji açısından da algılanan değeri tanımlamak mümkündür. Bishop'a göre (1984) parasal açıdan algılanan değere bakıldığında tüketicilerin bir ürüne ödedikleri fiyat ile ödemek istedikleri en yüksek fiyat arasındaki fark anlaşılmaktadır. Fayda açısından değerlendirildiğinde de tüketicilerin algıladıkları kazançlarını ve kayıplarını genel olarak değerlendirmesidir. Yani tüketicilerin bir ürün alırken neye sahip olduklarını ve neyden

vazgeçtiklerini düşünmesidir. Kalite ise Zeithaml (1988) tarafından ödenen fiyat ile ürünün kalitesi arasındaki fark olarak ifade edilmiştir. Sosyal psikoloji açısından ise tüketicilerin sahip oldukları sosyo-demografik özelliklere göre satın aldıkları ürünü değerlendirmesidir (Kuo, Wu ve Deng, 2009).

Algılanan değerın temel düzeyde ana hatlarıyla kavramsallaştırılması Zeithaml (1988) tarafından yapılmıştır. Bu kapsamda araştırmalarında tüketicilerin fiyat, kalite ve değer algıları arasındaki ilişkilere odaklanmış ve algılanan değer ile ilgili dikkat çeken özellikleri belirlemiştir. Sonuç olarak da algılanan kalitenin algılanan değere yol açtığını, bunun da satın alma niyetlerini önemli ölçüde pozitif bir şekilde etkilediğini belirtmiştir (Petrick ve Backman, 2002). Ayrıca belirli bir yere ait yüksek algılanan değer algısı ziyaretçilerin söz konusu yeri tekrar ziyaret etme ihtimalini de arttıracaktır (Quintal ve Polczynski, 2010; Cronin vd., 2000). Bu kapsamda Iniesta-Bonillo, Sánchez-Fernández ve Jiménez-Castillo (2016) ziyaretçilerin bir turistik destinasyona yönelik algılanan değer ve memnuniyetleri arasındaki ilişkileri incelemiştir. İspanya (Cullera) ve İtalya'daki (Oristano) turistik destinasyonlarda gerçekleştirilen araştırmada algılanan değerın memnuniyeti olumlu yönde etkilediğini belirtmişlerdir. Benzer şekilde Chi ve arkadaşları (2020) algılanan değer ile memnuniyet ve algılanan kalite arasında olumlu bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir. Sabiote Ortiz ve arkadaşları (2016) da İspanyol ve İngiliz turistlerin herhangi bir otelde konaklama konusunda satın alma karar verme süreçlerinde algılanan değerın oluşmasına yönelik karşılaştırmalı bir çalışma yapmışlardır. Karşılaştırma çevrimiçi (internet) ve çevrimdışı (seyahat acentesi) olmak üzere iki önemli dağıtım kanalları arasında yapılmıştır. Çalışma sonucunda her iki kültürde de oluşabilecek riskin algılanan değeri doğrudan etkilemediğini, otel kalitesinin dolaylı şekilde etkilediğini belirtmişlerdir.

Deneyim kalitesi, insanların bir geziye veya turistik seyahate bağlı olarak deneyimledikleri faydalar ve sonuçlar olarak tanımlanmaktadır (Cole ve Scott, 2004). Bu kavram aynı zamanda fiziksel çevre, hizmet sağlayıcılar, diğer müşteriler, müşterilerin arkadaşları ve müşterilerin kendilerini içeren tüm deneyimler hakkındaki duygusal yargılardır (Chang ve Horng, 2010) ve tüketimin deneyimlenmiş yönlerinin daha iyi anlaşılmasını sağlar. Yani turistlerin turizm faaliyetlerine katılmasıyla elde ettiği psikolojik sonuçları ifade etmektedir (Cole ve Scott, 2004). Söz konusu bu deneyimler hem turistlerin memnuniyet düzeylerini hem de destinasyonların hizmet kalitesini ifade etmektedir. Literatürde, turizm alanında deneyim kalitesi ile ilgili çok sayıda akademik çalışma (Fernandes ve Cruz, 2016; Zins, 2002; Jiricka vd., 2010; Cole ve Illum, 2006; Suhartanto vd., 2020; Moon ve Han, 2019) yapılmışken kültürlerarası çalışmalara rastlanılmamıştır.

3. TURİZM DESTİNASYONU OLARAK KASTAMONU VE ÇANKIRI İLLERİ

Bilinen tarihi Hitit İmparatorluğu ile başlayan Kastamonu'da tarihsel süreç içerisinde Frigler, Lidyalılar, Kimmerler, Persler, Pontuslular, Romalılar ve Bizanslılar hakimiyet sürmüştür. Danişmentliler zamanında da Türklerin eline geçerek Türk beylikleri ve Osmanlı İmparatorluğu'nun idaresi altında olmuştur (www.kastamonu.ktb.gov.tr, 2020). Dolayısıyla söz konusu kültürlere ait çok sayıda esere ev sahipliği yaptığını söylemek mümkündür. Kastamonu, kültürel ve doğal değerler açısından zengin bir yerleşim yeridir (Gürbüz, 2005). Karadeniz Bölgesi'ndeki Zonguldak, Gümüşhane, Tokat, Trabzon ve Sinop illeriyle birlikte mağara varlığı bakımından oldukça zengindir (Aylar, Zeybek ve Dinçer, 2019). Doğa turizmi,

kırsal turizm (Ertuna vd. 2012), kış turizmi, inanç turizmi ve kıyı turizmi (Kastamonu Rehberi, 2018) bakımından da önemli bir potansiyele sahiptir. Kanyon, şelale, yayla, mağara gibi çok sayıdaki doğa güzellikleriyle birlikte kirletilmemiş, nispeten bozulmamış ve el değmemiş alanlara ev sahipliği yapmaktadır (Zengin, Koç ve Ulama, 2019). Ayrıca binlerce yıllık kültür birikimi, coğrafi çeşitlilik yöre yemek kültürüne de yansiyarak zengin bir mutfak kültürü ortaya çıkarmıştır (Kastamonu Rehberi, 2018). Dolayısıyla Kastamonu'nun gastronomi turizmi açısından da önemli bir potansiyele sahip olduğunu söylemek mümkündür.

Çankırı, Hititler döneminden itibaren sırasıyla Romalılar, Selçuklular, Danişmentliler, Candaroğulları ve Osmanlı tarafından yerleşim yeri olarak kullanılmıştır (Tuna, 2010). Tarihi, kültürel ve doğal değerleriyle Çankırı, Türkiye'nin turizm potansiyeli açısından önemli destinasyonlarından biridir ve kent imajının oluşumunda dini ve tarihi yapılar önemli yer tutmaktadır (Öztürk, 2020). Yayla turizmi için elverişli yaylaları, sportif olta balıkçılığı, inanç turizmi, sahip olduğu önemli kaplıcaları sağlık turizmi açısından önem taşımaktadır (Kara, 2006). Özellikle Ilgaz Dağı dağ ve kış turizmi amacıyla kullanılan önemli bir turizm ve rekreasyon alanıdır (Çankırı İl Turizm Envanteri, 2005). Ayrıca, dağ bisikleti, kampçılık, dağ yürüyüşü, izcilik, dağcılık, karavan turizmi gibi etkinliklere uygun olup yılın 12 ayında turizm hareketlerini bünyesinde barındırmaktadır (www.çankiri.ktb.gov.tr, 2020). Ilgaz denildiğinde akla hem Kastamonu hem de Çankırı illeri gelmektedir ve Kültür ve Turizm Koruma ve Gelişim Bölge'lerinde iki şehir de ifade edilmektedir (Akkuş, 2019).

4. YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Amacı

Bir turistik destinasyonun tercih edilmesinde ziyaretçilerde o destinasyona ilişkin zihninde oluşturduğu imaj çok önemlidir. Bununla birlikte tercih sonrası ziyaretçilerin destinasyonda yaşadığı deneyimin kalitesi ve buna atfettiği değer de destinasyonu tercihte öne çıkan diğer değişkenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle ortak turistik ve kültürel değerler taşıyan komşu destinasyonlarda bu parametrelerde sağlanacak gelişmelerin destinasyon rekabetçiliğinde önemli bir avantaj sağlayacağı açıktır. Bu nedenle araştırmada iki komşu destinasyon olan Kastamonu ve Çankırı illerinin ziyaretçilerin gözünden destinasyon imajı, algılanan değer ve deneyim kalitesi düzeylerini tespit etmek ve bu iki şehrin birbirine üstün oldukları boyutları incelemek amaçlanmıştır.

4.2. Hipotezler

Araştırma kapsamında üç hipotez geliştirilmiştir:

H₁: Kastamonu ve Çankırı şehirleri arasında destinasyon imajı açısından farklılık vardır.

H₂: Kastamonu ve Çankırı şehirleri arasında algılanan değer açısından farklılık vardır.

H₃: Kastamonu ve Çankırı şehirleri arasında deneyim kalitesi açısından farklılık vardır.

4.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Araştırmanın kapsamını Kastamonu ve Çankırı il merkezindeki turistik noktalar oluşturmaktadır. Ayrıca araştırma Kastamonu ili için Mart-Haziran 2018, Çankırı ili için ise Temmuz-Eylül 2018 tarihleri arasında bu bölgeleri ziyaret eden yerli turistler ile sınırlandırılmıştır.

4.4. Örneklem Süreci

Araştırmanın evrenini söz konusu noktaları belirlenen tarihlerde ziyaret eden 18 yaş ve üzeri kültür turistleri oluşturmaktadır. Evrenin ilgililenen özellikler bakımından homojen olması sebebiyle tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiştir. Çalışmanın %95 güven aralığında 0.05 önem seviyesinde toplam 384 kişiye yapılması uygun görülmüştür (Altunışık vd, 2012: 137). Hatalı ve eksik anketlerin çıkarılması ile birlikte Kastamonu'dan 379 ve Çankırı'dan ise 322 olmak üzere toplam 701 kişiye ait veri incelemeye alınmıştır.

4.5. Ön Çalışma

Kesin anket formu oluşturulmadan önce araştırma örneklemini temsil edecek iki gruptan her bir gruptan 20 olmak üzere toplam 40 kişiye ulaşılmış ve bir pilot çalışma yapılmıştır. Çalışmada katılımcıların ankette yer alan ifadelerle ilişkin görüşleri alınmış ve ölçeğin anlaşılabilirliği üzerine fikirleri kaydedilmiştir. Bununla birlikte ankete son hali verilmiştir.

4.6. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada nicel bir tasarım benimsenmiş ve anket yöntemi kullanılmıştır. Dört bölümden oluşan anketin birinci bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini tespiti yönelik cinsiyet, yaş, medeni durum gibi bilgileri ve destinasyona geliş sayılarına yer verilmiştir. İkinci bölümde Chen & Phou (2013) tarafından geliştirilen beş boyut, 16 ifadeden oluşan destinasyon imajı ölçeğinden, üçüncü bölümde Sweeney & Soutar (2001)'in geliştirdiği dört boyut, 19 ifadeyi kapsayan algılanan değer ölçeğinden, dördüncü kısımda ise Otto & Ritchie (2006)'nin dört boyut ve 23 ifadeden oluşan deneyim kalitesi ölçeğinden faydalanılmıştır. Birinci bölüm dışındaki tüm ifadeler 5'li likert ölçeği (5= Kesinlikle katılıyorum; 1= Kesinlikle katılmıyorum) ile derecelendirilmiştir. Anket formları gönüllülük esasına dayalı olarak yüz yüze gerçekleştirilmiştir. Elde edilen verilerin değerlendirilmesinde açıklayıcı faktör analizi ve bağımsız T testinden yararlanılmıştır.

5. BULGULAR

5.1. Demografik Özellikler

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1'de verilmiştir. Buna göre Kastamonu'dan 379 Çankırı'dan ise 322 katılımcıya ulaşılmış olup kadın ve erkek ziyaretçilerin eşit katılım gösterdikleri görülmüştür. Katılımcıların %45'i evli olup %55'i ise bekârdır. Yaş aralıkları incelendiğinde cevaplayıcıların %80'inin 18-45 yaş aralığından oluştuğu ve destinasyonların genç ziyaretçi kitlesinin önemli bir çoğunluğu oluşturduğu görülmektedir. Her eğitim seviyesinden dengeli bir katılımın görüldüğü incelemede en yüksek katılım oranının lise mezunu bireylerde (%29.7) olduğu tespit edilmiştir. Öğrenci (%29.8), özel sektör (%18.3) ve kamu çalışanları (%12.1)'den oluşan yoğun katılımcıların oluşturduğu meslekleri ev hanımları ve emekli gibi aktif çalışmada bulunmayan katılımcılar takip etmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

	<i>f</i>	<i>%</i>		<i>f</i>	<i>%</i>
<i>Cinsiyet</i>			<i>Eğitim Durumu</i>		
Kadın	356	50.0	İlköğretim	100	14.1
Erkek	355	50.0	Lise	211	29.7
<i>Medeni Durum</i>			Ön lisans	179	25.2
Evlü	320	45.0	Lisans	166	23.3
Bekar	391	55.0	Lisansüstü	55	7.7
<i>Yaş</i>			<i>Meslek</i>		
18-24	238	33.5	Özel Sektör	130	18.3
25-35	207	29.1	Kamu Çalışanı	86	12.1
36-45	118	16.6	Öğrenci	212	29.8
46-55	65	9.1	İşçi	45	6.3
56-65	54	7.6	Esnaf	35	4.9
65>	29	4.1	Emekli	48	6.8
<i>Gelir</i>			Ev Hanımı	82	11.5
0-1499	272	38.3	Serbest Meslek	32	4.5
1500-2999	211	29.7	Diğer	41	5.7
3000-4999	144	20.3	<i>Şehre Geliş</i>		
5000>	84	11.7	İlk Kez	278	39.1
<i>Ziyaret Edilen Şehir</i>			1-3 Defa	150	21.1
Kastamonu	379	53.3	3-5 Defa	81	11.4
Çankırı	332	46.7	5>	180	25.4

Şehre kaçınıcı gelişleri olduğu sorulan ziyaretçilerin yaklaşık %40 ilk kez şehre geldiğini belirtmiştir. Şehir bazlı incelendiğinde Kastamonu örnekleminin %48'i şehre ilk kez geldiğini ifade ederken Çankırı'yı ilk kez ziyaret edenlerin oranı %31'de kalmıştır. Buna karşın beş ve üzeri ziyaret sayısında Kastamonu %14.2'de kalırken Çankırı için bu oran %40'tır. Bu durum iki şehrin ziyaret sıklığında birbirinden istatistiki olarak anlamlı bir farklılığa sahip olduğunu göstermektedir (p=0.000). Buna göre Kastamonu'ya daha çok yeni turistlerin ilgi gösterdiği Çankırı'nın ise daha çok sadık ziyaretçisi olduğu söylenebilir.

5.2. Araştırma Ölçeklerine Yönelik Faktör Analizi

Araştırmada yararlanılan destinasyon imajı, algılanan değer ve deneyim kalitesi ölçeklerine ilişkin tüm örneklemini kapsayacak şekilde açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analizlerde açıklayıcı model olarak temel bileşenler analizi ve varimax döndürme seçenekleri kullanılmıştır. Ölçeklerin her birinde ilişki katsayıları incelendiğinde 0,30 değerinin altında yer alan destinasyon imajı ölçeğindeki bir, algılanan değer ölçeğinden beş ve deneyim kalitesi ölçeğinden ise iki ifade çıkarılmıştır. Ortaya çıkan yeni yapı ile ilgili istatistikler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Destinasyon İmajı, Algılanan Değer ve Deneyim Kalitesi Faktör ve Değişkenleri

<i>Destinasyon İmajı</i>	Ort.	Fakt. Yükü	Öz Değer	Açıkl. Vary.	Cron. Alpha
<i>Faktör 1: Destinasyon Markası</i>	3.16		2.616	17.441	0.812
İnsanlar dürüst ve güvenilirler.	3.20	0.825			
İnsanlar turistlere yardım etmeye isteklidir.	3.10	0.781			
Burada kişisel olarak kendimi güvende hissediyorum.	3.40	0.729			
Harcadığım paranın karşılığını alıyorum.	2.98	0.425			
<i>Faktör 2: Atmosfer</i>	3.47		2.534	16.893	0.827
Burası dinlendirici bir yer.	3.54	0.897			
Burası dinlenmek için iyi bir yer.	3.52	0.880			
Burası barışçıl bir yer.	3.38	0.430			
<i>Faktör 3: Kültürel Çevre</i>	3.00		2.134	14.226	0.786
Şehir sıra dışı yaşam şekilleri ve geleneklere sahip.	2.98	0.769			
Bu şehirde birçok kültürel faaliyet yapılıyor.	2.90	0.745			
Bu şehir birçok kültürel çekiciliğe sahip.	3.14	0.736			
<i>Faktör 4: Doğa</i>	3.19		1.837	12.246	0.657
Şehirde güzel göller var.	2.94	0.770			
Şehirde doğal parklar var.	3.13	0.704			
Şehirde güzel dağlar var.	3.54	0.636			
<i>Faktör 5: Eğlence</i>	2.42		1.648	10.989	0.622
Şehirde iyi bir gece hayatı var.	2.27	0.840			
Şehirde iyi alışveriş imkânı var.	2.57	0.688			
AV: 71.795 KMO: 0.890 Bartlett Testi. $p < 0.000$					
Algılanan Değer					
<i>Faktör 1: Duygu</i>	3.07		3.261	23.290	0.905
Burası beni rahat hissettiren bir yer.	3.16	0.794			
Burası bana kendimi iyi hissettiriyor.	3.20	0.789			
Burası yararlanmak isteyeceğim bir yer.	2.98	0.714			
Burada bulunmaktan haz duyuyorum.	3.02	0.693			
Burası tadı çıkarılabilecek bir yer.	3.01	0.606			
<i>Faktör 2: Fiyat</i>	2.98		3.246	23.182	0.904
Fiyatına göre iyi ürünler mevcut	2.91	0.820			
Şehir genel olarak ekonomik denilebilir.	3.05	0.820			
Şehrin fiyat düzeyleri makul.	3.02	0.812			
Ziyaretim harcadığım paraya değer.	2.95	0.772			
<i>Faktör 3: Kalite</i>	2.68		2.573	18.381	0.849
Şehir kabul edilebilir bir kalite standardına sahip	2.70	0.822			
Burası iyi yapılandırılmış bir şehir.	2.59	0.811			
Şehir tutarlı bir kaliteye sahip	2.78	0.725			
<i>Faktör 4: Sosyal</i>	2.96		1.716	12.260	0.793
Burası sosyal olarak kabul edilmeme imkân sağladı.	2.98	0.815			
Burası algı düzeyimi geliştirmemi sağladı.	2.95	0.780			
AV: 77.114 KMO: 0.932 Bartlett Testi. $p < 0.000$					
Deneyim Kalitesi					

<i>Faktör 1:İç Huzur</i>	3.24		4.675	22.261	0.906
Burası fiziksel olarak rahat hissetmemi sağlıyor.	3.26	0.769			
Gizliliğimin garanti altında olduğunu hissediyorum.	3.24	0.763			
Burada kişisel güvenliğimin sağlandığını hissediyorum.	3.27	0.754			
Burada rahatlamış hissediyorum.	3.27	0.744			
Burada eşyalarımın güvende olduğunu düşünüyorum.	3.38	0.742			
Buradaki yaşantıya dahil olduğumu hissediyorum.	3.20	0.674			
Buradaki yaşantının bir parçası olduğumu hissediyorum.	3.08	0.589			
<i>Faktör 2:İlgi</i>	3.24		3.323	15.824	0.853
Burada insanlarla iş birliği içinde olduğumu hissediyorum.	3.15	0.761			
Burada ciddiye alındığımı hissediyorum.	3.27	0.75			
Burada önemsendiğimi hissediyorum.	3.20	0.742			
Öğrenmiş ve bilgilendirilmiş hissediyorum.	3.26	0.734			
Burada yaptığım şeyler üzerinde kontrol sahibi olduğumu hissediyorum.	3.33	0.526			
<i>Faktör 3:Haz</i>	2.77		3.101	14.766	0.843
Burada unutulmaz şeyler yaptım.	2.87	0.812			
Burada heyecan verici şeyler yaptım.	2.80	0.805			
Burada yaptıklarım hayatımda bir defa yaşayacağım türden bir tecrübeydi.	2.59	0.722			
Şehirde gerçekten hoşlandığım şeyleri yaptım.	2.82	0.625			
Burada yaşadığım deneyimleri daha sonra başkalarıyla paylaştım.	3.26	0.457			
<i>Faktör 4:Macera</i>	2.78		2.565	12.214	0.803
Bir şekilde hayata meydan okuduğumu hissettim.	2.83	0.837			
Hayal gücümün harekete geçtiğini hissettim.	2.72	0.711			
Burada yaşadığım yerden kaçış duygusunu hissettim.	2.83	0.692			
Bir macera yaşadığımı hissettim.	2.76	0.673			
AV: 65.066 KMO: 0.920 Bartlett Testi. p < 0.000					

Destinasyon imajı ölçeği incelendiğinde faktör analizi sonucu beş boyutlu bir yapı elde edilmiştir. Bunlar Faktör 1: Destinasyon markası, Faktör 2: Atmosfer, Faktör 3:Kültürel çevre, Faktör 4: Doğa ve Faktör 5: Eğlence şeklinde oluşmuştur. Oluşan bu yeni yapının varyansı açıklama oranı %71.795 olarak ölçülmüştür. Toplam varyans içerisinde açıklama oranı ile öne çıkan boyut %17.441 ile destinasyon markası boyutunda olduğu görülmüştür. Ölçeğin genel Cronbach Alpha değeri 0.890'dır. Alt boyutlar açısından incelendiğinde ise destinasyon markası boyutu 0.812, atmosfer boyutu 0.827, Kültürel çevre boyutu 0.786, Doğa boyutu 0.657 ve eğlence boyutu için 0.622 olarak ölçülmüştür.

Faktör analizi sonrası algılanan değer ölçeği incelendiğinde dört boyutlu bir yapı ortaya çıkmıştır. Buna göre Faktör 1: Duygu, Faktör 2: Fiyat, Faktör 3: Kalite ve Faktör 4: Sosyal olarak tanımlanmıştır. Ölçeğin varyansı açıklama oranı %77.114 olarak ölçülmüştür. Ölçeğin genel Cronbach Alpha değeri 0.937 olarak ölçülmüştür. Alt boyutlarda ise duygu boyutu

0.905, fiyat boyutu 0.904, kalite boyutu 0.849, ve sosyal boyutu ise 0.793 olarak bulunmuştur.

Deneyim kalitesi ölçeğine yapılan faktör analizi sonucunda ise dört boyut elde edilmiştir. Ölçeğin açıklanan varyans oranı ise 65.066 olarak ölçülmüştür. Ölçeğin genel Cronbach Alpha değeri 0.938'dir. Alt boyutlar açısından bakıldığında ise Faktör 1: İç huzur için 0.906, Faktör 2: İlgi için 0.853, Faktör 3: Haz için 0.843 ve Faktör 4: Macera için 0.803 olduğu görülmüştür. Ölçeklere ilişkin elde edilen güvenilirlik değerlerinin ve açıklama gücünün sosyal bilimler açısından oldukça güvenilir aralıklarda olduğu söylenebilir (Hair vd. 2010: 92).

5.3. Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi

Araştırma kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla bağımsız örneklem t testi uygulanmıştır. Analize karar verirken öncelikle örneklemin normal dağılım gösterip göstermediği incelenmiş ve bunun sonucunda, hem grup sayıları açısından hem de test değerleri açısından normallik varsayımlarını gerçekleştirdiği görülmüştür. Test sonucunda Kastamonu ve Çankırı'ya yönelik destinasyon imajını oluşturan alt boyutların ortalamalarının birbirinden istatistik olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği görülmüştür. Analize ilişkin bulgular Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Destinasyon İmajının Farklılığına Yönelik Bağımsız T Testi Sonuçları

	Şehir	N	X	Std. sapma	t	p
Destinasyon Markası	Kastamonu	379	3.30	0.92247	3.794	0.000**
	Çankırı	322	3.01	1.09453		
Atmosfer	Kastamonu	379	3.60	1.01152	3.373	0.001**
	Çankırı	322	3.33	1.14704		
Kültürel Çevre	Kastamonu	379	3.19	0.95009	5.156	0.000**
	Çankırı	322	2.79	1.13371		
Doğa	Kastamonu	379	3.35	0.91569	4.278	0.000**
	Çankırı	322	3.02	1.12989		
Eğlence	Kastamonu	379	2.52	1.10174	2.305	0.021*
	Çankırı	322	2.32	1.20656		

*p<0.05 **p<0.001

Ortalamalar incelendiğinde tüm boyutlarda Kastamonu için yapılan değerlendirmelerin daha yüksek ortalamalara sahip olduğu tespit edilmiştir. Kastamonu'nun en yüksek ortalamaya sahip olduğu boyut 3.60 ile atmosfer olurken her iki şehrin de en düşük ortalamaya sahip olduğu boyut eğlence (2.52; 2.32) olmuştur. Bu doğrultuda "Kastamonu ve Çankırı şehirleri arasında destinasyon imajı açısından farklılık vardır" şeklinde kurulan H₁ hipotezi kabul edilmiştir.

Kastamonu ve Çankırı'nın destinasyon algılanan değerine ilişkin yapılan farklılık analizi sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Algılanan Değer Farklılığına Yönelik Bağımsız T Testi Sonuçları

	Şehir	N	X	Std. sapma	t	p
Duygu	Kastamonu	379	3.20	1.00866	3.588	0.000**
	Çankırı	322	2.91	1.14244		
Fiyat	Kastamonu	379	3.07	1.05738	2.383	0.017*
	Çankırı	322	2.87	1.23370		
Kalite	Kastamonu	379	2.81	0.94805	3.213	0.001**
	Çankırı	322	2.54	1.27726		
Sosyal	Kastamonu	379	3.00	1.04780	1.017	0.310
	Çankırı	322	2.91	1.20574		

*p<0.05 **p<0.001

Tablo 4 incelendiğinde algılanan değer ölçeğinin alt boyutları olan duygu, fiyat ve kalite boyutlarına ilişkin değerlendirmelerin iki şehir açısından anlamlı bir farklılığa sahip olduğu görülmüştür. Ortalamalar incelendiğinde üç boyut açısından yine Kastamonu şehrinin daha yüksek bir ortalamaya sahip olduğu görülmüştür. Sosyal boyutta ise anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır. Bu sonuçlar ışığında “*Kastamonu ve Çankırı şehirleri arasında algılanan değer açısından farklılık vardır*” şeklinde kurulan H₂ hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Fakat her ne kadar ortalamalar arası farklılık söz konusu olsa da ortalama değerler incelendiğinde iki şehrin ziyaretçileri de seyahatleri boyunca harcanan paralarının karşılığını yeterince alamadıkları ve tutarlı bir kalite ile buluşmadıklarını beyan ettikleri görülmektedir.

Araştırmada son olarak iki şehrin deneyim kalitesine yönelik ortalamalar incelenmiş ve sonuçlar Tablo 5’te verilmiştir. Analiz sonucuna göre ilgi, haz ve macera boyutlarına ilişkin değerlendirmelerde iki şehir arasında anlamlı bir fark bulunmazken sadece iç huzur boyutunda istatistiki olarak anlamlı bir farklılık görülmüştür (t=1.981; p=0.048). Ortalamalar incelendiğinde Kastamonu şehrinde ziyaretçilerin Çankırı’ya nazaran kendini daha güvende hissettiği tespit edilmiştir.

Tablo 5. Deneyim Kalitesi Farklılığına Yönelik Bağımsız T Testi Sonuçları

	Şehir	N	X	Std. sapma	t	p
İç Huzur	Kastamonu	379	3.31	0.95974	1.981	0.048*
	Çankırı	322	3.16	1.00832		
İlgi	Kastamonu	379	3.26	0.89446	0.705	0.481
	Çankırı	322	3.21	1.04628		
Haz	Kastamonu	379	2.75	1.03560	-0.623	0.534
	Çankırı	322	2.80	1.10618		
Macera	Kastamonu	379	2.78	1.00214	-0.163	0.871
	Çankırı	322	2.79	1.09807		

*p<0.05 **p<0.001

Elde edilen sonuçlar ışığında “*Kastamonu ve Çankırı şehirleri arasında deneyim kalitesi açısından farklılık vardır*” şeklinde kurulan H₃ hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Fakat yine iki şehrin deneyim kalitesi açısından ziyaretçilerin beklentilerini yeterince karşılamadığı görülmüştür. Ortalama değerler incelendiğinde şehirlerin özellikle yeteri kadar macera ortamı sunmadığı, kişinin kendini gerçekleştirmesine imkan vermediği ve yaşanan deneyimlerin unutulmaz hale gelmediği söylenebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Turizm pazarlamasındaki değişen koşullarla birlikte turizm destinasyonları rekabet etme noktasında çok sayıda zorluklarla karşılaşmaktadır. Dolayısıyla destinasyonlar etkili pazarlama stratejileri geliştirmek için büyük çaba sarf etmektedirler. Bu kapsamda turistlerin sahip oldukları kültürel farklılıkların tespit edilmesinin turizmin gelişmesinde önemli etkisinin olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü turistik ürün ve hizmetler farklı kültürdeki turistler için farklı anlamlar taşıyabilir. Dolayısıyla bu çalışmada iki komşu destinasyon olan Kastamonu ve Çankırı illerinin ziyaretçilerin gözünden destinasyon imajı, algılanan değer ve deneyim kalitesi düzeylerini tespit etmek ve bu iki şehrin birbirine üstün oldukları boyutları incelemek amaçlanmıştır.

Çalışma sonuçlarına göre Kastamonu'ya daha çok yeni turistlerin ilgi gösterdiği Çankırı'nın ise daha çok sadık ziyaretçisi olduğu sonucuna varılmıştır. Destinasyon imajını oluşturan destinasyon markası, atmosfer, kültürel çevre, doğa ve eğlence boyutlarında Kastamonu için yapılan değerlendirmelerin daha yüksek olduğu görülmüştür. Özellikle şehir atmosferi konusunda Kastamonu'nun Çankırı'dan pozitif yönde farklılaştığı tespit edilmiştir.

Algılanan değer ölçeğinin alt boyutlarından olan duygu, fiyat ve kalite boyutlarına bakıldığında Kastamonu açısından benzer durumun olduğu tespit edilmiştir. Yani ziyaretçilerin şehirlere ilişkin değer algılamalarında Kastamonu'nun daha yüksek bir ortalamaya sahip olduğu ancak sosyal boyutta Çankırı ile bir farklılığın olmadığı görülmüştür. Fakat her ne kadar ortalamalar arası farklılık söz konusu olsa da ortalama değerler incelendiğinde iki şehrin ziyaretçileri de seyahatleri boyunca harcanan paralarının karşılığını yeterince alamadıkları ve tutarlı bir kalite ile buluşmadıklarını beyan ettikleri görülmektedir. İki şehir deneyim kalitesi açısından değerlendirildiğinde ise ziyaretçilerin beklentilerini yeterince karşılamadığı, şehirlerin özellikle yeteri kadar macera ortamı sunmadığı, kişinin kendini gerçekleştirmesine imkan vermediği ve yaşanan deneyimlerin unutulmaz hale gelmediği söylenebilir.

Araştırma, ortak özellikler gösteren Kastamonu ve Çankırı il merkezindeki turistik noktalarla sınırlandırılması sebebiyle gelecekteki çalışmalarda yine benzer özellik taşıyan destinasyonlar belirlenerek karşılaştırma yapılabilir. Ayrıca turizm alanındaki ulusal ve uluslararası kültürlerarası karşılaştırma çalışmaları incelendiğinde özellikle deneyim kalitesi ile ilgili herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Dolayısıyla bu kapsamda söz konusu durumla ilgili çalışmaların sayısı artırılabilir. Çalışmada Kastamonu ve Çankırı illeri için turistlerin gözünden destinasyon imajı, algılanan değer ve deneyim kalitesi düzeyleri belirlenmiştir. Sonraki araştırmalarda turistlerin demografik ve seyahat davranışı özelliklerine göre kültürlerarası bir karşılaştırma yapılarak çalışma sonuçları pekiştirilebilir.

KAYNAKÇA

- AKKUŞ, G. (2019). Ilgaz dağında kış turizm talebi ve gelişimi. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(1), 1-27.
- ALTUNIŞIK, R., ÇOŞKUN, R., BAYRAKTAROĞLU, S. VE YILDIRIM, E. (2012). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- AYLAR, F., ZEYBEK, H. İ. VE DİNÇER, H. (2019). Medil (Köklü) Mağarası (Azdavay-Kastamonu) ve turizm açısından önemi. Eastern Geographical Review, 24(1), 15-38.

- BEERLI, A., & MARTÍN, J. D. (2004). Tourists' characteristics and the perceived image of tourist destinations: a quantitative analysis—a case study of Lanzarote, Spain. *Tourism management*, 25(5), 623-636.
- BEERLI, A., & MARTÍN, J. D. (2004). Factors influencing destination image. *Annals of tourism research*, 31(3), 657-681.
- BERRY, L. L., CARBONE, L. P. & HAECKEL, S. H. (2002). Managing the total customer experience. *MIT Sloan management review*, 43(3), 85-89.
- CHANG, T. Y., & HORNG, S. C. (2010). Conceptualizing and measuring experience quality: the customer's perspective. *The Service industries journal*, 30(14), 2401-2419.
- CHEN C-F., PHOU S. (2013), A closer look at destination: Image, personality, relationship and loyalty, *Tourism Management*, 36(2013), 269-278.
- CHI, X., LEE, S. K., AHN, Y. J., & KIATKAWSİN, K. (2020). Tourist-perceived quality and loyalty intentions towards rural tourism in China. *Sustainability*, 12(9), 3614.
- COLE, S. T. ve ILLUM, S. F. (2006). Examining The Mediating Role of Festival Visitors' Satisfaction in The Relationship Between Service Quality and Behavioral Intentions. *Journal of Vacation Marketing*, 12(2): 160-173.
- COLE, S. T., & SCOTT, D. (2004). Examining the mediating role of experience quality in a model of tourist experiences. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 16(1), 79-90.
- CRONIN, J. J., BRADY, M. K. ve HULT, G. T. M. (2000). Assessing The Effects of Quality, Value and Customer Satisfaction on Consumer Behavioral Intentions in Service Environments. *Journal of Retailing*, 76(2): 193-218.
- ÇANKIRI İL TURİZM ENVANTERİ. (2005). Çankırı: Çankırı Valiliği İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü.
- ELLIOT, S., & PAPADOPOULOS, N. (2016). Of products and tourism destinations: An integrative, cross-national study of place image. *Journal of Business Research*, 69(3), 1157-1165.
- ERTUNA, B., GÜNEY, S., GÜVEN, Ö. VE AYDEMİR, N. (2012). Yerel halkın kırsal turizm gelişimine katılma isteğini etkileyen unsurlar: Kastamonu örneği. *International Journal of Social and Economic Sciences*, 2(2), 59-66.
- FERNANDES, T., & CRUZ, M. (2016). Dimensions and outcomes of experience quality in tourism: The case of Port wine cellars. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 31, 371-379.
- GÜNAY, N. G. (2008). Deneyimsel pazarlama: süpermarketler nasıl deneyim yaratabilirler? İşletmecilik Konferansı Bildiri Kitapçığı, 3-6 Eylül, 181-192.
- GÜRBÜZ, A. (2005). Kastamonu'ya gelen yerli turist profilini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 75-92.
- HAIR, J.F., BLACK, W.C., BABIN, B.J. VE ANDERSON, R.E. (2010) *Multivariate Data Analysis*. (7th Edition). New York: Pearson.

- <https://cankiri.ktb.gov.tr/TR-70695/yildiztepe-turizm-merkezi.html>, 27.11.2020.
- <https://kastamonu.ktb.gov.tr/TR-63806/tarihce.html>, 26.11.2020.
- HUDSON, S., WANG, Y., & GİL, S. M. (2011). The influence of a film on destination image and the desire to travel: a cross-cultural comparison. *International journal of tourism research*, 13(2), 177-190.
- İNİESTA-BONILLO, M. A., SÁNCHEZ-FERNÁNDEZ, R., & JIMÉNEZ-CASTILLO, D. (2016). Sustainability, value, and satisfaction: Model testing and cross-validation in tourist destinations. *Journal of Business Research*, 69(11), 5002-5007.
- JIRICKA, A., SALAK, B., EDER, R., ARNBERGER, A., & PRÖBSTL, U. (2010). Energetic tourism: exploring the experience quality of renewable energies as a new sustainable tourism market. *WIT Transactions on Ecology and the Environment*, 139(4), 55-68.
- KARA, M. (2006). Çankırı'nın turizm potansiyeli ve Çankırı Yâranının turizme kazandırılması. *Çankırı Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 271-281.
- KASTAMONU REHBERİ (2018). Kastamonu: Kastamonu Valiliği, İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü.
- KESKİN, B. & DEDEOĞLU, B. B. (2020). Günlük tur deneyiminde cinsiyetin rolü: Kapadokya örneği. *Journal of Tourism Research Institute*, 1(1), 59-70.
- KUO, Y. F., WU, C. M., & DENG, W. J. (2009). The relationships among service quality, perceived value, customer satisfaction, and post-purchase intention in mobile value-added services. *Computers in human behavior*, 25(4), 887-896.
- LEE, G., & LEE, C. K. (2009). Cross-cultural comparison of the image of Guam perceived by Korean and Japanese leisure travelers: Importance–performance analysis. *Tourism Management*, 30(6), 922-931.
- LEE, S. W., & XUE, K. (2020). A model of destination loyalty: Integrating destination image and sustainable tourism. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 25(4), 393-408.
- LOJO, A., LI, M. & XU, H. (2020) Online tourism destination image: components, information sources, and incongruence, *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 37:4, 495-509, DOI: 10.1080/10548408.2020.1785370.
- MARTÍNEZ, S. C., & ALVAREZ, M. D. (2010). Country versus destination image in a developing country. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 27(7), 748-764.
- MOLINA, A., GÓMEZ, M., & MARTÍN-CONSUEGRA, D. (2010). Tourism marketing information and destination image management. *African Journal of Business Management*, 4(5), 722-728.
- MOON, H., & HAN, H. (2019). Tourist experience quality and loyalty to an island destination: The moderating impact of destination image. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 36(1), 43-59.
- OTTO, J. E. VE RITCHIE, J. R. B. (1996). The Service Experience in Tourism. *Tourism Management*, 17(3): 165–174.

- ÖZTÜRK, Y. (2020). Yerel halkın bölge turizmine bakış açılarının ve farkındalıklarının belirlenmesi üzerine Çankırı’da bir araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 17(3), 427-443.
- PETRICK, J. F. & BACKMAN. (2002). An Examination of The Construct of Perceived Value for The Prediction of Golf Travelers’ Intentions to Revisit. *Journal of Travel Research*, 41(1): 38-45.
- PIKE, S., & PAGE, S. J. (2014). Destination Marketing Organizations and destination marketing: A narrative analysis of the literature. *Tourism management*, 41, 202-227.
- PIKE, S., KOTSI, F., & TOSSAN, V. (2018). Stopover destination image: A comparison of salient attributes elicited from French and Australian travellers. *Journal of Destination Marketing & Management*, 9, 160-165.
- QUINTAL, V. A. & POLCZYNSKI, A. (2010). Factors Influencing Tourists' Revisit Intentions. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 22 (4): 554-578.
- REISINGER, Y., & TURNER, L. (2012). *Cross-cultural behaviour in tourism*. Routledge.
- ROYO-VELA, M. (2009). Rural-cultural excursion conceptualization: A local tourism marketing management model based on tourist destination image measurement. *Tourism Management*, 30(3), 419-428.
- SABIOTE-ORTIZ, C. M., FRÍAS-JAMILENA, D. M., & CASTAÑEDA-GARCÍA, J. A. (2016). Overall perceived value of a tourism service delivered via different media: A cross-cultural perspective. *Journal of Travel Research*, 55(1), 34-51.
- SANCHEZ, J., CALLARISA, L., RODRÍGUEZ, R. M., & MOLINER, M. A. (2006). Perceived value of the purchase of a tourism product. *Tourism management*, 27(3), 394-409.
- SCHMITT, B. (1999). Experiential marketing. *Journal of marketing management*, 15(1-3), 53-67.
- SUHARTANTO, D., BRIEN, A., PRIMIANA, I., WİBİSONO, N., & TRIYUNI, N. N. (2020). Tourist loyalty in creative tourism: the role of experience quality, value, satisfaction, and motivation. *Current Issues in Tourism*, 23(7), 867-879.
- SWEENEY, J. C. VE SOUTAR, G. N. (2001). Consumer Perceived Value: The Development of a Multiple Item Scale. *Journal of Retailing*, 77(2): 203-220.
- TUNA, F. (2010). Çankırı’nın coğrafi özelliklerinin şehirsel gelişim potansiyeli yönünden değerlendirilmesi. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 21, 219-239.
- XU, H., & YE, T. (2018). Dynamic destination image formation and change under the effect of various agents: The case of Lijiang, 'The Capital of Yanyu'. *Journal of Destination Marketing & Management*, 7, 131-139.
- ZENGİN, B., KOÇ, D. E. & ULAMA, Ş. (2019). Kastamonu ilinin doğa turizmi potansiyelinin alternatif turizm kapsamında değerlendirilmesi. *Safran Kültür ve Turizm Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 251-274.

- ZHANG, H., FU, X., CAI, L. A., & LU, L. (2014). Destination image and tourist loyalty: A meta-analysis. *Tourism management*, 40, 213-223.
- ZINS, A. H. (2002). Consumption emotions, experience quality and satisfaction: a structural analysis for complainers versus non-complainers. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 12(2-3), 3-18.

Ekonomik Büyüme ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Borsa İstanbul Şirketleri Üzerine Bir Araştırma¹

(Araştırma Makalesi)

Economic Growth and Foreign Direct Investments. A Research on Borsa Istanbul Companies

Doi: 10.29023/alanyaakademik.708817

Emir OTLUOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi

otluoglu@istanbul.edu.tr

Orcid No: 0000-0001-9538-6134

Celal ŞİRİN

Yeminli Mali Müşavir, Bilgi Müşavirlik

celal.sirin@bilgimusavirlik.com

Orcid No: 0000-0001-9595-0495

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Otluoğlu, E., Şirin, C. (2021). Ekonomik Büyüme ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Borsa İstanbul Şirketleri Üzerine Bir Araştırma. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.127-142.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Doğrudan Yabancı Yatırımlar,
Finansal Performans,
Panel Veri
Regresyon,
Borsa İstanbul

Makale Geliş Tarihi:
24.03.2020
Kabul Tarihi:
02.10.2020

Bir ülke için kamu ve özel kesim yatırımları ne kadar fazla olursa olsun dış ülke tasarruflarının ülke içerisine girmesi büyüme hedeflerini tutturmada önemlidir. Yurtdışı yatırımlar dolaylı ve doğrudan olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır. Dolaylı yatırım fiziki yatırım yapmadan portföy yatırımlarından oluşmaktadır. Doğrudan yatırım ise, ülke sınırları içerisinde fiziki yatırımlarda bulunulmasıdır. Finans literatürü doğrudan yabancı yatırımların, portföy yatırımlarına kıyasla birtakım avantajları olduğunu göstermektedir. Bu çalışmanın amacı Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren firmaların finansal performansının doğrudan yabancı yatırımlardan etkilenip etkilenmediğini saptamaktır. 54 Borsa İstanbul'da firmasının 2010-2015 dönemindeki çeyreklik verilerini kapsayan panel veri analizi sonucunda şu sonuçlara ulaşılmıştır. Firma performans ölçütleri olarak kabul edilen aktif karlılığı ve nakit akışı ile DDY arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer yandan PD/DD oranının DYY'ndan negatif yönlü olarak etkilendiği gözlemlenmiştir.

¹Bu çalışma "Borsa İstanbul Şirketleri Açısından Ekonomik Büyüme ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları" Başlığı ile 9-12 Ekim 2019 tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen olan 23. Uluslararası Finans Sempozyumu'nda bildiri olarak sunulmuştur.

ABSTRACT**Keywords:**

Foreign Direct Investments, Financial Performance, Panel Data Regression, Borsa Istanbul

For a country, foreign and public savings as well as private and public sector investments are important in achieving growth targets. Foreign investments are made in two ways as indirect and direct. Indirect investment consists of portfolio investments without physical investment. Direct investment is the physical investments of the country. Studies shows that FDI have advantages over portfolio investments. The aim of this study is to determine the effect of FDI on the financial performance of public firms. As a result of the panel data analysis covering 54 listed firms' quarterly data for 2010-2015, the following conclusions were reached. A positive relationship was found between FDI and ROA and cash flow, which are considered as firm performance criteria. On the other hand, the MBV was negatively affected by FDI.

1.GİRİŞ**1.1. Ekonomik Büyüme**

Ekonomik büyüme genellikle bir ülkenin toplam üretimindeki artış olarak açıklanır. Üretim artışının en önemli göstergeleri arasında, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ve Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) yer almaktadır. GSYİH, ilgili dönemde, üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin toplam değeri olarak tanımlanabilir. Bu nedenle GSYİH'da zaman içinde meydana gelen düzenli artış, bir ülkenin üretimindeki artışı gösterir ve ekonomik büyüme olarak tanımlanır (Ünsal, 2007: 15). Ekonomik büyüme, bir ulusun servetinin zaman içinde arttığı süreç olarak da değerlendirilir ve genellikle kısa vadeli ekonomik performans tartışmalarında kullanılır. Bununla birlikte, ekonomik teori bağlamında genellikle uzun bir süre boyunca servet artışına işaret etmektedir. Sadece ülkelerin servetindeki artış değil, aynı zamanda bir ülkede yaşayan bireylerin yaşam kalitesini sürekli arttırmanın tek yolu olarak kabul edilir. Çünkü bir ülkenin uzun vadeli büyümesinin en büyük etkilerinden biri, milli geliri ve istihdam seviyesini olumlu yönde etkilemesi ve yaşam standardını arttırmasıdır. Ülkede GSYİH arttıkça, üretim artar ve daha fazla insana istihdam imkânı doğar. Bu durum ülkenin zenginliğini arttırır. Bu nedenle ülkedeki hükümetlerin ekonomik amaçlarının başında sürdürülebilir hızlı ekonomik büyümeyi sağlamak gelmektedir (Telek, 2013: 27). Ekonomik büyümede bir ülkenin ekonomik potansiyelinin kullanılması tek başına yeterli değildir. Aynı zamanda kapasite kullanımı da önem arz etmektedir. Bu nedenle ekonomik büyüme, mal ve hizmet kapasitesindeki genişleme olarak tanımlanmaktadır (Parasız, 2003: 10). Kapasite genişlemesi, ülkede uzun dönemde meydana gelecek üretim artışı ve kaynakların etkin ve verimli kullanımı ile mümkündür. Bir ülkenin üretim kapasitesi, doğal kaynakların ve beşeri sermayenin kullanım kapasitesi ile ilişkilidir. Üretim kapasitesini etkileyen unsurlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Aksu, 2016: 6);

- Beşeri sermayenin kalitesi ve verimliliği,
- İstihdam ve sermaye miktarı,
- Bilim ve teknolojiyi kullanım düzeyi,
- Yurt içi tasarruflar,
- Doğrudan yabancı yatırımlar,

- Doğal kaynakların miktarı ve kullanımı,
- Eğitim ve sağlık kalitesi,
- Dışa açıklık durumu,
- Kamu maliyesi politikalarına ve uygulama düzeylerine,
- Enflasyon ve faiz oranları

1.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) bir ülkede yerleşik yatırımcının başka bir ülkede yerleşik şirkette sürekli bir pay elde ettiği (kalıcı) uluslararası yatırımları doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) olarak açıklamaktadır. Kalıcı ilgi, doğrudan yatırımcı ile işletme arasında uzun vadeli bir ilişkinin varlığını ve işletmenin yönetimi üzerinde önemli derecede bir etkisi olduğu anlamına gelir (OECD, 1996: 7-8). Doğrudan yabancı sermaye yatırımları genellikle arzu edilen bir sermaye girişi şekli olarak kabul edilmektedir. Özellikle, ev sahibi ekonomilerin sermayelerine doğrudan katkı sağladıklarına ve yönetsel ve teknolojik uzmanlık transferine önemli ölçüde katkıda bulduklarına inanılmaktadır (Kose vd. 2010). Doğrudan yabancı yatırımların, diğer sermaye akış şekillerinden daha kararlı ve daha az ters olma eğiliminde oldukları varsayılmaktadır (Levchenko ve Mauro, 2007). Doğrudan yabancı yatırımlar finansal küreselleşmeye katkı sağladığı için (Kose vd., 2010: 27), ülkeler tarafından tercih edilmektedir (Fernandez ve Hausman 2001). Doğrudan yabancı yatırım yapmak isteyen şirketlerin birçok alternatifi bulunmaktadır. Bir şirket kendi ülkesi dışında başka bir ülke pazarına nasıl gireceği konusunda yerel bir firma ile ortak girişim kurmak, yerel bir firmanın satın alınması ya da yerel bir firma ile birleşmesi, ülkede tesis kurulması, stratejik iş birliklerinin kurulması, kendi ülkesinde üretilen ürünlerin ihraç edilmesi gibi seçeneklere sahiptir (Raff vd., 2009). Doğrudan yabancı yatırım yapacak işletmelerin yukarıda belirtilen alternatifler arasından seçim yapmasını, kültürel ve idari mesafeler, firma büyüklüğü, satın alma deneyimi, ev sahibi ülke deneyimi, endüstri, G20 ittifakına ait ve devlete ait bir işletme olmak etkilemektedir (Rienda vd., 2018: 2).

Sabit sermaye yatırımları (Greenfield Investments) yabancı ülkede, yeni bir fabrika, tesis kurma veya yeni bir işlem gerçekleştirme şeklinde olmaktadır. Diğer bir ifadeyle bir ana şirketin, yabancı bir ülkede faaliyetlerini sıfırdan oluşturduğu bir doğrudan yabancı yatırım türüdür. Yeni üretim tesislerinin inşasına ek olarak, bu projeler yeni dağıtım merkezlerinin, ofislerin ve yaşam alanlarının inşasını da içerebilir.

Gelişmekte olan ülkelerde teknolojinin yetersiz olması ve üretim şekillerinin yeni olmaması, genellikle yatırımcıların sıfırdan yatırım yapmaya yönelmesine neden olmaktadır. Firmalar için sermaye yatırımlarının avantajları; işletmenin gerek ürün ve/veya hizmet üretimi ve satışları, gerek marka imajı, gerek insan kaynakları yönetimi gibi faaliyetleri üzerinde kalite kontrol imkanı sağlanabilmesi, ürünlerin çeşitlendirilebilmesi, ölçek ekonomisinden faydalanabilmesi, ticaret kısıtlamalarının aşılabilmesi ve ayrıca yatırım yapılan ekonomide istihdam yaratılabilmesi olarak sıralanmaktadır. Ayrıca bu konuda yapılan araştırmalar, sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyümeyi hızlandırdığını göstermektedir. Bu hızlı büyümenin, eğer yatırımın yapıldığı ülkelerin, beşerî sermayeleri zenginleşmişse daha yüksek olumlu etki yaratmaktadır (Luu, 2016: 1).

1.2.1. Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler

Ekonomik sektörü de içeren, bir ülkeye giren/çıkan doğrudan yabancı yatırım miktarını belirleyen faktörler gerek finans gerekse iktisat literatüründe kendine geniş bir yer bulmuştur. Bir ülkenin doğrudan yabancı yatırım miktarını etkileyen faktörleri politik, kültürel, fiziksel, yasal, ekonomik, yatırım ortamına ilişkin ve psikolojik faktörler olarak sınıflamak mümkündür.

Özkan-Günay (2011) ve Adams (2009), DYY girişlerinin dünyadaki ekonomik büyümeyi finanse etmenin önemli bir dış kaynağı olduğu ve gelişmekte olan ülkelerde finansal yardımın yerine daha istikrarlı ve faydalı bir sermaye takviyesi alternatifi olduğu konusunda hemfikirdir. İki ülke arasında devam eden çatışmalar DYY olumsuz yönde etkileyen yasal önlemlerin hükümetler tarafından alınmasına neden olabilir (Ball ve McCulloch, 1999:317-320). Hükümetler ulusal egemenliği olumsuz etkileyeceğini düşündüklerinden bazı sektörlerde yabancı yatırımlara izin vermeyebilir. Personel politikalarını engelleyerek yabancı şirketlerin faaliyetlerini kısıtlama yoluna gidebilmektedir (Taoka ve Beeman, 1991). Kennedy, Bardy ve Rubens (2012), Kuzey Kore örneğinde olduğu gibi, küresel piyasalara katılım sağlamayan ülkelerin, kendi ekonomilerine DYY'ın girişinin olmayacağını bu iki unsur arasında bir bağlantı olduğunu ortaya koymuştur. Yaptıkları çalışmada, DYY'yi giriş / çıkışlarını teşvik etmedeki başarısızlığın küresel pazarlara katılmama politikasından kaynaklandığı bulgular arasındadır. Ball ve McCulloch'a göre, iki ülke arasında tarihe dayalı ideolojik anlaşmazlıklar doğrudan yabancı yatırımları olumsuz etkileyecektir. Bu anlaşmazlıklar ülkelerarası yatırımları önleyecek hükümet politikalarının ortaya çıkmasına neden olacak ve yatırımları engelleyecektir. Ayrıca ülkenin yer aldığı coğrafya da yaşanan bir savaş veya terör eylemleri doğrudan yatırımları azaltacaktır (Ball ve McCulloch, 1999: 317-320). Taoka ve Beeman'a göre, hükümetler yabancıların ülkeye gelerek stratejik öneme sahip ve ülke güvenliğini olumsuz etkileme ihtimali olan sektörlerde faaliyette bulunmalarını engelleyebilir. Personel politikalarında yapılacak düzenlemeler yatırım yapacak şirketleri kısıtlayabilir. Bu durum yabancı yatırımları olumsuz etkiler (Taoka ve Beeman, 1991: 233-234). UNCTAD 1998 tarihli Dünya Yatırım Raporu'nda, DYY etkileyen faktörleri tespit etmek için yaptığı analizde, etkili faktörleri, ekonomik faktörler, yatırım ortamına ait faktörler ve politik faktörler olarak sınıflandırmıştır. UNCTAD'ın raporuna göre politik faktörler, DYY'lar üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Politik faktörler aşağıdaki tabloda görülmektedir. Ülkelerin siyasi ve sosyal istikrarı, yabancı yatırımlara ilişkin uluslararası anlaşmalar, ülkelerin uyguladıkları vergi politikaları, özelleştirme politikaları, ülkenin kısa ve uzun dönemli politik rolü, ekonomik kuruluşlara üyelik ve bürokratik işlemler politik faktörler arasında yer almaktadır (Candemir, 2009: 665).

Bütün gelişmekte olan ülkelerde görülen yabancı sermaye karşıtı düşünceler yeni yatırımlardaki risk oranlarını yükseltmekte, endişe içerisinde çalışan mevcutlarının da ülke ekonomisi ile bütünleşmesine engel olmaktadır (Candemir, 2009: 672). Kültürel faktörler, etnosentrizm düşüncesinin yoğun olduğu ülkelere yatırım yapılmasını engellemektedir. Etnosentrizm, yirminci yüzyılın başlangıcında, sosyal psikolog William G. Sumner (1906) tarafından yapılan çalışmalara dayanmaktadır. Etnosentrik kavramı, insanları karakterize etmek, kendi gruplarını ya da kendi kültürlerini diğerlerine göre daha üstün olma konusunda yargılama eğilimidir. Kendi grubunu, diğer her şeyin merkezi olarak görmektedir. Etnosentrik insanlarda, kültürlerine benzer kültürleri ve nesnelere tercih etme eğilimi oldukça fazladır. Hatta kendilerinden farklı kültürleri reddetmektedirler (Liu, vd., 2006). Etnosentizm kavramı,

insan davranışlarını ve çeşitli kültürlerdeki belirli tutumları açıklamak için kullanılmaktadır (Kaynak ve Kara, 1998). Tüketici etnosentrizmi ise tüketicilerin yabancı ürünleri satın almasının uygun veya hatta ahlaksız olup olmadığına ilişkin tüketici görüşünü ifade etmektedir (Seitz ve Roosen, 2015: 113-121). Tüketici etnosentrizmi, bir kişinin kendi ülkesinde üretilen ürünleri yabancı kökenli bir ürüne kıyasla tercih etme eğilimidir (Huddleston, vd., 2001). Etnosentrizmi yüksek olan insanlar yabancı mamul satın almanın uygunsuz, ahlaksız olduğu ve ulusal işletmelere ve istihdama zarar verebileceği algısına sahiptir (Šmaizienė ve Vaitkienė, 2014: 463-467). Bu düşünceye sahip ülke insanları kendi etnik veya kültürel grubunun ürettiği bir ürünün doğal olarak benzer ürünlerden üstün olduğu inancını taşımaktadır (Shimp ve Sharma, 1987). Shimp ve Sharma'ya (1987) göre, güçlü etnik merkezli inançlara sahip tüketicilerin, yabancı ürünleri bu tür inançlara sahip olmayanlardan daha olumsuz bir şekilde değerlendirme olasılıkları daha yüksektir. Sonuç olarak, yurtsever nedenlerden dolayı, yabancı tedarikçinin kalitesi üstün olsa bile yabancı ürün satın almaktan kaçınılmaktadırlar. Bu yaklaşım DYY'ın ülkeye girişinin önünde ciddi engel teşkil etmektedir (De Nisco vd., 2016: 59-68).

Ülkelerin coğrafi konumu, dağlık ya da engebeli araziye sahip olması, iklim şartları, ulaşım imkânları, bölgesel koşulları, doğal kaynakların varlığı, doğal kaynakları çıkarma imkânları ve bunları çıkarırken katlanılacak maliyetler DYY etkilemektedir. Hammadde kaynaklarına yakınlık maliyetleri azaltacaktır. Bu durum ürün satış fiyatlarının aşağı çekilmesini sağlayacaktır. Fiziksel unsurlardan iklim şartları özellikle tarım faaliyetlerinin yerine getirilmesinde önemlidir. Aynı zamanda sanayinin gelişmesine de katkı sağladığı görülmektedir. Enerji kaynağına yakınlık, işgücüne ulaşma kolaylığının olması ve mamulün dağıtımında alternatif dağıtım kanalları maliyet düşürücü etkiye sahip olduğu kabul edilmektedir (Taoka ve Beeman, 1991:209-214). Pazarlama yapılacak ülkelere veya bölgelere yakın olması, nakliye için ulaşım kolaylığı veya tam tersi durumlar DYY doğrudan ilgilendiren faktörlerdir. Tüm bu nedenlerle yatırımcıların yatırım yapılacak ülkeyi fiziksel unsurları açısından değerlendirmesi yatırımın başarılı olması için önemli olmaktadır. Arazinin engebeli dağlık bir yapıya sahip olması bu bölgelerde yaşayan insanların kent merkezlerine göç etmesine neden olmaktadır. Şirketlerin pazarlamasında olumlu etkisi olan bu durum ticaret merkezlerinin oluşmasını sağlamaktadır. Ülkeler arasında siyasi ve ekonomik işbirliklerinin oluşmasında da etkili olan bir unsur olarak görülmektedir. Buna örnek olarak Avrupa Birliği (AB) gösterilebilir. Avrupa Birliği (AB)'ne üye 28 ülke incelendiğinde birbirine coğrafi olarak ve kültürel olarak yakın ve benzerlik gösteren ülkelerin bir araya gelerek oluşturduğu siyasi ve ekonomik bir iş birliği olduğu görülmektedir.

DYY'leri etkileyen önemli faktörlerden biride ülkelerin yasalarıdır. Özellikle vergi ile ilgili uygulamalar ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Vergi oranları düşük olan ülkelerle ilgili risk veya siyasi ve ekonomik istikrarsızlık söz konusu değilse, yatırım için vergi oranı düşük ülkeler genellikle tercih edilmektedir. Diğer taraftan köken ülkede vergi oranları yüksek olduğunda yatırımların ulus ötesine kaydırıldığı görülmektedir (Candemir, 2009: 662). Ekonomik faktörler ve ekonomik faktörlerin yatırım stratejileri açısından alt başlıkları yer almaktadır. İşletmelerin pazarlama stratejileri neticesinde yeni pazarlara açılma ihtiyacı duyması, hammaddenin olduğu yerlere yakın yerlerin tercih edilmesi, Kalifiye insan gücünün varlığı, bölgesel kuruluşlara üyelikler DYY'ları etkileyen ekonomik faktörlerdir. Bir ülkenin uyguladığı yatırım teşvikleri, yaşam kalitesi, maliyetler de DYY'ı etkilemektedir. Yatırım yapılacak ülkenin pazarlanması, yatırımlara uygulanan teşvikler, rüşvet, bürokratik etkinlik vb. maliyetler, yatırım sonrası hizmetler, yaşam kalitesi vb. sosyal etkenler ise yatırım

ortamına ilişkin faktörler arasında yer alır (Candemir, 2009: 662). İşletmelerin başarısında yatırımın yapıldığı ülkenin vatandaşları önemli rol oynamaktadır. Tüm bu faktörlerin yanı sıra, yatırım yapacak olan işletme o ülkedeki insanların olumlu veya olumsuz bakışlarından da etkilenir. Birçok işletme yatırım yapacağı ülkede insanların olumsuz bakışları neticesinde yatırımlarını çekmek zorunda kalmıştır.

1.3. Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Yabancı bir şirketi diğer ülkelerde girişimde bulunmaya neyin yönlendirdiğini veya motive ettiğini bilmek önemlidir. Yabancı şirketin DYY'nin yurtdışındaki yatırım yapma nedenleriyle belirlediği dört ana sınıflandırma vardır: doğal kaynak arama, pazar arama, verimlilik arama ve stratejik varlık arama (Ching- Mu vd., 2010). Doğal kaynak arama güdüsü, ev sahibi ülkenin doğal kaynaklarının çıkarılmasına yatırım yapmakla ilgilenebilir. Doğal kaynak arama güdüsü, doğrudan yabancı yatırımları tarım ve imalat sektörlerine yönlendirme eğilimindedir (Doytch ve Eren, 2012). Alan yazında, orta ve yüksek gelirli gelişmekte olan ülkelerdeki kaynak arayışı nedenlerinin imalat sektöründe bulunma eğiliminde olduğu, düşük gelirli ülkelerde ise kaynak arayışının birincil kaynak sektörlerinde yoğunlaşma eğiliminde olduğu yer almaktadır (Amighini vd., 2013). Doğal kaynak arayışı esas olarak dünyadaki doğal kaynak fiyatlarının arbitrajı ile ilgilidir. Kaynak geliştirme ile ilgili beceri ve faaliyetlerin tetikleyicisi olabileceğinden ekonomik büyüme üzerinde büyük bir olumlu etkiye sahip olup olmadığı kesin değildir. Pazar arayışı nedeni, mal ve hizmetlerin yerel pazara dağıtılması için bir operasyon oluşturulması ile ilgilidir. Pazar büyüklüğü, demografik özellikler ve tüketici tercihleriyle ilgilidir (Ching-Mu vd., 2010). Piyasa arayışı güdülerinin yönlendirdiği yabancı yatırımcılar, ekonominin hizmetlerine, toptan ve perakende sektörlerine yatırım yapma eğilimindedir. Piyasa arayan DYY'nin ekonomik büyüme üzerinde ancak yukarı yönlü yerel tedarikçilerle geriye doğru entegrasyonu kolaylaştırabildiği takdirde iyi bir etkiye sahip olacağı iddia edilmektedir.

Yabancı firmalar yerel pazarlar için dağıtım kanalı görevi görmekte ve bu sayede ürünlerin ayak izini arttırmaktadır. Ayrıca, yabancı firmalar, yerel firmaların uluslararası rekabet edebilmelerini kolaylaştırmak için yerel firmalardan yüksek kaliteli ürünler talep etmektedir. Verimlilik arayışının, ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanarak operasyonel verimlilik seviyelerinin iyileştirilmesiyle ilgili olduğu açıklanmaktadır (Ching-Mu vd., 2010). Verimlilik arayışının, ölçek ve kapsam ekonomilerinin çok uluslu bir şirkete, pazarda önemli rekabet avantajları sağladığı imalat sektöründe olabileceğini öne sürülmektedir (Amighini vd.,2013). Verimlilik arayan DYY, yerel firmalara ve yabancı tedarik kaynaklarına erişimi, ev sahibi ülkelerin ekonomik yapısal katılıklarını iyileştirmeyi ve ev sahibi ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklerini güçlendirmeyi içeren bir dizi faydaya sahiptir. Bu faktörlerin, ev sahibi ülkelerin ekonomik büyümesinde iyileşme konusunda büyük avantajları vardır. Bununla birlikte, yapılan bazı araştırmalarda, Afrika'daki gelişmekte olan bir ülke olan Nijerya'daki imalat sektöründeki DYY'nin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği görülmektedir (Inekwe, 2013; Imoudu, 2012).

Ching-Mu ve arkadaşları (2010)'nın yaptığı araştırmada ayrıca, stratejik varlık arayan güdünün, yabancı şirketin uzun vadeli rekabetçiliğini çeşitli yollarla geliştirmeye yönelik olduğu açıklanmıştır. Rekabet gücü, yerel pazarda baskın bir varlığa sahip olarak, rakiplerin girişine engel olmasının yanı sıra öğrenme etkilerini de gerçekleştirerek geliştirilebilir. Stratejik varlık arama yatırımı genellikle satın alınan firmanın, rekabet avantajlarını iyileştirme avantajına sahiptir. Ancak, iş yaratılmasına katkıda bulunmayacağı ve bu nedenle

stratejik varlık arayan yabancı firmaların yönlendirdiği ekonomik büyümenin sınırlı olduğu iddia edilmektedir. Amighini ve arkadaşları (2013) tarafından yapılan araştırma, gayri safi yurtiçi hasılaya yapılan araştırma ve geliştirme harcama düzeyi ile ölçülen stratejik varlık arama motivasyonunun, Çin imalat ve hizmet yatırımını OECD ülkelerine olumlu yönde ve önemli ölçüde etkilediğini ortaya koymaktadır. Her ne kadar bu araştırma da DYY sınıflamaları ayrı ayrı tartışılmış olsa da sınıflandırma sınırlarının net olmadığı görülmektedir.

DYY'nın milli gelir üzerinde etkilerine baktığımızda, ülke ekonomisine net katkısını hesaplamak için, yatırımın üretim değerinden, üretimde kullanılan girdilerin paylarının düşülmesiyle hesaplanmaktadır. Kalan tutar, ekonomiye sağlanan faydayı göstermektedir. DYY ülkenin üretimine katkısı dolayısıyla GSMH'nın artışına katkı sağlayabilir. Fakat yatırımın üretimde kullandığı girdilerin bazıları ithal ediliyor olabilir. Bu tutar ülkenin GSMH'sından düşülmektedir. Bunun yanı sıra yabancı yatırımcının elde ettiği gelirler üzerinden ödediği vergiler ise vergi gelirlerini artıran bir unsur olmaktadır (Çatıkkaş, 2000:6).

DYY yoluyla ülkeye giren yatırım sermayesi, sermaye hareketleri alanında yer alacak ve yatırımın yapıldığı ülkenin ödemeler dengesini olumlu etkileyecektir. Bununla birlikte yatırım, üretime geçtiğinde ürünlerin ihracı ve ithal ikamesi de ödemeler dengesinde olumlu olarak yer alacaktır (Eren, 1995: 16). Ancak, tersi bir durumda ithal girdi maliyetleri artacak ve ödemeler dengesine etkisi olumsuz olacaktır. Yabancı yatırımcının, kendi ülkesine yapacağı kar transferleri ise ödemeler dengesini olumsuz etkileyecektir (Güneş, 2006: 44).

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelerin yatırım yapması, istihdamı artırmaktadır. İşsizliğin azaltılmasında, yeni iş alanlarının ortaya çıkmasında yabancı yatırımlar fırsat sunmaktadır (Eren, 1995: 14). Göçer ve Peker tarafından yapılan bir 1980-2011 verilerini içeren çalışmanın analiz bulguları, DYY'larda uzun dönemde meydana gelen %10 artışın, Türkiye'de istihdamı %0,3 azalttığını, bununla birlikte Çin'de %0,3 ve Hindistan'da %0,2 arttırdığını göstermektedir (Göçer ve Peker, 2014: 107-123).

DYY'nın Türkiye'de işsizlik üzerindeki etkisini inceleyen bir başka çalışmada ise kısa dönemde DYY ve işsizlik arasında anlamlı bir ilişki bulunmazken, uzun dönemde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu çalışmaya göre, Türkiye'de uzun dönemde DYY artışı işsizliği azaltmaktadır (Erçakar ve Güvenoğlu, 2018: 350).

DYY' nin istihdam üzerinde doğrudan ve dolaylı olmak üzere, her iki durum için de hem nitelik hem nicelik hem de konumu açısından, olumlu ve olumsuz etkilerinden bahsedilebilmektedir. Doğrudan etkiler olarak DYY'ın, net sermaye kazandırması ve yeni işler yaratması, daha yüksek ücret vermesi ve yüksek işsizliğin görüldüğü bölgelerde yeni ve daha iyi işler yaratması olumlu etkiler olarak değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, şirket satın almaların rasyonelleşme ve iş kaybına neden olabilmesi, kiralama ve tanıtımda istenmeyen uygulamalar getirmesi ve bölgesel dengesizlikleri artırabilmesi açısından olumsuz etkiler yaratacağı değerlendirilmektedir. Dolaylı etkiler olarak DYY'nın, ekonomide çarpan etkisiyle ülkede ek istihdam oluşturmaya, yerli firmaların yeni çalışma ve örgütlenme biçimlerine katkı sağlamaya, tedarikçi firmaları işgücü arzının daha yoğun olduğu uygun alanlara taşınmaya teşvik etmesi, olumlu etkiler olarak değerlendirilmektedir. Ancak, ithalata dayanmak yoluyla iş kaybına sebep olması, yerli firmaların ücret seviyesini aşındırması, yabancı firmaların yerel üretimi ikame etmesi durumları DYY'nın dolaylı olumsuz etkileri olarak literatürde değerlendirilmiştir (Karagöz, K. 2007).

DDY'ler yatırımın yapıldığı ülkeye, ileri üretim teknolojilerinin gelmesini sağlamaktadır. Yatırımlarla beraber sadece sermaye girişi değil aynı zamanda bilgi ve teknoloji birikimi de yatırımın yapıldığı ülkeye gelmektedir (Efe, 2002: 25). Yatırım yapılan ülkeye teknik yardım programlarının hazırlanması, lisans anlaşmalarının yapılması, eleman değişimi vb. yollarla teknoloji transferi gerçekleştirilmektedir.

DYY'lar gelişmekte olan ülkelerin tasarruf açığını kapatma noktasında önemli bir işlev üstlenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin, ekonomik büyüme sürecinde en önemli ekonomik sorunları arasında, tasarruf eksikliğine bağlı olarak, yeterli sermaye birikiminin olmaması yer almaktadır. Sermaye stokuna ilave anlamına gelen yatırımlar, ekonominin talep ve arz yönünü önemli derecede etkilemektedir. Yatırımlar, arz ve talep üzerindeki etkileri nedeniyle ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır (Düzgün, 2009).

DYY'lar, gelişmekte olan ülkelerde kurulan fabrika, alt yapı, tesis vb. yollarla üretim kapasitesine doğrudan katkı sağlamaktadır. Hem ülkeye getirilen sermaye ile hem de elde edilen karların yeniden yatırıma dönüştürülmesi ile ev sahibi ülkenin tasarruflarını artırıcı etki sağlamaktadır. DYY'lar, yerli yatırımın az olduğu sektörlerde yapıldığında, sektörde oluşacak rekabet, yerli firmaları olumlu etkileyecektir (Bilgili vd. 2007: 130-131).

DYY ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi inceleyen teorik çalışmalar şu şekilde açıklanmaktadır (Çeştepe vd., 2013: 7); İkame ilişkisi; Mundell (1957) ve Markusen Jr. (1995)'e göre, DYY ülkeler arasında yatay olarak dağılmaktadır. Ticari marka, ileri teknoloji ve yeni ürün sahibi olan uluslararası şirketler, ihracat yerine uluslararası üretimi tercih edeceklerdir.

Tamamlayıcılık ilişkisi; Hummels ve arkadaşlarına göre, DYY ülkeler arasında dikey üretim zinciri oluşturacak şekilde dağılmaktadır. Bir ürünün üretim aşamaları birden fazla ülkede gerçekleşmektedir. Bu nedenle ülkeler arasında dikey entegrasyon yapısı oluşmakta ve ticaret de dikey ticaret şeklinde gerçekleşmektedir (Hummels vd., 2001:76).

Çokuluslu şirketler, DYY'ı pazarlarını genişletmek amacıyla yapıyorlarsa genelde ürünü üretilen yerde satmayı tercih ederler. DYY maliyetleri azaltmak amacıyla yapılıyorsa maliyetlerin düşük olduğu ülkelerde üretip dünyaya satmayı tercih ederler. Uygulamada şirketler pazar genişletmeyi amaçlayan ve maliyetleri düşürmeyi amaçlayanlar olarak net çizgilerle birbirinden ayrılmaz (Baldwin ve Okubo, 2012: 4).

1.4. Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ile ilgili Yasal Düzenlemeler:

Türkiye'de DYY'nin tarihsel gelişimi incelendiğinde, bazı nedenlerle DYY için uygun ortamın oluşmadığı görülmektedir. Bu nedenler aşağıda yer almaktadır (Eren, 2006: 205). Nedenlerine baktığımızda bunları, 1980'lere kadar içe yönelik sanayileşme stratejisinin benimsenmesi, 18 Ocak 1954'te yürürlüğe giren 6224 sayılı yabancı sermayeyi teşvik amacıyla çıkarılan kanunun yetersizliği, siyasi ve hukuki sebepler, olarak sıralayabiliriz.

DYY'ı özendirmek için, 1980 sonrası dönemde birçok düzenlemenin yapıldığı görülmektedir. 17 Haziran 2003'de yürürlüğe giren 4875 sayılı "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu" yapılan bu düzenlemelerden en önemlisidir. Bu kanun ile (Lebe ve Ersungur, 2011: 323; Öztürk, 2019: 72); DYY'ın gerçekleştirilmesinde izin ve onay sistemi kaldırılmıştır ve bilgilendirme sistemine geçilmiştir. Yabancı yatırımlarla ilgili yatırım ortamı iyileştirilmiş ve bürokrasi sorunları önemli düzeyde giderilmiştir. Yerli ve yabancı yatırımcı arasındaki farkları ortaya koyan tüm maddeler yürürlükten kaldırmıştır. Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'nda yabancı yatırımcının Türkiye'de bir girişimde bulunabilmesi belirli koşullara

bağlıyken, yeni yasal düzenlemede bu kısıtlamalar büyük çoğunlukla kaldırılmıştır. Ayrıca, şirket kuruluşu, ortaklığa katılma ve şube açma durumlarında 50.000 dolar asgari yabancı sermaye getirme uygulamasına da son verilmiştir.

Söz konusu Kanun, DYY'ın gerçekleştirilmesinde izin ve onay sisteminin bilgilendirme sistemine dönüştürülmesine ve tespit edilecek politikalar yoluyla DYY'ın artırılmasına ilişkin esasların düzenlendiği son yasa konumuna ulaşmıştır. Diğer taraftan, 21.06.2006 tarihli ve 5523 sayılı Kanun ile Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı kurulmuştur. Yatırım Ajansı, Türkiye'nin sunduğu yatırım fırsatlarını küresel iş dünyasına tanıtmaya ve yatırımcılara Türkiye'ye yapacakları yatırımın her aşamasında destek verme görevini üstlenmiş tek resmi kuruluş olarak faaliyet göstermektedir. Ajansın görevi, Türkiye'nin ekonomik kalkınması amacıyla ihtiyaç duyulan yatırımları teşvik etmektir.

DYY beş yıllık kalkınma planlarında da önemli yer tutmuştur. Özellikle dokuzuncu ve onuncu kalkınma planları bu konuda önemlidir. Planlarda, özendirici ve verimlilik artışı destekleyici DYY politikalarının uygulanması hedeflenmiştir ve yabancı yatırımlar hususunda liberal politikaların uygulanmasına devam edilmiştir.

Onuncu Kalkınma Planında diğer planlardan farklı olarak; Öncelikli Dönüşüm Programları adıyla 25 adet özel uygulama programı yer almaktadır. Bu programların hazırlanma amacı, planın uygulanabilirliğini ve kalkınma çabalarının etkinliğini artırmaktır. İş ve Yatırım Ortamının Geliştirilmesi Programı, bu programlar arasında yer almaktadır. Bu programla iş ve yatırım ortamının öncelikli sorunlarına odaklanılarak yatırımcının karşılaştığı belirsizliklerin giderilmesi ve sorunların hızla çözülmesi, bunun için mevcut mekanizmaların iyileştirilerek yatırımların artırılması amaçlanmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ilgili literatür incelendiğinde, günümüze kadar yapılmış olan çalışmaların konuyu makro ölçekte derinlemesine incelemiş oldukları gözlemlenmiştir. Öte yandan bir ülke ekonomisinin elde ettiği yabancı sermaye yatırımlarının mikro düzeyde şirketleri ne şekilde etkilediğine yönelik araştırmalar oldukça az sayıdadır.

Venezuela'da faaliyet gösteren 4000 adet üretim firmasını ele alan ve 1976-1989 yılları arasındaki dönemi kapsayan çalışmalarında Aitken ve Harrison (1999), doğrudan yabancı sermaye girişlerinin çalışan sayısı 50'den az olan firmalarda verimlilik artışına sebep olduğunu fakat mülkiyeti tamamen yerli girişimcilerin elinde olan firmaların ise bu durumdan negatif yönde etkilendiğini saptamışlardır.

Konings (2000), gelişmekte olan ekonomilere örnek olarak belirlediği Bulgaristan, Romanya ve Polonya'da doğrudan yabancı yatırım girişlerinin firma performansı üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Çalışmasının bulgularına göre, Bulgaristan ve Romanya'daki yabancı ve yerli firmalar arasında doğrudan yabancı yatırım girişlerine gösterilen tepkiler arasında bir fark bulunmamaktadır. Konings ayrıca, doğrudan yabancı yatırımların yerel firmaları teknolojik açıdan gelişime ittiğini, yaşanan rekabette etkinlik düzeyi düşük firmaların pazar paylarını kaybettiğini vurgulamıştır.

Smarzynska Javorcik (2004), Litvanya'da faaliyet gösteren firmaların doğrudan yabancı yatırımlar ve üretkenlikleri arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmasında, doğrudan yabancı yatırım girişlerinin üretim çıktılarını 15 kat artırdığı sonucuna ulaşmıştır.

3. UYGULAMA

3.1. Çalışmanın Veri Seti ve Metodu

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin çeyreklik dönemler itibarı ile aldığı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, halka açık firmaların performansı üzerine bir etkisinin olup olmadığını saptamaktır. Çalışmanın amacı doğrultusunda oluşturulan hipotezler, araştırmanın modeli ve analiz yöntemi aşağıda açıklanmaktadır.

Çalışmanın amacı doğrultusunda kurulan modelde bağımlı değişken olarak firmaların performansına yer verilmiştir. Firma performansı ile yapılan çalışmalar incelendiğinde üç farklı performans kriterinin test edilmesi uygun görülmüştür. Vafaei vd. (2015) muhasebe temelli, piyasa temelli ve nakit temelli ölçütlerin performans göstergesi olarak kullanılabileceğini öne sürmüşlerdir. Muhasebe temelli ölçütler olan Aktif Karlılığı (ROA) işletmenin geçmiş performansına dayalı ölçütlerdir. Aktif karlılığı, firmanın yapmış olduğu yatırımlardan ne ölçüde kâr ettiğini göstermektedir. Piyasa temelli bir ölçüt olan piyasa değeri defter değeri oranı (MBV) işletmenin piyasa performansının bir ölçütü olarak kabul edilirken, firmanın piyasada defter değerine kıyasla ne kadar fazla ya da az değer bulması olarak ifade edilebilir. Finansal performansın bir diğer ölçütü olarak kullanılan nakit akışı (CF), aktif ve özsermaye karlılıklarından farklı olarak muhasebenin tahakkuk esasına göre değil, nakit esasına göre firma performansını göstermektedir (Givoly & Hayn, 2000).

Türkiye'nin dönemler itibarı ile aldığı doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DFI) modele bağımsız değişken olarak dahil edilirken, bunun yanı sıra firma performansı üzerinde etki sahibi olduğu düşünülen GSYH (GDP), firma büyüklüğü (LnTA), firmanın kaldıraç düzeyi (LEV), firmanın satışlarının büyüme hızı (SG) de modele kontrol değişken olarak dahil edilmiştir.

Araştırma amacı doğrultusunda geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir.

H1: DYY girişleri, aktif karlılığı pozitif yönde etkiler.

H2: DYY girişleri, PD/DD oranını pozitif yönde etkiler.

H3: DYY girişleri, nakit akışını pozitif yönde etkiler.

2008 – 2018 yılları arasındaki 10 yıllık dönemde BİST 100 Endeksi'nde faaliyet göstermiş olan firmaların verileri 3 farklı model kurularak, panel veri regresyon analiz yöntemi ile test edilmiştir. Analiz sonuçlarının yanlış çıkmaması açısından gözlemlerin sahip olduğu genel trendden dikkat çekici bir şekilde farklılık gösteren gözlemler olarak tanımlanan uç değerlerin (outliers) olup olmadığı incelenmiştir. Modelin yanlış çıkmasına neden olabilecek uç değere sahip firmaların yanı sıra holding firmaları ile finans sektöründe yer alan firmalar kapsam dışı bırakılmıştır. Analiz kapsamında örneklemde yer alan 54 firmaya ait veriler, FİNNET Elektronik Yayıncılık Data İletişim San. Tic. Ltd. Şirketi'nin finansal veri tabanından, DYY ve GSMH verileri ise TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden (EVDS) elde edilmiştir. Analiz kapsamındaki firmalara ait tanımlayıcı istatistikler aşağıda Tablo 1'de özetlenmiştir.

Çalışmanın analiz yöntemi olarak panel veri regresyon modeli kullanılmıştır. Panel veri regresyon modeli, hem kesitsel hem de zamansal etkileri tahminlere dahil etme imkanı vermektedir. Yıldız ve arkadaşları (2009), panel veri analizinin hem yatay kesit verilerinin hem de zaman boyutunun dikkate alınması nedeni ile daha çok verinin analiz edilmesine olanak sağladığını, bunun da serbestlik derecesini arttıracığı için ekonometrik tahminlerin daha etkin olacağını ileri sürmüşlerdir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda 2010 – 2015 dönemine ilişkin veriler 3 farklı performans kriteri bağımlı değişken ile 3 ayrı model kurulmuş ve tüm testler Stata 14 Paket Programı yardımı ile gerçekleştirilmiştir. Modellerin ekonometrik ifadeleri şu şekildedir.

$$\text{Model 1: } ROA_{i,t} = \beta_0 + \beta_2 GDP_t + \beta_3 FDI_t + \beta_4 LnS_{i,t} + \beta_5 LEV_{i,t} + \beta_6 SG_{i,t}$$

$$\text{Model 2: } BMV_{i,t} = \beta_0 + \beta_2 GDP_t + \beta_3 FDI_t + \beta_4 LnS_{i,t} + \beta_5 LEV_{i,t} + \beta_6 SG_{i,t}$$

$$\text{Model 3: } CF_{i,t} = \beta_0 + \beta_2 GDP_t + \beta_3 FDI_t + \beta_4 LnS_{i,t} + \beta_5 LEV_{i,t} + \beta_6 SG_{i,t}$$

Panel veri regresyon analizinde yapılan katsayı tahmininde kullanılan 3 ana yöntem havuzlandırılmış (pooled) regresyon, rassal etkiler (random effect) modeli ve sabit etkiler (fixed effect) modelidir (Greene, 2012: 346). Veri setinin havuzlandırılmış regresyon modeline uygunluğu Breusch–Pagan testi ile araştırılmış ve uygun olmadığı saptanmıştır. Veri setinin rassal etkiler mi yoksa sabit etkiler mi modeline uygunluğunun test edilmesi için ise Hausman testi kullanılmıştır. Hausman testinde ki-kare değerinin olasılığı %5'ten küçük olup olmadığına bakılmaktadır. Ki-kare değerinin olasılığı %5'ten küçük ise sabit etkiler modelinin, büyük ise rassal etkiler modelinin kullanımı uygun olacaktır. Hausman test sonuçlarına göre 1 ve 3 numaralı modeller rassal etkiler modeline, 2 numaralı model ise sabit etkiler modeline uygun olduğu saptanmıştır.

Serilerin durağan olması, regresyon analizinin sonuçlarının güvenilir olması için önemlidir. Serilerin durağanlığının testi Levin-Lin-Chu (LLCt) testi ile ortak birim kök süreci, Im-Pesaran-Shin (IPSw) testi ile her bir birim için birim kök süreci ve genelleştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testiyle serilerde birimlerden bağımsız olarak araştırılmıştır. Firma büyüklüğü bağımsız değişkeninin durağanlaştırılması amacı ile logaritması alınmıştır. Test sonuçlarına göre serilerin durağan oldukları saptanmıştır. Ayrıca bağımsız değişkenlerin tahmin gücünün zayıf olmaması için aralarında çoklu doğrusal bağlantı probleminin de olmaması gerekmektedir. Çoklu doğrusal bağlantı sorunu VIF (varyans Inflation Factors) incelenerek araştırılmış, problemin olmadığı saptanmıştır. Tahmin edilen panel veri regresyon modelinin sonuçlarının güvenilirliği için modelin varsayımlarının sağlanıp sağlanmadığının da test edilmelidir. Bu kapsamda, öncelikle modelin hata terimleri arasında otokorelasyon olup olmadığı Woolridge (2002) testi ile araştırılmış ve hata terimleri arasında otokorelasyon problemi olmadığı saptanmıştır. Son olarak yatay kesit birimlerine ait hata terimlerinin değişken varyanslılık (heteroskedasticity) gösterip göstermediği Değiştirilmiş Wald testi ile araştırılmıştır. Değiştirilmiş Wald testi sonucunda yatay kesit birimlerine ait hata terimlerinin değişken varyansa sahip olmadığı tespit edilmiştir.

Farklı performans kriterlerinin bağımlı değişken olarak kullanıldığı üç ayrı modele ait panel veri regresyon analiz sonuçları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 1. Panel Veri Regresyon Analizi Sonuçları

	Model 1: ROA		Model 2: MBV		Model 3: CF	
	Katsayı	z İst.	Katsayı	t İst.	Katsayı	z İst.
GDP	0.0595	2.30**	0.0238	4.24*	0.0003	1.19
FDI	0.0355	1.79***	-0.0238	-5.52*	0.0008	3.52*
LnTA	1.1738	5.62*	0.1581	2.64*	0.0109	4.49*
LEV	-12.577	-7.40*	3.6361	8.85*	-0.0545	-2.76*
SG	5.1651	-4.68*	Stata Tarafından Çıkarılmıştır		0.0486	2.80*

*, ** ve *** ifadeleri sırasıyla, bağımsız değişkenin %1, %5 ve %10 seviyesinde anlamlı olduğunu belirtmektedir.

Model 1, firma performansını muhasebesel olarak ele almış ve aktif karlılığı (ROA) bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Buna göre ROA ile firma büyüklüğünün logaritması (LnTA) ve satışların büyüme hızı (SG) arasında %1 anlamlılık derecesinde anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki saptanmışken, GSMH %5, ülkeye giren yabancı sermaye yatırımları (FDI) %10 anlamlılık derecesinde pozitif yönlü bir etki sahibidir. Öte yandan firma kaldıraçının ise (ROA) üzerinde %1 anlamlılık derecesinde negatif yönlü bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre muhasebesel bir performans ölçütü olarak kullanılan aktif karlılığının doğrudan yabancı sermaye girişlerinin yanı sıra, GSYH'dan ve firma büyüklüğünden pozitif yönde etkilenirken, firmanın borçluluğunun göstergesi olan kaldıraç düzeyinden ve satışların büyümesinden negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Piyasa performans ölçütü olarak kullanılan piyasa değeri, defter değeri oranının ise %10 anlamlılık derecesinde doğrudan yabancı yatırım girişlerinden negatif yönde, GSYH, firma büyüklüğü ve kaldıraçtan ise pozitif yönde etkilendiği saptanmıştır. Analizin yapıldığı Stata Paket Programı, modelden satışların büyüme oranını çıkartmıştır. Nakit bazlı performans ölçütü olarak kullanılan nakit akışının %10 anlamlılık seviyesinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları, firma büyüklüğü ve satışların büyümesinden pozitif yönde ve anlamlı, kaldıraç oranından ise negatif yönde etkilendiği saptanmıştır.

Analiz sonuçları doğrudan yabancı yatırımların muhasebesel ve nakit bazlı performans ölçütleri olan aktif karlılığı ve nakit akışı üzerinde pozitif yönlü bir etkinin olduğunu göstermektedir. Bu durum, DDY'nin olumlu etkisinin Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan şirketlerinin finansal performansına olumlu olarak etki ettiğini göstermiştir. Buna karşın doğrudan yabancı yatırımlar ile firmaların PDDD oranı arasında negatif yönlü bir ilişki çıkmıştır. Doğrudan yabancı yatırımların iki performans ölçütünü pozitif yönde etkilerken piyasa bazlı performans ölçüsü olan PDDD oranını negatif yönde etkilemesi çelişkili gibi gözükse de bu durum kaynağı PDDD oranının, firmanın hisselerine olan talep ile ilişkili olmasından kaynaklandığı düşünülebilir. PDDD oranı, firmanın piyasada arz ve talebe göre oluşmuş hisse fiyatının, defter değerine oranlanması ile hesaplanmaktadır. Diğer bir ifade ile yatırımcının firma hissesine ne kadar değer atfettiğini gösteren bu oran, DYY'ların etkisinden ilgili dönem itibarı ile negatif yönde etkilenmiş gibi gözükse de gecikmeli etkiler test edilerek aradaki ilişki yeniden değerlendirilebilir.

4. SONUÇ

Sermaye akımları içerisinde en önemli ve en büyük akım kalemlerinden biri olan yabancı sermaye yatırımları, her ülke için çok önemli bir yere sahiptir. Finansal yapıların bu önemli aktörü zaman zaman dalgalanmalar gösterse de ülkelerin yabancı sermayeye ev sahipliği yapmaları ekonomileri açısından çok önemli bir gelişme olarak görülmektedir. Özellikle doğrudan sermaye yatırımları direk olarak ekonomiye sermaye sağlaması, teknoloji transferi, rekabete neden olması sebebiyle ekonomik büyüme üzerine olumlu etkide bulunmaktadır.

1980 yılından sonra ülkemiz açısından bakıldığında, finansal serbestleşme ile doğrudan ve dolaylı sermaye hareketliliğinin ekonomideki önemi artmıştır. 1980'lerden itibaren yüksek ekonomik büyüme gerçekleştirebilmek için doğrudan yabancı yatırım piyasasından daha fazla pay almak için bir çaba gösterilmiştir. Ekonomik bütçeden herhangi bir harcama yapmadan ekonomi için bir şırınga görevi gören doğrudan yabancı yatırımlar, dış tasarrufların ülkeye girişiyle ekonomiye büyük etkilerde bulunmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar ayrıca, kamu yatırımları ve özel yatırımların yanında mevcut üretim kapasitesine doğrudan etki etmesi sebebiyle ekonomide daha büyük bir canlanmaya sebep olmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımları, gerek mevcut işletmelere yapılan plasman yatırımları gerekse yeni bir üretim tesisi şeklinde ekonomide yer alması piyasadaki şirketlerin ekonomik yapılarını doğrudan güçlendirmekte veya piyasada yaratacağı rekabet nedeniyle piyasa tabanının genişlemesine neden olacaktır. Bu araştırmada BIST 100 endeksinde faaliyette olan 54 firmaya ait Aktif Karlılığı, Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı ve Nakit Akışı gibi performans ölçütleri ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Ekonomik Büyüme, Firma Büyüklüğü, Firmaların Kaldıraç Düzeyi ve Satışlarının Büyüme oranı arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmıştır. Analizde 2008-2018 yılları arasında üçer aylık veriler kullanılmıştır. Analiz sonucunda, araştırma kapsamına 2008-2018 yılları arasındaki ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımların, BIST 100 endeksinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren firmaların Aktif Karlılığı ve Nakit Akışı ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında pozitif yönde bir ilişkinin bulunduğu saptanmıştır. Bu bağlamda ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımların olumlu etkisinin Borsa İstanbul şirketlerine yansıdığından söz edilebilir. Öte yandan firmaların Piyasa Değeri Defter Değeri Oranı ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar arasındaki ilişkinin tam ters yönde olduğu gözlemlenmiştir. Bu çelişkili durum, piyasada firmalara olan talepten kaynaklanıyor olabilir. Bu nedenle sonraki çalışmalarda söz konusu durum gecikmeli olarak tekrar irdelenebilir.

Çalışmanın analiz sonuçları ile hareket eden araştırmacılar, Doğrudan Yabancı Yatırımların firmalar üzerindeki gecikmeli etkilerinin yanı sıra ilişkiyi sektörel bazda ve örnekleme konu firmaları özsermaye yapısına göre yabancı ve yerli firmalar olarak ayırarak da araştırabilirler. Sektörel gruplama üretim firmaları gibi sermaye yoğun firmalar üzerinde DYY'ın etkisini gösterirken, özsermaye yapısına göre yapılacak bir ayırım, DYY'dan yerli ve yabancı firmaların ne şekilde etkilendiğini gözler önüne serecektir.

KAYNAKÇA

- ADAMS, S. (2009). "Can Foreign Direct Investment (FDI) Help to Promote Growth in Africa?". *African Journal of Business Management*, 3(5): 178-183.
- AITKEN, B. J., & HARRISON, A. E. (1999). "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment?", *Evidence from Venezuela*. *American economic review*, 89(3): 605-618.
- AKSU, L . (2016). "Türkiye'de Beşeri Sermayenin Önemi: İktisadi Büyüme İle İlişkisi, Sosyal Ve Stratejik Analizi". *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*", 3 (2), 68-129. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/iuipad/issue/22315/239248>
- AMIGHINI, A., RABELLOTTI, R., & SANFILIPPO, M. (2013). "China's Outward FDI: An Industry-level Analysis of Host-country Determinants." *Frontiers of Economics in China*, 8(3): 309-336.
- BALDWIN, R., & OKUBO, T. (2012). "New-paradigm Globalisation and Networked FDI: Evidence from Japan.", <http://www.voxeu.org/>, 15.06.2019.
- BALL, D. A., McCULLOCH, W. H., FRANTZ, P., GERINGER, M., & MINOR, M. (1999). *International Business: The Challenge of Global Competition*. McGraw-Hill, New York.

- BİLGİLİ, F., DÜZGÜN, R., & UĞURLU, E. (2007). "Büyüme, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Yurt İçi Yatırımlar Arasındaki Etkileşim.", *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(2): 127-152.
- CANDEMİR, A. (2009). "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler.", *Ege Academic Review*, 9(2): 659-675.
- CHEN, C. M., MELACHROINOS, K. A., & CHANG, K. T. (2010). "FDI and Local Economic Development: The Case of Taiwanese Investment in Kunshan.", *European Planning Studies*, 18(2): 213-238.
- ÇEŞTEPE, H., YILDIRIM, E., & BAYAR, M. (2013). "Doğrudan Yabancı Yatırım, Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret: Toda-Yamamoto Yaklaşımıyla Türkiye'den Nedensellik Kanıtlar.", *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(27): 1-37.
- DeNİSCO, A. (2016). "Gifted ELL students often overlooked.", *District Administration*, 52(7): 14.
- DOYTCH, N., & EREN, M. (2012). "Institutional Determinants of Sectoral FDI in Eastern European and Central Asian Countries: The Role of Investment Climate and Democracy.", *Emerging Markets Finance and Trade*, 48(4): 14-32.
- DÜZGÜN, R. (2009), "Türkiye'de Özel Tasarrufun Belirleyicileri", *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, 32: 173-189.
- EFE, B. (2002). *Küreselleşme Sürecinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Analizi: "İzmir örneği"*. İzmir Ticaret Odası, İzmir.
- ERÇAKAR, M. E., & GÜVENOĞLU, H. (2018). "Türkiye'de Gelir Dağılımı Ve Sosyal Koruma Harcamalarına Bir Bakış.", *Sosyal Bilimler Metinleri*, 01: 38-53.
- EREN, E. (1995). *Yönetim Psikolojisi*, 3. Baskı, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yayınları, İstanbul.
- FERNÁNDEZ-ARIAS, E., & HAUSMANN, R. (2001). "Is Foreign Direct Investment a Safer Form of Financing?.", *Emerging Markets Review*, 2(1): 34-49.
- GÖÇER, İ., & PEKER, O. (2014). "Yabancı Doğrudan Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkisi: Türkiye, Çin Ve Hindistan Örneğinde Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünlük Analizi.", *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1): 107-123.
- GIVOLY, D., & HAYN, C. (2000). "The Changing Time-Series Properties of Earnings, Cash Flows and Accruals: Has Financial Reporting Become More Conservative?.". *Journal of Accounting and Economics*, 29(3): 287-320.
- GÜNEŞ, C. (2006). "Küreselleşme Sürecinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisine Etkileri.", *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Kafkas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.
- HUMMELS, D., ISHII, J. ve Yi, K. (2001) "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics*, (54):75-96.

- IMOUDU, E. C. (2012). "The Impact of Foreign Direct Investment on Nigeria's Economic Growth; 1980-2009: Evidence from the Johansen's Cointegration Approach.", *International Journal of Business and Social Science*, 3(6): 122-134.
- INEKWE, J. N. (2013). "FDI, Employment And Economic Growth in Nigeria.", *African Development Review*, 25(4): 421-433.
- KARAGÖZ, K. (2007). "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerini Belirleyen Faktörler: 1970-2005.", *Journal of Yasar University*, 2(8): 927-948.
- KAYNAK, E., & KARA, A. (1998). "Consumer Ethnocentrism and Lifestyle Orientations in an Emerging Market Economy.", *MIR: Management International Review*, 53-72.
- KENNEDY, T. F., BARDY, R., & RUBENS, A. (2012). "Economic Growth and Welfare: How Foreign Direct Investment Contributes to Improving Social Order in Less Developed Countries.", *Journal of Organisational Transformation & Social Change*, 9(2): 185-205.
- KONINGS, J., (2000). "The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms: Evidence From Firm Level Panel Data in Emerging Economies." CEPR Discussion Paper No. 2586.
- KOSE, M. A., PRASAD, E., ROGOFF, K., & WEI, S. J. (2010). "Financial Globalization and Economic Policies", *Handbook of Development Economics*, v.5: 283-4359.
- LEBE, F., & ERSUNGUR, Ş. M. (2011). "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımını Etkileyen Ekonomik Faktörlerin Ampirik Analizi.", *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 25(10): 321-339.
- LEVCHENKO, A. A., & MAURO, P. (2007). "Do Some Forms of Financial Flows Help Protect Against "Sudden Stops"?.", *The World Bank Economic Review*, 21(3): 389-411.
- LIU, L. (1998). "Financial Development And Economic Growth (Order No. 9922614).", *ProQuest Dissertations & Theses Global*. (304423864), <https://search.proquest.com/docview/304423864?accountid=11054>, 23.05.2019.
- LUU, H. (2016). "Greenfield Investments, Cross-Border M&As, and Economic Growth in Emerging Countries.", *Economics and Business Letter*, 5(3): 87-94.
- MARKUSEN, J.R. (1995). "The Boundaries of Multinational Enterprises and The Theory of International Trade.", *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2): 169-189.
- MUNDELL, R. A. (1957), "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, 47: 321-335.
- ÖZKAN-GÜNAY, E. N. (2011). "Determinants of FDI Inflows and Policy Implications: A Comparative Study for the Enlarged EU and Candidate Countries.", *Emerging Markets Finance and Trade*, 47(4): 71-85.
- ÖZTÜRK, A. C. (2019). "Orta gelir tuzağına doğrudan yabancı yatırımların etkisi, Türkiye değerlendirmesi." Yayımlanmamış Doktora Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- PARASIZ, M. İ. (2003). "Ekonomik Büyüme Teorileri: Dinamik Makro Ekonomiye Giriş, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- RAFF, H., RYAN, M., & STÄHLER, F. (2009). "The Choice of Market Entry Mode: Greenfield Investment, M&A and Joint Venture", *International Review of Economics & Finance*, 18(1): 3-10.
- RIENDA, L., CLAVER-CORTES, E., QUER, D., & ANDREU, R. (2018). "Greenfield Investments or Acquisitions? The Influence of Distance on Emerging-market Multinationals.", *Management Decision*. 57(5): 1223-1236.
- SEITZ, C. C., & ROOSEN, J. (2015). "Does Consumer Ethnocentrism Influence Product Knowledge?.", *Food Quality and Preference*, 43: 113-121.
- SHIMP, T. A., & SHARMA, S. (1987). "Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of the Cetscale.", *Journal of Marketing Research*, 24(3): 280-289.
- ŠMAIŽIENĖ, I., & VAITKIENĖ, R. (2014). "Consumer Ethnocentrism and Behavior in a Market of Dietary Supplements." *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 156: 463-467.
- SMARZYNSKA JAVORCIK, B. (2004). "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages.", *American Economic Review*, 94(3): 605-627.
- SUMNER, W. G. (2006). *Folkways a Study of the Sociological Importance of Usages Manners Customs Mores and Morals*. Hesperides Press, Texas.
- TAOKA, G. M., & BEEMAN, D. R. (1991). *International Business: Environments, Institutions, and Operations*. HarperCollins College Div., New York.
- TELEK, C. (2013). "Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Analizi (1998-2012)." *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- ÜNSAL, E. M. (2007). *Makro İktisat*, İmaj Yayınevi, Ankara.
- VAFAEI, A., AHMED, K., & MATHER, P. (2015). "Board Diversity and Financial Performance in the Top 500 Australian Firms.", *Australian Accounting Review*, 25(4): 413-427.
- WOOLRIDGE, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data*. MIT Press, Massachusetts.

Turizm Rehberliği Alanındaki Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Çerçevesi¹

(Araştırma/Düzeltilme Makalesi)

Bibliometric Framework of Postgraduate Theses in Tourism Guidance

Doi: 10.29023/alanyaakademik.868763

Burhanettin ZENGİN

Prof. Dr. Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm Rehberliği,
bzengin@subu.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-6368-0969

Burak ATASOY

Araştırma Görevlisi, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm
Rehberliği,

burakatasoy@subu.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-9742-8112

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Zengin, B., & Atasoy, B. (2021). Turizm Rehberliği Alanındaki Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Çerçevesi. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), 143-160.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Turizm Rehberliği,
Turist Rehberliği,
Profesyonel Turist
Rehberliği,
Lisansüstü Rehberlik
Tezleri

Makale Geliş Tarihi:

11.03.2020

Kabul Tarihi:

08.09.2020

Turizm rehberliği toplumlararası kültür aktarımını sağlayan ve mesleği icra edenlerin kültür elçisi olarak ifade edildiği bir alandır. Destinasyonlara yönelik turizm hareketlerinin yaklaşık 1.5 milyar katılımcıya ulaşması, turizm rehberlerine olan ihtiyacı arttırmıştır. Ortaya çıkan profesyonel turist rehberi ihtiyacı ise Türkiye’de kurslar, ön lisans, lisans ve lisansüstü programlar yardımıyla karşılanmaktadır. Bu kapsamda araştırma, turizm rehberliği konulu lisansüstü tezlerin geçmiş ve mevcut durumunun incelenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi (YÖKTEZ), veri tabanında yer alan turizm rehberliği ile ilgili konular üzerinde yapılan lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi gerçekleştirilmiştir. Araştırmada tarama modeli esas alınarak 1989-2019 yılları arasında yapılmış 87 lisansüstü teze ulaşılmıştır. Araştırma kapsamında elde edilen veriler çeşitli parametreler ışığında yorumlama ve değerlendirme süreçlerine tabi tutulmuştur. Sonuçlar turizm rehberliği alanında 2015 yılı sonrası lisansüstü eğitimde bir artış ve ilk kez Turizm Rehberliği Anabilim Dalında yayımlanan lisansüstü çalışmaların olduğunu göstermektedir.

ABSTRACT

Keywords:

Tourism Guidance,
Tourist Guidance,
Professional Tourist
Guidance, Graduate
Guidance Theses

Tourism guidance is an area in which the cultural transfer of societies and those who perform the profession are expressed as cultural ambassadors. The fact that the tourism movements towards destinations reached to 1.5 billion participants increased the need for tourism guidance. At this point, countries aim to train qualified tourism guides in order to achieve the objectives such as efficiency and efficiency in tourism marketing by providing more tourist satisfaction. The resulting need for pre-professional

tourist guide license in Turkey are solved with the help of undergraduate and graduate programs. This research was conducted in order to examine the past and present status of graduate studies on tourism guidance and the research was conducted by choosing qualitative study method. In this context, bibliometric analysis of graduate theses on tourism guidance subjects in the database of Higher Education Institution Thesis Center (YÖKTEZ) was performed. In the research, 87 graduate theses were reached based on the screening model. The data obtained within the scope of the research were subjected to interpretation and evaluation processes in the light of various parameters. The results show that there is an increase in postgraduate education in the field of tourism guidance and postgraduate studies published in the Department of Tourism Guidance for the first time.

¹Prof. Dr. Burhanettin Zengin ve Araştırma Görevlisi Burak Atasoy tarafından gerçekleştirilen "Turizm Rehberliği Alanındaki Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Çerçevesi" isimli makale, *Alanya Akademik Bakış* dergisi 2020 yılı 4. cilt, 3. sayısı 975-992 sayfa aralığında yayımlanmış olup, makalenin kaynakça bölümünde sehven yapılan bir hata tespit edilmesi nedeni ile "düzeltme makalesi" olarak 2021 yılı 5. cilt, 1. sayısı 143-160 sayfa aralığında tekrar yayımlanmıştır. Yapılan bu küçük düzeltme makalenin akademik içeriğini etkilememektedir.

1.GİRİŞ

Teknolojik gelişmeler, arttan değişim ve rahatlama isteği, ekonomik anlamda ülke ve bireylerde oluşan refah artışı insanların daha sık seyahat etmesine neden olan unsurlar arasında yer almaktadır (Çokal ve Aslan 2016: 54). Son yıllardaki bu gelişmeler turizmi birçok açıdan etkilemiştir. Uluslararası seyahat katılımcılarında görülen nicel anlamda artış turist rehberliği mesleğine olan ihtiyacın daha fazla hissedilmesine neden olmuştur. Öte yandan milletlerin ve turizm bölgelerinin tanıtım elçileri olan turist rehberlerine, turizm hareketleri doğrultusunda daha çok ihtiyaç duyulması mesleğe olan ilginin de artmasına katkı sağlamıştır (Sert ve Karacaoğlu 2018: 81). Turizm hareketleri başladığı dönemden bu yana değişerek alternatif turizm türleri olarak karşımıza çıksa da turist rehberlerine olan ihtiyaç halen söz konusu olmaktadır (Çokal ve Aslan 2016: 53).

Rekabetin sert ve yıkıcı etkileri olan turizm endüstrisinde tercih edilebilirliğini arttırmak isteyen ülkeler turist memnuniyetinin bu problemi çözmek için kilit unsur olduğunu düşünmektedir. Ancak turist istek ve beklentilerinin farklılaşması turist memnuniyetini de zorlandırmaktadır (Güllü ve Atasoy 2019: 799). Bu kapsamda çoğu ülke hizmet kalitesine yönelmektedir. Özellikle destinasyonların elçileri diyebileceğimiz turist rehberlerinin ülkeyi ve destinasyonu daha iyi tanıtması, ziyaretçilerin tatil memnuniyetini ve destinasyon sadakatini doğrudan etkilemektedir (Yenipınar ve Zorkirişçi 2013: 112). Çünkü yerli veya yabancı ziyaretçilere, bölge veya ulusun sahip olduğu doğal, tarihi, kültürel mirası tanıtma görevinin yanı sıra gezi sırasında ziyaretçiler ile yerel halk arasında kurulan iletişimde de rehberlerin yönetici görevi bulunmaktadır (Yenipınar, Bak ve Çapar, 2014: 87). Bu yönüyle turist rehberlerinin ulusal ve bölgesel çerçevede turizmin gelişmesinde kilit bir rol oynadığı söylenebilir (Bayram ve Zengin 2017: 197).

Turist rehberlerinin destinasyonların pazarlanması sürecinde ve turistlerin tatil deneyimlerinde memnuniyet oluşturacak role sahip olması turizm açısından farklı bir yerde

değerlendirilmesine olanak sağlamaktadır (Eker, Kaya ve Zengin 2019: 88). Benzer şekilde Cohen (1985), gerçek turist rehberlerinin bilinen bir çevreden uzak olan turistlere verdiği bilgiler, turistik yerlerdeki yönlendirmeler ile yaptığı liderlik ve seyahat esnasında paylaştığı tecrübeler ile turizmdeki önemini vurgulamaktadır. Bu kapsamda turizm rehberlerinin ziyaretçi kabul eden ulus ve gönderen ülkeler arasında kurulan köprüyü temsil ettiği söylenebilir. Gezi veya tur öncesi ve sonrası hemen her konuda turist ile iletişim halinde olabileceği turist rehberleri turist memnuniyetinin sağlanmasında önemli bir yere sahiptir.

Turizmde böylesine önemli bir sorumluluğu üstlenmesi turist rehberlerinin, akademinin de yakın takibine girmesine olanak sağlamıştır. Bu kapsamda ön lisans, lisans ve yüksek lisans düzeyinde eğitimi verilen turizm rehberliği alanında son dönemlerde çeşitli çalışmalar gerçekleştirilmiştir (Yenipınar vd. 2014; Çetin ve Kızıllırmak, 2017). Bu çalışmada ise Ulusal Tez Merkezi veri tabanında yer alan turist rehberliği alanındaki lisansüstü çalışmaların bibliyometrik çerçevede incelenmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda, turizm rehberliği alanının gelişim sürecinin ve alana yönelik çalışmaların kavramsal olarak incelenmesi ve bu doğrultuda daha sonra gerçekleştirilecek çalışmalara ışık tutacak bir kaynak oluşturulması amaçlanmaktadır. Böylelikle lisansüstü tezlerin hangi konular üzerinde ve ne zaman yoğunlaştığı, geçmiş ve günümüz arasında farklılık olup olmadığının bilinmesi önem arz etmektedir.

2. ALANYAZIN İNCELEMESİ

Araştırmanın bu bölümde turizm ve turizm rehberliği alanlarının birbiriyle olan ilişkisi vurgulanmış, lisansüstü turizm rehberliği ile ilgili alanlarda gerçekleştirilen çalışmalardan bahsedilmiş ve turizm rehberliği alanındaki mevcut bibliyometrik çalışmalar ele alınmıştır.

2.1. Turizm Rehberliği Mesleği

Günümüz turisti daha sorgulayıcı ve araştırmacı olarak karşımıza çıkmaktadır. Uluslararası turizm hareketlerine katılan ziyaretçiler, bilgiye artık daha rahat ulaşmakta ve elde ettiği bilgiyi sorgulayabilmektedir. Turistlerin seyahatleri süresince bilgi elde etmek istemesi, alanında uzman kişilere yani rehberlere olan ihtiyacı arttırmaktadır. Dünya Turist Rehberliği Birliği Federasyonu tarafından turist rehberi, bölgeye gelen ziyaretçileri kendi seçmiş oldukları dilde yönlendiren, kültürel ve doğal miras gibi çeşitli konularda sahip olduğu bilgiyi yorumlayan kişi şeklinde bahsedilmektedir (WFTGA, 2003). Başka bir anlatımda turist rehberi, seyahat edilen ülkeyi temsil eden ve bölge imajını oluşturan model ve büyükelçi şeklinde ifade edilmektedir (Eker vd. 2019: 60). Ayrıca turist rehberleri, turistler ile ev sahibi toplumlar arasındaki kurulan etkileşimi kontrol etmek ve yetkililer tarafından belirlenen bilgiyi turistlere vermek gibi önemli sorumluluklara sahiptir (Reisinger ve Steiner 2006: 484).

Çokal ve Aslan (2016: 54), ülkelerin tarihi ve kültürel değerlerini en iyi şekilde anlatan ve karşısındakini bilgilendiren kişilerden profesyonel turist rehberi şeklinde bahsetmektedir. Başka bir anlatımda Türkiye Turist Rehberleri Birliği (2014), yerli veya yabancı ziyaretçilerin önceden seçmiş oldukları dili kullanarak ülkenin sahip olduğu kültür, turizm, tarih, çevre, doğa veya benzeri değerleri ile varlıklarını kültür ve turizm politikaları doğrultusunda tanıtan kişilerden profesyonel turist rehberi şeklinde bahsetmektedir. Bu açıdan bakıldığında, turist rehberlerinin yerli veya yabancı ziyaretçiye belirli bir dil kullanarak herhangi bir turizm değerine ilişkin bilgi verdiği ve bu süreci yönetirken bazı ulusal değerleri gözetmek durumunda olduğu söylenebilir.

Turistler, tatil süreçleri içerisinde katılmış oldukları turistik aktivitelerden mümkün olduğu kadar memnun olmak istemektedir. Şüphesiz burada sahip olduğu bilgiyle öne çıkan turist rehberleri bu süreçleri yöneten kültür elçileri olarak önemli bir sorumluluğa sahiptir (Kaya ve Özhan 2012: 110). Önceden planlanan turların başlangıç ve bitimine kadar geçen sürede turistlere liderlik eden turist rehberleri turun başarı veya kalitesi üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir (Zengin ve Eker 2016: 2). Öte yandan günümüz turist profili artık bilgiyi kolayca elde etmekte ve yanı sıra elde ettiği bilgiyi sorgulamaktadır. Turist açısından söz konusu olan bu değişiklikler, turizm endüstrisi içerisinde hizmet veren profesyonellerden biri olan turist rehberlerini de doğrudan etkilemiştir (Olca vd. 2014: 350). Benzer şekilde hem bilgili turist profiline sahip katılımcıların sayısındaki radikal artış hem de teknoloji ile bilgiye erişimin son derece etkin ve hızlı olması turist rehberlerini, kendilerini geliştirmek durumunda bırakmıştır (Çakmak ve Demirkol 2017: 222). Devletler ise sağladıkları eğitim ve sertifika programlarıyla turizm rehberlerinin kişisel gelişimiyle yakından ilgilenmektedir (Lovrentjev 2015: 555). Bu noktada turist rehberlerinin sahip oldukları bilgi, deneyim, tecrübe ve yetenekleri doğrultusunda mesleklerini icra ederken ulusal değerleri göz önünde bulundurması, inovasyonlara açık olması, iletişim kabiliyetlerinin gelişmiş ve tarafsız olması turist memnuniyetini arttıracaktır. Böylelikle üstlendikleri bu sorumlulukla turist rehberlerinin ikame ettikleri ülkelerin turizmüne pozitif katkı sağlayacağı söylenebilir.

2.2. Turizm Rehberliği Alanında Bibliyometrik Araştırmalar

Alanyazın incelendiğinde görülmektedir ki, çeşitli anabilim dallarında turizm üzerine yapılmış bibliyometrik çalışmalar mevcuttur (Sarışık ve Özbay 2015; Çapar, Toksöz ve Dönmez 2018; Akkaşoğlu vd. 2019). Bibliyometrik çalışmalar söz konusu bilim alanlarında mevcut durumu ortaya koymak ve belirli süreç içerisindeki gelişimi göstermek adına gerçekleştirilmiş hem yazın hem de araştırmacılar için önemli araştırmalar şeklinde düşünülebilir.

Araştırma kapsamında çalışmanın odak noktası düşünülerek gerçekleştirilen alanyazın taraması sonucu turizm veya turist rehberliği alanında yapılan üç bibliyometrik çalışmaya rastlanmıştır. Bu durum turizm yazının oldukça çok sayıda bibliyometrik araştırmaya konu olmasına rağmen turizm rehberliği alanının daha az sayıda bibliyometrik çalışmanın gerçekleştirildiğini göstermektedir. Şahin ve Acun (2015), 1990-2015 yılları arasında gerçekleştirilen ulusal turizm kongresi bildiri kitaplarında yer alan 860 bildiriden turist rehberliği konulu 22 bildirinin bibliyometrik analizini gerçekleştirmişlerdir. Yazarlar bildirimleri sayfa aralığı, sayfa sayıları yoğunluğu, yazar sayısı, çalışılan kurum, bildiri konusu ve anahtar kelime gibi ölçütlerde değerlendirmişlerdir.

Çapar, Toksöz ve Dönmez (2018), yılında gerçekleştirdikleri araştırma ile turizm rehberliği yazınında bir başka bibliyometrik çalışmayı yapmıştır. Buna göre yazarlar, Yükseköğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi veri tabanından erişim sağladığı 2005-2007 yıllarına ait 40 tezi, ProQuest veri tabanına 2005-2017 yıllarına ait 51 yabancı tezi, ulusal 32 uluslararası 71 turizm rehberliğine ilişkin makaleyi, Ulusal Turizm Kongrelerine ait 29 ve Lisansüstü Turizm Öğrencileri Araştırma Kongresine ait rehberlik alanına ilişkin 12 bildiriye incelemişlerdir. Yazarlar değerlendirme parametrelerini konu başlığı, yazar, yıl, ulusal, uluslararası, en fazla yayınlayan dergi, yayın yapan öğretim elemanı sayısı ve yıllara göre dağılım gibi ölçütler şeklinde belirtmektedir.

Özsoy ve Çokal (2018), katıldıkları bir kongrede Yükseköğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi veri tabanında 1989-2018 yıllarına ait turist rehberliği alanında 77 lisansüstü tezin bibliyometrik analizinden bahsetmişlerdir. Yazarlar bu kapsamda 61 yüksek lisans tezi ve 16 doktora tezi incelemişlerdir. Yazarlar lisansüstü tezleri, tezlerin türü, yıllar içerisindeki dağılımı, enstitü, anabilim dalı, danışman dağılımı, danışman ünvanı, anahtar kelime, veri toplama teknikleri, kullanılan yöntem gibi ölçütleri kullanarak değerlendirme yapmışlardır.

Kısacası, turizm yazını incelendiğinde bibliyometrik çalışmaların günden güne arttığı görülmektedir. Turizm pazarlaması (Özel ve Kozak 2012), gastronomi turizmi (Sarıışık ve Özbay 2015), sürdürülebilir turizm (Demirbulat ve Dinç 2017) gibi konularda bibliyometrik çalışmaların olduğu bilinmektedir. Ancak turizm rehberliği yazınının diğer turizm alanlarına göre nispeten daha az olduğu söylenebilir. Özellikle turizm rehberi ihtiyacı ve buna bağlı olarak lisans & lisansüstü eğitim kurumlarının sayısının artmış olması akademik yazında daha fazla turizm rehberliği konularında çalışmalar olacağına ipucu vermektedir. Bu noktada turizm rehberliğine ilişkin lisansüstü çalışmaların incelenmesi, akademik camianın alana olan ilgisinin ne ölçüde olduğunu da ortaya koyacaktır.

Tablo 1. 1989-2019 Yılları Arasında Yayınlanan Lisansüstü Tezler

Yazar	Tez Başlığı	Kurum	Yıl
Bilge	Profesyonel Turist Rehberliği	İstanbul Üniversitesi	1989
Değirmencioglu	Türkiye'de Turizm Rehberliği Eğitimine Bir Yaklaşım	Gazi Üniversitesi	1998
Polat	Seyahat İşletmelerinde, Profesyonel Turist Rehberliği, Rehberlik Mesleğinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir Alan Araştırması	Anadolu Üniversitesi	2001
Tangüler	Profesyonel Turist Rehberliği ve Profesyonel Turist Rehberlerinin Seyahat Acentası ve Müşteri İlişkileri (Kapadokya Örneği)	Hacettepe Üniversitesi	2002
Ridgeway	Turist Rehberi Kelime Haznesinin Okuma Parçaları ile Geliştirilmesi	Hacettepe Üniversitesi	2003
Çeşmeci	Türkiye'de Paket Turların Yönetiminde Turist Rehberlerinin Fonksiyonu: Yönetimsel Rollerinin Tespiti, Sorunlar ve Çözüm Önerileri	Erciyes Üniversitesi	2004
Ekmekçi	Paket Turların Sürdürülebilirliğinde Turist Rehberlerinin Rolü	Sakarya Üniversitesi	2005
Temizkan	Turist Rehberlerinin Türkiye İmajını Algılamaları	Mustafa Kemal Üniversitesi	2005
Akbulut	Ege Bölgesindeki Profesyonel Turist Rehberlerinin Mesleki Sorunları ve Çözüm Önerilerine Yönelik Bir Araştırma	Akdeniz Üniversitesi	2006
Ege	Kars Meslek Yüksek Okulu Turizm Rehberliği Programında İngilizce Öğrenimi Gören Öğrencilerin Program Geliştirmeye Yönelik İhtiyaç Analizi	Kafkas Üniversitesi	2006

Tetik	Türkiye'de Profesyonel Turist Rehberliği ve Müşterilerin Turist Rehberlerinden Beklentilerinin Analizi (Kuşadası Örneği)	Balıkesir Üniversitesi	2006
Sarı	Müzelerde Tur Rehberi Olarak Kullanılabilecek Otonom Hareketli Bir Robot Tasarımı ve Benzetimi	Boğaziçi Üniversitesi	2006
Öter	Seyahat Acentelerinde Pazarlama Bilgi Sistemlerine Turist Rehberlerinin Katkıları: Ege Bölgesi Örneği	Dokuz Eylül Üniversitesi	2007
Güzel	Türkiye İmajının Geliştirilmesinde Profesyonel Turist Rehberlerinin Rolü (Alman Turistler Üzerine Bir Araştırma)	Balıkesir Üniversitesi	2007
Demircan	Vergi Hukuku Açısından Profesyonel Turist Rehberliği	Anadolu Üniversitesi	2007
Güneş	Eski Yunan ve Roma Mitolojisinin İngilizce Mesleki Yabancı Dil Derslerinde Materyal Olarak Kullanımı (S.Ü. Beyşehir Meslek Yüksekokulu Turizm Rehberliği Programı Örneği)	Selçuk Üniversitesi	2008
Temizkan	Profesyonel Turist Rehberlerinin Turizm Pazarlamasındaki Rolüne Etkisi Açısından Hizmetçi Eğitim Seminerleri	Gazi Üniversitesi	2010
Çakır	Profesyonel Turist Rehberlerinin Çalışma Biçimi ve Mesleki Eğitim Süreleri ile İş Tatminleri Arasındaki İlişki	Atatürk Üniversitesi	2010
Müküs	Doğu Anadolu Bölgesi'nde Çalışan Turist Rehberlerinin Yeterliliği ve Turist Memnuniyetinin Analizi	Yüzüncü Yıl Üniversitesi	2010
Arslantürk	Yükseköğretim Düzeyinde Turist Rehberliği Eğitimi Veren Öğretim Kurumlarında Uygulanan Eğitime Yönelik Öğrenci Algılamaları	Gazi Üniversitesi	2010
Toker	Kültür Turizminin Sürdürülebilirliğinde Profesyonel Turist Rehberlerinin Rolü: Ankara Örneği	Anadolu Üniversitesi	2011
Tetik	Turist Rehberlerinin Ekoturizm Alanındaki Yeterlilikleri: Doğu Karadeniz Örneği	Balıkesir Üniversitesi	2012
Solmaz	Turizm Politikalarının Oluşturulmasında Turist Rehberlerinin Rolü	Akdeniz Üniversitesi	2012
Şahin	Turist Rehberlerinin Kültürlerarası İletişim Yeterlilikleri: Alman, İngiliz ve Rus Turistlerin Algılamaları	Balıkesir Üniversitesi	2012
Gül	Türkiye'deki Turizm Rehberliği Öğretim Programlarının Değerlendirilmesi	Afyon Kocatepe Üniversitesi	2012
Çiçek	Profesyonel Turist Rehberlerinin Performans Kriterleri İle Çalışma Koşulları Arasındaki İlişki: Antalya Örneği	Akdeniz Üniversitesi	2013
Acar	Profesyonel Turist Rehberlerinin Liderlik Yönelimleri: Aydın Turist Rehberleri Odası'na Kayıtlı Olan Profesyonel Turist Rehberleri Örneği	Adnan Menderes Üniversitesi	2014

Üner	Turist Rehberlerinin Tükenmişlik Düzeylerinin Belirlenmesi (Ankara Ölçeği)	Gazi Üniversitesi	2015
Ünal	Profesyonel Turist Rehberlerinin Mesleki Yeterliliklerinin Turistlerin Destinasyon İmaj Algısı ve Genel Memnuniyeti Üzerine Etkisi (Alman Turistlere Yönelik Antalya Şehir Turunda Bir Uygulama)	Akdeniz Üniversitesi	2015
Bak	Turist Rehberlerinin Performansının Turist Tatminine Etkisi: Kapadokya'yı Ziyaret Eden Yabancı Turistler Üzerinde Bir Araştırma	Mersin Üniversitesi	2015
Akköz	Profesyonel Turist Rehberlerinin Sahip Olması Beklenen Nitelikleri ile Sergiledikleri Performansın Yerli Turistler Tarafından Değerlendirilmesi	Gaziantep Üniversitesi	2015
Toksöz	Turist Rehberlerinin Meslek Etiği Algısının Ölçülmesi	Mersin Üniversitesi	2015
Ar	Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunmasında Turist Rehberlerinin Rolü	Balıkesir Üniversitesi	2015
Büyükkuru	Turist Rehberlerinin İletişim Becerilerinin Turistlerin Tur Deneyimi Üzerine Etkisi: Nevşehir İlinde Bir Araştırma	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2015
Tokay	Profesyonel Turist Rehberlerinin Türkiye İmajını Algılamalarındaki Değişim	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi	2015
Eker	Profesyonel Turist Rehberleri Bakış Açısıyla Turizm Rehberliği Eğitim Müfredatlarının Uygulama Yeterliliği	Sakarya Üniversitesi	2015
Çetinkaya	Rehberli Turlarda Tur Rehberlerinin Turist Memnuniyeti Üzerinde Oynadığı Rol ve Bu Bağlamda Yeniden Ziyaret Eğilimine Etkisi: İstanbul'da Bir Araştırma	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	2015
İrigüler	Tur Rehberlerinin Duygusal Emek Kullanımı ile İş Doyumu ve Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkiler Üzerine Bir Araştırma: İzmir İli Örneği	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	2015
Asmadili	Paket Turlarda Müşteri Memnuniyetini Arttırma Aracı Olarak Algılanan Riskin Azaltılmasında Turist Rehberinin Rolü	Balıkesir Üniversitesi	2015
Çokal	Bir Kültür Elçisi Olarak Profesyonel Turist Rehberinin Turistlere Aktarılan Kültürel Değerlere Katkısına Yönelik Turist Algılamaları: Kapadokya Örneği	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2015
Özdemir	Turist Deneyiminde Profesyonel Turist Rehberlerinin Rolü	İstanbul Üniversitesi	2016
Gültekin	Profesyonel Turist Rehberlerinin Duygusal Zeka Düzeyi İle Problem Çözme Becerileri Arasındaki İlişkinin Günlük Turlarda Karşılaştıkları Yönetsel Sorunlar Bazında İncelenmesi	Akdeniz Üniversitesi	2016

Çapar	Kültürel ve Doğal Mirasın Sürdürülebilirliğinde Turist Rehberlerinin Rolü: Kapadokya'yı Ziyaret Eden Yabancı Turistler Üzerine Bir Araştırma	Mersin Üniversitesi	2016
Kırıcı	Turist Rehberlerinin Tükenmişlik Düzeylerinin İşe Yabancılaşma Eğilimlerine Etkisi	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2016
Türkmen	Turist Rehberlerinin Duygusal Zekâ Yetenekleri ile Liderlik Davranışları Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma	Balıkesir Üniversitesi	2016
Acun	İş Aile Çatışması ve Turist Rehberlerinin İşten Ayrılma Niyetlerine Etkisi	Balıkesir Üniversitesi	2016
Gökçe	Lisans Düzeyinde Turizm Rehberliği Eğitimi Verilen Üniversitelerde Sanat Tarihi Eğitiminin Mesleki Turizm Eğitimindeki Yerine Yönelik Bir Değerlendirme	Adnan Menderes Üniversitesi	2016
Deveci	Uluslararası Skal Ödülü "Turizm Eğitim Oscarı" Almış Turizm Rehberliği Eğitimi Veren Yükseköğretim Kurumlarının Hizmet Kalitesi Ölçümü: Turizm Rehberliği Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma	Balıkesir Üniversitesi	2016
Düz	Turist Rehberlerinin Performans Kriterlerini Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma: Turist Rehberliği Performans Ölçeği Geliştirilmesi	Anadolu Üniversitesi	2016
Kalyoncu	Turist Rehberlerinin Paket Turlarda Kullandıkları İzlenim Yönetimi Tekniklerinin Kişisel Etkileşim Kalitesi Üzerine Etkisi	Anadolu Üniversitesi	2017
Yetgin	Turist Rehberlerinin Tükenmişlik ve Ekonomik Kaygı Düzeylerinin Mesleki Bağlılık Düzeyleri Üzerindeki Etkisi	Anadolu Üniversitesi	2017
Ünal	Turist Rehberlerinin Duygusal Emek Düzeyi ve İşe Yabancılaşmalarının Tükenmişlik Üzerine Etkisi	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2017
Özoğul	Profesyonel Turist Rehberlerinin Kişilik Özellikleri ile Mesleki Bağlılık Arasındaki İlişki Üzerine Psikolojik Sermayenin Aracılık Etkisi	Adnan Menderes Üniversitesi	2017
Ulusoy	Turist Rehberlerinin Kültürel Zekâ Düzeyi ve Özyeterlilik İnançlarının Hizmet Sunumuna Etkisi	Balıkesir Üniversitesi	2017
Eser	Kişilik Özelliklerinin Mesleğe Yönelik Tutuma Etkisinde Öğrenme Stilleri ve Akademik Motivasyonun Aracılık Rolü: Lisans Turizm Rehberliği Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma	Mersin Üniversitesi	2017
Dömbak	İşletme Yeteneklerine Göre Rekabet Strateji ve Davranışlarının Farklılaşması: Turist Rehberi Çalıştıran A Grubu Seyahat Acentelerinde Bir Uygulama	Atatürk Üniversitesi	2017
Cansu	Profesyonel Turist Rehberlerinin Eğitim-Öğretim Dönemlerinde Aldıkları Yabancı Dil Eğitiminin Mesleki Açından Yeterliliği	Kastamonu Üniversitesi	2018

Aysin	Turist Rehberlerinin Duygusal Zekâ ile Rehberlik Stilleri İlişkisi	Ege Üniversitesi	2018
Özögütçü	Turist Rehberlerinin Gastronomi Bilgisi ve Algısının Tavsiye Niyetine Etkisi	Kırklareli Üniversitesi	2018
Kazoğlu	Toplum Temelli Turizm Yaklaşımı: Turist Rehberlerinin Algılamaları Üzerine Bir Araştırma	Balıkesir Üniversitesi	2018
Dumanlı	Turist Rehberlerinin Stresle Başa Çıkma Tarzları ile Mizah Tarzları Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	Balıkesir Üniversitesi	2018
Akçaharman	Turist Rehberlerinin Mesleki Sorunları ve Çözüm Önerileri: İstanbul Örneği	Balıkesir Üniversitesi	2018
Bozkurt	Turist Rehberlerinin Performanslarının Turist Memnuniyeti ve Turistlerin Alışveriş Davranışı Üzerine Etkisi: Nevşehir İlinde Bir Uygulama	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2018
Gürge	Turist Rehberlerinin Yaşam Kalitesinin Türkiye'de Rehberlik Mesleğinin Çalışma Koşulları Açısından Değerlendirilmesi	Anadolu Üniversitesi	2018
Genç	Turist Rehberlerinin Yaşadıkları Zorlukların Kariyer Bağlılığına Etkisi	Mersin Üniversitesi	2018
Şalk	Turist Rehberlerinin Artırılmış Gerçeklik Uygulamalarına Yönelik Algılarının Belirlenmesi	Balıkesir Üniversitesi	2018
Aksaray	Turist Rehberlerinin Hizmet Kalitesinin Destinasyon İmajına Etkisi	Selçuk Üniversitesi	2018
Çınar	Turizm Rehberliği Bölümü Öğrencilerinde Genel Özyeterlilik Algısı, Mesleki Kaygı ve Mesleği Yapma Niyeti İlişkisi	Mersin Üniversitesi	2018
Kın	Turistlerin Mobil Turist Rehberi Uygulamalarına İlişkin Memnuniyetlerin Belirlenmesi: Muğla İlinde Bir Uygulama	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2018
Çorman	Turist Rehberliğinde Foodie Özelliğinin Önemi	Balıkesir Üniversitesi	2018
Karakaş	Turist Rehberlerinin Mesleki Sorun ve Çözüm Önerileri: İstanbul Örneği	Balıkesir Üniversitesi	2018
Altun	Tur Rehberlerinin Beden Dili ve Turist Deneyimine Etkisi	Dokuz Eylül Üniversitesi	2018
Çevrimkaya	Turist Rehberlerinin Performansının Turistin Memnuniyet Düzeyine Etkisi	Gazi Üniversitesi	2019
Bozbaş	Turist Rehberlerinin Demografik ve Mesleki Değişkenler Bakımından İş ve Yaşam Doyumlarının İncelenmesi	Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi	2019
Özsoy	Profesyonel Turist Rehberlerinin Kişilik Özelliklerinin Algılanan Hizmet Kalitesi Üzerindeki Rolü	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi	2019

Narinoğlu	Turist Rehberlerinin Türkiye'nin İmajı ve Pazarlamasındaki Etkileri: Yabancı Turistler Üzerine Bir Araştırma: Malezya Örneği	Beykent Üniversitesi	2019
Zorkirişci	Turist Rehberlerinin Mizah Tarzları Üzerine Bir Araştırma	Mersin Üniversitesi	2019
Deniz	Profesyonel Turist Rehberlerinin Kültürel Mirasın Korunmasındaki Rolü: Türkiye'deki Turist Rehberleri Üzerine Bir Araştırma	Batman Üniversitesi	2019
Çokal	Turist Rehberlerinin Performansının Destinasyon İmajına Etkisinde Etik Davranışlarının Düzenleyici Rolü: Nevşehir Örneği	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2019
Taş	Lisans Düzeyinde Turizm Rehberliği Eğitiminde Mesleki İngilizce Dersine Yönelik Bir Değerlendirme	Ege Üniversitesi	2019
Kılıçhan	Profesyonel Turist Rehberliği Mesleği: Mevcut Durum, Meslek Sorunlarının Tespiti ve Çözüm Önerileri	Erciyes Üniversitesi	2019
Bilgimöz	Rekreasyonel Turizm Faaliyetlerinde Turist Rehberliği Hizmetlerine İlişkin Bir Değerlendirme: Paket Tur Örneği	Gazi Üniversitesi	2019
Timur	Turist Rehberliği Eğitiminde Memnuniyet, Mesleki Yeterlilik ve Mesleği İcra Niyeti İlişkileri	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi	2019
Korkmaz	Turist Rehberliği Uygulama Gezisi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma	Ege Üniversitesi	2019
Kara	Profesyonel Turist Rehberlerinin Davranış ve Mesleki Yeterliliklerinin Tur Kalitesine Etkisi	Süleyman Demirel Üniversitesi	2019
Bektaş	Profesyonel Turist Rehberlerinin Hizmet Verme Yatkınlığının, Ziyaretçi Memnuniyeti ve Geleceğe Yönelik Ziyaretçi Davranışı Üzerine Etkisi: Kapadokya Örneği	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	2019
Gürsoy	Profesyonel Turist Rehberlerinin Kişisel Gelişimi ve Mesleki Donanımı Üzerine Bir Araştırma	Balıkesir Üniversitesi	2019

3. YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde gerçekleştirilen araştırmanın odak noktası, amaç ve önemi ve araştırmanın yöntemi gibi konulardan bahsedilmektedir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Turizm endüstrisinin son yıllarda tanık olduğu nicel artış turizm rehberliği alanının da gelişmesine katkıda bulunmuştur. Turist memnuniyeti ve üstlendiği kültür elçiliği gibi roller turizm rehberliği mesleğinin önemini belirtmektedir. Bu noktada devletler turizm rehberliği alanının önemi doğrultusunda turizm rehberliği eğitime odaklanmaktadır. Türkiye'de ön lisans, lisans ve yüksek lisans düzeyinde turizm rehberliği alanında eğitim verilmektedir. Turizm rehberliği eğitiminin son dönemlerde lisansüstü düzeyde daha yaygınlaşması nedeniyle araştırma turizm rehberliği alanında yayınlanan lisansüstü tezlere yönelmiştir.

Araştırma, Ulusal Tez Merkezi veri tabanında yer alan turist rehberliği alanındaki lisansüstü çalışmaların bibliyometrik çerçevede incelenmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda, turizm rehberliği alanının gelişim sürecinin ve alana yönelik çalışmaların kavramsal olarak incelenmesi ve bu doğrultuda daha sonra gerçekleştirilecek çalışmalara ışık tutacak bir kaynak oluşturulması amaçlanmaktadır. Böylelikle lisansüstü tezlerin hangi konular üzerinde ve ne zaman yoğunlaştığı, hangi üniversitelerde ve anabilim dallarında daha çok araştırma olduğu, geçmiş ve günümüz arasında farklılık olup olmadığının bilinmesi araştırmanın önemini arz etmektedir.

3.2. Araştırmanın Yöntemi Ve Kısıtları

Bu çalışma nitel bir teknik olarak bibliyometrik analizden yararlanmaktadır. Araştırma verileri nitel araştırma örneklemelerinden ölçüt örneklem ile belirlenen anahtar kelimelerden yola çıkarak elde edilmiştir (Chandra ve Shang 2019: 38). Araştırmanın odak noktası Yükseköğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi (YÖKTEZ) veri tabanında yer alan turist rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin bibliyometrik analiz tekniğiyle irdelenmesidir. Bu kapsamda çalışma 1989 ile 2019 yılları arasında turizm rehberliği alanında yayımlanmış lisansüstü tezlere odaklanmıştır. Çalışmada kapsamda 30 yıllık dönemde gerçekleştirilmiş lisansüstü tezlere ulaşmak adına YÖK tez tarama sayfasında “turist rehberliği, turist rehberlerinin, turizm rehberliği” gibi ölçütlerde arama yapılmış ve 87 lisansüstü teze ulaşılmıştır. Bu kapsamda araştırmaların bibliyometrik açıdan özelliklerinin incelenmesi için “tezin konusu, tez türü, yayınlandığı yıl, yayınladığı üniversite, yayınlandığı enstitü, danışmanın ünvanı” gibi ölçütler dikkate alınmıştır. Elde edilen veriler neticesinde turist rehberliği alanında gerçekleştirilen lisansüstü tezlerin çeşitli konularda derinlemesine analizi gerçekleştirilmiş ve elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

Bu kapsamda çalışmada cevap aranan sorular şu şekildedir:

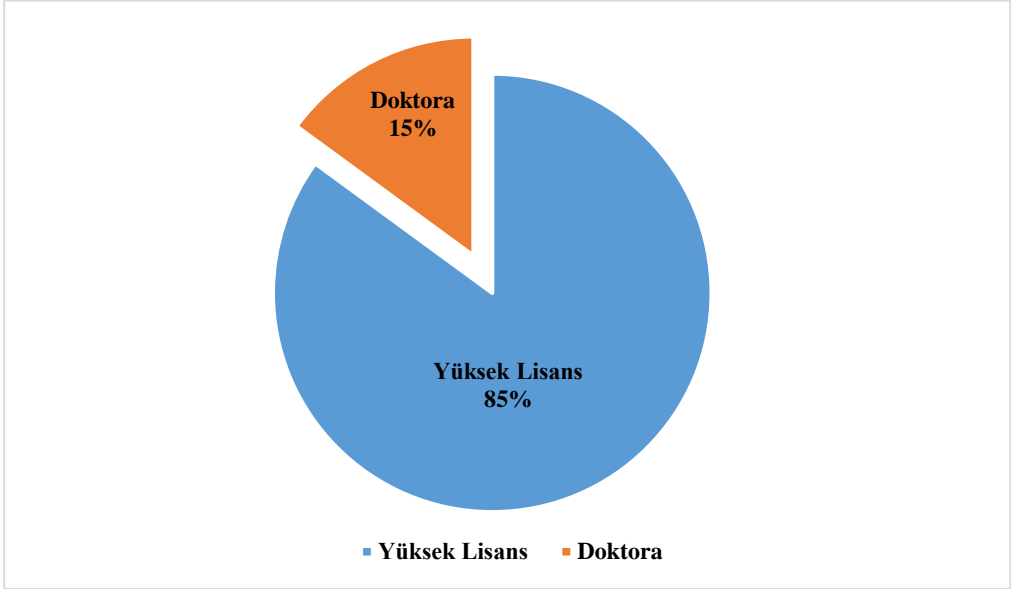
- Turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin yıllar itibarıyla dağılımı nasıldır?
- Turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin üniversitelere göre dağılımı nasıldır?
- Turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin enstitülere göre dağılımı nasıldır?
- Turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin anabilim dallarına göre dağılımı nasıldır?
- Turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin konulara göre dağılımı nasıldır?
- Turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin danışmanlık ünvanlarına göre dağılımı nasıldır?

Hemen her çalışmada olduğu gibi bu araştırmanın da bazı kısıtları bulunmaktadır. Araştırma YÖKTEZ’de yer alan kısıtlı sayıdaki turizm rehberliği alanındaki lisansüstü çalışma ile sınırlandırılmıştır. Araştırma turizm yazını ışığında sadece turizm rehberliği alanına odaklanmıştır.

4. BULGULAR

Bu araştırma turizm rehberliği alanında gerçekleştirilen lisansüstü tezlerin bibliyometrik çerçevesini tespit etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında YÖKTEZ’den

elde edilen 87 lisansüstü tezin ilk olarak türlerine göre dağılımı incelenmiştir. Bu noktada elde edilen lisansüstü tezlerin 74'ü yüksek lisans ve 13'ü doktora şeklinde olduğu görülmektedir (Şekil 1). Yüksek lisans tezlerinin nicel olarak daha fazla olması turizm rehberliği alanına ilişkin lisansüstü çalışmaların son yıllarda yaygınlaşmasıyla açıklanabilir.



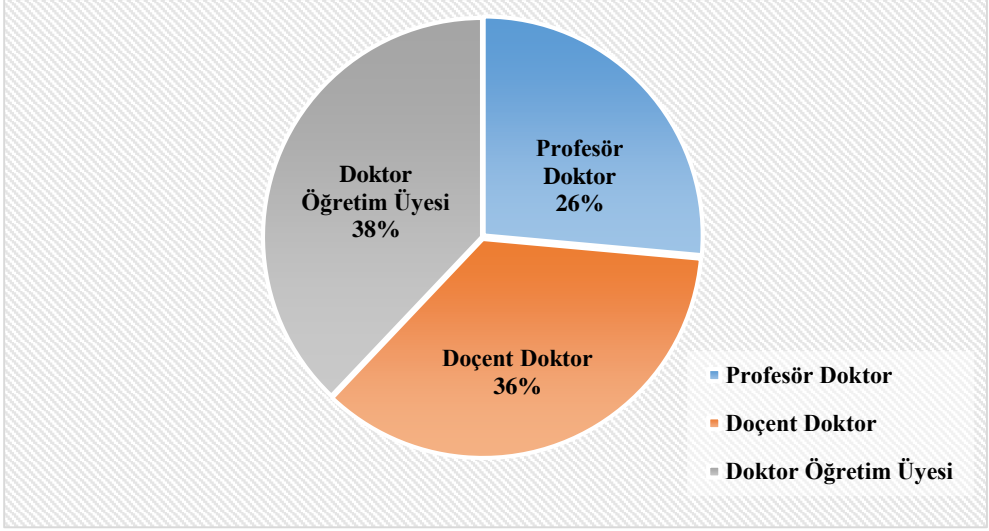
Şekil 1. Tezlerin Türlerine Göre Dağılım Oranları

Tezlerin değerlendirildiği bir diğer parametre ise enstitülere göre dağılımıdır. Bu kapsamda turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin en çok Sosyal Bilimler Enstitüsünde (82) yayımlandığı görülmektedir. Bu durum turizmin sosyal bilimler içerisinde yer alan bir alt disiplin olmasıyla ilişkilendirilebilir. Öte yandan Fen bilimleri (1) ve Eğitim bilimleri (4) alanında da yayımlanan turizm rehberliği alanına ilişkin lisansüstü tez olduğu görülmektedir (Tablo 2). Bu noktada turizmin kompleks yapısı gereği diğer bilimlerle olan ilişkisinin turizm rehberliği alanında da söz konusu olduğu söylenebilir.

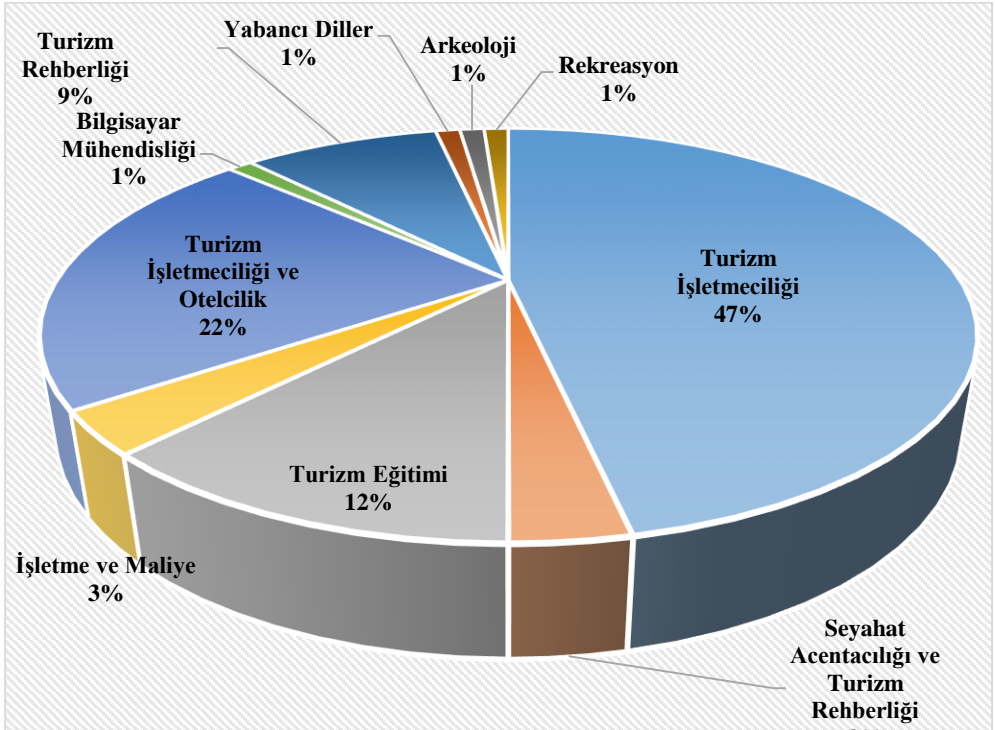
Tablo 2. Tezlerin Enstitülere Göre Dağılımı

Enstitü	N	%
<i>Eğitim Bilimleri Enstitüsü</i>	4	5
<i>Sosyal Bilimler Enstitüsü</i>	82	94
<i>Fen Bilimleri Enstitüsü</i>	1	1
<i>Toplam</i>	87	100

Turizm rehberliği alanında yayımlanmış lisansüstü tezler, danışman unvanlarına göre değerlendirildiğinde en çok Doktor öğretim üyeleri (33) öne çıkmaktadır. Sırasıyla Doçent ve Profesör Doktorların danışmanlık yaptığı tezler ise (31) ve (23) şeklindedir. Bu kapsamda daha çok yüksek lisans tezinin yazılması ile danışmanlık açısından doktor öğretim üyesi arasında ilişki olduğu düşünülebilir.

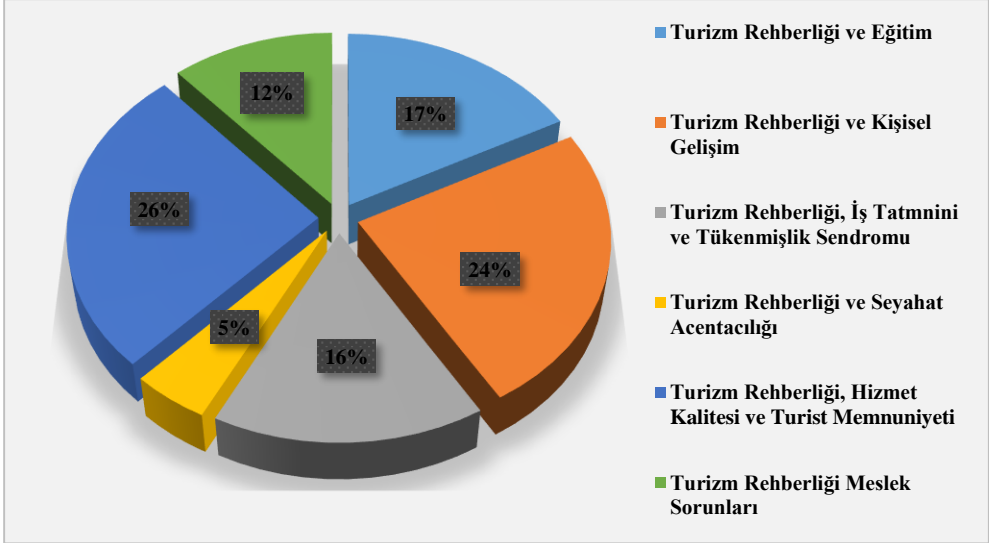


Şekil 2. Lisansüstü Tezlerin Danışman Unvanlarına Göre Dağılımı



Şekil 3. Lisansüstü Tezlerin Anabilim Dallarına Göre Dağılımı

Turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin anabilim dalları incelendiğinde en çok Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalında (%47) yayımlandığı görülmektedir. Diğer taraftan ikinci sırada turizm işletmeciliği ve otelcilik anabilim dalı (%22) gelmektedir. Turizm rehberliği sosyal bilimler içerisinde yer almasına rağmen Bilgisayar Mühendisliği gibi farklı alanlarda turizm rehberliğine ilişkin yazılan tezler görülmektedir. Bu durumun turizmin multidisipliner yapısından kaynaklandığı söylenebilir.



Şekil 4. Lisansüstü Tezlerin Konulara Göre Dağılımı

Lisansüstü tezler değerlendirilirken başvurulan bir diğer parametre ise tezlerin konuları olmuştur. 74 yüksek lisans ve 13 doktora tezi YÖKTEZ'den elde etmek suretiyle incelenerek konu başlıkları kategorilere ayrılmıştır. Bu kapsamda yayımlanan tezlerin en çok turizm rehberliği, hizmet kalitesi ve turist memnuniyeti (%26) konularıyla ilgili olduğu öte yandan yakın bir oranda turizm rehberliği ve kişisel gelişim (%24) konusunun en fazla üzerinde durulan unsur olduğu görülmektedir.

Turizm rehberliği alanındaki lisansüstü tezlerin Üniversitelere göre dağılımı ele alındığında en fazla tezin Balıkesir Üniversitesinde (16) yayımlandığı görülmektedir. Diğer taraftan araştırma kapsamında elde edilen lisansüstü tezlerde Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi (9), Gazi ve Akdeniz Üniversiteleri ise (6)'şar tez ile turizm rehberliği yazınına katkıda bulunmuşlardır (Tablo 3). Çalışma ulaştığı bu bulgular ile Çapar, Toksöz ve Dönmez (2018) tarafından gerçekleştirilen araştırmayla paralellik göstermektedir.

Tablo 3. Lisansüstü Tezlerin Üniversitelere Göre Dağılımı

Üniversite	N	Üniversite	N
Adnan Menderes Üniversitesi	3	Gazi Üniversitesi	6
Afyon Kocatepe Üniversitesi	1	Gaziantep Üniversitesi	1
Akdeniz Üniversitesi	6	Hacettepe Üniversitesi	2
Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi	1	İstanbul Üniversitesi	2
Anadolu Üniversitesi	5	İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi	2
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi	1	Kafkas Üniversitesi	1

Atatürk Üniversitesi	2	Kastamonu Üniversitesi	1
Balıkesir Üniversitesi	16	Kırklareli Üniversitesi	2
Batman Üniversitesi	1	Mersin Üniversitesi	7
Beykent Üniversitesi	1	Mustafa Kemal Üniversitesi	1
Boğaziçi Üniversitesi	1	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	9
Dokuz Eylül Üniversitesi	2	Sakarya Üniversitesi	2
Ege Üniversitesi	3	Selçuk Üniversitesi	2
Erciyes Üniversitesi	2	Süleyman Demirel Üniversitesi	1
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi	2	Yüzüncü Yıl Üniversitesi	1
		Toplam	87

Kaynak: YÖKTEZ'den araştırma kapsamında derlenmiştir.

Yıllara göre dağılım göz önüne alındığında 2000'den önce sadece 2 lisansüstü tezin olduğu ve ilk turizm rehberliğine ilişkin tezin 1989 yılında yayımlandığı görülmektedir. Diğer taraftan 2018 yılında 14, 2019 yılında 13 ve 2015 yılında 14 adet tezin yayımlanmış olması son yıllarda turizm rehberliğine ilişkin lisansüstü araştırmaların yaygınlaştığı görüşünü öne çıkarmaktadır. Araştırma bu noktada Özsoy ve Çokal'ın (2018) yaptığı çalışma ile benzerlik göstermektedir.

Tablo 4. Lisansüstü Tezlerin Yıllara Göre Dağılımı

Yıl	N	Yıl	N
1989	1	2010	3
1998	1	2011	1
2001	1	2012	4
2002	1	2013	2
2003	2	2014	1
2004	1	2015	14
2005	2	2016	9
2006	3	2017	9
2007	3	2018	14
2008	1	2019	13
2009	1	-	-
		Toplam	87

Kaynak: YÖKTEZ'den araştırma kapsamında derlenmiştir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bu araştırma kapsamında YÖKTEZ veri tabanında 1989-2019 yılları arasında 30 yıllık dönemde turizm rehberliği alanındaki yayımlanmış 74 yüksek lisans ve 13 doktora tezi bazı ölçütler çerçevesinde incelenmiştir. Araştırma kapsamında en çok lisansüstü tezin Balıkesir Üniversitesi SBE tarafından yayımlandığı tespit edilmiştir. Öte yandan sırasıyla Nevşehir Hacı Bektaş Veli, Gazi ve Akdeniz Üniversiteleri turizm rehberliği alanına katkı sağlayan önemli üniversiteler arasında olduğu görülmektedir. Lisansüstü tezlerin yıllara göre dağılımı kapsamında 2015-2019 yılları arasında büyük bir artışın olduğu dikkat çekmektedir. Bu kapsamda yeni açılan turizm ve turizm rehberliği lisansüstü programlarının son yıllardaki radikal artışın arka planını oluşturduğu söylenebilir.

Turizm rehberliği alanındaki lisansüstü tezlerin en çok yüksek lisans düzeyinde ve doktor öğretim üyeleri tarafından yönetildiği tespit edilmiştir. Bir diğer elde edilen bulgu ise turizm rehberliği alanında yayımlanan lisansüstü tezlerin en çok Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde ve Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalında gerçekleştirilmiştir. Bu durum turizmin sosyal

bilimlere ait bir disiplin olmasıyla izah edilebilir. Ayrıca mühendislik alanında da turizm rehberliğine ilişkin tez olduğu varılan bir diğer önemli bulgudur. Araştırma bu bulgularıyla Özsoy ve Çokal (2018) ile benzerlik göstermekte ancak Seyahat Acentacılığı ve Turizm Rehberliği Anabilim Dalı ile Turizm Rehberliği Anabilim Dalı'nda yayımlanan tezlere ulaşması bakımından çalışma farklılık göstermektedir. Araştırmanın diğer parametresi oluşturan konular ele alındığında en çok Turizm Rehberliği, Hizmet Kalitesi ve Turist Memnuniyeti, Turizm Rehberliği ile Kişisel Gelişim konuları üzerinde durulduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu kapsamda turizm rehberliği alanında yapılan tezlerin çeşitlendiği söylenebilir.

Araştırmanın sadece Türkiye'de yayınlanmış lisansüstü tezlere yönelmesi bazı kısıtlara neden olmuştur. İlerideki çalışmalar turizm rehberliği alanındaki yabancı tezleri de kapsayacak şekilde genişletilebilir. AB ve benzeri turizm açısından gelişmiş ülkeler ile de kıyaslama yapılabilir. Öte yandan gelecekte yapılacak bibliyometrik araştırmalar, turizm ve rehberlik alanındaki kongrelerde sunulan turizm rehberliğine ilişkin bildirimlerin konu, içerik, yöntem ve bulgu kapsamında değerlendirilmesi şeklinde olabilir. Bu noktada turizm rehberliği yazınının gelişim dönemleri lisansüstü araştırmalar, bildiri ve makaleler açısından karşılaştırılıp, benzerlik ve farklılıkları incelenebilir.

KAYNAKÇA

- AKKAŞOĞLU, S., AKYOL, C., ULAMA, Ş., & ZENGİN B. (2019). Tarım Turizmine Yönelik Hazırlanan Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Analizi. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 7 (2), 1193-1218.
- BAYRAM ERKOL, G., & ZENGİN, B. (2017). Turist Rehberlerinin Verimliliğini Etkileyen Psikolojik Faktörler (Ö. Güzel, V. Altıntaş, & İ. Şahin, Eds.). Ankara: Detay Yayıncılık.
- ÇAKMAK, T., & DEMİRKOL, Ş. (2017). Teknolojik Gelişmelerin Turist Rehberliği Mesleğine Etkileri Üzerine Bir Swot Analizi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 221–235. <https://doi.org/10.29029/busbed.317656>
- ÇAPAR, G., TOKSÖZ, D., & DÖNMEZ B. (2018). Turizm Rehberliği Alanında Yapılan Akademik Çalışmaların İncelenmesi. *Journal of Tour Guiding*, 1 (2), 57–73.
- ÇETİN, G., & KIZILIRMAK, İ. (2017). Türk Turizmde Kokartlı Turist Rehberlerin Mevcut Durumunun Analizi. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 14 (2), 142–156. Retrieved from <http://hdl.handle.net/11630/1494>
- CHANDRA, Y., & SHANG, L. (2019). *Qualitative Research Using R: A Systematic Approach*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-13-3170-1>
- COHEN, E. (1985). The Tourist Guide: The Origins, Structure and Dynamics of a Role. *Annals of Tourism Research*, 12 (1), 5–29.
- ÇOKAL, Z., & ASLAN, Z. (2016). Profesyonel Turist Rehberinin Kültürel Değerlere Katkıma İlişkin Turist Algılamaları (Tourists Perception of Professional Tourist Guide s Contribution to Cultural Values). *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 4 (1), 53–53. <https://doi.org/10.21325/jotags.2016.6>
- EKER, N., KAYA, C., & ZENGİN, B. (2019). Turist Rehberliği Mesleği (Dünü- Bugünü- Yarın) (B. Zengin, G. E. Bayram, & O. Batman, Eds.). Ankara.

- EKER N., & ZENGİN, B. (2016). Turizm Rehberliği Eğitimi Müfredatlarının Uygulama Yeterliliğinin Profesyonel Turist Rehberleri Bakış Açısıyla İrdelenmesi. *Turizm ve Araştırma Dergisi*, 5 (2).
- GÜDÜ DEMİRBULAT, Ö., & TETİK DİNÇ, N. (2017). Sürdürülebilir Turizm Konulu Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Profili. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 14 (2), 20–30. <https://doi.org/10.24010/soid.334320>
- GÜLLÜ K., & ATASOY, B. (2019). Gastronomi Turistlerinin Destinasyon Tercihini Etkileyen Motivasyon Faktörlerinin İncelenmesi. In O. Emir (Ed.), 20. Ulusal Turizm Kongresi (pp. 799–806). <https://doi.org/978-975-06-3632-5> Anadolu Üniversitesi Basımevi Ekim
- KAYA, U., & ÖZHAN, Ç. (2012). Duygusal Emek ve Tükenmişlik İlişkisi: Turist Rehberleri Üzerine Bir Araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 3 (2), 109–130.
- LOVRENTJEV, S. (2015). Education of Tourist Guides: Case of Croatia. *Procedia Economics and Finance*, 23(October 2014), 555–562. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)00538-9](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)00538-9)
- OLCAY, A., & AKKÖZ, H. (2014). Profesyonel Turist Rehberlerinin Performanslarının Yerli Turistler Tarafından Değerlendirilmesi. *Journal of Business Research Turk*, 7 (2), 349–374.
- ÖZEL, Ç., & KOZAK, N. (2012). Turizm Pazarlaması Alanının Bibliyometrik Profili ve Bir Atıf Analizi. *Türk Kütüphaneciliği*, 26 (4), 715–733.
- ÖZSOY, A., & ÇOKAL, Z. (2018b). Türkiye’de Turist Rehberliği Alanında Yayımlanmış Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Analizi (1989-2018). 2nd International EMI Entrepreneurship & Social Sciences Congress, 09-11 November 2018, Cappadocia, (November 2018).
- REISINGER, Y., & STEINER, C. (2006). Reconceptualising Interpretation: The Role of Tour Guides in Authentic Tourism. *Current Issues in Tourism*, 9 (6), 481–498. <https://doi.org/10.2167/cit280.0>
- ŞAHİN, S., & ACUN, A. (2015). Turist Rehberliği Alanının Bibliyometrik Profili. *Balıkesir University The Journal of Social Sciences Institute*, 18 (34), 213–234.
- SARIŞIK, M., & ÖZBAY, G. (2015). Gastronomi Turizmi Üzerine Bir Literatür İncelemesi. *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 26 (2), 264–278. <https://doi.org/10.17123/atad.vol26iss218417>
- SERT, A. N., & KARACAOĞLU, S. (2018). Turist Rehberlerinin Mesleki Sorunları Üzerine Bir Araştırma: Kapadokya Örneği (A Study on Problems of Tour Guides: The Case of Cappadocia). *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 6 (3), 81–99. <https://doi.org/10.21325/jotags.2018.273>
- TUREB, Turist Rehberleri Birliği. (2014). Retrieved November 8, 2019, from <http://www.tureb.org.tr/tr/Page/Detail/62>

- WFTGA. (2003). What is a Tourist Guide? | World Federation of Tourist Guide Associations. Retrieved November 8, 2019, from <http://wftga.org/tourist-guiding/what-tourist-guide>
- YENİPİNAR, U., & ZORKİRİŞÇİ, A. (2013). Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Turist Rehberliği Eğitimi, *Cag University Journal of Social Sciences*, 10 (2), 111–136.
- YENİPİNAR, U., BAK, E., & ÇAPAR, G. (2014). Turist Rehberliği Meslek Kanununun, Meslek Örgütleri ve Öğretim Elemanlarının Bakış Açısı ile Değerlendirilmesi. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11 (2), 86–114. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/cagsbd/issue/44631/554447>

Elma Üretimi Yapan Bir Tarım İşletmesinde Değer Akış Maliyetleme Yöntemine Göre Örnek Uygulama

(Araştırma Makalesi)

Example of Application According to the Value Stream Costing Method in an Agribusiness Producing Apple

Doi: 10.29023/alanyaakademik.807959

Ulukan BÜYÜKARIKAN

Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Bolvadin Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu,
Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü

ulukan@aku.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-1539-7157

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Büyükarıkan, U. (2021). Elma Üretimi Yapan Bir Tarım İşletmesinde Değer Akış Maliyetleme Yöntemine Göre Örnek Uygulama. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), 177-191.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Yalın düşünce,
Yalın muhasebe,
Değer akış
maliyetleme,
Tarım işletmesi,
Elma üretimi

Makale Geliş Tarihi:

08.10.2020

Kabul Tarihi:

10.12.2020

İşletmelerin detaylı maliyet ve kârlılık analizi yapmaya, israf edilen kaynakları tespit etmeye olanak sunan değer akış maliyetleme, yalın üretimi destekleyen önemli bir araçtır. Klasik maliyet muhasebesi; endüstri işletmelerinde yetersiz kalmakla birlikte, üretim maliyetlerine ve kaliteye yönelik olumlu bir etkide bulunamamaktadır. Bu sistemi uygulayarak değer yaratmayan ve zorunlu olmayan işlemlerin üretim sürecindeki ve maliyetteki etkileri yok edilebilmektedir. Özellikle tarımsal üretimde önemli bir yere sahip olan işgücü, makine ve girdi kullanımının azaltılması, tarım işletmesindeki verimliliği artırmakla kalmayıp, süreçlerin yalınlaşarak üretim işlemlerinde uzmanlaşmayı ve kaliteyi de beraberinde getirebilecektir. Bu bağlamda çalışmada elma üretimi yapan bir tarım işletmesindeki israf tipleri ve değer yaratmayan etkenleri ortadan kaldırılarak üretimde kalite ve belirli bir çizgiyi yakalayabilmenin kolay bir yolu olan değer akış maliyetleme ile ilgili örnek bir uygulama verilmiştir.

ABSTRACT

Keywords:

Lean Thinking,
Lean accounting,
Value stream costing,
Agribusiness,
Apple production

Value stream costing, which allows businesses to make detailed cost and profitability analysis and identify wasted resources, is an important tool that supports lean production. Classical cost accounting; although it is insufficient in industrial enterprises, it cannot have a positive effect on production costs and quality. By applying this system, the effects of processes that do not create value and that are not mandatory on the production process and cost can be eliminated. Reducing the use of the workforce, machinery, and inputs, which have an important place especially in agricultural production, will not only increase productivity in the agribusiness but will also bring specialization and quality in production processes by simplifying processes. In this context, the types of waste in an agricultural business that produces apples are given and an example application is given about value flow costing, which is an easy way to catch

a certain line and quality in production by eliminating the factors that do not create value.

1.GİRİŞ

Muhasebe, günümüzün dinamik iş dünyasında, sadece finansal bilgileri toplayan, harmanlayan, analiz eden, yorumlayan ve ileten bir süreç anlamına gelmemektedir. Aynı zamanda karar vericilerin iş dünyasını bir merceğe altında görmelerini kolaylaştırmaktadır. Bu yönüyle muhasebe, iş dünyasının her alanında kullanılabilen ve son derece ölçeklenebilir olan mekanize bir süreçtir. Dolayısıyla bu süreç beklenmedik gelişmelerle başa çıkacak kadar da güçlüdür (Arora ve Soral, 2017: 54). İşletmelerin hayatta kalmaları için rekabet güçlerinde ve müşteri taleplerinde artış sağlamaları gerekmektedir. Bu bağlamda işletmeler ürün fiyatlarını daha cazip bir hale getirebilmek için maliyet azaltmayı kalıcı bir hedef olarak benimsemişlerdir. Nitekim bir süre öncesine kadar işletmelerde üretim yönetimi ve sürekli iyileştirme felsefeleri uygulanmıştır. Günümüzde ise bunun tümleşik uygulamalarla birlikte kullanılması bu yöntemlerin faydalarını daha da artırmıştır. Bununla birlikte üretim işletmelerinde ortaya çıkan zorluklar ve bunları iyileştirme etkenleri aşağıdaki gibidir (Ramos, 2010: 1):

- Müşteri ihtiyaçlarına odaklanmak,
- Mevcut kapasiteyi kullanmak,
- Üretim ve süreç verimsizliklerinin azaltılmak,
- Verimliliği artırmak ve işletme maliyetlerini yönetmek.

Üretim işletmelerinin rekabet güçlerini artırabilmeleri için üretim süreçlerinde sürekli mükemmellik arayışı içerisinde olmaları gerekmektedir. Bu nedenle, üretim sürecinde etkili olan faaliyetleri planlama, bu faaliyetleri kontrol ve değerlendirme, hemen hemen tüm üretim işletmelerinde yaygın olarak kullanılan bir süreçtir. Bu süreç hem üretim sürecinde ortaya çıkabilen birkaç atık türünü ortadan kaldırmakta hem de müşteriye değer yaratmayı en üst seviyeye çıkarabilmektedir. İşletmelerdeki süreç iyileştirmelerinin faaliyetler üzerinde meydana getirdiği değişimler, geleneksel performans değerlendirme yaklaşımlarında da değişiklik yapılmasını gerektirmektedir. Böylece işletmeler yeni üretim ortamına uyum sağlayabilmektedirler (Malta ve Cunha, 2011: 234). Bunu gerçekleştirebilmek için üretimde bazı yöntemler uygulanabilmektedir.

Bu yöntemlerden biri olan yalın düşünce (Lean Thinking), yaratılan mal ve/veya hizmetin üretiminde kaynak tüketimini azaltmaya yönelik bir faaliyettir. Yalın düşünce, üretim etkenlerini daha az kullanarak müşterilerin talep ve beklentilerini karşılamayı hedeflemektedir. Yöntemin temeli, üretim sürecinde değer yaratmayan faaliyetlerin yok edilerek değer yaratan faaliyetlere odaklanmaya ve üretim sürecinin daha hızlı, verimli ve düşük maliyetle gerçekleşmesine dayanmaktadır. Üretim işletmelerinde yalın düşüncenin uygulanabilirliği bu yönetime bir araç olarak hizmet eden değer akış maliyetleme (Value Stream Costing) ile bir arada kullanılmasına bağlıdır (Deran ve Beller, 2014: 162). Değer akış maliyetleme, bir değer akışı eşlemesi ile başlamaktadır. Değer akışı eşleme işlemi, malzeme akışı ve kaynak tahsisi hakkında değer akış maliyetlemede kullanılacak gerekli bilgileri üretmektedir. Malzeme akışı, herhangi bir ürünün hangi değer akışından aktığını tanımlamaktadır. Bu aşamada kullanılan değer akışı haritalama işleminde ise işgücünün,

ekipmanın ve boşluğun her değer akışı tarafından nasıl kullanılacağını belirlemektedir. Böylece elde edilen bilgilerden yola çıkarak gerçek değer akışı maliyetleri hesaplanabilir (Maskell ve Katko, 2012).

Değer akışı maliyetlemenin kullanıldığı yalın üretim (Lean Production – LP), en düşük kaynakla en yüksek verimliliğin ortaya çıkmasını, kısaca kaynak israfının önüne geçilerek üretimde ve üründe kaliteyi yakalamayı hedeflemektedir (Serdaroğlu Okur, 1997: 19-20). Üretim sürecindeki sürekli geliştirme ve bunun sonucu olarak ortaya çıkan iyileştirmelerin gerçekleşmesi, değer yaratmayan işlemleri ve bundan dolayı ortadan kalkan malzeme, işçilik ve üretim giderlerini tüketiciye olumlu olarak yansıtmaktadır. Nitekim yalın üretim, ürünün maliyetini önemli ölçüde azaltırken kalitesini de artırmaktadır. Bu sistemi uygulayabilmedeki en önemli etken yalın düşüncenin benimsendiği bir işletmenin varlığı ve yalın muhasebe sistemidir (Kaldırım ve Kaldırım, 2018: 521). Burada değer akış maliyetlemenin gerçekleştirilebilmesi için etkin bir muhasebe bilgi sistemi gerekmektedir. Bu sistem, klasik maliyetleme sistemine ait verilerin işlenerek değer akış aşamalarına göre detaylı biçimde sınıflandırılarak; stok değerlendirme ve satın alma kararlarında, üretim girdilerinin finansmanında, üretim sürecindeki kârlılık ve rantabilite çözümlemesi gibi hayati bilgilere ulaşmada önemli kolaylıklar sağlamaktadır (Karcioğlu ve Nuray, 2010: 80). Yalın üretimle tümleşik bir değer akışı haritası, yalın üretim kavramlarını örneklendirmek suretiyle, değer akışının uygulanabilirliği artırmak için bilgi ve malzeme akışı oluşturmaktadır (Abuthakeer vd., 2010: 51). Yalın üretim genellikle verimliliği sağlamak ve üretim süreçlerinde belirli bir çizgi oluşturmak amacıyla kullanılmaktadır. Üst yönetim, bu çizginin başarılı olmasını sağlayan koşulların oluşturulmasında kilit bir role sahiptir. Bu koşulların oluşturulmasındaki çabanın %80'i üst yönetimin uygulama ve davranışlarına aittir (Ramly, 2011). Bu bağlamda yalın üretimin işletmeler tarafından benimsenmesi, geleneksel muhasebe sistemindeki iyileştirme ihtiyacını motive ederek, işletmeler tarafından israfın ortadan kaldırılmasını sağlamaktadır (Medeiros vd., 2017).

Nitekim yalın üretimin temeli değer yaratmayan ve israfa yol açan faaliyetleri ortadan kaldırarak düşük maliyetli üretim gerçekleştirmeye dayanmaktadır. Tüm üretim işletmelerinde olduğu gibi tarım işletmelerinde de verimliliğin artırılması ve kaynak israfının önlenmesi bir gerekliliktir. Bu bağlamda tarım işletmelerinde yalın üretim uygulanarak kaynak israfının önlenmesi, verimliliğin ve ürün kalitesinin artırılabilmesi sağlanabilir. Bu kapsamda insanlar açısından hayati önemi bulunan tarım endüstrisine ait bir tarım işletmesi çalışma kapsamında ele alınmıştır. Çalışmada yalın düşünceye sahip bir tarım işletmesinde yalın üretim ve değer akış maliyetleme uygulamasına yer verilerek diğer işletmelere yol göstermek hedeflenmiştir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Dünya çapında üretim, organizasyon ve yönetim sınırlarını aşan bütünsel yaklaşımın temeli uzun yıllar önce atılmıştır (Jasti ve Kodali, 2015). Her şey lider olan Toyota Üretim Sisteminin (Toyota Production System - TPS) tanıtımıyla başlamıştır. Toyota Motor Company'den Taiichi Ohno (Ohno, 1988), TPS üretim sistemindeki her türlü atığı ve tutarsızlığı gidermeyi hedeflemiştir. TPS, Tam Zamanında (Just in Time - JIT) ve Jidoka olmak üzere iki sütundan oluşmaktadır (Ohno, 1988; Liker, 2004). Başlangıçta, çok az araştırmacı (Pettersen, 2009; Monden, 2011) envanter ve somut faydaları azaltma yelpazesi nedeniyle sadece JIT üzerinde yoğunlaşmıştır. JIT'in en iyi özelliği, gerekli ürünü, doğru zamanda, doğru miktarda üretmeyi amaçlaması ve gereksiz stokları ortadan kaldırmasıdır

(Tiwari vd., 2011). TPS sadece katma değer yaratmayan faaliyetlerin süreçten kaldırılmasını değil, aynı zamanda Jidoka'nın yardımıyla ürünün kalitesini de arttırmaktadır. TPS'nin başarısı, küresel olarak imalat sanayi tarafından geniş kabul görmesiyle sonuçlanmış ve daha sonra diğer geleneksel olmayan endüstrilere yayılmıştır. TPS felsefesi sadece daha geniş çapta tanınan yalın üretim teriminin temelini ortaya atmıştır. LP kavramı, Krafcik (1988) tarafından 'Yalın üretim sisteminin zaferi' makalesiyle ortaya çıkmıştır. Bu kavram, 1990 yılında Womack ve Jones (1996) tarafından Dünyayı Değiştiren Makine adlı kitap ile popüler olmuştur. LP atıkların giderilmesini ele almakta, sürecin daha akıcı ve verimli hale getirilmesini sağlamaktadır (Liker, 1997). Bu, Yalın işletme (Lean Enterprise - LE) kavramını doğurmuştur (Womack ve Jones, 1994). Maskell (2004)'e göre yalın muhasebe: yalın üretimi ve yalın düşüncüyü destekleyen; bir işletmenin muhasebe, kontrol, ölçüm ve yönetim süreçlerinde yapılması gereken değişiklikler için kullanılan genel bir terimdir. Maskell (2000) tarafından yapılan bir sunumda "Yalın muhasebe" kavramı ilk kez ortaya atılmıştır. Resmi bir tanım ortaya konulmadan Maskell yalın üretim uygulayan ve sürdüren işletmelere yalın muhasebenin yararlı olduğu hakkında bilgiler sunmayı amaçlamıştır. Değer akış maliyetleme kavramı yalın muhasebe ve faaliyet maliyeti analizi içeren maliyet yönetimini ifade etmektedir. Womack ve Jones'a (1996) göre bu kavram maliyetleri departmanlara göre sınıflandırmak yerine değer akışlarına göre sınıflandırılmasını önermektedir. Baggaley ve Maskell (2003a) üretimde yalınlaşma doğru bir olgunlaşma yolu ortaya koymuştur. Maskell ve Baggaley (2003b) standart maliyetlemenin eksikliklerinden uzaklaşılabilmesi için değer akışlarına dayalı bir organizasyon önermişlerdir. Aksoylu (2014) günümüz bilişim teknolojilerinin yardımıyla geleneksel muhasebe sistemindeki iyileştirmelerin yanında yalın düşünce ve değer akış maliyetleme uygulamalarının kullanılabilirliği mümkün olduğunu ifade etmiştir.

Shah ve Ward (2003)'a göre yalın üretim, tam zamanında ve kalite dâhil olmak üzere çeşitli yönetim uygulamalarını kapsayan çok boyutlu bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım, çalışma ekipleri, hücrel üretim, tedarikçi yönetimi vb. unsurları bünyesinde barındırmaktadır. Yalın üretimin temel itici gücü, bu uygulamaların, çok az atıkla veya hiç israf olmadan müşteri talebi hızında bitmiş ürünler üreten, modern, yüksek kaliteli bir sistem oluşturmak için birliktelikle çalışabilmesidir. Arora ve Soral (2017), yalın düşünce insanlara yatırımı motive ederek, ilgili ve eyleme geçirilebilir bilgiler sağlayarak ve organizasyonun her seviyesinde sürekli iyileştirmeyi güçlendirerek desteklemektedir. Maskell ve Baggaley (2006), yalın muhasebenin Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkelerine, dış raporlama düzenlemelerine ve iç raporlama gerekliliklerine tam olarak uyduğunu ifade etmişlerdir.

White vd., (1999)'a göre yalın uygulamalar ve uygulamayı etkileyebilecek faktörler hakkındaki yayın sayısı oldukça azdır. Yalın tekniklerin israfı ortadan kaldırılabileceğine dair, inşaat (Howell ve Ballard 1998), havacılık (Hines vd., 2004), hizmet (Bortolotti ve Romano, 2012; Suárez-Barraza vd., 2012), turizm (Vlachos ve Bogdanovic, 2013), hastane (Reijula ve Tommelein, 2012; Young ve McClean 2008), kamu yönetimi (Radnor ve Walley 2008), çay endüstrisi (Vlachos, 2015) örnekleri bulunmaktadır. Yalın düşüncenin evrensel bir tanımının olmamasına rağmen (Shah ve Ward, 2003), yalın düşüncenin benimsenmesinin işletmenin çalışma düzeninde iki yönlü etkisi bulunmaktadır: (a) stratejik düzeyde tanımlamak, yalın düşünme işletmenin değeri (b) faaliyetler düzeyinde tanımlamak, yalın düşünce, atığı ortadan kaldırmak için bir dizi araç ve teknik sağlamaktadır (Hasle vd., 2012).

3. YALIN ÜRETİM VE MUHASEBE SİSTEMİ

Yalın muhasebe, yalın üretimi aktif olarak uygulayan ve sürdüren üretim tesislerindeki insanlara, faydalı bilgiler sağlamayı amaçlamaktadır. Buna ek olarak yöneticilerin üretim süreçlerini ve iyileştirmelerini anlamasına ve izlemesine olanak tanıyan yerel performans ölçümlerinin geliştirilmesini de içermektedir. Yalın muhasebenin bir başka yönü olan değer akışı maliyetleme yöntemi, basitleştirilmiş bir faaliyet maliyeti analizi biçiminde odaklanmış maliyet bilgilerinin sağlanmasıdır (Maskell, 2004: 46).

Yalın muhasebe, tüm muhasebe ve finans süreçlerine ve sistemlerine yalın düşüncenin uygulanmasıdır. Dolayısıyla herhangi bir kuruluş için başarılı bir yalın dönüşümün önemli bir bileşenidir. Bu sistemin temelini üç ilke oluşturmakta olup, yalın muhasebeye rehberlik ederek tüm muhasebe çalışanlarının ve kuruluşların etkileşimini sağlamaktadır. Bunlar (BMA, 2020):

Müşteri değeri; ilgili ve güvenilir bilgileri, organizasyon içindeki bilgilerin ilgili tüm kullanıcılara zamanında teslim etmek,

Sürekli iyileştirme; muhasebe süreçlerini, işlevler arası iş süreçlerini ve iş içinde analiz ve karar verme için kullanılan bilgileri iyileştirmek,

İnsanlara saygı; işle ilgili sorunların ve bunların temel nedenlerinin işlevler arası, iş birliğine dayalı olacak bir şekilde anlamaya çalışarak bir öğrenme tutumu benimsemektir.

Geleneksel muhasebe ve ölçüm yöntemleri, yalın muhasebenin tam tersidir. Geleneksel muhasebe; iş gücü verimliliği, makine kullanımı ve diğerleri gibi geleneksel ölçümleri, büyük partileri, uzun teslimat sürelerini, yüksek envanteri, kıtlıkları hızlandırmayı ve kriz yönetimini motive etme gibi çeşitli özellikleri bünyesinde barındırmaktadır. Yalın muhasebe ise yalın üretimi (yalın satışları, yalın ürün geliştirme, lider mühendislik, yalın sağlık hizmetleri, vb.) desteklemek için tasarlanmıştır (Maskell, 2016). Diğer bir ifadeyle yalın muhasebe, değer akışında sürekli iyileştirme ve kontrolü desteklemeyi amaçlayan finansal ve işlevsel önlemlerle ilgili çeşitli araçlardan oluşan, yalın düşünce ilkeleri üzerine inşa edilmiş bir işletme yönetim sistemi olarak da tanımlanabilmektedir. Bu yönüyle sistem, muhasebeyi daha verimli hale getirmek için yalın tekniklerin kullanımını ve yalın üretimin avantajlarını yakalayan ve yalın davranışı yönlendiren bir muhasebe sürecini birleştirmektedir. Bir değer akışı, bir ürünün / hizmetin tasarlandığı, üretildiği ve dağıtıldığı süreçte değer akış yelpazesine dayanan bir tekniktir. Malzemelerin, işçiliğin ve her kaynağın maliyetini, değer akışına dayalı yalın üretim sistemlerinde; kolay, anlaşılır, zamanında, verimli, doğrudan değer akışı içinde yakalamayı hedefleyen ve finansal olmayan performans ölçüleriyle birlikte sürekli iyileştirmeler gerçekleştirerek karar alma sürecini destekleyen bir sistemdir (Ruiz-de-Arbulo-Lopez vd., 2013: 664). Yalın muhasebe, tüm organizasyona yalın düşüncüyü yansıtmaktadır. Bunlar (Maskell, 2016):

1. Değer akışlarına göre çalışma; finansal ve faaliyet raporlamaların tüm değer akışına odaklanması suretiyle tek tek departmanların değil, süreçlerin veya ürünlerin verimliliğine ilişkin bir bütün olarak değer akışının üretkenliğiyle ilgilenmekte ve satış sürecinden başlayarak nakliye kadar uzanan bir süreci ifade etmektedir.

2. Zamanında, sade mali raporlar; finansal ve faaliyet raporlama, bir değer akışı düzeyinde olup, genellikle haftalık olarak sunulmaktadır. Benzer şekilde, hayati önem taşıyan faaliyetler ölçümlerin değer akışları performans panosunda haftalık olarak yayımlanmaktadır.

3. Müşteri değeri; değer akışı ekip üyeleri, müşteriler için yaratılan değere net bir şekilde odaklanmakta ve onların gerçekten neye değer verdiğini tespit ederek onların gözündeki değeri artırırken aynı zamanda maliyeti düşürmeye çalışmaktadır. Dolayısıyla müşteriler için artan değer, müşteri sadakatine, benzeri görülmemiş bir büyümeye ve kârlılığa yol açabilecektir.

4. Karar verme ve kutu skoru; yalın muhasebe, faaliyetler ve finansal sonuçları belirleyen bir değer akışının üç özelliğini gösteren tek sayfalık bir rapor olan bir "kutu puanı" kullanılmaktadır. Bunlar, faaliyetler performans ölçümleri, kapasite kullanımı ve gelir tablosunun bir özetidir. Kutu puanı, yalın işletmeler için birincil karar verme yöntemidir. Kararlar verildiğinde, kararın bir bütün olarak değer akışı üzerindeki gerçek etkisini anlamak için bilgiler kutu puanına girilir. Kutu puanı, kararın faaliyetler önlemleri, insan kaynaklarının kullanımını ve değer akışı kârlılığını nasıl etkilediğini göstermektedir.

5. Yalın muhasebe daha az iştir; yalın muhasebe departman raporlaması, iş takibi ve diğer sözde kontrol sistemleri gibi geleneksel işletmelerin sorunlarını gidermek için bulunmaktadır.

Yalın Muhasebe İlkeleri, Uygulamaları ve Araçları beş ilke halinde Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Yalın Muhasebe İlkeleri, Uygulamaları ve Araçları

İLKELER	UYGULAMALAR	YALIN MUHASEBE ARAÇLARI
A. Yalın işletme muhasebesi	1. İşlem süreçlerinden, raporlardan ve diğer muhasebe yöntemlerinden kaynaklanan israfi sürekli olarak ortadan kaldırma	a. Değer akışı haritalama; mevcut ve gelecekteki duruma yönelik b. Kaizen (yalın sürekli iyileştirme) c. Planla Kontrol Et Yasası problemi çözme
B. Yalın dönüşümü destekleyen muhasebe süreçleri	1. Yönetim kontrolünü ve sürekli iyileştirme	a. Performans Ölçümü Bağlantı Şeması; Hücre / süreç, değer akışları, fabrika ve kurumsal raporlamayı iş stratejisine, hedef maliyetlere ve yalın iyileştirmeye ilişkin ölçümleri bağlama b. Aşağıdakileri içeren değer akışı performans panoları, çıkarı açan sürekli iyileştirme projeleri c. Değer akışı performansını gösteren kutu puanları
	2. Maliyet yönetimi	a. Değer akışı maliyetleme b. Değer akışı gelir tabloları
	3. Müşteri ve tedarikçi değeri ve maliyet yönetimi	Hedef maliyetleme
C. Bilginin açık ve zamanında iletişimi	1. Finansal raporlama	a. Finansal tablolar b. Basit, büyük ölçüde nakit esaslı muhasebe
	2. Finansal ve finansal olmayan performans ölçümlerinin görsel raporlaması	Görsel performans panoları kullanarak birincil raporlama; bölünme, tesis, değer akışı, üretimde hücre / süreç, ürün tasarımı
	3. Karar verme	Ek maliyet ve kârlılık analizi kullanarak değer akış maliyeti ve kutu puanları
D. Yalın bir	1. Planlama ve bütçe oluşturma	a. Politika dağıtım

bakış açısıyla planlama	2. Yalın iyileştirmenin etkisi	b. Satışlar, operasyonlar ve finansal planlama a. Değer akış maliyeti ve kapasite analizi b. Mevcut durum ve gelecekteki duruma ilişkin değer akış haritaları c. Yalın iyileştirmeden kaynaklanan faaliyetler, finansal ve kapasite değişikliklerini gösteren kutu puanları. Yalın değişikliklerden finansal fayda planlama
	3. Sermaye planlaması	a. Sermaye harcamalarının artan etkisinin değer akışı kutu skoru. Genellikle planlama, hazırlama ve sunma yaklaşımlarıyla kullanılır.
	4. İnsanlara yatırım yapma	a. Sürekli iyileştirme katılımını, çalışanların memnuniyetini ve çapraz eğitimini takip eden performans ölçümleri b. Kâr paylaşımı
E. Muhasebeye iç kontrolü güçlendirme	1. Yalın faaliyet kontrollerine dayalı iç kontrol	a. İşlem eleme matrisi b. Kontrolleri ve denetim risklerini gösteren süreç haritaları
	2. Envanter değerlendirme	Sürekli olarak envanter kayıtlarına ve ürün maliyetlerine gerek kalmadan envanteri değerlendirmek için kullanılan basit yöntemler (envanter düşük ve görsel olarak kontrol altında olduğunda kullanılabilir).

Kaynak: (Maskell ve Baggaley, 2006: 37)

3.1. Yalın ve Geleneksel Muhasebe Sistemlerinin Karşılaştırılması

Geleneksel muhasebe sistemi seri üretimi desteklemek amacıyla ortaya çıkmıştır. Bunun aksine yalın muhasebe sistemi ürünlerin bireysel üretimiyle ilgilenen üretimle ilgili değer akışlarına odaklanan bir sistemdir. Yalın ve geleneksel muhasebe yaklaşımları arasındaki temel fark budur. Dolayısıyla yalın üretim seri üretimi göz ardı etmekte ve kitle üretimine yönelik gereksiz rapor oluşturma ihtiyacının ortadan kaldırılmasını amaçlamaktadır. Her iki sistem arasındaki farklılıklar Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2. Yalın Muhasebe İlkeleri, Uygulamaları ve Araçları

	Yalın Muhasebe	Geleneksel Maliyet Muhasebesi
1	Yalın muhasebe hızlı, basit ve zamanında yapılır. Karar verme için doğru bilgi sağlar.	Geleneksel muhasebe sistemleri büyük, karmaşık ve israfçı süreçler olup, büyük oranda değer katmayan çalışmaları içermektedir.
2	Finansal tablolar açık ve anlaşılırdır.	Karmaşık finansal muhasebe sistemi nedeniyle insanların anlaması zordur.
3	Karar verme için değer akışı ölçümlerini ve kutu puanını destekler.	Karar vermek için, yalın çabalardan uzak standart finansal raporlar kullanılmaktadır.
4	Ürün maliyetlemesi için, bir ürünün tüm süreciyle ilişkilendirilen bir değer akışı yaklaşımını destekler.	Departman bazında üretim görüşünü destekler.
5	Değer akışının mali kontrolünü ve iyileştirilmesini sağlar.	Finansal kontrol ve iyileştirmenin odağını daraltır.
6	Değer bazlı fiyatlandırma sağlar.	Maliyet esaslı fiyatlandırma sağlar.
7	Haftalık değer akışı gelir tablosunu destekler. Daha sık gelir tabloları daha iyi bir anlayış ve kontrol sağlar.	Yıllık gelir tablosunu destekler.

8	Görsel yönetim ile daha fazla kontrol sunar.	Herkes tarafından anlaşılabilen muhasebe mesleki diliyle çok sayfalı raporlar oluşturur.
9	Yalın muhasebe, zamanında ve eksiksiz olması nedeniyle etkili kontroller sağlar.	Geleneksel maliyet muhasebesi, aylık döngü, tarihsel yönelim ve dar odaklanma nedeniyle daha zayıf kontrollere sahiptir.
10	Hesap verebilirlik ve sorumluluğu değer akış yöneticisine odaklar.	Sistemde tüm süreç için hesap verebilirlik eksiktir.
11	Finansal bilgiler, kapasite ve faaliyetler bilgileri gösteren kutu skorları ile kolayca entegre olabilen hızlı raporlar üretir.	Bu sistemde raporlar ancak kayıt tablosu ve standart maliyetler oluşturulduktan sonra hızlanır ve kolaylaşır. Raporlar genellikle çok sayıda muhasebe işlemine dayanır.
12	Değer akışı verimini en üst düzeye çıkarmaya dayanır.	Bireysel ürün maliyetini en aza indirmeye dayanır.
13	Değer akışı boyunca akışı iyileştirmeye çalışır.	Standart maliyetlere ve farklılıklara odaklanır.
14	Doğrudan stratejik hedeflerle bağlantılı ve kendi kendini motive ederek stratejik başarıya doğru yönelmektedir.	İş gücü verimliliğini ve makine kullanımını en üst düzeye çıkarmayı amaçlar.
15	Bu sistemde, işletmeler tümleşik bir faaliyetler önlemler, finansal sonuçlar, kapasite ve akış bilgileri sistemlerine güvenirlir.	Bu sistemde, işletmelerin ya finansal bir odağı ya da faaliyetler bir odağı bulunmaktadır.
16	Tek parça akışı, düşük envanteri ve zamanında teslimatı motive eder. Akış için tasarlanmıştır.	Büyük partileri, yüksek stokları ve uzun teslimat sürelerini motive eder. Seri üretim için tasarlanmıştır.
17	Zamanında ve görsel olarak görüntülenen birkaç ölçümü bulunmaktadır.	Muhasebe departmanı tarafından üretilen ve üst düzey yöneticiler için tasarlanmış karmaşık raporlara sahiptir
18	Süreci kontrol etmek ve süreç sorunlarını açıkça tanımlamak için tasarlanmış yerel ölçümleri bulunmaktadır.	Raporlar insanları ölçmek ve kontrol etmek için tasarlanmıştır.
19	Ölçümler, değer akışı ekip üyeleri tarafından toplanır. Yalın iyileştirmeleri ve stratejik başarıyı motive ederler.	Ölçümler ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) sisteminden gelir ve çalışanları endişelendirebilmektedir.
20	Faaliyetler muhasebe departmanı tarafından desteklenmektedir.	Komut ve kontrol yönetimini destekler.

Kaynak: (Arora ve Soral, 2017: 60-61)

3.2. Değer Akış Maliyetleme

Geleneksel muhasebe sistemlerindeki yerleşik ölçümler işletmelerin yalın dönüşüm uygulamalarında sıkıntılar oluşturabilmektedir. İş gücü verimliliği (standart saatlere kıyasla kazanılan saatler), makine kullanımı ve genel gider emilimi gibi ölçümler, muhasebecilerin daha fazla envanter oluşturmalarına neden olmaktadır. Bu durum aşırı üretim ve envanter israfına yol açmaktadır. Geleneksel sistemler seri üretim ve ölçümlerle işletme karlılığı en üst düzeye çıkarabilme varsayımına dayanmakta ve bu durum yalın yaklaşıma oldukça ters düşmektedir. Çünkü yalın üretimi seçen işletmeler açısından da muhasebe, kontrol ve ölçüm yöntemleri önemli ölçüde değişmektedir. Yalın üretim stratejisini yansıtan işletmeler, yalın eylemleri motive eden ve basit ve görsel olarak gösterilebilen performans ölçümleri geliştirmektedir. Değer akışları içindeki üretim hücreleri ve temel süreçler için yapılan

ölçümler, süreçlerin mükemmel bir ölçüde kontrolünü sağlamaktadır. Bir bütün olarak değer akışına yönelik ölçümler, değer akışı ekibinin sürekli iyileştirme çabalarını yönlendirmektedir. Tesis ve kurumsal ölçümler, üst düzey yöneticilerin işletme stratejilerinin başarısının (veya başarısızlığını) izlenmesini sağlamaktadır. Geleneksel muhasebe sistemleri, ürün maliyetlerinin hesaplanmasına odaklanmaktadır. Bunu gerçekleştirirken genellikle standart veya faaliyet tabanlı maliyetlendirme yöntemleri uygulanmaktadır. Ürün maliyetleri, daha sonra; karar verme, envanter değerlemesi, fiyatlandırma ve kâr analizi gibi performans ölçümleri için kullanılmaktadır. Ürün maliyetleri her ne kadarda dikkatlice hesaplanmış olsa da genellikle yalın işletmeler için kullanışlı değildir. Yalın işletmeler, işletmenin faaliyetleri boyunca benzer yollar izleyen ürün ailelerinden (veya hizmet ailelerinden) oluşan değer akışlarını oluşturmaktadır. Yalın üretimi benimseyen işletmeler, değer akışları içindeki bireysel ürünler ve bir bütün olarak değer akışlarının maliyetleri hakkında daha fazla ilgililerdir. Ürün maliyetlerinin hesaplanması için karmaşık sistemlere ve gerçek olanı karşılaştırmak amacıyla uzun zaman alan verileri toplamak yerine; standartlara sahip maliyetler ve farklılıkları raporlayan yalın işletmeler, doğrudan değer akış maliyet bilgilerini toplamakta ve sunmaktadır. Geleneksel maliyetleme yöntemlerine yerleşmiş çok sayıda hatalı varsayım bulunmaktadır. Bunlardan ilki "kapasite kullanımı" ve "kapasite fazlası" varsayımdır. Yalın felsefe ise sürekli olarak yeni kapasite yaratmakta ve bu potansiyeli büyüme stratejisiyle kullanmaktadır. Diğer hatalı varsayım da maliyetin ana faktörü ve genel gider tahsisinin itici gücü olarak, emek veya makine zamanının kullanılmasıdır. Yalın bir değerden geçen bir ürünün maliyeti, emek süresine veya makine zamanı bağlı değildir. Bunun yerine değer akışları içindeki ürünlerin maliyetleri konusuna değil bir bütün olarak değer akışlarının maliyetleriyle ilgilenmektedir (Maskell ve Kennedy, 2007: 60-61).

4. ELMA ÜRETİMİ YAPAN TARIM İŞLETMESİNDE YALIN YAKLAŞIM

Ilıman iklim meyve türleri içerisinde küresel üretimi ve tüketimi popüler olan elma, Tanrı Dağlarından (Tian Shan), İpek Yoluna ve Anadolu'ya, Anadolu'dan da Avrupa ve Amerika gibi kıtalara yayılan, kutsal kitaplarda kendine yer edinmiş, önemli bir tarım ürünüdür. Küresel elma üretiminde söz sahibi olan Türkiye, gerek iç tüketime gerekse dış pazara yönelik elma çeşitlerine sahiptir. Elma üretimi yapan orta ölçekli bir tarım işletmesindeki üretim, dış pazara hitap ediyorsa bu işletmede lojistik etmenlerden olan soğuk hava deposu, paketleme ve elleçleme tesisi gibi elemanlar bulunmaktadır. Bu tipteki bir işletmenin kuruluş yeri seçimi üretim yerine zorunlu olarak yakın olsa da gıda ürünleri arzının düşük olması ve ürünlerin belirli şartlarda piyasanın talep ettiği şekilde, yerde ve zamanda bulundurulmasının gerekliliğinden dolayı süreç yalın düşünceye oldukça yatkındır. Bu bağlamda üretim işlemlerinde değer yaratmayan etkenlerin ortadan kaldırılarak üretimde kalite ve belirli bir çizgiyi yakalayabilmenin yolu, değer akış maliyetleme uygulamasıdır. Çünkü klasik maliyet muhasebesi bu tip işletmelerde yetersiz kalmakla birlikte, üretim maliyetlerine ve kaliteye yönelik olumlu bir etkide bulunamamaktadır. Bu sistemi uygulayarak değer yaratmayan ve zorunlu olmayan işlemlerin üretim süreci ve maliyetteki etkileri yok edilebilir. Özellikle üretimde önemli bir yere sahip olan işgücü, makine ve girdi kullanımının azaltılması tarım işletmesindeki verimliliği artırmakla kalmayıp, süreçlerin yalınlaşarak üretim işlemlerinde uzmanlaşmayı ve kaliteyi de beraberinde getirebilecektir.

Elma üretimi yapan bir tarım işletmesinde yalın üretim sistemin aksine israf durumu da meydana gelebilmektedir. İsrafin kaynağı üretimde kullanılan makine, alet ve ekipman, madde, malzeme, insan kaynağı olabilmektedir.

Tarım işletmesindeki israf tipleri; aşırı uygulama, stoklar, nakliye, hareket, bekleme, hatalar, gereksiz işlem, gereksiz insan kullanımı olup, bunlara ait tanımlamalar ve örnekler Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3. Tarım işletmesindeki israf tipleri

İsraf tipleri	Tanım	Örnek
Aşırı uygulama	Tarımsal üretimi gerçekleştirmek için yapılan uygulamaların gereğinden fazla yapılması	Toprak işleme, bitki koruma, gübreleme ve sulamamanın gereğinden fazla yapılması
Stoklar	Gereğinden fazla madde ve malzeme bulundurulması sonucu tarım işletmesinde finansman, nakliye, depolama, bozulma gibi oluşan giderler	Tarımsal üretim fazlalığının depolanamamasından kaynaklanan çürüme, tarım ilaçlarında, tarımsal gübrelere bozulma vb.
Nakliye	Tarımsal üretimin yapıldığı alanla tamamlayıcı hizmetler arasındaki mesafe nedeniyle sürece katkıda bulunmayan giderler.	Soğuk hava deposu, paketleme ve elleçleme tesisi gibi pazarlama elemanlarının tarımsal üretim alanına uzak olması nedeniyle ortaya çıkan giderler.
Hareket	Çalışanların, alet ya da makinaların üretime ya da hizmete katkıda bulunmayacak biçimde çalıştırılması.	Üretimde kullanılan traktörün gereksiz yere kullanılması.
Bekleme	İşlemleri gerçekleştirmek için ya da bir sonraki işlemi beklerken boşa geçen zaman	Hasat döneminde soğuk hava deposuna yükleme-boşalma işlemi yaparken meydana gelen bekleme
Hatalar	İşleri yanlış yaparak, hataların tespit edilmesi ile bunların düzeltilmesi için harcanan zaman ve paradır.	İlaçlama zamanında gecikme sonucunda hastalık ve zararlıların bitkiye ve/veya tarım ürününe vermiş olduğu zararı azaltabilmek için yapılan bitki koruma uygulamaları.
Gereksiz işlem	Üretime ya da hizmete hiçbir değer katmayan işlemler.	Gereğinden fazla sulama. Gereğinden fazla bitki koruma uygulamaları. Gereğinden fazla toprak işleme.
Gereksiz insan kullanımı	İnsan kaynağının gereksiz biçimde kullanımı.	Hasat döneminde gereğinden fazla işçi çalıştırılması.

Kaynak: (Deran ve Beller, 2014: 168)'den uyarlanmıştır.

4.1. Elma Üretimi Yapan Tarım İşletmesinde Değer Akış Maliyetleme Uygulanması

Elma üretimi yapan bir tarım işletmesinden alınan bilgilerden yola çıkılarak ve üretim biriminde değer akışları incelenerek değer akış birimleri örnek olayda ortaya konulmuştur.

Tarım işletmelerinde değer akış maliyetleri gerek işgücü gerekse madde ve malzeme maliyetleri belirlenirken, direkt/endirekt ayrımı yapılmamakta olup, tüm maliyet unsurları dikkate alınmaktadır. Bunlar; işgücü, malzeme, makine-araç-gereç, destek, dış işlem, tesis¹ ve diğer giderlerden oluşmaktadır (Baggaley ve Maskell, 2003b: 5).

¹ Tesis giderleri (yatırım dönemi) elma üretimi için oluşturulan elma bahçesinin tesis döneminden (işletmede kullanılan elma anacına göre 2 yıl) üretim döneminin başlangıcına kadar yapılan giderlerin toplamının elma 170

Tarım işletmesinin geleneksel gelir tablosundaki giderler Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4. Tarım işletmesinin geleneksel gelir tablosu

	Toplam
Net Satışlar	1.500.000
Satılan Malın Maliyeti	(1.100.000)
Bürüt Satış Kârı	400.000
Faaliyet Giderleri	(100.000)
Faaliyet Kârı	300.000

Tarım işletmesindeki malzeme giderleri; toprak işleme, sulama sistemi ve su, gübre, bitki koruma ilaçları, hasat ve diğer kullanılan malzeme giderleridir. İşçilik giderleri ise; toprak işleme, budama, sulama, bitki koruma, hasat ve diğer işçilik giderlerinden oluşmaktadır. Tarım işletmesinde değer akış maliyetleme temelinde oluşturulan örnek gelir tablosu formatı Tablo 5’de gösterilmektedir.

Tablo 5. Tarım işletmesindeki değer akış gelir tablosu

	Değer akışı	Değer akışı	Destekleme giderleri	Toplam
Net satışlar	1.500.000	-	-	1.500.000
Toplam Maliyetler	(1.100.000)	-	-	1.100.000
Malzeme Giderleri	450.000	-	-	450.000
İşgücü Giderleri	300.000	-	-	300.000
Alet-Makine-ekipman giderleri	250.000	-	-	250.000
Diğer Giderler	100.000	-	-	100.000
Stok Değişimi Öncesi Değer Akış Kârı	400.000	-	-	400.000
Stoklardaki Azalış (Azalış Ya Da Artış)	(50.000)	-	-	(50.000)
Değer Akış Kârı	350.000	-	-	350.000
Taşınma Maliyetleri	(50.000)	-	-	50.000
Net Faaliyet Kârı	300.000	-	-	300.000
Satış Kârı (Return on sales)	0,20	-	-	0,20

Kaynak: Maskell ve Kennedy, 2007: 64)’ten uyarlanmıştır.

Tarım işletmesi, değer akışlarına göre ele alınarak oluşturulan değer akış gelir tablosunda bulunan kâr tutarlarında herhangi bir farklılık bulunmadığı belirlenmiştir. Buna karşın değer akış gelir tablosunda yer alan gider kalemlerinin ayrıntılı bir biçimde yer edinmesi giderlerin nedenlerini belirginleştirmekle birlikte, faaliyetler ve değer akışları bazında çözümlenebilirliğine olanak sunmaktadır.

5. SONUÇ

Endüstri işletmelerinin rekabet gücünü artırmaları için üretim süreçlerinde, kalite ve maliyette daha iyiyi gerçekleştirme arayışına yönelmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda günümüz işletmeleri açısından rekabet gücü, müşteri taleplerini karşılama ve ürün fiyatları gibi unsurlar işletme stratejileri açısından oldukça önemlidir. Seri üretim anlayışının günümüzdeki önemi giderek azaldığından dolayı, üretimde yalınlaşma felsefesine dayalı uygulamalar kendine yer edinmeye başlamıştır.

bahçesinin ekonomik ömrüne bölünmesiyle elde edilerek bahçenin üretim dönemlerine yansıtılan giderleri ifade etmektedir.

Üretim işletmelerinde, kaynak tüketimini azaltmaya yönelik olan yöntemlerden biri olan yalın düşünce üretim etkenlerini daha az kullanarak müşterilerin talep ve beklentilerini karşılamayı hedeflemektedir. Bu yöntemin temeli değer yaratmayan ve israfa yol açan faaliyetleri ortadan kaldırarak düşük maliyetli üretim gerçekleştirmeye dayanmaktadır.

Uygulama açısından yalın üretimin aracı olan değer akış maliyetleme (value stream costing) işletmenin faaliyetlerindeki etkinliğinde, kontrolünde ve planlamada mükemmelliği yakalamaya hizmet etmektedir. Değer akış maliyetleme, geleneksel maliyet muhasebesinin gerçekleştiremediği detaylı maliyet ve kârlılık analizi yapmaya, israf edilen kaynakları tespit etmeye imkân tanımaktadır. Bununla birlikte geleneksel muhasebeye nazaran finansal tabloların açık ve anlaşılır olması; değer akışının finansal kontrolünü ve iyileştirilmesini sağlayarak doğru bilgilerin hızlı, basit ve zamanında karar verme için kullanılmasını kolaylaştırmaktadır. Ayrıca değer bazlı fiyatlandırma, haftalık değer akışı gelir tablosu ve görsel yönetimle birlikte verimlilikteki artışın yanı sıra hesap verilebilirlik ve şeffaflık açısından işletmeye katkıda bulunmaktadır. Sistem bu yönüyle stratejik hedeflerle bağlantılı bir biçimde stratejik başarıya doğru yönelmektedir.

Çalışmada elma üretimi yapan orta ölçekli bir tarım işletmesinde işletmenin kuruluş yeri seçimi üretim yerine zorunlu olarak yakın olsa da gıda ürünleri arzının düşük olması ve ürünlerin belirli şartlarda piyasanın talep ettiği şekilde, yerde ve zamanda bulundurulmasının gerekliliğinden dolayı işletme faaliyetleri açısından yalın düşünceye oldukça yatkındır. Elma üretimi yapan bir tarım işletmesinde yalın üretim sistemin aksine israf durumu da meydana gelebilmektedir. İsrafın kaynağı üretimde kullanılan makine, alet ve ekipman, madde, malzeme, insan kaynağı olabilmektedir. Bu bağlamda çalışmada tarım işletmesindeki israf tipleri verilmiş ve değer yaratmayan etkenleri ortadan kaldırılarak üretimde kalite ve belirli bir çizgiyi yakalayabilmenin kolay bir yolu olan değer akış maliyetleme uygulanmıştır.

Klasik maliyet muhasebesi bu tip işletmelerde yetersiz kalmakla birlikte, üretim maliyetlerine ve kaliteye yönelik olumlu bir etkide bulunamamaktadır. Bu sistemin uygulanmasıyla değer yaratmayan ve zorunlu olmayan işlemlerin üretim süreci ve maliyetteki etkileri yok edilebileceği ifade edilebilir. Özellikle üretimde önemli bir yere sahip olan işgücü, makine ve girdi kullanımının azaltılması, tarım işletmesindeki verimliliği artırmakla kalmayıp, süreçlerin yalınlaşarak üretim işlemlerinde uzmanlaşmayı ve kaliteyi de beraberinde getirebilecektir.

KAYNAKÇA

- ABUTHAKEER, S. S., MOHANRAM, P. V. ve KUMAR, G. M. (2010). "Activity based costing value stream mapping". *International Journal of Lean Thinking*, 1(2): 51-64.
- AKSOYLU, S. (2014). "Hastane işletmelerinde değer akış maliyetlemesi". *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1): 260-272.
- ARORA, V. ve SORAL, G. (2017). "Conceptual issues in lean accounting: A review". *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 16(3): 54-63.
- BAGGALEY, B. L. ve MASKELL, B. L. (2003a). "Value stream management for lean companies, part I". *Journal of Cost Management*, 17(2): 23-27.
- BAGGALEY, B. L. ve MASKELL, B. L. (2003b). "Value stream management for lean companies, part II". *Journal of Cost Management*, 17(3): 24-30.

- BMA (BMA Company), (2020). "Overview of Lean Accounting", <https://maskell.com/overview/>, 02.10.2020.
- BORTOLOTTI, T. ve ROMANO, P. (2012). "Lean first, then automate: a framework for process improvement in pure service companies. A case study". *Production Planning & Control*, 23(7): 513-522.
- DERAN, A. ve BELLER, B. (2014). "Hastanelerde yalın yönetimin bir aracı olarak değer akış maliyetleme ve kamu hastanesinde bir uygulama". *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (32): 161-174.
- HASLE, P., BOJESEN, A., LANGAA JENSEN, P. ve BRAMMING, P. (2012). "Lean and the working environment: a review of the literature". *International Journal of Operations & Production Management*, 32(7): 829-849.
- HINES, P., HOLWEG, M. ve RICH, N. (2004). "Learning to evolve: A review of contemporary lean thinking". *International Journal of Operations & Production Management*, 24(10): 994-1011.
- HOWELL, G. ve BALLARD, G. (1998). "Implementing lean construction: understanding and action", In Proc. Sixth Annual Conference of the International Group for Lean Construction. Sao Paulo, Brazil, 13-15 Ağustos 1998.
- JASTI, N. V. K., KODALI, R. (2015). "Lean production: literature review and trends". *International Journal of Production Research*, 53(3): 867-885.
- KALDIRIM, Y. ve KALDIRIM, Z. (2018). "Değer Akış Maliyet Yönteminin Yalın Üretim Sistemindeki Yeri ve Önemi Üzerine Bir İnceleme". *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4): 520-535.
- KARCIOĞLU, R. ve NURAY, M. (2010). "Yeni Bir Maliyetleme Sistemi Olarak Değer Akış Maliyetleme". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (47): 69-80.
- KRAFCEK, J. F. (1988). "Triumph of the lean production system". *MIT Sloan Management Review*, 30(1): 41.
- LIKER, J. K. (1997). *Becoming lean: Inside stories of US manufacturers*, CRC Press, Florida.
- LIKER, J. K. (2004). *The Toyota Way*, McGraw-Hill, New York.
- MALTA, J. ve CUNHA, P. F. (2011). "A new approach for cost modelling and performance evaluation within operations planning". *CIRP Journal of Manufacturing Science and Technology*, 4(3): 234-242.
- MASKELL, B. H. (2000). "Lean accounting for lean manufacturers". *Manufacturing Engineering*, 125(6): 46-53.
- MASKELL, B. H. (2004). "What is lean accounting?". *Superfactory Newsletter*, 5(5): 46-53.
- MASKELL, B. H. (2016). "Why lean accounting?", <https://www.ame.org/target/articles/2016/why-lean-accounting>, 02.10.2020.
- MASKELL, B. H. ve BAGGALEY, B. L. (2006). "Lean accounting: What's it all about?". *Target Magazine*, 22(1): 35-43.

- MASKELL, B. H. ve BAGGALEY, B. L. (2004). *Practical Lean Accounting: A Proven System for Measuring and Managing the Lean Enterprise*, Productivity Press, New York.
- MASKELL, B. H. ve KENNEDY, F. A. (2007). "Why do we need lean accounting and how does it work?". *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 18(3): 59-73.
- MASKELL, B. ve KATKO, N. (2012). Value stream costing: The lean solution to standard costing complexity and waste, Stenzel, J. (eds). *Lean accounting: Best practices for sustainable integration*, New York, John Wiley & Sons.
- MEDEIROS, H. D. S., SANTANA, A. F. B. ve GUIMARÃES, L. D. S. (2017). "O uso dos métodos de custeio nas indústrias de manufatura enxuta: uma análise da literature". *Gestão & Produção*, 24(2): 395-406.
- MONDEN, Y. (2011). *Toyota production system: an integrated approach to just-in-time*, CRC Press, Florida.
- OHNO, T. (1988). *Toyota production system: beyond large-scale production*, CRC Press, Florida.
- PETTERSEN, J. (2009). "Defining lean production: some conceptual and practical issues". *The TQM Journal*, 21 (2): 127-142.
- RADNOR, Z. ve WALLEY, P. (2008). "Learning to walk before we try to run: adapting lean for the public sector". *Public money and management*, 28(1): 13-20.
- RAMLY, E. F. (2011). "Sustaining and spreading the gains in lean Hospitals: Role of Leadership". *International Conference on Continuous Value Adding based on Lean Thinking in Hospital Management*, Tehran, Iran, 30 Kasım-1 Aralık 2011.
- RAMOS, M. Z. R. G. (2010). *Sincronização da cadeia de valor através da integração da teoria das restrições e produção lean*, Doktora Tezi, Faculdade de Ciências e Tecnologia.
- REIJULA, J. ve TOMMELEIN, I. D. (2012). "Lean hospitals: a new challenge for facility designers". *Intelligent Buildings International*, 4(2): 126-143.
- RUIZ-de-ARBULO-LOPEZ, P., FORTUNY-SANTOS, J. ve CUATRECASAS-ARBÓS, L. (2013). "Lean manufacturing: costing the value stream". *Industrial Management & Data Systems*, 113(5): 647-668.
- SERDAROĞLU OKUR, A. (1997). *Yalın Üretim: 2000'li Yıllara Doğru Türkiye İçin Yapılanma Modeli*, Söz Yayınları, İstanbul.
- SHAH, R. ve WARD, P. T. (2003). "Lean manufacturing: context, practice bundles, and performance". *Journal of operations management*, 21(2): 129-149.
- SUÁREZ-BARRAZA, M. F., SMITH, T. ve DAHLGAARD-PARK, S. M. (2012). "Lean Service: A literature analysis and classification". *Total Quality Management & Business Excellence*, 23(3-4): 359-380.
- TIWARI, S., DUBEY, R. ve TRIPATHI, N. (2011). "The journey of lean". *Indian Journal of Commerce & Management Studies*, 2(2): 200-208.

- VLACHOS, I. (2015). “Applying lean thinking in the food supply chains: a case study”. *Production Planning & Control*, 26(16): 1351-1367.
- VLACHOS, I. ve BOGDANOVIC, A. (2013). “Lean thinking in the European hotel industry”. *Tourism Management*, 36: 354-363.
- WHITE, R. E., PEARSON, J. N. ve WILSON, J. R. (1999). “JIT Manufacturing: a survey of implementation in small and large US manufacturers”. *Management Science* 45(1): 1–15
- WOMACK, J. P. ve JONES, D. T. (1994). “From lean production to the lean enterprise”. *Harvard business review*, 72(2): 93-103.
- WOMACK, J. P. ve JONES, D. T. (1996). *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*, Simon & Schuster, New York.
- YOUNG, T. P. ve McCLEAN, S. I. (2008). “A critical look at Lean Thinking in healthcare”. *BMJ Quality & Safety*, 17(5): 382-386.

Analysis of Economic Efficiency and its Determinants in Millet Based Production Systems in the Derived Savanna Zone of Nigeria

(Research Article)

Nijerya'nın Türetilmiş Savan Bölgesinde Darı Esaslı Üretim Sistemlerinde Ekonomik Verimlilik ve Belirleyicilerinin Analizi

Doi: 10.29023/alanyaakademik.709683

Dr. Yusuf Usman OLADIMEJI*

Orcid No: 0000-0001-5987-3488

yusuf.dimeji@yahoo.com

Corresponding author

Chuwunonso Chidera OFFOKANSI*

Departmental MSc graduate

Nonso.offokansi@gmail.com

Orcid No: 0000-0001-7640-9767

Dr. Henry EGWUMA*

henry4him@gmail.com

Orcid No: 0000-0002-8217-2601

How to cite this article: Oladimeji, Y. U., Offokansi, C. C., & Egwuma, H. (2021). Analysis of Economic Efficiency and its Determinants in Millet Based Production Systems in the Derived Savanna Zone of Nigeria. *Alanya Academic Review*, Vol:5, No:1, pp. 177-192.

ABSTRACT

Keywords:

Cowpea, efficiency, millet, optimum plan, Nigeria

Received: 28.03.2020

Accepted: 27.12.2020

Millet is grown in the large savanna region of Nigeria mostly in a system of intercropping with other crops. The study seeks to analyse the efficiencies of millet-based production pattern and its determining factors in the derived savanna zone of Nigeria. Data were collected from primary sources using a structured questionnaire administered to the selected 196 millet-based farmers. Input oriented Data Envelope Analysis (DEA) and Tobit regression model were used to achieve the aims of the research. The mean Technical Efficiency (TE) of the millet and sorghum (MS), millet-sorghum-groundnut and cowpea (MSGC), millet-sorghum and groundnut (MSG), millet-sorghum and cowpea (MSC) and sole millet (SM) were 40, 21, 38, 32 and 48 % respectively. This suggests that in the short run, there are gaps of 60, 79, 62, 68 and 52 % to increase the efficiency levels respectively. This may be through enhanced use of accessible production inputs. The mean Allocative Efficiency (AE) for the millet-based farmers was 0.56, 0.55, 0.67, 0.56 and 0.91 for MS, MSGC, MSG, MSC and SM respectively. The results revealed that estimates of factors that influence millet-based farmers' systems have different degrees of statistical significance and where the level of significance is the same, the magnitude and direction were not the same. The

* Department of Agricultural Economics, Faculty of Agriculture / Institute for Agricultural Research, Ahmadu Bello University, Zaria-Nigeria

numbers of millet-based farms operating under constant, increasing, and decreasing returns to scale were also estimated. The result of sensitivity analysis for an optimum plan for millet-based inputs used showed that land, seed, labour, fertilizer and agrochemicals are not limiting resources to obtain optimal farm plan. These results indicate the units needed to be decreased from various millet farms respectively for optimal production. More youths should be encouraged by the government and private organizations by providing them with necessary incentives to engage in farming to minimize inefficiency associated with older aged farmers.

1. INTRODUCTION

Millet is grown in the large savanna region of Nigeria commonly in a system of intercropping with other crops. The predominance of the two or more cropping system has been occasioned by Nigeria's climate which is tropical and favourable for production, farmer's level of technology and their socio-economic situations. In Nigeria, the increase in food production has not matched with the rapid population growth. The population is growing in double-digit, geometrically by nearly four percent annually but food production is increasing single digit, arithmetically at only partial of that rate. Yield for the crop has fallen like many other food crops. The actual average yield of millet under local conditions in Nigeria is 1.6 tonnes per ha compared with a potential yield of 5.4 tonnes per ha indicating a yield gap of 238% (Etonihu et al., 2013; Food and Agriculture Organization Statistics, FAOSTAT, 2018).

Okpeke and Adaigho (2018) opined that the main objectives of a country are the accomplishment of an ideally high level of living with a certain amount of effort, any increase in the productivity of resources employed in agricultural activities amounts to development. An increase in agricultural productivity will contribute to the well-being of the economy as a whole. It is expedient to note that the Nigerian rural sector consisting largely of farm families offers great potential for employment generation for the teeming population. However, this potential will not be achieved if productivity and efficiency are not increasing within the rural sector. Therefore, increasing productivity and efficiency in the agricultural sector, particularly among small-scale farmers, requires a good knowledge of the current efficiency or inefficiency inherent in the sector as well as the factors responsible for this efficiency or inefficiency.

2. LITERATURE REVIEW

Previous empirical studies such as Adebayo et al. (2008), Bashir and Yakaka (2013) and Okech et al. (2015) focused on breeding, processing and marketing of millet in Nigeria as a whole. However, there are few empirical findings done on the performance of millet production in terms of efficiency in Katsina state, Nigeria (Abubakar (2014)). Despite all human and material resources devoted to millet production, its productive efficiency in Nigeria still falls under 60% (Mukhtar et al., 2018). Therefore, farmers' output must be expanded with existing levels of conventional inputs and technology. More than ever, farmers will have to move closer to efficiency frontier: that is, produce determined output from a given combination of inputs or expend the lowest levels of inputs for a given level of output considering the rapid population growth and competing land use in Nigeria.

Haq and Boz (2019) considered the efficiency level of diverse tea farming methods in Rize province, Turkey. DEA and Tobit models were used to appraise the efficiency grades and explore the determinants of technical efficiency (TE), respectively. Results established that farmers can less their resources use by 0.43 units without compromising their output level. Results also found that variables including tea packages, land slope, and elevation were having a significant negative effect on farms' performance.

Yakubu et al. (2019) examined technical efficiency (TE) among maize farmers in Kano State, Nigeria with DEA and Ordinary Least Regression (OLS) models. Results from the DEA shows that the mean TE scores using constant return to scale (CRS) and variable return to scale (VRS) specifications were 62% and 47%, respectively. The factors of the technical inefficiency indicate that age ($p < 0.10$), education ($p < 0.10$), farming experience ($p < 0.05$) and extension contact ($p < 0.05$) were the socio-economic factors influencing inefficiency of maize farmers. Maize farmers are encouraged to make their cooperative societies formidable, to benefit from the economy of bulk purchase of input supply and farm advisory services among others.

Oladimeji and Abdulsalam (2017) determine the efficiency of watermelon production technologies via DEA methods. Findings indicate that scientific production system had a higher TE using CCR (0.73) and BCC (0.89) models compared to conventional technique with CCR and BCC of 0.59 and 0.73, respectively. It is recommended that farmers should integrate the two production systems to move closer to energy optimum and efficiency frontier.

Wang et al. (2017) investigated agricultural production efficiency of 100 major irrigation districts in Northwest China using DEA approach. The results show that the average value of total, and pure technical efficiency and scale efficiency of those irrigation districts in Northwest China were 0.770, 0.825 and 0.931, respectively. It was suggested that farmers should be trained in order to reduce agricultural inputs and centralize agricultural management was advocated for overall agricultural inputs regulation and control.

Gunduz et al. (2011) analyzed the efficiency and cost inefficiency of dry apricot farms in Malatya province of Turkey by means of DEA model. Empirical results showed that the average technical, allocative and cost efficiencies of the leading group for sample farms were measured to be 0.738, 0.760 and 0.558, respectively and 0.905, 0.762 and 0.697 for the subsequent group, respectively. Findings also established that efficiency scores revealed that inefficient farms in both farm size groups might reduce the production costs by 30.3% and 44.2%, respectively. The study suggested that designing farmers education, extension services and livelihood broadening increase economic efficiency in the studied area.

As discussed in the literature, past and recent studies have emphasized the importance of measuring efficiency using DEA and Tobit models. This empirical study using these two models will enhance to provide facts on the crop-based production systems and efficiency in Katsina state, Nigeria. According to Rahman (2013), the measurement of farm production efficiency is important in three areas. One, as a success indicator and performance measure for evaluating farms. Two, the sources of efficiency differentials can only be identified by measuring efficiency. Finally, appreciating its effect and the identification of the sources of inefficiency will enable both public and private establishments to improve farm performance. This study also seeks to help farmers to identify and have an appropriate method accepting of

the millet-based enterprises that are more efficient because farmers with some degree of resources have limited capacity to tolerate failure in production.

3. RESEARCH METHOD

3.1 Study Area

The study area is the Katsina state. It is part of northern Nigeria, between Latitude 11° 07" and 13° 22" N and Longitude 6° 52" and 9° 22" E of the prime meridian. With the 3.2% growth rate, the population is projected to 10,718,073 people in 2019. The zone has an average annual rainfall greater than 650 mm. The climate conditions of the state vary considerably according to month and seasons. The state usually experiences a dry season from November to April and rainy season from May to October every year. The mean annual temperature for the zone ranged between 24 - 34 °C. The mean annual evapotranspiration is the order of 200 - 300 mm (National Bureau of Statistics, NBS, 2019). The physical properties of the soil are moderately good and allow continuous cropping of a wide variety of crops such as millet, maize, rice, sorghum, cassava, and cowpea among others.

3.2 Data Collection and Sampling Procedure

Data were collected from the primary sources. The research was done using a structured questionnaire administered to the selected millet-based farmers in the 2017/2018 farming season. Data were obtained from the millet crop-based farmers about the socio-economic status, inputs and output realized from crops in the millet-based production system in the study area. A three-sampling procedure was used for this study (Table 1). The first stage involved a purposive choice of 3 Local Government Areas (LGAs) in the state based on the predominance of millet-based production systems. Thereafter, 10% of the villages from each LGA were selected randomly. A reconnaissance survey was carried out with extension personnel from Katsina State Agricultural and Rural Development Authority (KTARDA) to identify the farmers who practised millet-based production systems in the selected villages (Table 1).

Table 1. Distribution of sample size of millet-based farmers in Katsina State, Nigeria

LGA	Village	Sample population						Selected sample (10%)					
		MS	MSGC	MSG	MSC	SM	Total	MS	MSGC	MSG	MSC	SM	Total
Sandamu	Fago	50	24	45	16	2	155	5	2	5	2	2	16
	Sandamu	35	30	33	22	2	143	4	3	3	2	2	14
Mai'Adua	Bula	30	30	40	25	1	136	3	3	4	3	1	14
	Daba	40	36	32	29	2	158	4	4	3	3	2	16
	Mai-baga	41	34	45	30	1	164	4	3	5	3	1	16
	Koza	39	33	40	21	2	149	4	3	4	2	2	15
	Tuga	50	25	44	19	3	168	5	3	4	2	3	17
	Wala	33	29	22	23	2	123	3	3	2	2	2	12
Daura	Kalgo	77	44	79	34	3	264	8	4	8	3	3	26
	Madobi	80	48	74	27	4	267	8	5	7	3	4	27
	Mazoji	70	38	67	23	3	228	7	4	7	2	3	23
Total		545	371	521	269	25	1955	55	37	52	27	25	196

Source: Katsina State Agricultural and Rural Development Authority (KTARDA), 2019. Note: MS = millet-sorghum, MSGC = millet-sorghum-groundnut-cowpea, MSG = millet-sorghum-groundnut MSC = millet-sorghum-cowpea and SM = sole millet

The farmers were grouped into five strata as follows:

- (i) Millet and Sorghum (MS)
- (ii) Millet - Sorghum - Groundnut and Cowpea (MSGC)
- (iii) Millet - Sorghum and Groundnut (MSG)
- (iv) Millet - Sorghum and Cowpea (MSC)
- (v) Sole Millet (SM)

A total of 196 millet-based farmers were randomly selected. This translates to 55 MS, 37 MSGC, 52 MSG, 27 MSC and 25 SM millet-based farmers in the study area.

3.3 Analytical Technique

Data Envelope Analysis (DEA) is a data-oriented technique used for the estimation of efficiency and ranking production units based on their performances. Production units are termed as Decision Making Units (DMUs) in DEA analysis. DEA results in the understanding of each DMUs instead of depicting the features of a mythical ‘average’ DMU as in parametric analysis (Chauhan et al., 2006). In the DEA literature, there are two kinds of DEA models. These are CCR (Charnes, Cooper and Rhodes) and BCC (Banker, Charnes, Cooper) models. To evaluate the technical, pure technical and scale efficiencies of individual farmers, DEA is used.

Input oriented Data Envelope Analysis (DEA) model was used to achieve millet economic efficiencies determination which was the driving force of the study. The technique of DEA for individual millet-based farms was used to compute Technical Efficiency (TE), Allocative Efficiency (AE) and Economic Efficiency (EE). The data was coded by Microsoft excel and analysed by DEA using LIMDEP software to estimate TE, AE and EE of millet-based producers under Charnes, Cooper and Rhodes (CCR) and Banker, Charnes and Cooper (BCC) DEA models. DEA is an extreme point method and compares each millet producer with only the “best” producers. In this study, among variable cost, the selected inputs for the DEA models include the cost of inputs such as farm size, labour, seed, inorganic fertilizer, organic manure, agro-chemicals and the output millet produced. Based on the cost of inputs and output, and survey data, various DEA models were computed.

Pure technical efficiency is the efficiency of the BCC model that was initially proposed by Banker *et al.* (1984). The input-oriented BCC model evaluates the efficiency of millet-based farming systems by solving the following functions:

$$\max h_0 = \frac{\sum_{r=1}^S u_r y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}} \quad \text{subject to } 1 \geq \frac{\sum_{r=1}^S u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} ; \quad j = 1, \dots, n, \quad \text{with}$$

$$u_r, v_r \geq 0, \quad i = 1, \dots, m; \quad r = 1, \dots, s. \dots\dots\dots(1)$$

(Equation 1 adopted from Banker, Charnes and Cooper, 1984).

Here h_0 is maximizing technical efficiency, x and y are inputs and output, v and u are inputs and output weights respectively. The $y_r, x_i > 0$ represent the output - input data for decision-making unit (DMU) j with the ranges for i, r and j indicated in (1). the $u_r, v_r \geq 0$ are the variable weights to be determined by the solution of this problem and j represents j -th farm. The data are usually of two forms, that is, theoretical or observation prescribed values. The unit to be rated is contained within the functional with an index 0 as well as in the constraints,

with the latter ensuring that an optimal $h_0^* = \max h_0$ will always satisfy $0 \leq h_0^* \leq 1$ with optimal solution values $u_r^*, v_i^* > 0$.

To calculate efficiency, the fraction of the sum of partial outputs to the sum of weighted inputs will be used (Cooper *et al.*, 2006).

$$\theta = \frac{\sum_{p=1}^p u_p y_{pj}}{\sum_{q=1}^q v_q x_{qj}} \dots\dots\dots(2)$$

(Adopted and modified from Cooper *et al.*, 2006).

Where θ is the technical efficiency (TE), ‘q’ is the number of inputs ($q = 1, 2, 3, 4, 5, \dots, q$), ‘p’ is the number of outputs ($p = 1, 2, 3, 4, \dots, p$), x and y are inputs and output, v and u are inputs and output weights respectively. The $u_r, v_r \geq 0$ are the variable weights to be determined by the solution of this problem and j represents j -th farm. For millet-based systems, outputs namely sorghum, groundnut and cowpea were converted to grain equal weight supporting the studies of Clark and Haswell (1970).

The CCR model was initially proposed by Charnes, Cooper, and Rhodes, (1978) and adopted by Oladimeji and Abdulsalam (2017) and Yakubu *et al.* (2019). Thus, the CCR model is:

$$\max h_0 = \frac{\sum_{r=1}^S u_r y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}}$$

subject to:

$$\frac{\sum_{r=1}^S u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1; \quad j = 1, \dots, n.$$

$$u_r, v_r \geq 0; \quad r = 1, \dots, s \quad i = 1, \dots, m. \dots\dots\dots(3)$$

(Equation 3 adopted from Charnes, Cooper, and Rhodes, 1978).

Here the y_{rj} denote outputs and x_{ij} inputs which are all positive of the j th DMU. The $u_r, v_r \geq 0$ are the variable weights. This is to be determined by the solution of this problem – for example, by means of the data on all of the DMUs used as a reference set. The efficiency of one member of this reference set of $j = 1, \dots, n$.

The Tobit model or censored normal regression model was used to measure the determinants of the economic efficiency of millet production. The overall log-likelihood of Tobit is made up of two parts. The first part corresponds to the classical regression for the uncensored observations, while the second part corresponds to the relevant probabilities that observation is censored (Tobin, 1958). The model is an econometric model that is employed when the dependent variable is restricted or censored at both sides (Tobin,1958). If Ordinary Least Square (OLS) is directly used, it will lead to subjective and unreliable coefficient estimation. Therefore, the Tobit model, that follows the concept of maximum likelihood, becomes a better choice to estimate regression coefficients (Greene, 2000). Unlike with normal regression, the dependent variable is incompletely observed value of a latent dependent variable Y_i^* . The intensity of efficiency was estimated using a truncated Tobit model. According to Greene (2000), the Tobit model for a continuous dependent variable is thus:

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_i X_i + U_i \dots\dots\dots(4)$$

$$Y_i = Y_i^* \text{ if } \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + U_i > 0 \dots\dots\dots(5)$$

$$Y_i = 0 \text{ if } \beta_0 + \beta_i X_i + U_i \leq 0 \dots \dots \dots (6)$$

Where: Y_i = economic efficiency ratio (index), Y_1^* = latent variable, β_0 = constant term, $\beta_1 - \beta_8$ = coefficients, X_1 = age of millet-based farmer (years), X_2 = farming experience (years), X_3 = household size (number of persons), X_4 = non-farm income (₦), X_5 = extension contact (number of visits), X_6 = level of education (nil = 0, adult education = 1, primary = 2, secondary = 3, tertiary = 4), X_7 = membership of farmers' group or association (years), X_8 = amount of credit utilized for millet production (₦) and U_i = error term which is normally distributed with mean 0 and constant variance σ^2 .

4. EMPIRICAL RESULTS

4.1 Socioeconomic Characteristics of Millet-Based Farmers

The result of the socioeconomic status of millet-based farmers is presented in Table 2. The mean age of the farmers was found to be approximately 49 years with the minimum and maximum age of 23 and 75 years respectively. Farmers within this age range are believed to be in their active ages, implying that the farmers are capable of high productivity and are likely to utilize new technologies. This aligns with the outcome of the study by Coker *et al.* (2018), who pointed out that younger farmers are more at risk to use new technologies than older farmers. Hence, they are expected to approve innovations more readily than older farmers. The distribution result of the marital status for the millet-based farmers' points to the fact that the bulk of the farmers (95.4%) were married. The mean household size of pooled cassava-based farmers was 9 persons. This indicates that there is a likelihood of reduced cost of labour as adequate family labour will be available for farming operations, *ceteris paribus*. This is in tandem with findings by Odoh and Nwibo (2017) that found the mean household size of 8 persons in his study of determinants of farming households' income diversification in southeast Nigeria.

Table 2. Summary statistics of variables used in the efficiency model

Variables	Min.	Max.	Mean	Stdev	COV (%)
Age	23.00	75.00	49.00	14.30	29.18
Household size	3.00	38.00	9.00	5.10	56.67
Farming experience	5.00	57.00	30.80	13.70	34.50
Formal education	0.00	16.00	7.90	4.10	51.90
Extension contact	0.00	5.00	1.60	0.14	8.75
Farm size	0.30	5.50	1.30	1.10	84.60

Furthermore, the average years of farming experience were 31 years with the lowest and highest of 5 and 57 years' experience respectively. Many years of experience expose farmers to sound decisions that are technically viable as regards to inputs allocation and management of their economically valuable farm operations. That is, the more the number of production years by the farmer is, the more knowledge and skills gained, which in turn brings about efficiency. Farmers who have gained a lot of farming experience also can maximize their output and profit at minimum cost. It thus supports the findings of Obasi *et al.* (2013) that farming experience enhances the efficient use of scarce resources by farmers in Nigeria. The result of education levels of the millet-based farmers indicated that the coefficient of variance was about 52 % with a mean of 7.9 years. It implies that there is a wide disparity in educational attainment among the sampled millet-based farmers. Idi *et al.* (2019) noted that

the training and workshops are expected to influence farmers' acceptance of agricultural innovations and decision on various aspects of farming.

4.2 Technical, Allocative and Economic Efficiency of the Millet-based Production System

The frequency distribution of the technical efficiency (TE) estimates of millet-based farmers is presented in Table 3. It was observed from the study that their TE between 0 and 0.20 had 41.67, 61.97, 41.67, 50.0 and 25.0 % of MS, MSGC, MSG, MSC and SM farmers respectively.

Table 3. Technical efficiency estimates of millet-based farmers

TE levels	MS		MSGC		MSG		MSC		SM	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
≤ 0.20	5	41.70	88	61.97	5	41.67	13	50	1	25.00
0.21 – 0.40	2	16.70	3	2.10	5	41.67	10	38.45	1	25.00
0.41 – 0.60	1	8.30	32	22.54	1	8.30	1	3.85	1	25.00
0.61 – 0.80	1	8.30	15	10.56	0	0.00	1	3.85	0	0.00
0.81 – 1.00	3	25.00	4	2.80	1	8.30	1	3.85	1	25.00
Total	12	100	142	100	12	100	26	100	4	100
Mean TE	0.40		0.21		0.38		0.32		0.48	
Minimum	0.14		0.11		0.10		0.10		0.10	
Maximum	1.00		1.00		1.00		1.00		1.00	

This implies that a high proportion of millet-based farmers were not technically efficient in the use of production resources. This possible and attainable maximum level may be due to inefficiency and hence results in low productivity. Furthermore, the mean TE for the millet-based farmers was 0.4, 0.21, 0.38, 0.32 and 0.48 for MS, MSGC, MSG, MSC and SM respectively. This implies that from a given input combination, respondents are able to obtain about 40, 21, 38, 32 and 48 % of potential outputs respectively. These results indicate that farmers are not utilizing their production resources efficiently. It also suggests that in the short run, there are gaps of 60, 79, 62, 68 and 52 % to increase the efficiency levels of MS, MSGC, MSG, MSC and SM respectively. It could be achieved through better combinations and use of available production resources. The finding agrees with Abdulrahman and Yusuf (2018) that Nigerian rural farmers do not obtain maximum output from their given significant inputs.

The result presented in Table 4 shows allocative efficiency (AE) of millet-based farmers as obtained in the DEA analysis. It was observed that their AEs between 0.41 and 0.60 had 25.0, 36.6, 25.0 and 3.85 % of MS, MSGC, MSG and MSC farmers respectively. This implies that a reasonable percentage of MS, MSGC, MSG and MSC farmers are not completely efficient in the use of production resources. This allocative inefficiency could be as a result of under-utilization of scarce resources, therefore reduced return to capital.

Table 4. Distribution of allocative efficiency estimates of millet-based farmers

AE levels	MS		MSGC		MSG		MSC		SM	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
≤ 0.20	2	16.70	6	4.23	0	0.00	1	50.00	0	0.00
0.21 – 0.40	3	25.00	28	19.72	1	8.40	4	38.45	0	0.00
0.41 – 0.60	3	25.00	52	36.62	3	25.00	13	3.85	0	0.00
0.61 – 0.80	3	25.00	34	23.94	4	33.30	3	3.85	2	50.00

0.81 – 1.00	1	8.30	22	15.49	4	33.30	5	3.85	2	50.00
Total	12	100	142	100	12	100	26	100	4	100
Mean AE	0.56		0.55		0.67		0.56		0.91	
Minimum	0.17		0.14		0.24		0.14		0.80	
Maximum	1.00		1.00		1.00		1.00		1.00	

The mean AE for the millet-based farmers was 0.56, 0.55, 0.67, 0.56 and 0.91 for MS, MSGC, MSG, MSC and SM respectively. This implies that the respondents can obtain on average about 56, 55, 67, 56, and 91% of potential AE of the aforementioned enterprises, respectively. It was also observed from the study that about 8.3, 15.5, 33.3, 3.9 and 50 % of the MS, MSGC, MSG, MSC and SM farmers had AE of 0.81 and above. In other words, about 91.7, 84.5, 66.7, 96.1 and 50% of the MS, MSGC, MSG, MSC and SM farmers are not allocating cost-efficiently.

Furthermore, about 50% of sole millet farmers obtained AE of 0.81 and above. This implies that they were able to obtain AE of 80% and above through the utilization of inputs in ideal amounts given their individual prices and given the current state of technology. This finding is in line with Okoye *et al.* (2009) cited in Abdulrahman and Yusuf (2018) that the most allocative inefficient farmer would have an efficiency gain of 89.6% in cocoyam production.

Table 5 revealed that 75.0, 88.73, 75, 76.85 and 25.0% of the MS, MSGC, MSG, MSC and SM farmers had economic efficiency (EE) between 0 and ≤ 0.2 , respectively. This implies that a larger proportion of millet-based farmers is not economically efficient in the use of input resources. This inefficiency could arise from farmers' inability to minimize cost or to maximize the potential profit. The mean EE was 24, 12, 23, 21 and 41 % for MS, MSGC, MSG, MSC and SM respectively. This indicates that millet-based farmers were not economically efficient. This also recommends that for a farmer to achieve economic efficiency of his most efficient counterpart, he could realize about 76, 88, 77, 79 and 59% cost savings on MS, MSGC, MSG, MSC and SM correspondingly.

Table 5. Economic efficiency estimates of millet-based farmers

EE levels	MS		MSGC		MSG		MSC		SM	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
≤ 0.20	9	75.00	126	88.73	9	75.00	20	76.85	1	25.00
0.21 – 0.40	0	0.00	0	0.00	1	8.30	3	11.60	2	50.00
0.41 – 0.60	2	16.70	12	8.45	1	8.30	1	3.85	0	0.00
0.61 – 0.80	0	0.00	2	1.41	0	0.00	1	3.85	0	0.00
0.81 – 1.00	1	8.30	2	1.41	1	8.30	1	3.85	1	25.00
Total	12	100	142	100	12	100	26	100	4	100
Mean EE	0.24		0.12		0.23		0.21		0.41	
Minimum	0.02		0.01		0.04		0.02		0.19	
Maximum	1.00		1.00		1.00		1.00		1.00	

4.3 Estimates of Determinants of Economic Efficiency

The result of the Tobit regression analysis is used to estimate the parameters of factors affecting the economic efficiency of millet-based farmers shown in Table 6. The pseudo R^2 of millet-based cropping systems varied from 0.2667 to 0.9664. This indicates the hypothesised regressor variables explained 0.2667 to 0.9664 in the differences of factors affecting the economic efficiency of millet-based farmers. The log-likelihood, prob > chi and LR chi-

square statistics in millet-based production system suggest that the models are a good fit. The result revealed that estimates of factors that influence millet-based farmers' systems have different degrees of statistical significance, magnitude and direction.

Table 6. Estimates of determinants of economic efficiency

Millet production-based systems					
Variable	MS	MSGC	MSG	MSC	SM
	β (t-value)	β (t-value)	β (t-value)	β (t-value)	β (t-value)
Constant	6.719*** (3.55)	1.24*** (3.82)	-1.18 (-1.19)	1.799 (1.32)	0.466* (1.83)
Age	-0.25*** (-6.58)	-0.024*** (-2.67)	-0.086*** (-3.74)	-0.14*** (-2.92)	-0.002 (-0.40)
Marital status	1.484* (1.84)	0.166 (1.08)	-0.509 (-1.00)	-0.099 (-0.25)	-0.465*** (-4.12)
Education	0.804*** (3.01)	0.092** (1.84)	0.073 (0.83)	0.954*** (3.73)	-0.005 (-0.15)
Household size	-0.103 (-0.86)	0.012 (1.00)	-0.129*** (-3.39)	-0.11** (-2.00)	0.022* (1.83)
Farm experience	0.256*** (5.69)	0.018** (2.00)	0.051*** (3.64)	0.199*** (3.49)	0.066*** (7.33)
Association	-3.271*** (-3.33)	-0.288 (-0.62)	1.196*** (3.23)	-0.859 (-0.88)	0.893*** (6.29)
Access to credit	-0.544 (-0.82)	0.39*** (2.55)	0.859* (1.92)	2.086*** (2.73)	-0.65*** (-7.30)
Off-farm income	-6.5E-06*** (-3.08)	-2.50E-07 (-0.54)	2.92E-06* (1.81)	-2.29E-07 (-0.11)	5.4E-07 (1.40)
Extension contact	-0.121 (-0.28)	0.007 (0.10)	0.244 (1.33)	-0.163 (-0.65)	-0.165*** (-2.95)
	Diagnostic	Statistics			
Observation	12	142	12	26	4
Log-likelihood	-12.85	-138.47	-0.41	-38.30	-8.93
Prob > Chi	0.0084	0.019	0.0055	0.0075	0.0000
LR chi ² (9)	22.15***	19.7***	23.34***	22.46***	37.77***
Pseudo R ²	0.4630	0.2664	0.9664	0.2267	0.8978

Note: ***, **, and * signify statistically significant at 1, 5 and 10% level of probability and values in parenthesis are t-values.

Age was statistically significant and had negative coefficients for all millet-based cropping system except for the sole millet enterprise. This implies that holding other factors constant, a year increase in the age of millet-based producers will decrease their economic efficiency by corresponding units of coefficients. The reason is that as the farmers increase in age, they get weaker to carry out daily manual farm operations and this would lead to additional cost of labour. This finding agrees with the work of Iheke and Onyendi (2017) on economic efficiency and food security status of rural farm households in the Abia state of Nigeria.

The coefficient of marital status was found positive for MS and statistically significant at 10% and negative for SM at 1% level of probability. The former implies that farmers who are married tend to increase economic efficiency while the latter denotes a decrease in economic efficiency. The positive coefficient of MS may also be as a result of the advantage of the combined efforts of pulling funds together to utilize technologies as against those of

respondents that were single and divorced. This finding agrees with Coker *et al.* (2018) in their study on ‘the effect of household demographics on the technical efficiency of cowpea farmers: evidence from a stochastic frontier analysis in Nigeria’.

The coefficient of the educational level was found to be positive and statistically significant at 1% for MS (0.804) and MSC (0.954). It was also significant for MSGC (0.092) at 10 %. This implies a direct relationship in the level of education for the millet-based farmers in the economic efficiency by corresponding coefficients. A plausible explanation to this is that increase in the educational level of the farmers leads to a higher rate of improved technology and techniques of production adoption. Also, educated farmers are likely to be more successful in gathering information and understanding new practices and the use of modern inputs which in turn will improve their economic efficiency. Hence, education is a very important policy tool that can be employed to enhance the economic efficiency of sorghum production in the study area.

The coefficient of household size was statistically significant at one and five % level of probability influencing the economic efficiency of MSG (-0.129) and MSC (-0.110) farmers, respectively. This implies that holding other factors constant, an increase in the household size of the millet-based farmers will decrease their economic efficiency by their respective coefficient. Large household size increase expenses on consumption expenditure which enhances diversion of production credit. Thereby it reduces farm production and directly affects economic efficiency.

The coefficient of membership of an association was found to be positive and statistically significant at 1% level of probability affecting the economic efficiency for MSG (1.196) and SM (0.893) enterprises. This demonstrates that farmers belonging to one association or the other will increase their efficiency. This finding agrees with Iheke and Onyendi (2017) who found out that cooperative membership/ farmers’ associations are sources of good quality inputs and labour. It also enhances credit accessibility, information and organized marketing of products for farmers, and this will lead to an increase in economic efficiency. The coefficient of credit utilized for farming was found to be positive and statistically significant at 1% level of probability influencing the economic efficiency for MSGC (0.390) and MSC (2.086) enterprises, respectively. This implies that economic efficiency and credit utilized has a direct relationship.

In estimating the determinants of economic efficiency of five different millet-based production strata, the magnitude and directions of the coefficients of explanatory variables are different. This is because farmers exhibited differences in their socio-economic and institutional status such as level of education, cooperative association and access/ amount of credit utilized for production.

4.4 Returns to Scale of Millet-Based Production Systems

Returns to scale play a crucial role in knowing the number of efficient millet-based farms, degree of inefficiency and optimal scale of operation. It is also vital to know how many farms are operating under increasing returns to scale (IRS), decreasing returns to scale (DRS) or operating at an optimal scale. Using DEA, each millet-based farm was evaluated according to the size given in determining its scale measures. According to Abdulrahman and Yusuf (2018), this type of analysis would be useful to each farm as they could determine the

implications for expansion. The number of farms operating under constant, increasing and decreasing returns to scale is shown in Table 7. The result revealed that about 8, 77, 67, 85 and 75 % of MS, MSGC, MSG, MSC and SM farms were respectively found operating with increasing returns to scale (IRS) or sub-optimal scale. It implies that the production scale of the farms could be increased by decreasing costs, considering them to perform below optimum. Contrariwise, 17, 20, 25, 4 and 0 % of MS, MSGC, MSG, MSC and SM farms were respectively found to operate with a decreasing return to scale (DRS) or supra-optimal scale. This implies that the farms were operating above the optimum scale and it suggests that they could increase their technical efficiency by reducing their production levels.

RTS	MS		MSGC		MSG		MSC		SM	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
IRS	1	8.33	110	77.46	8	66.67	22	84.62	3	75.00
DRS	2	16.67	29	20.42	3	25.00	1	3.85	0	0.00
CRS	9	75.00	3	2.11	1	8.33	3	11.54	1	25.00
Total	12	100	142	100	12	100	26	100	4	100

Table 7. Distribution of returns to scale estimates

However, 75, 2, 8, 12 and 25 % of MS, MSGC, MSG, MSC and SM farms were respectively found to operate with optimal scale. Given that majority of the millet-based farms were operating under IRS and DRS except for MS farms, this suggests that millet-based farms, in general, scaled inefficient, since scale inefficiency is usually due to the presence of either IRS or DRS. Although farms may operate with increasing returns to scale (IRS) in the short run or decreasing returns to scale (DRS). Yet, millet-based farms must shift towards constant returns to scale (CRS) in the long run to be efficient to achieve the desired increase in millet-based production in Katsina State.

4.5 Sensitivity Analysis of Millet-Based Production Inputs

The result in Table 8 shows the sensitivity analysis for the optimum plan for inputs used in millet-based production systems. The result showed that land, seeds, labour, fertilizers and agrochemicals are not limiting resources to obtain optimal farm plan as the radial values of these inputs are zeros. As a result, it indicates the unit of land, seed and labour needed to be decreased from various millet farms for optimal production. It means that the inputs are not used optimally, but over-used. This over-utilization of seed could have emanated from the lack of improved seed variety and pest and disease. This finding is comparable with Abdulrahman and Yusuf (2018) who observed that land was optimally used in cocoyam production. On the other hand, the land was used optimally by sole millet farmers.

The results in Table 8 shows that the output was not optimized due to the limited resources.

Table 8. Distribution of sensitivity analysis of millet-based production inputs

Input	Production system	Original value	Radial movement	Slack movement	Projected value
Land	MS	0.70	0.00	-0.18	0.52
	MSGC	0.70	0.00	-0.11	0.60
	MSG	1.03	0.00	-0.28	0.74
	MSC	0.80	0.00	-0.16	0.64

	SM	0.30	0.00	0.00	0.30
Seed	MS	26.00	0.00	-7.36	18.64
	MSGC	81.89	0.00	-31.95	49.94
	MSG	84.62	0.00	-40.63	43.99
	MSC	71.87	0.00	-35.83	36.04
	SM	10.01	0.00	-6.16	3.84
Labour	MS	65.33	0.00	-8.42	56.91
	MSGC	58.44	0.00	-12.41	46.03
	MSG	57.00	0.00	-19.48	37.52
	MSC	48.04	0.00	-15.397	32.64
	SM	5.11	0.00	-2.08	3.03
Fertilizer	MS	19.79	0.00	-16.66	3.13
	MSGC	22.897	0.00	-18.11	4.78
	MSG	19.54	0.00	-17.08	2.46
	MSC	21.83	0.00	-20.08	1.74
	SM	40.02	0.00	-18.11	21.91
Agrochemicals	MS	4.71	0.00	-1.58	3.125
	MSGC	3.98	0.00	-1.74	2.236
	MSG	3.40	0.00	-1.366	2.03
	MSC	2.78	0.00	-1.02	1.76
	SM	2.35	0.00	-0.74	1.61
Output	MS	7175	8014.66	0.00	15189.66
	MSGC	8165.08	11248.15	0.00	19413.23
	MSG	2325.00	1406.08	0.00	46272.75
	MSC	6898.08	19248.13	0.00	26146.2
	SM	1650.02	0.00	0.00	1650.02

About 8014.66, 11248.15, 1406.08 and 19248.13 kg more need to be produced to obtain optimality for MS, MSGC, MSG and MSC farms respectively. This result agrees with Abdulrahman and Yusuf (2018). However, the optimality was reached with about 1650.02 kg produced for sole millet farms.

5. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

The mean technical, allocative and economic efficiencies showed that millet-based farmers have efficiency gaps. The result revealed that estimates of factors that influence millet-based farmers' systems have different degrees of statistical significance and where the level of significance is the same, the magnitude and direction were not the same. The optimum plan for inputs indicates that the units of land, seed and labour need to be decreased for various millet-based farms to achieve optimal production. The study offered a good knowledge of productivity and efficiency or inefficiency in the modelling of millet-based production systems. It also presented the factors responsible for this efficiency or inefficiency. The millet-based production system enhances the increased yields, the sustainability of soil, weed and pests' suppression, and insurance against crop failure among others.

The following recommendations were made based on the findings of the study:

- i. Age is negative and statistically significant. Hence, more youths should be encouraged to farming by the government and private organizations by providing enabling environment, and incentives to minimize inefficiency associated with age.
- ii. Since education is statistically significant, farmers should collaborate with extension agents and other relevant agencies to assist in organizing workshops, field works and pieces of training to improve the level of efficiency and productivity.
- iii. Millet farmers should strengthen their association to take advantage of bulk inputs purchase and output sales from government and other stakeholders.
- iv. Millet-based farmers are encouraged to increase the level of inputs that were underutilized and reducing the levels of those that were over-utilized to the optimal level to enhance more outputs.

REFERENCES

- ABUBAKAR, A. D. (2014). Economic analysis of millet-based cropping systems in Bindawa and Charanchi local government area, Katsina state, Nigeria. MSc. Dissertation. School of Postgraduate School, Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria. 89pp.
- ABDULRAHMAN, S., & YUSUF, H. O. (2018). "Sensitivity analysis and efficiency of cocoyam farmers in Kaduna state, Nigeria: An application of data envelopment approach". *Journal of Agriculture & Environment*, 14(2), 41 – 54.
- ADEBAYO, E. F., MOHAMMED, A. N., & MSHELIA, S. I. (2008). "Economic analysis of millet production in Famawa local government area of Bauchi state, Nigeria". *Nigerian Journal of Rural Sociology*, 8(1), 66 – 75
- AKPAN, S. B., OKON, U. E., JEIYOL, E. N., NKEME, K. K., & JOHN, D. E. (2013). "Economic efficiency of cassava-based farmers in southern wetland region of Cross River state, Nigeria: a translog model approach". *International Journal of Humanities & Social Science*, 3(12), 173 – 181.
- BANKER, R. D., CHARNES, A., & COOPER, W. W. (1984). "Some models of estimating technical and scale efficiencies in data envelopment analysis". *Management Science*, 30(9), 1078 – 1092.
- BASHIR, A. B., & YAKAKA, B. M. (2013). Marketing margin and transaction cost in pearl millet market supply in Borno State, Nigeria". *Green Journal of Business & Management studies*, 3(5), 201 – 206.
- CHARNES, A., COOPER, W., & RHODES, E. (1978). "Measuring the efficiency of decision-making units". *European Journal of Operational Research*, 2(1), 249 – 444.
- CHAUHAN, N. S., MOHAPATRA, P. K. J., & PANDEY, K. P. (2006). "Improving energy productivity in paddy production through benchmarking: An application of data envelopment analysis". *Energy Conversion Management*, 47(9–10), 1063–1085.
- CLARK, C., & HASWELL, M. R. (1970). "The economics of subsistence agriculture". Palgrave Macmillan publishers, 4th edition. 284pp.

- COKER, A. A. A., IBRAHIM, F. D., & IBEZIAKO, U. N. (2018). "Effect of household demographics on the technical efficiency of cowpea farmers: evidence from stochastic frontier analysis in Nigeria". *Rjoas*, 1(73), 179 – 186.
- COOPER, W. W., SEIFORD, L. M., & TONE, K. (2006). "Introduction to DEA and its uses with DEA-solver software and references". New York: Springer.
- ETONIHU, K. I., RAHMAN, S. A., & USMAN, S. (2013). "Determinants of access to agricultural credit among crop farmers in a farming community of Nasarawa state, Nigeria". *Journal of Development & Agricultural Economics*, 5(5), 192 – 196.
- FAOSTAT, (2018). FAOSTAT data base [<http://faostat.fao.org/>] site visited on 01/04/2018.
- GREENE, W. (2000). "Econometric analysis textbook, 4th Edition. Published by New York University Press.
- GUNDUZ, O., CEYHAN, V., & ESENGUN, K. (2011). "Measuring the technical and economic efficiencies of the dry apricot farms in Turkey". *Journal of Food, Agriculture & Environment*, 9 (1), 319 - 324.
- HAQ, S., & BOZ, I. (2019). "Estimating the efficiency level of different tea farming systems in Rize Province Turkey". *Ciência Rural*, 49(12), 1-12.
- IDI, A. S., DAMISA, M. A., EDEKHEGREGOR, O. I., & OLADIMEJI, Y. U. (2019). "Determinants of household food security among maize farmers' utilizing micro-credit in Kaduna state, Nigeria". *Dutse Journal of Agriculture & Food Science*, 6(1), 59-68.
- IHEKE, O. R., & ONYENDI, C. O. (2017). "Economic efficiency and food security status of rural farm households in Abia state of Nigeria". *American Journal of Food Science & Nutrition*, 4(5), 52 - 58.
- KATSINA STATE AGRICULTURAL AND RURAL DEVELOPMENT AUTHORITY KTARDA, (2019). "Bulletin".
- MUKHTAR, U., MOHAMED, Z., SHAMSUDDIN, M. N., SHARIFUDDIN, J., & BALA, M. (2018). "Econometric analysis of technical efficiency of pearl millet farmers in Kano state, Nigeria". *Sarhad Journal of Agriculture*, 4(1), 965 – 978.
- NATIONAL BUREAU OF STATISTIC NBS, (2019). "Facts and figures about Nigeria. National Bureau of Statistics, Abuja, Nigeria".
- OBASI, P. C., HENRI-UKOHA, A., UKEWUIHE, I. S., & CHIDIEBERE-MARK, M. N. (2013). "Factors affecting agricultural productivity among arable crop farmers in Imo state, Nigeria". *American Journal of Experimental Agriculture*, 3(2), 443 – 454.
- ODOH, N. E., & NWIBO, S. U. (2017). "Socio-economic determinants of rural non-farm households' income diversification in southeast Nigeria". *International Research Journal of Finance & Economics*, 164(1), 1450-2887.

- OKECH, S. O., NGIGI, M. W., & KIMURTO, P. K. (2015). “Analysis of performance and efficiency of pearl millet (*Pennisetum glaucum*) market value chain: A case of Mbeere district, Kenya”. Research paper, 1 – 24.
- OKOYE, B. C., OKOYE, A. C., DIMELU, M. U., AGBAEZE, C. C., OKOROAFOR, O. N., & AMAEFULA, A. B. (2009). “Adoption scale analysis improved cocoyam production processing and storage technologies in Enugu-North agricultural zone of Enugu state, Nigeria”. *American International Journal of Contemporary Research*, 4(6), 619 - 630.
- OLADIMEJI, Y. U., & ABDULSALAM, Z. (2017). “Efficiency of watermelon (*Citrullus lanatus* Thunb.) production technologies in north central Nigeria”. *FUOYE Journal of Engineering & Technology*, 2(2), 29-32.
- RAHMAN, S. A. (2013). “Farm production efficiency: The scale of success in agriculture. 4th inaugural lecture”. Nasarawa State University, Keffi- Nigeria, 71pp.
- TOBIN, J. (1958). “Estimation of relationships for limited dependent variables”. *Econometrica*, 26, 24–36.
- WANG, Y., SHI, L., ZHANG, H., & SUN, S. (2017). “A data envelopment analysis of agricultural technical efficiency of Northwest Arid Areas in China”. *Front. Agr. Sci. Eng.* 4(2): 195–207.
- YAKUBU, A., OLADIMEJI, Y. U., & HASSAN, A. A. (2019). “Technical efficiency of maize farmers in Kano state of Nigeria using: a data envelopment analysis approach”. *Ethiopian Journal of Environmental Studies & Management*, 12(2), 136 - 147.

Bilişim Teknolojisi Tabanlı Karar Destek Sistemleri İle İplik Üretim Tesislerinde Üretim Planlanması

(Araştırma Makalesi)

Planning Production in Yarn Production Facilities with Information Technology Based Decision Support Systems

Doi: 10.29023/alanyaakademik.705424

Berkant DULKADİR

Dr. (Yerel Yönetimler Yönetimi)

bdulkadir44@hotmail.com

Orcid No: 0000-0002-6074-9473

How to cite this article: Dulkadir, B. (2021). "Bilişim Teknolojisi Tabanlı Karar Destek Sistemleri İle İplik Üretim Tesislerinde Üretim Planlanması", *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 193-209.

Anahtar kelimeler:

İşletme,
Karar Destek Sistemi,
Makine,
Üretim Planlama,
Yönetici

Makale Geliş Tarihi:

17.03.2020

Kabul Tarihi:

10.12.2020

Keywords:

Business,
Decision Support
System,
Machine,
Production Planning,
Manager

ÖZET

İşletmeler büyüdükçe işlerin en iyi şekilde ilerlemesi için yapılacak işler karmaşık bir hal almaya başlar. Bu ortamda üretim/hizmet faaliyetlerinin verimli şekilde ilerlemesi için en uygun kararların kısa sürede ve etkin olarak alınması önemlidir. Karmaşık olan tüm verilerin analiz edilerek yöneticilerin karar vermesi için geliştirilmiş bilişim teknolojisi tabanlı birçok sistem bulunmakta olup bunlardan birisi ise karar destek sistemleridir. Karar destek sistemleri seçenekler arasında çeşitli analizler ile seçim sunarak en doğru kararın alınması için yöneticilere imkân sağlar. Çalışma Gaziantep ilinde iplik üretim faaliyeti gösteren bir işletmede yapılmıştır. İşletmede çalışan tüm makinelerde istasyonlar arasındaki üretim miktarlarının durumlarına göre üretim planının yapılması için karar destek sistemlerinden en etkin şekilde nasıl faydalanılabileceği amaçlanmıştır. Verilerden elde edilen sonuçlara göre çeşitli değerlendirmeler yapılmıştır. Değerlendirmelere bağlı olarak tavsiye niteliğindeki konular işletme çalışanları ile paylaşılarak öneriler getirilmiştir. Çalışma iplik üretim tesisleri için bir örnek teşkil edecek olup; diğer sektörler için ise yol gösterici niteliğinde olabilecektir.

ABSTRACT

As businesses grow, things to do to keep things running at their best start to get complicated. In this environment, it is important to make the most appropriate decisions in a short time and effectively for the efficient progress of production / service activities. There are many information technology-based systems developed for managers to make decisions by analyzing all complex data, one of which is decision support systems. Decision support systems provide managers with the opportunity to make the right decision by offering a selection of options with various analyzes. The study was carried out in an enterprise operating in the province of Gaziantep in yarn production. It is aimed how to make the most effective use of decision support systems in order to make a production plan according to the status of production amounts between stations in all machines working

in the enterprise. Various evaluations were made according to the results obtained from the data. Based on the evaluations, suggestions were made by sharing the advisory issues with the company employees. The study will set an example for yarn production facilities; It can be a guide for other sectors.

1. GİRİŞ

İşletmelerin gelişen Dünya ekonomisi ve teknolojisine ayak uydurmaları için hızlı ve doğru kararı almaları önemli bir gereklilik halini almıştır. Karar verme işlemi iş ile ilgili birçok alternatif arasından uygun seçeneklerin belirlenmesi işlemi kapsamaktadır. Uygun seçeneğin belirlenmesi için ise verilerin doğru bir şekilde analiz edilmesi ve doğru bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır. Doğru bilginin elde edilerek analiz edilmesi için ise bilgi sistemlerinin ihtiyaçları en iyi şekilde karşılayacak şekilde geliştirilmesiyle mümkün olmaktadır. Bu işlemler bilişim teknolojisi sistemleri ile daha kolay bir şekilde tasarlanabilmektedir. Bilişim teknolojileri hayatımızın her alanını etkilediği gibi işletmelerin yapılarını da önemli derecede etkilemiştir. Bilişim teknolojisi kavramının birçok unsuru bulunmakta olup bu unsurlarından birisi olan karar destek sistemleri bilgiler arasından değerlendirme yaparak en uygun çözümü uygulama imkânı sağlayan sistem olarak adlandırılabilir. Günümüzdeki rekabet ortamında işletmelerin ellerindeki veriler giderek çoğalmaktadır. İşletmeler bu verileri ilişkili diğer veriler ile gruplandırıp işletme için uygun kararın verilmesi gün geçtikçe önem kazanmaktadır. Karar destek sistemleri verileri bir bütün olarak inceleyip karar verme sürecini geliştirerek karar vericiye olayları daha iyi analiz etmeye teşvik etmek gibi faydası bulunmaktadır.

Karar destek sistemleri günümüzde üretim ve hizmet sektöründe de yaygın olarak kullanılmaktadır. İşletmelerde yöneticilerin karar vermesinde ciddi kolaylıklar ve avantajlar sağlamaktadır. Üretim sektöründe karar destek sistemleri ise üretim planlaması üretim faaliyetlerinin en doğru ve etkin şekilde yürütülebilmesi adına işletme durumuna göre yöneticilerin almış oldukları kararlar toplamı olarak tanımlanabilir. İşletmelerde üretim planlaması yapılırken yöneticiler tecrübelerinden yola çıkıp yaptığı tahminlere bağlı olarak mümkün olduğunca sorunları minimum seviyeye çekecek şekilde karar vermeye çalışırlar. Yöneticilerin işletmelerde üretim planlarını yaparken karar destek sistemlerinden yararlanmaları kendileri ve işletmeleri lehine olacaktır. Karar destek sistemleri yöneticilere işletmeyi küçük bir harita gibi göstererek olayları daha iyi analiz etmesini sağlayacaktır. Çünkü üretimdeki tüm kriterler üretim miktarını olumlu ya da olumsuz etkileyecektir. Karar destek sistemlerinden elde edecekleri bilgilere bağlı olarak yöneticiler daha doğru ve etkin kararlar verebilecektir. Çalışmada işletmedeki tüm makineler arasındaki üretim dengesinin en uygun şekilde nasıl planlanabilmesi için yazılımsal olarak formül oluşturulmaya çalışılmıştır. Yöneticilerin makineler arasındaki üretim miktarının azalığı ya da çokluğu gibi bir problem ile karşılaşmasında karar destek sistemleri ile probleme ilişkin çözüm önerileri sunup geliştirebileceği bir bilgi havuzu oluşturmak amaçlanmıştır. Bunun için ise işletmede bulunan tüm makinelerin üretim ile ilgili tüm teknik verileri alınarak üretimsel hesaplamalar yapılmıştır. Bu üretimsel hesaplamalardan yola çıkılarak zaman, fire, işçilik, malzeme gibi unsurlardan olumsuz yöndeki kayıplar azaltılarak maliyet kaybı önlenilmeye çalışılmıştır.

2. KARAR DESTEK SİSTEMLERİ

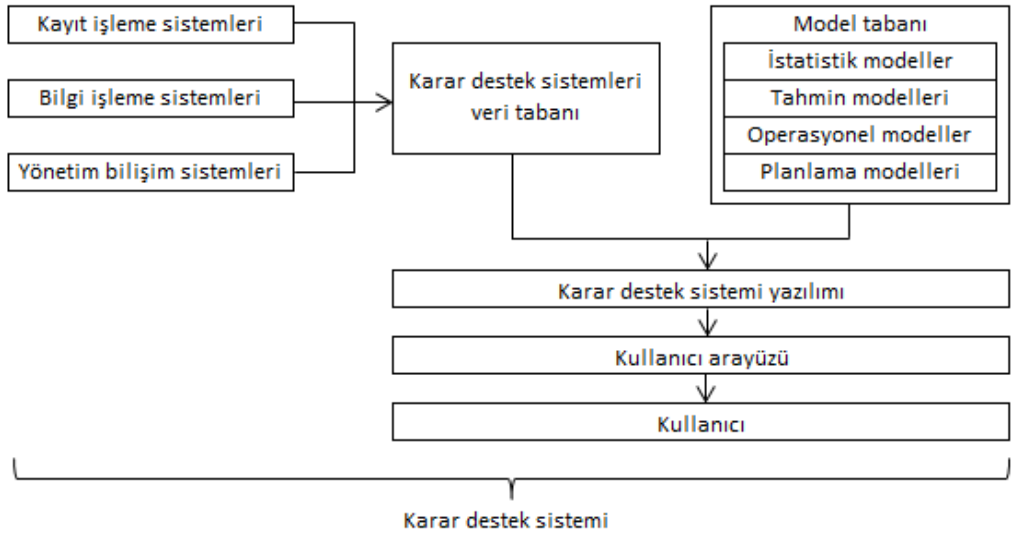
Hayatın her aşamasında ortaya farklı seçenekler çıkmakta ve bu seçenekler alınan kararları belirlemektedir. Doğru karar vermek bireylerin olduğu kadar işletmelerin de kaderini etkilemektedir (Dönerçark, 2020: 23). Karar destek sistemleri işletme yöneticilerine yarı yapısal olan ya da yapısal olmayan özelliğe sahip sorunların çözümüyle ilgili durumlar da yöneticilerin karar almasına fayda sağlamaktadır. Bu sistemler yöneticinin yerini almaktan ziyade belli bir konuya kolay ve etkili olarak varılmasını destekleyen ve yöneticinin karar almada kolaylık sağlayarak etkililiğini arttıran sistemler olarak tanımlanabilir (Bensghir, 1996:370). Veri tabanı yönetim sistemleri ve yönetim bilgi sistemleri birleştiğinde Karar destek sistemleri ortaya çıkar. Karar destek sistemleri çok sayıda seçim kriterleri olan karmaşık bir bilgi ortamında karar vermeyi desteklemek için kullanılır (Umrerova, 2019: 26). Bu sistemler karar alıcıları belirli bir konuda desteklemeyi amaçlayan bilgisayar tabanlı bilgi sistemleri olarak da bilinir (Liang vd., 1997:303). Karar destek sistemleri; karar verecek yöneticilere geniş kapsamlı yapılanmamış sorunlara çeşitli alternatifler oluşturulmasında fayda sağlar. Daha sonra oluşturulan bu alternatiflerin etkilerini analiz etmek ve uygulama noktasında uygun çözümleri seçmek için analitik yöntem ve modelleri kullanan karşılıklı etkileşimde bulunan bilgisayar yazılımlarıdır (Watkins vd., 1995:33). Karar destek sistemlerinin işletmeler tarafından kullanılmasıyla, karar vericiler işletmeleri için hangi kararların daha iyi bir sonuç verdiğini görürler ve bu kararları analizleri ile gözlemleyebilirler. İstedikleri raporlara ulaşabilirler, bunlar karar destek sistemin yararlı sonuçlarını ifade eder (Arslan, 2019: 26). Bilgiyi işleyen karar destek sistemleri, olası kararların yeterliliğini tahmin etmektedir. Böylece yönetsel belirsizliği azaltır ve karar vericilere en iyi olası kararların seçilmesi ve değerlendirilmesinde fayda sağlayabilir (Sindir, 2006:391). Keen ve Morton'a göre karar destek sistemlerinin amaçları şu şekildedir (McLeod, 1995:754).

- Karar vericilere yarı yapısal ve problemlerde yardımcı olma sürecini sağlamak
- Karar vericilerin yargılarının yerine geçmekten çok ona destek sağlama
- Karar vericilerin karar almalarında verimliliği arttırmadan çok etkililiği geliştirmek

Simon'a (1960:75) göre karar vermeyi dört aşamalı olarak tanımlar. Birinci aşama da istihbarat süreci işletmede oluşan problemlerin farkına varılarak teşhis edilmesini sağlamaktadır. İkinci aşama olan tasarım süreci çözüm için gerekli olan problem çözümlerini tasarlamaktadır. Küçük karar destek sistemleri bu aşamada çok ideal olmaktadır. Çünkü küçük modeller üzerinde kısıtlı veriler ile çalışarak hızlıca çalışabilirler. Üçüncü aşama olan seçenek süreci ise alternatifler arasından seçime dayalıdır. Karar verici alternatiflerin oluşturulması için gerekli olan veri ve bilgilere bağlı olarak karar destek sistemlerine ihtiyaç duymaktadır. Yöneticiler karar verme noktasında tüm sonuçlar için karmaşık analitik modeller kullanmak zorundadır. Son aşama olan dördüncü basamak olarak ise çözüm sürecinde ise ortadaki zorluklar, kaynak sıkıntıları ve iyileştirmeyi sağlayan bir raporlama sistemi oluşturulabilir (Özer ve Kuşlu, 2012:397).

Kurumsal işletmelerin yaptıkları bilimsel açılım ve tasarımlara bağlı olarak, çalışmaların sonuçlarının önemi açısından stratejik, taktiksel, operasyonel ve yönetsel olarak sınıflandırılan karar alma şekilleri, yapıları açısından da yapısal, yarı yapısal ve yapısal olmayan kararlar olarak üç şekilde sınıflandırılır (Alagöz vd., 2013:32). Yapısal kararlar; Kararın her aşaması için tanımlanmış konunun yapısına göre geliştirilmiş bir kurallar

sıralaması söz konusudur. Bu tip karara örnek olarak, işgörenin performansı belirli bir değerin altına düştüğünde bu düşüşün nedeni incelenmesi için yöneticiye bilgi aktarımı kararı örnek verilebilir. Genellikle bu kararları orta düzey yöneticiler almakta olup bunlar yapısal kararlar olarak adlandırılırlar. Yarı yapısal kararlar ise; Karar durumlarının çoğu yarı yapılanmış karar özelliği taşır. Yarı yapılanmış karar durumlarında, sorunlara farklı bakış açılarıyla belirli işlem dizileri uygulanabilir. Karar vermek için sorunun diğer yönleri tesadüfi nedenlere ve ilişkilere bağlı olmasından dolayı, devreye yöneticinin girmesi gerekmektedir. Yapısal olmayan kararlar ise; Karar aşamalarının tamamında belirsizlik durumunun söz konusu olmasıdır. Bu sorunlar genellikle bir kerelik olmak üzere karşılaşılan ve çok iyi bir şekilde tanımlanmayan sorunlar olup; Karar aşamalarının tümü yapısallıktan uzaktır. Karar alırken herhangi bir prosedürün takip edilmesi gibi bir zorunluluk olmayıp, yöneticinin kendi sezgilerini kullanma ihtiyacı ortaya çıkarır. Yeni ürün ve pazar kararları, işletmenin imajının değiştirilmesi gibi durumlar bu kararlara örnek olarak verilebilir.



Şekil 1. Karar Destek Sistemi Bileşenleri

(Gökşen vd., 2015:57).

Teknolojideki gelişmeler; veri depoları, online işleme uygulamaları karar destek sistemlerinin büyük miktarda verileri kısa sürelerde işlemesini sağlayacak bir altyapı oluşturmuşlardır. Veri odaklı karar destek sistemleri büyük miktarda veriler üzerinden anlamlı veri bağlantılarına ulaşarak önemli bilgileri tanımlanan modeller çerçevesinde kullanıcılara sunarak ve daha uygun kararlara altyapı teşkil edebilmektedirler (Laudon ve Laudon; 2018: 48:50).

3. ÜRETİM VE PLANLANMASI

İşletmelerin amacı ihtiyaçları karşılamak amacıyla ürün/hizmet faaliyetlerini yürüterek pazarlamasını yapmaktır. Bu faaliyetlerin yerine getirilmesi için üretim unsurlarının sürekli olarak kullanılması gerekmektedir. Böylece bir işletme için gerekli olan binalar, makineler, teknik unsurlar, enerji, işgücü, hammadde ve çeşitli türden hizmet çalışmaları gerekli olur. Gerekli olan bu unsurlar üretimin amaçlarına göre işletmenin değişik bölümlerine yerleştirilir.

Teorik olarak irdelendiğinde, üretim çalışmaları tek bir işlemde başlayarak tümevarım işlemidir. Bu tümevarım da var olan tüm üretim unsurları, ürünleri müşteriye satışa hazır hale getirmek için en sondaki işleme kadar birbirleriyle etkileşimsel olarak işbirliği içerisinde hareket etmektedirler (Demirdöğen, Güzel, 2009:44). Üretim planlama işletmenin maliyetlerini düşürmek ve müşteri memnuniyetini sağlamak için üretim kaynaklarının kullanım ve tahsisini en uygun şekilde sağlayan bir faaliyet olup; üretim planlama kararları, işgücü seviyesinin takibi, üretim kararlarının sıralanması gibi kararları içerir (Graves, 1999:1).

Üretim planlamasının amacı, yakın gelecekteki dalgalanan veya belirsizlik gösteren taleplerin karşılanması için tüm ürün kategorilerinde üretim seviyelerini belirlemek ve kiralama, işten çıkarma, fazla mesai, yok satma, fason üretim, stok seviyesi gibi hususlarda karar ve politikaların oluşturulması ve böylece kullanılacak uygun kaynakların belirlenmesidir (Paksoy, Atak, 2003:28). Üretim planlamanın odak noktası gelen siparişlerin düzenlenmesidir ve ortalama cevap süresi, ortalama sipariş gecikmesi gibi performans ölçütleri sipariş odaklıdır (Soman vd., 2004:223).

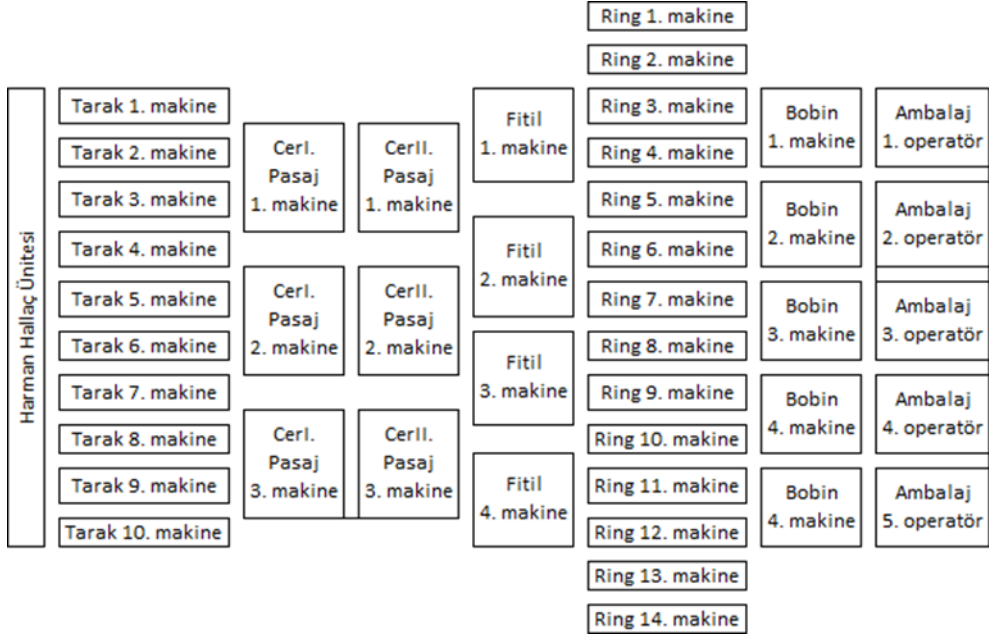
İşletmelerde üretim performansının en iyi noktaya ulaşmasını sağlamak için en önemli araçlardan birisi, müşteri ve pazar isteklerine uygun ürünler sunmak amacıyla mevcut kapasiteden en yüksek faydayı sağlayarak, en fazla karı getirecek minimum maliyetle üretim planlarının hazırlanmasıdır. Teknolojik gelişmelere bağlı olarak üretim sistemlerinin gelişmesi de işletmelerde üretim planlama fonksiyonunun önemi zaman geçtikçe artmaktadır. Modern bir işletmede; departmanlar arasındaki koordinasyonun zorluğu, işletmeler arası ilişkilerin gelişmesi, diğer işletmelerle kalite fiyat hizmetteki rekabet durumu, müşteri tercihlerindeki değişimler, diğer malzeme, hammadde vb. kayıplarının minimum düzeye indirilerek minimum maliyetlerde çalışılması gibi faktörler üretim planlama fonksiyonunu önemini göstermektedir. Üretim planlama, işletmenin üretim faaliyetlerinin istenilen miktar ve kalitede sağlayacak şekilde geleceği zaman dilimlerine bölmek ve işleri önceliğine göre yerleştirmek konularında karar verme süreci olarak tanımlanabilir. Üretim planlama konusunda ürün yöneticilerine önemli bir görev düşmektedir. İşin en zorlu kısmı üretimin planlanması için mevcut ürünlere hangi periyotlarda hangi miktarlarda ihtiyaç duyulacağını tespit etmektir. Buna bağlı olarak üretime etki eden tüm kriterleri de göz önüne alarak üretilen ürünlerin tedarikçilerden-tüketicilere, sürecin etkili ve doğru bir şekilde yönetilmesi gerekmektedir (Demir ve Dinçer, 2020: 2). Üretim planlama sürecinin çıktıları, her üründen zamanlarına göre üretilen miktarlar, esnek alternatif üretim süreçleri, her istasyonda hangi ürünün ne zaman üretileceği kararları, stok düzeyleri, bekleyen sipariş miktarları, fason üretime verilen miktarlar, fazla mesai ve kullanılmayan kapasite durumları, bu düzeydeki değişimler, malzeme, hammadde, tedarik programı vb. gereksinimler gibi kararlardır (Şen ve Cenkcı, 2009:2).

Üretim planları uzun, orta ve kısa vadeli olmak üzere üç şekilde hazırlanmaktadır. Uzun vadeli planlar genellikle 5 yıl ve daha fazlası için kapasite, yerleşim ya da üretim hattı gibi kendisinden kısa planları etkileyecek olan kararları verirken kullanılmaktadır. Üretime başlayabilmek için gereken iş gücü, malzeme, ekipman, üretim tipi, tezgâh yerleşimleri gibi temel unsurların planlandığı dönemdir. Orta vadeli planlarda ise bir üretim tesisinin 1 ile 5 yıl arasındaki üretim ve ihtiyaç miktarları planlanır. Bu dönemde çıktının miktarı kadar girdiyi etkileyen faktörler de planlamada önem arz etmektedir. Stok düzeyi, çalışma saatleri, işçi alımları ya da çıkarılması gibi kararlarla maliyeti düşürmeye, üretimi arttırmaya yönelik

planlamalar yapılır. Kısa vadeli üretim planları bir yıldan kısa süreli planlamaları kapsamaktadır. Üretim programları da denilen bu planlama türünde uzun ve orta vadede ulaşılmaması istenen hedefler için kısa süreli plan ve programlar yapılır (Karaöz, 2014:12).

4. ARAŞTIRMANIN MATERYAL VE YÖNTEMİ

Araştırma Gaziantep ilinde tekstil sektörünün bir kolu olan iplik alanında yeni kurulmuş olan bir işletmede yapılmıştır. Çalışmada Bilişim teknolojisi tabanlı karar destek sistemleri ile iplik üretiminin en verimli şekilde planlanması amaçlanmıştır. Yöneticilerin üretim planlaması konusunda karar vermesinde etkililiğini artırmak amacıyla üretim akışı izlenerek çeşitli hesaplamalar yapılarak yazılımsal formül oluşturulmuştur. Araştırma için iplik sektörünün seçilme sebebi ise ülkemizin tekstil sektöründe öncü ülkeler arasında olması ve araştırmadan çıkacak sonuçların diğer sektörler için de örnek teşkil edebilecek olmasıdır. Karar destek sistemlerinden ve Office programlarından Microsoft Excel kullanılarak yazılımsal hesaplamalar ve Makro kullanımıyla kayıt altına alma işlemi yapılmıştır. Microsoft Excel kullanıcıların tablo çizmesi ve detaylı yazılımsal formüsel hesaplamaları yapması için formül kolaylığı sağlayan gerekirse bunu grafiklere aktaran bir bilişim sistemidir. İplik üretimi için Ring (Karde, Penye) ve Open-End iplik sistemleri mevcut olup araştırma Ring iplik üretim tesisleri Karde üretim sistemi üzerinde yapılmıştır. Karde iplik üretim sistemi makine parkı ise Harman-Hallaç, Tarak, CerI Pasaj, CerII. Pasaj, CerII. Pasaj, Fitol, Ring, Bobin makineleri ve ambalaj bölümlerinden oluşmaktadır. Elyafın kabartılarak açılması, yabancı maddelerden temizlenmesi, taranarak şerit haline gelmesi ve istenilen inceliğe çekilmesi, büküm verilerek iplik haline dönüştürülmesine işlemine iplik üretim sistemi denir. Harman hallaç bölümünde pamuk açılır, temizlenir ve harmanlanır. Tarak bölümünde; pamuk tek lif haline getirilerek taranır, kısa lifleri nepsleri (taranmamış elyaf) ayırarak şerit haline getirip kovalara doldurur. Cer bölümünde elyafların paralelleşmesi sağlanarak dublaj (birleştirme) ile harmanlanır ve bu işlem CerII. Pasaj ünitesinde tekrarlanmaktadır. Fitol ünitesinde; şerit inceltirilerek büküm verilir ve makaralara sarılır. Ring ünitesinde de fitil inceltme, büküm verme ve masuralara sarma işlemleri yapılır. Ring iplik makinesinde ise fitilden gelen şeritler daha da inceltirilerek iplik halini alır. Bobin ünitesinde ise iplikler belirli ağırlıklarda bobin haline getirilmekte ve aktarma esnasında iplik üzerindeki hatalar kesilerek ayrılır. Çünkü ring makinesinde üretilen iplikler 50-80 gr'lık masuralar halindedir ve iplikleri bu şekilde müşterilere gönderilmesi üretim tekniği olarak mümkün değildir. Son olarak ambalajlama kapsamaktadır. Üretim programları da denilen bu planlama türünde uzun ve orta vadede ulaşılmaması istenen hedefler için kısa süreli plan ve programlar yapılır (Karaöz, 2014:12).



Şekil 2. İşletmenin Makine Parkı Planı

İşletmenin makine parkı ve adetleri işletme kapasitesine göre kuruluştaki dizayn edilmiş olup şu şekildedir. Makineler arasında pamuk beslemesi üretim kapasitesine göre devir, ürün numarası ve diğer teknik verilere göre ayarlanmıştır. Harman- Hallaç ünitesi, 10 adet tarak makinesi, 3 adet CerI. pasaj makinesi, 3 adet CerII. pasaj makinesi, 4 adet fitil makinesi, 14 adet Ring makinesi, 5 adet bobin makinesi ve ambalaj bölümünde 5 operatör bulunmaktadır. Şekil 2' de işletmenin makine parkı planı görülmektedir.

Yeni kurulan iplik işletmesinde randıman sorunu kaynaklı makineler arasında üretim planlaması sorunu tespit edilmiştir. Randıman sorunu kaynaklı yöneticilerin yaptığı üretim planlamasının düzgün şekilde ilerlememesinden dolayı konu bilişim sistemleri tabanlı karar destek sistemleri ile çözülmeye çalışılmıştır. İşletmenin 24 saat' lik üretimi dikkate alınarak araştırma yapılmıştır. Karar destek sistemi olan Microsoft Excel kullanılarak her makinenin üretimi farklı şekilde yazılımsal olarak formülize edilerek ayrı ayrı hesaplanmıştır. İşletmenin referans üretim miktarı işletmedeki makine ve diğer teknik verilere bağlı olarak işletme yöneticileri tarafından belirlenmiştir. Yapılan hesaplarda yazılımsal formüller matematiksel ifadeler ile açıklanmaya çalışılmış ve tablolar ile açıklanmaya çalışılmıştır. Her makine için ayrı bir tablo oluşturulmuştur. Her makine için ayrı ayrı olarak kendinden bir önceki makinenin yarı mamul tedariki yani besleme durumu için “üretim artırılсын”, “üretim aynı kalsın” şeklinde karar önerilerinde bulunacak şekilde yazılımsal olarak formülize edilmiştir. Üretim esnasında bakım, arıza vb. nedenlerden kaynaklı duruşlar olmuştur. Formüller oluşturulurken makine bazında ilgili üretim hesaplama teknikleri ve teknik veriler dikkate alınmıştır. Üretim planlamasının seyri için karar değişikliği önerisi ise yine aynı şekilde formülize edilmiştir. Böylece yöneticiler tarafından üretim planlaması ile ilgili geleceğe yönelik kararlar alınması konusunda bu bilgilerden yararlanılabilecektir. Çalışma

işletmenin sadece bir bölümü için değil tamamı için yapılmış olup işletmenin ana üretim bölgesi Ring makineleridir. Araştırma sonuçları dikkate alınarak oluşturulan üretim planlaması kararları işletmenin daha iyi bir noktaya gelebilmesi için nasıl ve neler yapılması gerektiği incelenmiştir.

5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

İplik işletmesindeki üretim miktarının tespiti için her makine ayrı ayrı yazılımsal olarak formülendirilerek tablolar ile açıklanmaya çalışılmıştır. Bu yöntem ile makineler arasındaki yarı mamul yetersizliğinden kaynaklı üretim planlaması ve yönetimi konusunda yöneticilere karar noktasında yardımcı olunmaya çalışılmıştır. Üretimin ilk aşaması olan Harman-Hallaç ünitesinde hammadde beslemesi sürekli olarak yapılmaktadır. Bir sonraki kısım olan tarak makinesinin 24 saat içinde gerçekleşen üretim hesaplamaları Tablo 1’ de diğer makinelerin üretim hesaplamaları ise devamındaki tablolarda verilmiştir. Harman-Hallaç ünitesi için üretim değişikliği karar önerisi yöneticilerin üretimi planlaması açısından karar vermelerine yardımcı olmak için tablolaştırılarak detaylandırılmıştır.

Karar destek sistemi ile kurulan bu sistem işletme faaliyetlerine devam ettiği sürece tekrarlanacağı için yazılım sistemiyle kayıt altına alınarak yöneticilerin işlerini kolaylaştırmak mümkündür. İlgili işlemler ise makro yazılım sistemiyle kayıt edilebilmektedir. Makro kullanımı ise sürekli kullanılabileceğiniz sıklıktaki işlemleri bir bütün olarak kayıt altına almaktadır. Araştırması yapılan işlemler ise sürekli takip edileceği ve tekrarlanacağı için aşağıda verilmiş olan yazılım oluşturularak kayıt altına alınmıştır.

Sub İPLİK()

" İPLİK Makro

' ActiveCell.FormulaR1C1 = _

"=IF(SUM(R[1]C[-14]:R[1]C[-1])<10773.8,""ÜRETİMİ ARTIR"",""ÜRETİM BU ŞEKİLDE DEVAM ETSİN"")"

Range("P1").Select

Selection.AutoFill Destination:=Range("P1:P7"), Type:=xlFillDefault

Range("P1:P7").Select

Range("Q7").Select

ChDir _

Range("P2").Select

ActiveCell.FormulaR1C1 = _

"=IF(SUM(R[1]C[-14]:R[1]C[-1])<10599.3,""ÜRETİMİ ARTIR"",""ÜRETİM BU ŞEKİLDE DEVAM ETSİN"")"

Range("P3").Select

ActiveCell.FormulaR1C1 = _

"=IF(SUM(R[1]C[-14]:R[1]C[-1])<10599.3,""ÜRETİMİ ARTIR"",""ÜRETİM BU ŞEKİLDE DEVAM ETSİN"")"

Range("P4").Select

ActiveCell.FormulaR1C1 = _

"=IF(SUM(R[1]C[-14]:R[1]C[-1])<9984.8,""ÜRETİMİ ARTIR"",""ÜRETİM BU ŞEKİLDE DEVAM ETSİN"")"

Range("P5").Select

ActiveCell.FormulaR1C1 = _

```

"=IF(SUM(R[1]C[-14]:R[1]C[-1])<9800.3,""ÜRETİMİ ARTIR"",""ÜRETİM BU
ŞEKİLDE DEVAM ETSİN"")"
Range("P6").Select
ActiveCell.FormulaR1C1 = _
"=IF(SUM(R[1]C[-14]:R[1]C[-1])<9426.6,""ÜRETİMİ ARTIR"",""ÜRETİM BU
ŞEKİLDE DEVAM ETSİN"")"
Range("P7").Select
ActiveCell.FormulaR1C1 = _
"=IF(SUM(R[1]C[-14]:R[1]C[-1])<9570,""ÜRETİMİ ARTIR"",""ÜRETİM BU
ŞEKİLDE DEVAM ETSİN"")"
Range("P8").Select
End Sub

```

İlgili makro yazılımından sonra işletmenin diğer tüm teknik verileri ve fiili gerçekleşen işlemleri tablolar ile detaylandırılarak aşağıdaki gibi gösterilmiştir.

Tablo 1. Tarak Makinesi Üretim Verileri

Makine Bilgileri	Tarak 1	Tarak 2	Tarak 3	Tarak 4	Tarak 5
Ne	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120
Devir(m/dk)	160	160	160	160	160
Randıman	93	91	95	94	92
Üretim Miktarı (kg)	1.054,7	1.032,0	1.077,4	1.066,0	1.043,4
Makine Bilgileri	Tarak 6	Tarak 7	Tarak 8	Tarak 9	Tarak 10
Ne	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120
Devir(m/dk)	160	160	160	160	160
Randıman	94	94	95	90	93
Üretim Miktarı (kg)	1.066,0	1.066,0	1.077,4	1.020,7	1.054,7

Tablo 1' de görüldüğü üzere Ne şerit (iplik oluşması için kalın pamuk yığını) numarasını, devir makinenin dakika' da ki dönüş hızına bağlı olarak üretilen şeritin metre miktarını, randıman ise gerçekleşen verimlilik oranını (olması gereken randıman oranı %95), üretim miktarı ise fiili üretim miktarını ifade etmektedir. Tabloda verilen teknik değerler işletmenin çalışması esnasında ki makinelerin verisidir. Gerçekleşen üretim miktarı ise Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olup Tarak 1 sütunu aşağıya doğru B2 (0,120) – B3 (160) –B4 (91) gerçekleşen randıman – B5 (1054,7) hüresel olarak sınıflandırılacak olursa B5 olan hücre yani üretim miktarı bu şekilde $=(((B3*60)/(1,693*B2))*(B4/100))/1000)*24$ formülüne edilerek 1054,7 kg üretim miktarı bulunmuştur. Diğer üretim hesaplamaları hüresel olarak sınıflandırılarak üretim miktarı bu şekilde hesaplanmıştır.

Tarak makineleri direk Harman-Hallaç ünitesinden beslediği için tüm makinelerin toplam üretimine bakarak üretim planlamasının yapılması için Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olan ve =EĞER(TOPLA(B5:M5)<10773,8;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin") bu şekilde formülüne edilen karar destek sistemiyle yöneticilerin karar

vermelerine yardımcı olacaktır. 10773,8 rakamı referans randıman oranı %95 baz alınarak belirlenmiştir. 10558,3<10773,8 olduğundan üretimin artırılması yönünde karar alınabilir.

Tablo 2. Cer I. Pasaj Makinesi Üretim Verileri

Makine Bilgileri	Cer 1 (I.Pasaj)	Cer 2 (I.Pasaj)	Cer 3 (I.Pasaj)
Ne	0,130	0,130	0,130
Devir(m/dk)	675	675	675
Randıman	78	76	77
Üretim Miktarı (kg)	3.444,8	3.356,4	3.400,6

Tablo 2' de görüldüğü Ne şerit (iplik oluşması için kalın pamuk yığını) numarasını, devir makinenin dakika' da ki dönüş hızına bağlı olarak üretilen şeritin metre miktarını, randıman ise gerçekleşen verimlilik oranını (olması gereken randıman oranı %80), üretim miktarı ise fiili üretim miktarını göstermektedir. Tabloda verilen teknik değerler işletmenin çalışması esnasında ki makinelerin verisidir. Gerçekleşen üretim miktarı ise Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olup Cer 1 (I.Pasaj) sütunu aşağıya doğru B2 (0,130) – B3 (675) – B4 (74) gerçekleşen randıman – B5 (3448,8) hücrel olarak sınıflandırılacak olursa B5 olan hücre yani üretim miktarı bu şekilde $=(((B4*60)/(1,693*B3))*(B5/100))/1000*24$ formülüze edilerek 3444,8 kg üretim miktarı bulunmuştur. Diğer üretim hesaplamaları hücrel olarak sınıflandırılarak üretim miktarı bu şekilde hesaplanmıştır.

Cer I. Pasaj makineleri direk Tarak ünitesinden beslediği için tüm makinelerin toplam üretimine bakarak üretim planlamasının yapılması için Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olan ve $=EĞER(B5:D5)<10599,3;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")$ bu şekilde formülüze edilen karar destek sistemiyle yöneticilerin karar vermelerine yardımcı olacaktır. 10599,3 rakamı referans randıman oranı %80 baz alınarak belirlenmiştir. 10201,8<10599,3 olduğundan üretimin artırılması yönünde karar alınabilir.

Tablo 3. Cer II. Pasaj Makinesi Üretim Verileri

Makine Bilgileri	Cer 1 (II.Pasaj)	Cer 2 (II.Pasaj)	Cer 3 (II.Pasaj)
Ne	0.130	0.130	0.130
Devir(m/dk)	675	675	675
Randıman	76	77	75
Üretim Miktarı (kg)	3356.4	3400.6	3312,3

Tablo 3' de görüldüğü üzere Ne şerit (iplik oluşması için kalın pamuk yığını) numarasını, devir makinenin dakika' da ki dönüş hızına bağlı olarak üretilen şeritin metre miktarını, randıman ise gerçekleşen verimlilik oranını (olması gereken randıman oranı %80), üretim miktarı ise fiili üretim miktarını göstermektedir. Tabloda verilen teknik değerler işletmenin çalışması esnasında ki makinelerin verisidir. Gerçekleşen üretim miktarı ise Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olup Cer 1 (II.Pasaj) sütunu aşağıya doğru B2 (0.130) – B3 (675) – B4 (73) gerçekleşen randıman – B5 (3356.4) hücrel olarak sınıflandırılacak olursa B5 olan hücre yani üretim miktarı bu şekilde $=(((B4*60)/(1,693*B3))*(B5/100))/1000*24$

formülüne edilerek 3356,4 kg üretim miktarı bulunmuştur. Diğer üretim hesaplamaları hücrel olarak sınıflandırılarak üretim miktarı bu şekilde hesaplanmıştır.

Cer II. Pasaj makineleri direk Cer I. Pasaj ünitesinden beslendiği için tüm makinelerin toplam üretimine bakarak üretim planlamasının yapılması için Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olan ve =EĞER(TOPLA(B5:D5)<10599,3;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin") bu şekilde formülüne edilen karar destek sistemiyle yöneticilerin karar vermelerine yardımcı olacaktır. 10599,3 rakamı referans randıman oranı %80 baz alınarak belirlenmiştir. 10069,3<10599,3 olduğundan üretimin artırılması yönünde karar alınabilir.

Tablo 4. Fıtil Makinesi Üretim Verileri

Makine Bilgileri	Fıtil 1	Fıtil 2	Fıtil 3	Fıtil 4
Ne	0.8	0.8	0.8	0.8
Büküm (T/M)	46	46	46	46
Devir(m/dk)	1200	1200	1200	1200
Randıman	75	74	74	73
Üretim Miktarı (kg)	2.496.2	2.462.9	2.462.9	2.429.6

Tablo 4' de görüldüğü üzere Büküm(T/M) makinede akan şerite bir metre boyunca Atılacak tur sayısını Ne şerit (iplik oluşması için kalın pamuk yığını) numarasını, devir makinenin dakika' da ki dönüş hızına bağlı olarak üretilen şeritin metre miktarını, randıman ise gerçekleşen verimlilik oranını (olması gereken randıman oranı %75), üretim miktarı ise fiili üretim miktarını göstermektedir. Tabloda verilen teknik değerler işletmenin çalışması esnasında ki makinelerin verisidir. Gerçekleşen üretim miktarı ise Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olup Fıtil 1 sütunu aşağıya doğru B2 (0,8) – B3 (46) –B4 (1200) – B5 (75) gerçekleşen randıman – B6 (2496,2) hücrel olarak sınıflandırılacak olursa B6 olan hücre yani üretim miktarı bu şekilde $= (120 * ((B5/B4)/(1,693 * B3)) * (B6/100) * 60 * 24) / 1000$ formülüne edilerek 2496,2 kg üretim miktarı bulunmuştur. Diğer üretim hesaplamaları hücrel olarak sınıflandırılarak üretim miktarı bu şekilde hesaplanmıştır.

Fıtil makineleri direk Cer II. Pasaj ünitesinden beslendiği için tüm makinelerin toplam üretimine bakarak üretim planlamasının yapılması için Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olan ve =EĞER(TOPLA(B5:E5)<9984,8;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin") bu şekilde formülüne edilen karar destek sistemiyle yöneticilerin karar vermelerine yardımcı olacaktır. 9984,8 rakamı referans randıman oranı %75 baz alınarak belirlenmiştir. 9851,7<9984,8 olduğundan üretimin artırılması yönünde karar alınabilir.

Tablo 5. Ring Makinesi Üretim Verileri

Makine Bilgileri	Ring 1	Ring 2	Ring 3	Ring 4	Ring 5	Ring 4	Ring 5
Ne	20	20	20	20	20	20	20
Büküm (T/M)	678	678	678	678	678	678	678
Devir(m/dk)	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Randıman	90	89	88	87	91	89	90

Üretim Miktarı (kg)	677.4	669.9	662.4	654.9	685.0	669.9	677.4
Makine Bilgileri	Ring 8	Ring 9	Ring 10	Ring 11	Ring 12	Ring 13	Ring 14
Ne	20	20	20	20	20	20	20
Büküm (T/M)	678	678	678	678	678	678	678
Devir(m/dk)	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Randıman	90	91	90	93	91	87	88
Üretim Miktarı (kg)	677.4	685.0	677.4	700.0	685.0	654.9	662.4

Tablo 5' de görüldüğü üzere Büküm(T/M) makinede akan şerite bir metre boyunca Atılacak tur sayısını Ne şerit (iplik oluşması için kalın pamuk yığını) numarasını, devir makinenin dakika' da ki dönüş hızına bağlı olarak üretilen şeritin metre miktarını, randıman ise gerçekleşen verimlilik oranını (olması gereken randıman oranı %93), üretim miktarı ise fiili üretim miktarını göstermektedir. Tabloda verilen teknik değerler işletmenin çalışması esnasında ki makinelerin verisidir. Gerçekleşen üretim miktarı ise Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olup Ring 1 sütunu aşağıya doğru B2 (20) – B3 (678) – B4 (10000) – B5 (90) gerçekleşen randıman – B6 (677,4) hücresele olarak sınıflandırılacak olursa B6 olan hücre yani üretim miktarı bu şekilde $= (1200 * ((B5/B4)/(1,693 * B3)) * (B6/100) * 60 * 24) / 1000$ formülüne edilerek 677,4 kg üretim miktarı bulunmuştur. Diğer üretim hesaplamaları hücresele olarak sınıflandırılarak üretim miktarı bu şekilde hesaplanmıştır.

Ring makineleri direk Fitil ünitesinden beslediği için tüm makinelerin toplam üretimine bakarak üretim planlamasının yapılması için Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olan ve =EĞER(TOPLA(B5:S5)<9800.3;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin") bu şekilde formülüne edilen karar destek sistemiyle yöneticilerin karar vermelerine yardımcı olacaktır. 9800.3 rakamı referans randıman oranı %93 baz alınarak belirlenmiştir. 9439<9800.3 olduğundan üretimin artırılması yönünde karar alınabilir.

Tablo 6. Bobin Makinesi Üretim Verileri

Makine Bilgileri	Bobin 1	Bobin 2	Bobin 3	Bobin 4	Bobin 5
Ne	20	20	20	20	20
Devir(m/dk)	890	890	890	890	890
Randıman	82	80	79	81	82
Üretim Miktarı (kg)	1.862.2	1.816.8	1.794.1	1.839.5	1.862.2

Tablo 6' da görüldüğü üzere Ne şerit (iplik oluşması için kalın pamuk yığını) numarasını, devir makinenin dakika' da ki dönüş hızına bağlı olarak üretilen şeritin metre miktarını, randıman ise gerçekleşen verimlilik oranını (olması gereken randıman oranı %83), üretim miktarı ise fiili üretim miktarını göstermektedir. Tabloda verilen teknik değerler işletmenin çalışması esnasında ki makinelerin verisidir. Gerçekleşen üretim miktarı ise Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olup Bobin 1 sütunu aşağıya doğru B2 (20) – B3 (890) – B4 (72) gerçekleşen randıman – B5 (1862,2) hücresele olarak sınıflandırılacak olursa B5 olan hücre yani üretim miktarı bu şekilde $= ((B4/(1,693 * B3)) * (B5/100) * 60 * 60 * 24) / 1000$ formülüne

edilerek 1862,2 kg üretim miktarı bulunmuştur. Diğer üretim hesaplamaları hücrese olarak sınıflandırılarak üretim miktarı bu şekilde hesaplanmıştır.

Bobin makineleri direk Ring ünitesinden beslendiği için tüm makinelerin toplam üretimine bakarak üretim planlamasının yapılması için Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olan ve =EĞER(TOPLA(B5:F5)<9424,6;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin") bu şekilde formülüze edilen karar destek sistemiyle yöneticilerin karar vermelerine yardımcı olacaktır. 9424,6 rakamı referans randıman oranı %83 baz alınarak belirlenmiştir. $9174,8 < 9424,6$ olduğundan üretimin artırılması yönünde karar alınabilir.

Tablo 7. Ambalaj Bölümü Operatörleri Verileri

Operatör Bilgileri	1. Operatör	2. Operatör	3. Operatör	4. Operatör	5. Operatör
Planlanan Çuval Adet Sayısı	33	33	33	33	33
Ortalama Çuval Ağırlığı	56.4	57.3	54.9	55.7	55.6
Üretim Miktarı (kg)	1861.2	1890.9	1811.7	1838.1	1834.8

Tablo 7' de görüldüğü üzere planlanan çuval âdeti sayısı operatörün yapması gereken çuval âdetini, üretim miktarı ise çuvalanın tartılan fiili üretim miktarını göstermektedir. Tabloda verilen teknik değerler işletmenin çalışması esnasındaki yönetimin belirlediği referans değerlerdir. Gerçekleşen üretim miktarı ise Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olup 1. Operatör sütunu aşağıya doğru B2 (33) – B3 (56,5) – B4 (1862,7) hücrese olarak sınıflandırılacak olursa B4 olan hücre yani üretim miktarı bu şekilde =B2*B3 formülüze edilerek 1862,7 kg üretim miktarı bulunmuştur. Diğer üretim hesaplamaları hücrese olarak sınıflandırılarak üretim miktarı hesaplanmıştır.

Ambalaj bölümü direk Bobin ünitesinden beslendiği için tüm makinelerin toplam üretimine bakarak üretim planlamasının yapılması için Microsoft Excel yardımıyla hesaplanmış olan ve =EĞER(TOPLA(B5:F5)<9570;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin") bu şekilde formülüze edilen karar destek sistemiyle yöneticilerin karar vermelerine yardımcı olacaktır. 9570 rakamı 24 saat içinde yapılması gereken çuval âdeti (Bir çuval 58 kg) 33 adet baz alınarak belirlenmiştir. $9237 < 9570$ olduğundan üretimin artırılması yönünde karar alınabilir.

Araştırma sonuçları baz alınarak oluşturulan üretim planlaması kararları işletmenin iyi bir noktaya varabilmesi için nasıl ve neler yapılması gerektiği araştırılmıştır. Araştırmadan elde edilen sonuçlar tablo 8' de görülmektedir.

Tablo 8. Üretim Planlaması İçin Karar Destek Sistemi Önerilerinin Yazılımsal Formülasyonu

Makine	Hesap ve Üretim Planlaması Karar Önerisi	Üretim Planlaması için Karar Önerisi Yazılımsal Formülasyonu	Karar Önerisi
Tarak	Üretim	$((((B3*60)/(1.693*B2))*(B4/100))/1000)*24$	Üretimi

	Hesabı		Artır
	Karar Önerisi	=EĞER(TOPLA(B5:M5)<10773.8;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")	
Cer1 I.Pasaj	Üretim Hesabı	$\frac{(((B4*60)/(1.693*B3))*(B5/100))/1000*24}{}$	Üretimi Artır
	Karar Önerisi	=EĞER(TOPLA(B5:D5)<10599.3;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")	
Cer1 II.Pasaj	Üretim Hesabı	$\frac{(((B4*60)/(1.693*B3))*(B5/100))/1000*24}{}$	Üretimi Artır
	Karar Önerisi	=EĞER(TOPLA(B5:D5)<10599.3;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")	
Fitil	Üretim Hesabı	$\frac{(120*((B5/B4)/(1.693*B3))*(B6/100)*60*24)/1000}{}$	Üretimi Artır
	Karar Önerisi	=EĞER(TOPLA(B5:E5)<9984.8;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")	
Ring	Üretim Hesabı	$\frac{(1200*((B5/B4)/(1.693*B3))*(B6/100)*60*24)/1000}{}$	Üretimi Artır
	Karar Önerisi	=EĞER(TOPLA(B5:S5)<9800.3;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")	
Bobin	Üretim Hesabı	$\frac{((B4/(1.693*B3))*(B5/100)*60*60*24)/1000}{}$	Üretimi Artır
	Karar Önerisi	=EĞER(TOPLA(B5:F5)<9424.6;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")	
Ambalaj	Üretim Hesabı	B2*B3	Üretimi Artır
	Karar Önerisi	=EĞER(TOPLA(B5:F5)<9570;"Üretimi Artır"; "Üretim Bu Şekilde Devam Etsin")	

Tablo 8' de Ring iplik işletmesinin tüm makine parkları, üretim hesabının formülü ve karar önerisinin yazılımsal formülü, formüllerin açılımları ve gerçekleşen üretim miktarına göre karar önerisi görülmektedir. Üretimi artır karar önerisi ile İşletmedeki tüm makinelerde randıman kaybı olduğu görülmektedir. Sonuç olarak ortaya çıkan üretim kaybının azaltılması önem taşımaktadır. Bu şekilde geliştirilen bir model tüm sektörler için örnek teşkil edebilecektir. Karar destek sistemi yardımıyla kayıplar azaltılabilecektir. Üretimdeki kayıplar çeşitli nedenlerden kaynaklanabilir. Bu kayıpların nedenleri ise malzeme kalitesi kaynaklı, üretim ölçme (kalite kontrol) yöntemleri, makine-teçhizat ve Enerji ile ilgili etkenler, İstenilen kalitenin dışındaki ürünler, planlı duruşların eksikliği ya da fazlalılığı, insan unsuru, vardiya değişimlerdeki kayıplar, ücret durumu gibi birçok etkenden kaynaklanabilir. Sorunun neden ve nasıl kaynaklandığı yöneticilerce tespit edilerek buna göre karar verilmelidir. Her makine ayrıntılı olarak detaylı olarak incelenmelidir. Olumsuz görülen ve görülebilecek durumlar gözden geçirilmelidir. Çünkü üretim kaybı maliyet işletme için ise zarar demektir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

İş dünyasında kalite, zaman ve maliyet işletmenin yönetimi için ciddi önem taşımakta olup bunlara artık günümüzde bilişim teknolojisi kullanımı da eklenmiştir. İşletmelerin rekabet ortamında diğer işletmelere göre üstünlük kazanması için bunlar artık anahtar kelimeler olmuş olup, bilişim teknolojisi unsurlarından olan karar destek sistemleri de bu önemli unsurlardan birisidir. Karar destek sistemleri yöneticiler için gerekli olan bilgilerin düzenlenmesi, diğer işletme bilgileri ile ilişkilendirilmesi, alternatifler ile farklı çözümler bulunarak hızlı ve doğru karar alınmasında yöneticilere yardım eden bilişim tabanlı bir sistemdir. İşletmelerde yöneticilerin hızlı ve doğru kararlar alması önem taşımakta olup bunun için bilgilerin güncel bir şekilde en doğru kaynaklardan alınarak yöneticilerce kullanılmalıdır. Kararların kullanıldığı konulardan birisi ise üretim işletmelerinde üretim planlanması ve dolayısıyla üretim yönetimi faaliyetleridir. Üretim yönetimi faaliyetleri için üretim planlaması yapılırken karar destek sistemlerinden de yararlanılmaktadır. İşletmelerde üretim faaliyetleri devam ederken ya da planlanırken işletmenin durumuna göre planlama faaliyetleri değişkenlik gösterebilir. Bu değişkenliklerde yöneticiler bilişim teknolojisinin unsurlarından olan karar destek sistemlerinden faydalanarak en doğru kararları vermeye çalışmaktadır.

Yapılan araştırmada bilişim teknolojisi tabanlı karar destek sistemlerinden olan Microsoft Excel programı yardımıyla üretimin verimli bir şekilde devam etmesi için iplik üretiminin planlanması konusunda yöneticilerin karar vermesinde etkililiğini artırmak amaçlanmıştır. Microsoft Excel kullanılarak çeşitli üretim hesaplamaları yapılmıştır. Yöneticilerin üretim planlaması konusunda karar vermelerine yardımcı olmasına yarayan bilişim teknolojisi tabanlı olan bu sistemden en yüksek seviyede yararlanması amaçlanmıştır. İşletmenin 24 saat' lik üretimi dikkate alınmıştır. Referans üretim miktarları ve gerçekleşen üretim miktarları arasında karar destek sistemleri yardımıyla üretimin planlanması açısından bağlantılar kurulmasına çalışılmıştır. Araştırmada Microsoft Excel programı yardımıyla her makine kendinden bir önceki makinenin yarı mamul beslemesi durumu için üretim artırılın, üretim aynı kalsın şeklinde karar önerilerinde bulunacak şekilde formülize edilmiştir. Üretim esnasında bazı nedenlerden kaynaklı duruşlar olmuştur. Böylece yöneticiler tarafından üretim planlaması ile ilgili geleceğe yönelik kararlar alınması konusunda bu bilgilerden yararlanılabilecektir.

Üretim planlaması için kurulan bu karar destek sistemi işletmenin tüm birimleri ve işlemleri için uygulanmalıdır. Sistem işletme yöneticilerinin durumu analiz edip karar vermelerine yardımcı olabilecektir. Böylece üretimin planlanması için karar verme konusunda yöneticilere fayda sağlayacaktır. Çünkü karar verilme noktasında bu sistemler yöneticilere yol gösterecek olup en küçük kayıp bile önlenilmeye çalışılacaktır. Çünkü en küçük bir üretim kaybı işletme için maliyet kaybıdır. Üretim kaybı ve nasıl önlem alınacağı tüm çalışanlara ciddi bir şekilde aşılmalıdır. Kayıpların yaşanmaması için işletmede gerekli çalışmalar yapılmalı ve bu kayıpların önüne geçilmelidir. İşletme yöneticileri; çalışanların eğitimi, makine, malzeme, ortamın fiziksel şartları vb. durumların sürekli takibini yaparak, iş ve zaman etüdü tekniğiyle iş kaybını en aza indirmelidir. Sonuç olarak üretim kaybı tüm işletmeyi ilgilendiren bir maliyet kaybıdır.

KAYNAKÇA

- ALAGÖZ, A., ÖĞE, S., & KOÇYİĞİT, N. (2013). "Muhasebe Bilgi Sistemi ve Karar Destek Sistemleri İlişkisinin Yönetimsel Karar Alma Faaliyetlerine Etkisi", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (30), 27-40.
- ARSLAN, M. (2019). Depo Yönetiminde Karar Destek Sistemleri Kullanımı Ve Ürün Yerleşiminde Önemli Olan Kriterlerin Belirlenmesi Üzerine Bir Uygulama, (Yüksek Lisans Tezi). Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- BENSGHIR, T. K. (1996). Bilgi Teknolojileri ve Örgütsel Değişim, Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- DEMİR, E., DİNÇER, S. E. (2020). "Üretim Sektöründe Veri Madenciliği Uygulamaları: Literatür Taraması", Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi (İŞFAD), 2 (1): 1-12.
- DEMİRDÖĞEN, O. & GÜZEL, D. (2009). "Üretim Planlama Ve İş Yükleme Metotları", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(4), 43-67.
- DÖNERÇARK, M. (2020). Kurumsal Karar Destek Sistemlerinde Yapay Zekâ Kullanımı: Tasarım Ve Uygulama, . (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Bilişim Sistemleri Anabilim Dalı, İzmir
- GÖKŞEN, Y., AŞAN, H. & DAMAR, M. (2015). "İşgücü Planlamasında Bir Karar Destek Sistemi Uygulaması", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(1), 53-66.
- GRAVES, S. (1999). Manufacturing Planning And Control, Massachusetts Institute of Technology.
- GÜNGÖR, Ş. C. & CENKÇİ, D. (2009). "Üretim Planlama Performans Ölçütlerinin Belirlenmesi ve Değerlendirilmesine Entegre Bir Yaklaşım", Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi, (27), 1-17.
- KARAÖZ, B. (2014). Maden Üretim Planlaması ve Çizelgelenmesi Üzerine Bir Tam Sayılı Programlama Önerisi: Kar Maden Örneği, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Üretim Yönetimi ve Sayısal Yöntemler Programı, Ankara.
- LAUDON, K., & LAUDON, J. (2018). Management Information Systems 'Managing the Digital Firm' Fifteenth Edition. Pearson Education Limited.
- LIANG, T. P. & SHIN, Y. H. (1997). "DSS and EIS Applications in Taiwan" Information Technology & People, 11(4), 303-315.
- MCLEOD, R. J. (1995). Management Information Systems A study af Computer-Based Information Systems, Prentice Hall International, New Jersey
- PAKSOY, T. & ATAK, M. (2003). "Etkileşimli Bulanık Çok Amaçlı Doğrusal Programlama ile Bütünleşik Üretim Planlama", Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 15(2), 457-466.
- SIMON, A.H. (1960). The New Science Of Management Decision, Harper, Newyork.

- SINDIR, K. O. (2006) “Yönetim ve Karar Destek Sistemleri”, (Çeviren: Öztekin, Tekin) Farm and Crop Management Systems, (6), 355-367
- SOMAN, C., ANILI D., DIRK, P. & GAALMAN, D. G. (2004). “Combined Make-To-Order and Make-To-Stock in a Food Production System”, International Journal of Production Economics, 90(2), 223–235.
- ÖZER, B. & KUŞLU, M. (2012). “Yerel Yönetimlerdeki Yönetim Bilgi Sistemleri ve Karar Destek Süreçleri: Manisa Belediyesi Örneği”, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(1), 389-410.
- UMEROVA, L. (2019). Uçak Motorları Bakım Onarım Süreçleri İçin Optimal Karar Destek Sistemleri Geliştirilmesi, (Yüksek Lisans Tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- WATKINS. D. J. & MCKINNEY. D. (1995). Recent Developments Associated With Decision Support Systems In Water Resources . Rev. Geophysics.

Bulanık PERT Yöntemiyle Lojistik İç Taşıma Süreci Analizi

(Araştırma Makalesi)

Logistics Inland Haulage Process Analysis with Fuzzy PERT Method
Doi: 10.29023/alanyaakademik.705424

Sibel BAYAR

Mühendislik Fakültesi, İstanbul Üniversitesi - Cerrahpaşa
sibelb@istanbul.edu.tr
Orcid No: 0000-0002-9169-935X

Ercan AKAN

Barbaros Hayrettin Gemi İnşaatı ve Denizcilik Fakültesi, İskenderun Teknik Üniversitesi
ercan.akan@iste.edu.tr
Orcid No: 0000-0003-0383-8290

How to cite this article: Bayar, S & Akan, E.. (2021). "Bulanık PERT Yöntemiyle Lojistik İç Taşıma Süreci Analizi", *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 211-230.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Lojistik süreci, Bulanık PERT, İç taşıma süreci

Makale Geliş Tarihi:

03.03.2020

Kabul Tarihi:

30.09.2020

Lojistik süreçlerin en önemli halkalarından biri taşımacılık süreçleridir. Taşımacılık süreçleri, ana taşıma noktası olan terminallere ulaşmayı kapsayan ön taşıma, ana taşıma ve varış terminalinden alıcıya olan ulaşımı kapsayan son taşıma süreçlerinden oluşmaktadır. Ön taşıma ve son taşıma süreçleri genel olarak iç taşıma olarak adlandırılmakla beraber; ön taşımayı ihracat iç taşıma, son taşımayı ise ithalat iç taşıma olarak ifade edebiliriz. Ana taşıma süreci kadar, etkin bir taşıma süreci için iç taşıma sürecinin de eksiksiz bir şekilde yönetilmesi önemlidir. Bu bakımdan çalışmada, deniz ithalat ve ihracat iç taşıma süreçlerinin analizi bulanık PERT yöntemiyle yapılmış olup, her bir sürecin tamamlanma süreleri ve kritik yol ve süreleri tespit edilmiştir. Bununla birlikte; her bir sürecin faaliyetleri ve süreleri bir lojistik firmanın ilgili departmanı tarafından tespit edilmiştir.

ABSTRACT

Keywords:

Logistics process,
Fuzzy PERT, Inland
haulage process

One of the most important rings of logistics processes is transportation processes. Transportation processes consist of pre-carriage, which includes the transportation to the terminals, the main transportation, and the on-carriage, which includes the transportation from the main transportation and arrival terminal to the buyer. While the pre-carriage and on-carriage processes are generally called inland haulage, we can refer to the front transport as export pre-carriage, the last transport as import on-carriage. For an efficient transportation process, it is important to manage the inland haulage process as well as the main transportation process. In this regard, the analysis of the sea import and export inland haulage processes is carried out using the fuzzy PERT method, and the completion times and critical paths and times of each process were determined. However, the activities

and durations of each process have been determined by the relevant department of a logistics company.

1. GİRİŞ

Küreselleşmeyle birlikte pazar alanları genişlemiş ve büyük ölçekli işletmelerin haricinde küçük ve orta ölçekli işletmeler de ürünlerini dünyanın bir ucunda bulunan müşterilere satmaya başlamışlardır. Dolayısıyla, teknolojinin gelişmesiyle birlikte artan seri üretimin yanında ürünlerin nihai tüketiciye ulaştırılması gerekliliği de karmaşık bir lojistik sürecini beraberinde getirmiştir. Bu nedenle üreticiler genellikle lojistik faaliyetlerinin yönetilme sürecini forvarderlere, 3PL, 4 PL vb. lojistik şirketlere teslim etmektedirler. Lojistik zincirin bir parçası olan taşımacılık sürecinin etkin bir şekilde yönetilmesiyle, lojistik zincirdeki maliyetler belirgin bir biçimde düşecektir. Bu nedenle üreticiler için de etkin bir taşımacılık süreci oldukça gereklidir. Genelde üreticiden çıkan yükler paketlenir ve konteynerlere yüklenerek taşımaya hazır hale gelir ve taşımacılık gerçekleşir. Maliyet avantajından dolayı büyük bir olasılıkla uygun taşıma modu dünya taşımacılığının %82'sini gerçekleştiren (DTO,2019) denizyolu taşımacılığı olarak belirlenir ve taşımacılık zinciri başlamış olur.

Bu bakımdan taşımacılık zincirini ele almak gerekirse; tipik bir taşıma zinciri üç bölüme ayrılabilir ve her bölüm ayrı bir taşıma modu ile çalıştırılır (Macharis ve Bontekoning, 2004). İlk bölüm, ön taşıma (pre-carriage) olarak adlandırılır. Ön taşıma sürecinde, yükün ana taşıma noktasına ulaştırılması için ulaşım araçları vasıtasıyla gerçek müşterilerden (gönderenler) alınan tam dolu bir konteyneri terminallere taşınmaktadır. İkinci bölüm ise, ana taşıma süreci olup; yükün alacağı en uzun mesafe bu süreci kapsamaktadır. Bu ikinci bölümde, konteynerleri terminaller arasında taşımak için çoğunlukla mavna, derin deniz taşımacılığı veya demiryolu ile gerçekleştirilir. Son bölüm, kamyonlarla terminallerden müşterilere (alıcılara) konteyner taşımacılığı anlamına gelir ve son taşıma (on-carriage) olarak adlandırılmaktadır (Funke ve Kopfer, 2016). Dolayısıyla ana taşıma sürecinin dışındaki ön taşıma ve son taşıma süreçleri, iç taşıma süreçleri olup, iç taşımalarda aşağıdaki üç durum olasıdır (Odijk, 2009):

- İthalat yük akışı: Dolu konteyner terminalden ithalatçıya doğru yola çıkar ve yükler boşaltıldıktan sonra terminale boş olarak geri getirilir.
- İhracat yük akışı: Boş konteyner terminalden ihracatçıya doğru yola çıkar ve ihracatçıda yükler yüklendikten sonra terminale dolu olarak geri gönderilir.
- Birleştirilmiş veya eşleştirilmiş akış: Bazı durumlarda ithalat ve ihracat yük akışı, ithalatçıdan ihracatçıya direk olarak boş konteyner gönderilerek durum birleştirilebilir. Bu durumda dolu konteyner limandan ithalatçıya gönderilir. Burada yükler boşaltıldıktan sonra boş konteyner ihracatçıya yollanır. İhracatçıda yükler yüklendikten sonra ise dolu konteyner terminale geri taşınır.

Üreticiden nihai tüketiciye kadar etkin bir şekilde taşımacılık sürecinin organize edilmesi, ana taşımacılığın yanı sıra ön taşıma (pre-carriage) ve son taşıma (on-carriage) süreçlerinin de etkin bir şekilde yönetilmesi gerekmektedir. İç taşıma maliyetlerinin toplam taşıma maliyetlerinin %40'ı olması (Escudero vd, 2013) nedeniyle, iç taşıma süreçlerinin etkin bir şekilde organize edilmemesi durumunda taşımacılık zincirindeki aksaklıklar maliyetleri ciddi bir biçimde etkileyecektir.

Bu nedenle çalışmada; iç taşıma sürecinin etkin bir şekilde yönetilmesi amacıyla, ihracat yükleri için müşteriden yükleme yeri ve gününün sorgulanmasıyla başlayıp, armatörle liman giriş kapı kaydı kontrolüne; ithalat yükleri içinse ordino teslimi ve gümrük ambar onay teyidi ile başlayıp, boş konteyner teslim sürecine kadar süren lojistik şirketin iç taşıma sürecindeki tüm iş faaliyetleri ve bulanık sayılarla faaliyetlerin süreleri belirlenmiş ve bulanık PERT (Program Evaluation and Review Technique) yöntemiyle kritik yol faaliyet ve tamamlanma süreleri ayrı ayrı hesaplanmıştır.

2. LİTERATÜR

Çalışmada lojistik şirketlerinin ithalat ve ihracat yükleri için iç taşıma süreçlerindeki iş süreçlerinin kritik yol faaliyet ve proje tamamlanma süreleri bulanık PERT ile bulunmuştur. Çalışmada öncelikle iç taşıma süreci ile ilgili yapılan çalışmalar belirtilecek olup, daha sonra genel olarak PERT ve bulanık PERT ile ilgili çalışmalar ve kritik yol ve ağ süreç analizleri ile ilgili diğer çalışmalar belirtilecektir.

Bu kapsamda iç taşıma süreci ile ilgili yayınlar incelenecek olursa; Kurtuluş ve Çetin (2020) kısa mesafeli iç konteyner taşımacılığında taşıma modunun seçiminin davranışsal yönlerini dikkate alarak, durum seçim deney tekniği ile modal kayma potansiyelini araştırmışlardır. Seçim yaparken istatistiksel olarak anlamlı olan taşıma maliyeti, transit süre, gecikme yüzdesi, frekans ve serbest zaman kriterleri tanımlanmıştır. Esneklikler taşıma maliyetinin, mod seçimi üzerinde en büyük etkiye sahip olduğunu ve modal kaymanın intermodal demiryolu taşıma maliyetinden ziyade, karayolu taşıma maliyetlerine daha duyarlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca Berqvist ve Monios (2016) intermodal taşımacılık zincirinin tümü için ve özellikle ön ve son taşıma süreçleri için yüksek kapasiteli bir taşıma modeli geliştirmişlerdir. Geliştirilen model ile son taşıma ile ilgili maliyet açığının ortadan kalktığını tespit etmişlerdir. Li vd (2014) ise intermodal taşımacılık ağındaki karmaşık taşıma talebi ve trafik koşullarıyla başa çıkmak amacıyla, derin deniz terminalleri ile iç terminaller arasındaki konteyner akışının atanması için doğrusal olmayan dinamik bir intermodal taşıma ağı modeli geliştirmişlerdir. Wiegman ve Konings (2013) hem intermodal iç su yolu ve karayoluyla birlikte hem de yalnızca karayolu taşımalarında intermodal yük taşıma maliyetini hesaplayabilen bir model geliştirmişlerdir. İlgili iç taşıma maliyet unsurlarının operasyonlar açısından hassasiyeti analiz edilmiştir.

Bununla birlikte; Valero vd (2011) konteyner deniz yüklerinin ulaştırılmasındaki iç taşıma ayağındaki karayolu ve demiryolu taşımacılığı arasında karmaşık bir mantık modeli geliştirmişlerdir. Elde edilen sonuçlar, doğru bir fayda-maliyet analizi yapılmasına olanak sağlamıştır. Bir başka çalışmada; Berqvist ve Behrends (2011) intermodal taşımacılık zincirinde ön ve son taşımalarda uzun araçların (karayolu) kullanılmasının etkisini araştırmıştır. Bunun için maliyet verimliliği açısından potansiyeli ile ilgili bir hesaplama modeli geliştirmişlerdir. Yapılan sonuçlar, uzun araçların kullanılması durumunda intermodal taşımacılık zincirinin maliyetinde yaklaşık %5-10 oranında bir düşüş olacağını göstermektedir. Caris ve Janssens (2010) intermodal konteyner terminallerinin hizmet alanındaki ön ve son taşıma süreçlerinde tam kamyon yükü alma ve teslim sorununu modellemişlerdir. Modelin ilk aşamasında teslimat müşterileri ile alıcı müşterileri eşleştirilmekte, daha sonra bu müşteri çiftleri rotalara atanmakta olduğu iki fazlı bilişsel bir atama modeli geliştirilmiştir.

PERT/ Bulanık PERT ile ilgili yapılmış ilk çalışmalara bakacak olursak; Tatterson ve Wood (1973) ihracat sürecinde hava ve denizyolu taşımacılığı gibi alternatifler arasındaki dengeleri araştırmak için CPM/ PERT yöntemlerini kullanmışlardır. Chanas ve Kamburowski (1981) proje tamamlanma zamanını tahmin etmek için bulanık PERT metodunu geliştirmiştir. Mc Cohan ve Lee (1988) üçlü bulanık sayılar kullanarak belirsiz olan süreçte proje faaliyet sürelerini Proje Ağ (Network) Analizi ile hesaplamışlardır.

Yakın zamanda yapılan çalışmalara baktığımızda Sackey ve Kim (2019) projenin tamamlanma süresini tahmin etmek için varyans ve ortalamaların proje tamamlanma sürelerinin olasılığı üzerindeki etkisini göz önüne alarak yeni bir PERT yöntemi önermiş ve program riski tahmininin doğruluğunun geliştirilmesine katkıda bulunmuşlardır. Sonuçların PERT'e nazaran daha iyi bir hata oranına sahip olduğu görülmüştür. Habibi vd (2018) ise bulanık mantık tabanlı PERT yöntemi ile projede zamanı ve maliyetini tahmin etmişlerdir. İlk olarak proje süresi ve maliyetleri ile ilgili tahminler CPM ve PERT kullanılarak hesaplanmış, daha sonra proje faaliyetlerinin süreleri ve maliyetleri trapezoidal bulanık sayılara çevrilerek yeniden hesaplama yapılmıştır. Bununla birlikte Collier vd (2018) otomatik konteyner limanlarındaki stratejik yatırımlara senaryo analizi ve CPM/PERT analizi uygulamışlardır. Süre ve maliyet açısından çeşitli senaryolar değerlendirilmiştir. Mazlum (2014) ise yeni bir online internet şube proje sürelerini analiz etmek için CPM, PERT, bulanık CPM ve bulanık PERT yöntemlerini kullanmıştır.

Bununla birlikte Kocabıyık (2009) gemi inşa sanayinde kimyasal tanker gemi yapımındaki güverte sürecini analiz etmiş olup, projenin süre ve maliyetlerini PERT ve bulanık PERT yöntemleri ile hesaplamıştır. Chen ve Hsueh (2008) ise proje ağları için basit bir lineer programlama metodu ile, bulanık ortamda kritik yol analizi gerçekleştirmişlerdir. Bu yaklaşım CPM probleminin bulanık faaliyet zamanları ile analizi olup, Yager's Ranking metodunun temelinde çözüm gerçekleştirilmiştir. Chen ve Huang (2007) proje ağındaki kritik yolların bulunması için PERT ve bulanık PERT yöntemlerini karşılaştırmış ve bulanık PERT yönteminin daha efektif bir sonuç verdiğini tespit etmişlerdir.

Ayrıca Abdelbar vd (2019)'nin çalışması iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, genel ekipman verimliliğini zaman ve maliyet açısından analiz etmek için zaman süreç hareketlerine dayalı maliyetlendirme (TOABC) ve PERT yöntemleri; ikinci bölümde ise, AHP ve Altı Sigma kullanılarak genel ekipman verimliliği kalite bileşenini bulan formül önerilmiştir. Bu çalışma, zaman, maliyet ve kalite kriterlerine dayanan üç boyutlu bir analiz imkanı sunmaktadır. Takakura vd (2019) ise kritik yoldaki görev sürelerini iyileştirmek için, projenin tamamlanma süresi içindeki bütün süreçlerin tamamlanma olasılığını en üst düzeye çıkaran stokastik CPM tabanlı bir optimizasyon modeli geliştirmişlerdir. Bununla birlikte Vaníčková (2019) lojistik süreçlerin optimizasyonu için verilerin toplanması ve analizinde gözlem yöntemi, üretim süreci için de CPM/PERT yöntemi kullanılmıştır. Daha sonra üretim hacmi ve lojistik ve üretim süreçlerinin verimliliğini artırmak için etkinliği ROI yöntemi ile ekonomik olarak değerlendiren yeni katma değerli tedbirler önermiştir.

Laudares vd (2019) lojistik desteği için, savunma projelerin süreçlerinde son teslim tarihlerinin risk algısını iyileştirmek amacıyla PERT yöntemine alternatif olarak bir Monte Carlo simülasyon modeli geliştirmiş ve bulunan sonuçları PERT ile kıyaslamışlardır. Monte Carlo simülasyonunun, risk algısını iyileştirmek için risk yönetiminin ilk aşamasına uygulanabileceği görülmüştür. Aghdareh vd (2019) Dematel ve ağ analizi yöntemlerini kullanarak, önemli bir caddenin inşasında beton kaldırımın risklerinin incelenme, tanımlama

ve derecelendirilmesi için bir model geliştirmişlerdir. Calp ve Akcayol (2018) süreç analizinde CPM ve PERT tekniklerine alternatif olarak, genetik algoritma kullanarak kritik yol, faaliyet ve proje tamamlanma sürelerini belirlemiş olup, CPM ve PERT'e nazaran karmaşık problemlerin çözümünde daha hızlı optimum sonuca ulaşmışlardır. Gencer ve Türkbey (2001) istatistiki anlamlılık açısından PERT, bulanık PERT ve Gerçek Dağılım (GDağ) yöntemlerini proje sürelerinin hesaplanmasında karşılaştırmışlardır. GDağ yönteminde büyük şebekelerde model üstel olarak arttığından çözümün zorlaştığı, bulanık PERT modelinin ise işlem karmaşası yarattığı görülmüş olup, her üç yöntem arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığı görülmüştür.

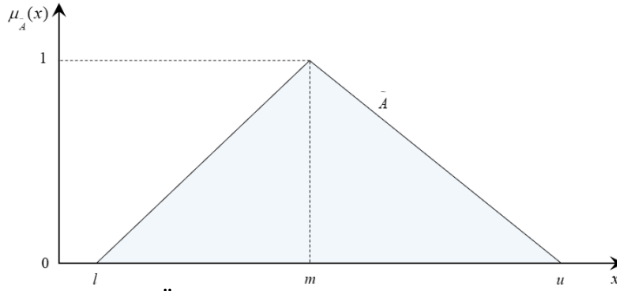
3. METODOLOJİ

Bu bölümde bulanık küme teorisi kavramı ve bulanık PERT konularına değinilmiştir.

3.1. Bulanık Küme ve Bulanık Sayılar

Zahed (1965) tarafından getirilen ve önerilen bulanık küme teorisi, bulanık kümeyi sıfır ve bir arasında değişen üyelik işlevlerini ve belirsiz verileri yararlı verilere dönüştürmek için bulanık sayıları içeren üç ana faktörden oluşur. Şekil 1'de üçgen bulanık sayılar

$A = (l, m, u)$ gösterilmiştir.



Şekil 1: Üçgen bulanık sayı üyelik fonksiyonu

Tanım 1. $A \in F(R)$ bulanık sayı olarak, $\mu_A(x_0) = 1$ gibi ve herhangi $\alpha \in [0,1]$ var olan $x_0 \in R$ için aşağıdaki şartları sağlıyorsa $A_\alpha = [x, \mu_{A_\alpha}(x) \geq \alpha]$, $[0,1]$ kapalı aralığındadır. Burada $F(R)$ tüm bulanık kümeleri ifade etmektedir ve R reel sayılardır.

Tanım 2. Bulanık sayılar R 'de A olarak tanımlanır. Eğer üyelik fonksiyonu $\mu_A(x) : R \rightarrow [0,1]$ ise A bulanık kümesinin üçgen üyelik fonksiyonu Denklem (1) gibidir:

$$\mu_A(x) = \begin{cases} 0, & x < l, \\ (x-l)/(m-l), & l \leq x \leq m, \\ (u-x)/(u-m), & m \leq x \leq u, \\ 0, & x > u. \end{cases} \quad (1)$$

\tilde{A} bulanık kümesinde $l \leq m \leq u$ olarak tanımlanan, l en küçük değerli, u en büyük değerli ve m iki değer arasında eleman olarak ifade edilmektedir. Ancak $l = m = u$ olduğunda, \tilde{A} bir bulanık küme değildir. Üçgen bulanık sayılar (l, m, u) olarak gösterilir. \tilde{A} bulanık kümesinin elemanları $\{x \in R \mid l < x < u\}$ şeklindedir.

İki üçgen bulanık sayı kümeleri arasındaki işlemler için \tilde{A}_1 ve \tilde{A}_2 , $\tilde{A}_1 = (l_1, m_1, u_1)$ ve $\tilde{A}_2 = (l_2, m_2, u_2)$ tanımlı olsun. Buna göre bulanık kümelerdeki aritmetik işlem kuralları aşağıdaki *Denklem (2-7)* gibidir (Kaufmann ve Gupta, 1988; Kaufmann ve Gupta, 1991):

$$\tilde{A}_1 \oplus \tilde{A}_2 = (l_1, m_1, u_1) \oplus (l_2, m_2, u_2) = (l_1 + l_2, m_1 + m_2, u_1 + u_2) \quad (2)$$

$$\tilde{A}_1 \ominus \tilde{A}_2 = (l_1, m_1, u_1) \ominus (l_2, m_2, u_2) = (l_1 - u_2, m_1 - m_2, u_1 - l_2) \quad (3)$$

$$\tilde{A}_1 \otimes \tilde{A}_2 = (l_1, m_1, u_1) \otimes (l_2, m_2, u_2) \approx (l_1 x l_2, m_1 x m_2, u_1 x u_2) \quad (4)$$

$$\frac{\tilde{A}_1}{\tilde{A}_2} = \frac{(l_1, m_1, u_1)}{(l_2, m_2, u_2)} \approx \left(\frac{l_1}{u_2}, \frac{m_1}{m_2}, \frac{u_1}{l_2} \right) \quad (5)$$

$$k \otimes \tilde{A}_1 = k \otimes (l_1, m_1, u_1) = (kx.l_1, kxm_1, kxu_1), \quad \forall k > 0, \quad k \in R \quad (6)$$

$$\left(\tilde{A}_1 \right)^{-1} = (l_1, m_1, u_1)^{-1} \approx (1/u_1, 1/m_1, 1/l_1) \quad (7)$$

3.2. Best Nonfuzzy Performance (BNP) Durulaştırma

Literatürde pek çok bulanık küme sayılarını durulaştırma yöntemi bulunmaktadır. Bu çalışma için ağırlık merkezi durulaştırma metodu (Center of Area (COA)) olan En İyi Bulanık Olmayan Performans (Best Nonfuzzy Performance (BNP)) yöntemi önerilmiştir (Bellman ve Zadeh, 1970; Opricovic ve Tzeng, 2003; Hsieh ve diğ., 2004). Üçgen bulanık sayıları $\tilde{A} = (l, m, u)$ olarak tanımlandığında, bu durumda durulaştırma, *Denklem (8)*'deki gibi hesaplanır:

$$BNP_i = l_i + \left[\frac{(u_i - l_i) + (m_i - l_i)}{3} \right], \quad \forall i \quad (8)$$

3.3. Bulanık PERT Yöntemi

PERT (Program Evaluation and Review Technique) proje yönetiminde kullanılan bir planlama ve kontrol tekniğidir. Projenin kıyaslama metodu ile projenin tamamlanma zamanının bulunması, ileriye doğru hesaplamada $\left(\overset{\square}{ES}_i ! \overset{\square}{EF}_i \right)$ *Bulanık Erken Başlama- Bulanık Erken Bitiş* süreleri ve geriye doğru hesaplamada ise *Bulanık Geç Başlama- Bulanık Geç Bitiş* $\left(\overset{\square}{LS}_i ! \overset{\square}{LF}_i \right)$ süreleri *Denklem (9-12)* gibi hesaplanmaktadır (Li ve Lee, 1987 McCahon C.S. & Lee, 1988):

$$\tilde{ES}_i = \max_{v_j \in P_i} \left[\tilde{ES}_j \oplus \tilde{A}_j \right]$$

(9)

$$\overset{\square}{EF}_i = \overset{\square}{ES}_i \oplus \overset{\square}{A}_i$$

(10)

$$\overset{\square}{LF}_i = \min_{v_j \in S_i} \left[\overset{\square}{LF}_j \oplus \overset{\square}{A}_j \right]$$

(11)

$$\overset{\square}{LS}_i = \overset{\square}{LF}_i \oplus \overset{\square}{A}_i$$

(12)

Burada;

\tilde{ES}_i i faaliyetinin bulanık faaliyetin erken başlama zamanı,

\tilde{EF}_i i faaliyetinin bulanık faaliyetin erken bitiş zamanı,

\tilde{LF}_i i faaliyetinin bulanık faaliyetin geç bitiş zamanı,

\tilde{LS}_i i faaliyetinin bulanık faaliyetin geç başlama zamanı,

\tilde{A}_j j faaliyetinin bulanık faaliyet süresi,

v_j j . faaliyet,

P_i j faaliyetinin öncülleri,

S_i j faaliyetinin ardılları.

olmaktadır. Üçgen bulanık sayılar kullanıldığında; bir faaliyetin başlaması için birden çok faaliyetin tamamlanması gerektiği durumlarda bir sonraki faaliyetin başlayabilmesi için, en

erken başlama süresinin bulunmasında kullanılan bulanık öncüllük faktörleri $S\left(\overset{\square}{A}\right)$ ve $m\left(\overset{\square}{A}\right)$ 'dır (Lee ve Li, 1987; McCahon C.S. & Lee, 1988) ve

$$m\left(\overset{\square}{A}_i\right) > m\left(\overset{\square}{A}_j\right) \text{ veya } m\left(\overset{\square}{A}_i\right) = m\left(\overset{\square}{A}_j\right) \text{ ve } S\left(\overset{\square}{A}_i\right) < S\left(\overset{\square}{A}_j\right) \text{ şartlarının sağlanması}$$

durumunda $\overset{\square}{A}_i > \overset{\square}{A}_j$ olduğu varsayılmakta ve $\overset{\square}{A}_i$ 'nin değerleri, en erken başlama sürelerine karşılık gelmektedir *Denklem (13-14)* (Gencer ve Tükbey, 2001; McCahon C.S. & Lee, 1988).

$$m\left(\overset{\square}{A}\right) = \frac{1}{3}(a+b+c)$$

(13)

$$S\left(\overset{\square}{A}\right) = \frac{1}{18}(a^2 + b^2 + c^2 - ab - ac - bc)$$

(14)

Bir proje ağındaki faaliyet süreleri bulanık olarak verildiğinde, kritik yolun belirlenmesinde zorluklar bulunmaktadır. Bu nedenle proje ağı üzerinde yer alan her bir kritik yolun kritiklik dereceleri hesaplanarak, kritik yol buna göre belirlenir. Bir yol için kritiklik derecesi *Denklem (12)*'deki gibi tanımlanır (McCahon & Lee, 1988; Chanas, 1982):

$$Cp_i = \sup_{x_i} \left[\tilde{T}_{pi} \wedge \tilde{T} \right] \quad (15)$$

Burada;

\tilde{T}_{pi} i. yolun bulanık yol uzunluğu

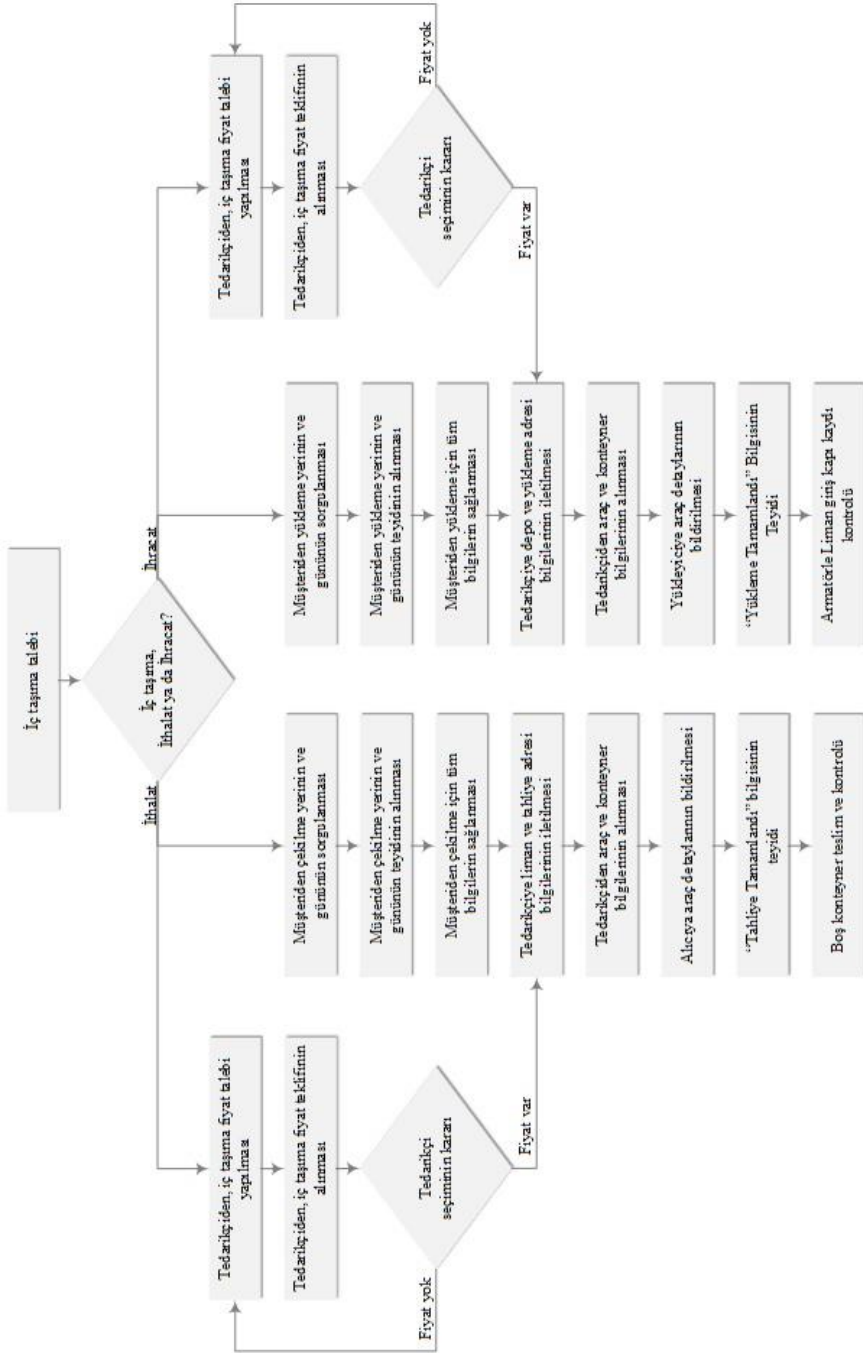
\tilde{T} bulanık proje tamamlanma süresi
olmaktadır.

4. LOJİSTİK DENİZYOLU İÇ TAŞIMA SÜRECİ UYGULAMA

Lojistikte birçok lojistik faaliyet bulunmaktadır. Lojistik faaliyetlerinden biri olan iç taşıma, lojistik işletmesinin müşterilerine sunmuş olduğu bir hizmettir. Bu hizmet, lojistik işletmesinin yapısına bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir. Lojistik şirketi bu hizmet için, 3PL hizmeti alabileceği gibi kendi kendisi de bu hizmeti verebilmektedir. Durum her ne olursa olsun, Alıcı-Satıcı arasındaki anlaşmaya bağlı olarak INCOTERM sözleşmesi gereğince taşımanın teslim şartları EXW (Ex Works) veya DAP (Delivered At Place) olabilmektedir. Dolayısıyla bu tarz taşıma hizmetleri her zaman aynı INCOTERM sözleşmesi kapsamında olmamakta; bazen de müşteriler iç taşıma hizmetini (ihracat ya da ithalat) lojistik şirketlerinden talep edebilmektedirler. Hiç kuşkusuz her bir durum için de verilen bu hizmet,

bir süreci içermektedir ve operasyon süresince hataların olmaması operasyonun başarılı bir şekilde tamamlanmasını sağlayacaktır. Aksi takdirde operasyon sürecinde meydana gelecek sorunlar toplamdaki sürece etki edecek ve her bir taraf için istenmeyen durum ve şikâyetler oluşabilecektir. Böyle bir durumda lojistik sürecin doğru ve başarılı bir şekilde yönetilmesi, tüm taraflara fayda sağlayacaktır.

Bu bakış çerçevesinde bu çalışmada, uluslararası faaliyet gösteren bir lojistik şirketinin iç taşıma (pre-carriage, on-carriage, inland haulage) sürecinin analizi yapılmıştır. Bu sürecin analizinde, Bulanık PERT yöntemi kullanılmıştır. Öncelikle iç taşıma faaliyetleri ayrıştırılarak (WBS), her bir faaliyetin bulanık süreleri uzman kişiler tarafınca atanmıştır. İç taşıma sürecine ait iş akış diyagramı oluşturulmuş ve bulanık ileriye ve geriye doğru hesaplanarak sürecin tamamlanma süreleri bulunarak, kritik faaliyetler belirlenmiştir. *Şekil 2*'de İhracat ve ithalat yönlü iç taşıma sürecine ilişkin akış diyagramı verilmiştir.



Şekil 2. İç taşıma süreci

Tablo 1’de, denizyolu ihracat iç taşıma operasyonu sürecinin ayrıştırılmış olarak açıklanmıştır. Bu gruptaki işlemler, işlemlerinin ayrıştırarak, aşağıdaki faaliyetlerden oluşmaktadır.

Tablo 1. İhracat İç Taşıma Faaliyetler

No	Faaliyet	Faaliyet Açıklama
E1	Başlamak	Faaliyetlere başlamak.
E2	Müşteriden yükleme yerinin ve gününün sorgulanması	Müşteriden, yükleme yerinin, yükleme gününün ve yükleme sorumlusu kişinin detaylarının e-mail/telefon yoluyla talep edilmesi.
E3	Müşteriden yükleme yerinin ve gününün teyidinin alınması	Müşteriden yüklemenin yapılacağı, yerinin, yükleme gününün ve yükleme sorumlusu kişinin detaylarının temin edilmesi faaliyetidir. Bazen bilgi için birkaç kere hatırlatma mailleri, telefonla ulaşılır ve zaman alıcı süreç de dikkate alınır.
E4	İhracat rezervasyon onayı ve detayların temini	Line’dan, ihracatı yapılacak olan yükleme için rezervasyon yapılması ve bu rezervasyon detaylarının temin edilmiş olması
E5	Tedarikçiden, İç Taşıma Fiyat Talebi Yapılması	İç taşımada fiyat araştırılması talebi. İlgili güzergâh için uygun olacak nakliyeciler belirlenip, e-mail/telefon yoluyla fiyat talep edilmesidir.
E6	Tedarikçiden, İç Taşıma Fiyat Teklifinin Alınması	Tedarikçilere fiyat talebiyle sorgulama yapılmıştır. Bu işlem, teklifin alınması sürecidir. İşlem bazen tedarikçiye gönderilen e-mail/telefon ile hemen neticeleneceği gibi bazen de birkaç kere hatırlatma mailleri, telefonla ulaşılır ve zaman alıcı süreçtir ve dikkate alınır.
E7	Tedarikçinin Seçiminin Kararı	Eldeki listede bulunan fiyatlarla ve tedarikçilerden alınan fiyatların değerlendirilmesi yapılarak, iç taşıma organize yapılması planlanan tedarikçinin seçilmesi sürecidir.
E8	Tedarikçiye Depo ve Yükleme Adresi bilgilerinin iletilmesi	Nakliyenin yapılacağı tedarikçiye, armatörden alınan booking föy (konteynerin alınacağı depo adresi, booking no, armatör, yükleme limanı) ve yükleme adresi detayları, yükleme sorumlusu bilgilerinin iletilmesi.
E9	Tedarikçiden araç ve konteyner bilgilerinin alınması	Nakliyecinin Armatör deposundan aldığı konteyner detayları, araç detayları, şoför bilgileri detaylarının temin edilmesi. Bazen tedarikçiden talep edilmeksizin bu bilgi tarafımıza ulaşır ancak bazen de tedarikçiye e-mail gönderilir ve gönderilen e-mail üzerinden birkaç kez hatırlatma da istenir ayrıca birkaç kez telefonda da ulaşılmaya çalışılır fakat bu süreç zaman alıcı bir süreçtir ve dikkate alınır.
E10	Yükleyiciye araç detaylarının bildirilmesi	Tedarikçiden alınan, konteyner, şoför ad soyadı, telefon, araç plaka detayları yükleyiciye e-mail/telefon/fax yoluyla bildirilmesidir.
E11	“Yükleme Tamamlandı” Bilgisinin Teyidi	Araç yükleyiciye gönderildikten sonra aracın yüklendiğine dair, şoför veya yükleyici tarafından teyit alınması. Bazen tedarikçiye veya müşteriye kolay ulaşıp bu bilgi temin edilir. Ancak bazen de tedarikçi veya yükleyiciye ulaşmak için birkaç kez telefonda ulaşılmaya çalışılır fakat bu süreç zaman alıcı bir süreçtir ve dikkate alınır.
F12	Armatörle Liman giriş kapı kaydı kontrolü	Yüklenen aracın limana konteyneri indirebilmesi ve giriş yapabilmesi için, ilgili limana ve liman giriş kapısına armatör

		tarafından konteyner detaylarının bildirilmiş olmasının armatör üzerinden kontrolü ve teyidi sürecidir. Bazen armatöre kolay ulaşıp bu bilgi temin edilir. Ancak bazen de armatöre ulaşmak için birkaç kez e-mail ve telefondan ulaşılmaya çalışılır fakat bu süreç zaman alıcı bir süreçtir ve dikkate alınır.
F13	Bitirmek	Faaliyetleri bitirmek.

Tablo 2’de, denizyolu ithalat iç taşıma operasyonu sürecinin ayrıştırlmış olarak açıklanmıştır. Bu gruptaki işlemler, aşağıdaki faaliyetlerden oluşmaktadır.

Tablo 2. İthalat İç Taşıma Faaliyetler

No	Faaliyet	Faaliyet Açıklama
I1	Başlamak	Faaliyetlere başlamak.
I2	Ordino teslimi ve gümrük ambar onayı teyidi	Müşteriye ordino tesliminin yapılmış olduğunun teyit edilmesi. Ayrıca, gümrükte ambar onaylarının yaptırılması için evrakların hazırlanması ve ambar onaylarının yaptırılması tamamlanarak yükün ithalatının tamamlanması için taşınmaya hazır olmasıdır.
I3	Müşteriden yükün çekilme günün sorgulanması talebi	Müşteriden, yükün çekilmesi için yükün hazır olup olmadığını ve ne zaman hazır olacağı bilgilerinin e-mail/telefon yoluyla talep edilmesi.
I4	Müşteriden yükün çekilme gününün ve tahliye detaylarının teyidinin alınması	Müşteriden yükün çekilmesi için; tahliye yerinin, çekilme gününün ve tahliyedeki sorumlusu kişinin detaylarının temin edilmesi faaliyetidir. Bazen bilgi için birkaç kere hatırlatma mailleri, telefonla ulaşılır ve zaman alıcı süreç de dikkate alınır.
I5	Tedarikçiden, İç Taşıma Fiyat Talebi Yapılması	İç taşımada fiyat araştırılması talebi. İlgili güzergâh için uygun olacak nakliyeciler belirlenip, e-mail/telefon yoluyla fiyat talep edilmesidir.
I6	Tedarikçiden, İç Taşıma Fiyat Teklifinin Alınması	Tedarikçilere fiyat talebiyle sorgulama yapılmıştır. Bu işlem, teklifin alınması sürecidir. İşlem bazen tedarikçiye gönderilen e-mail/telefon ile hemen neticeleneceği gibi bazen de birkaç kere hatırlatma mailleri, telefonla ulaşılır ve zaman alıcı süreçtir ve dikkate alınır.
I7	Tedarikçinin Seçiminin Kararı	Eldeki listede bulunan fiyatlarla ve tedarikçilerden alınan fiyatların değerlendirilmesi yapılarak, iç taşıma organize yapılması planlanan tedarikçinin seçilmesi sürecidir.
I8	Tedarikçiye Yükleme Adresi (Liman) ve Tahliye Adresi bilgilerinin iletilmesi	Nakliyenin yapılacağı tedarikçiye, çıkış limanı, konteyner numarası ve gümrükçü detayları, tahliye adresi detayları, tahliyedeki sorumlu kişi ve boş dönüş depo adresi.
I9	Tedarikçiden araç ve konteyner bilgilerinin alınması	Nakliyecinin Limandan yüklediği konteyner detayları, araç detayları, şoför bilgileri detaylarının temin edilmesi. Bazen tedarikçiden talep edilmeksizin bu bilgi tarafımıza ulaşır ancak bazen de tedarikçiye e-mail gönderilir ve gönderilen e-mail üzerinden birkaç kez hatırlatma da istenir ayrıca birkaç kez telefondan da ulaşılmaya çalışılır fakat bu süreç zaman alıcı bir süreçtir ve dikkate alınır.
I10	Alıcıya araç detaylarının bildirilmesi	Tedarikçiden alınan, konteyner, şoför ad soyadı, telefon, araç plaka detayları alıcıya e-mail/telefon/fax yoluyla

		bildirilmesidir.
I11	“Tahliye Tamamlandı” Bilgisinin Teyidi	Araç alıcıya gönderildikten sonra aracın tahliye edildiğine dair, şoför veya alıcı tarafından teyit alınmasıdır. Bazen tedarikçiye veya müşteriye kolay ulaşıp bu bilgi temin edilir. Ancak bazen de tedarikçi veya müşteriye ulaşmak için birkaç kez telefonda ulaşılmaya çalışılır fakat bu süreç zaman alıcı bir süreçtir ve dikkate alınır.
I12	Boş Konteyner Teslim ve Kontrolü	Alicıda tahliye edilen konteynerin, boş olarak armatörün belirlediği depoya teslimidir. Genellikle bu süreç nakliyecinin sorumluluğunda olup takip edilmez. Nadiren gerek duyulduğunda, tedarikçi veya armatör aranarak konteynerin depoya güvenli bir şekilde teslim edildiğinin teyididir. Bazen Tedarikçiye veya armatöre kolay ulaşıp bu bilgi temin edilir. Ancak bazen de armatöre ulaşmak için birkaç kez e-mail ve telefonda ulaşılmaya çalışılır fakat bu süreç zaman alıcı bir süreçtir ve dikkate alınır.
I13	Bitirmek	Faaliyetleri bitirmek.

Tablo 3. İhracat ve İthalat iç taşıma faaliyet bulanık süreler ve öncüller

No	İhracat İç Taşıma			İthalat İç Taşıma		
	Faaliyet	Öncüller	Bulanık Süreler	Faaliyet	Öncüller	Bulanık Süreler
1	E1		(0, 0, 0)	I1		(0, 0, 0)
2	E2	E1	(3, 6, 9)	I2	I1	(5, 10, 15)
3	E3	E2	(4, 8, 12)	I3	I1	(3, 6, 9)
4	E4	E1	(6, 12, 18)	I4	I3	(4, 8, 12)
5	E5	E1	(3, 6, 9)	I5	I1	(3, 6, 9)
6	E6	E5	(4, 8, 12)	I6	I5	(4, 8, 12)
7	E7	E6	(4, 8, 12)	I7	I6	(4, 8, 12)
8	E8	E3, E4, E7	(5, 10, 20)	I8	I2, I4, I7	(3, 7, 11)
9	E9	E8	(5, 10, 15)	I9	I8	(5, 10, 15)
10	E10	E9	(3, 7, 9)	I10	I9	(3, 7, 9)
11	E11	E10	(4, 9, 13)	I11	I10	(4, 9, 13)
12	E12	E11	(4, 10, 16)	I12	I11	(6, 12, 18)
13	E13	E12	(0, 0, 0)	I13	I12	(0, 0, 0)

İç taşımaya ait ithalat ve ihracat yönlü olarak bulanık faaliyet süreleri ve öncül faaliyetler ise, Tablo 3’de verilmiştir.

4.1. İhracat İç Taşıma Süreci

Tablo 4. İhracat iç taşıma süreci geriye doğru bulanık hesaplama

No	Faaliyet	ES (Erken Başlama)	EF (Erken Bitirme)
1	E1	(0.0, 0.0, 0.0)	(0.0, 0.0, 0.0)
2	E2	(0.0, 0.0, 0.0)	(3.0, 6.0, 9.0)
3	E3	(3.0, 6.0, 9.0)	(7.0, 14.0, 21.0)
4	E4	(0.0, 0.0, 0.0)	(6.0, 12.0, 18.0)

5	E5	(0.0, 0.0, 0.0)	(3.0, 6.0, 9.0)
6	E6	(3.0, 6.0, 9.0)	(7.0, 14.0, 21.0)
7	E7	(7.0, 14.0, 21.0)	(11.0, 22.0, 33.0)
8	E8	Max[EF _{E3} , EF _{E4} , EF _{E7}] = EF _{E7} = (11.0, 22.0,33.0)	(16.0, 32.0, 53.0)
9	E9	(16.0, 32.0, 53.0)	(21.0, 42.0, 68.0)
10	E10	(21.0, 42.0, 68.0)	(24.0, 49.0, 77.0)
11	E11	(24.0, 49.0, 77.0)	(28.0, 58.0, 90.0)
12	E12	(28.0, 58.0, 90.0)	(32.0, 68.0, 106.0)
13	E13	(32.0, 68.0, 106.0)	(32.0, 68.0, 106.0)

Bulanık PERT yöntemi ile ihracat yükleri için iç taşıma sürecinde öncelikle belirlenen faaliyetler ve sürelerden hareketle, bulanık ES (Erken Başlama) ve bulanık EF (Erken Bitirme) zamanları Denklem (9-14) vasıtasıyla hesaplanarak Tablo 4'de gösterilmiştir.

Ardından, bulanık faaliyet sürelerinin değerleriyle beraber Denklem (9-14) vasıtasıyla, LS (Geç Başlama) ve LF (Geç Bitirme) zamanları hesaplanarak Tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5. İhracat iç taşıma süreci geriye doğru bulanık hesaplama

No	Faaliyet	LS (Geç Başlama)	LF (Geç Bitirme)
			Min[LF _{E2} , LF _{E4} , LF _{E5}] = LF _{E2} = (-74.0, 0.0, 74.0)
1	E1	(-74.0, 0.0, 74.0)	74.0)
2	E2	(-62.0, 8.0, 78.0)	(-53.0, 14.0, 81.0)
3	E3	(-53.0, 14.0, 81.0)	(-41.0, 22.0, 85.0)
4	E4	(-59.0, 10.0, 79.0)	(-41.0, 22.0, 85.0)
5	E5	(-74.0, 0.0, 74.0)	(-65.0, 6.0, 77.0)
6	E6	(-65.0, 6.0, 77.0)	(-53.0, 14.0, 81.0)
7	E7	(-53.0, 14.0, 81.0)	(-41.0, 22.0, 85.0)
8	E8	(-41.0, 22.0, 85.0)	(-21.0, 32.0, 90.0)
9	E9	(-21.0, 32.0, 90.0)	(-6.0, 42.0, 95.0)
10	E10	(-6.0, 42.0, 95.0)	(3.0, 49.0, 98.0)
11	E11	(3.0, 49.0, 98.0)	(16.0, 58.0, 102.0)
12	E12	(16.0, 58.0, 102.0)	(32.0, 68.0, 106.0)
13	E13	(32.0, 68.0, 106.0)	(32.0, 68.0, 106.0)

Bulanık ihracat iç taşıma tamamlanma zamanı T, E13 faaliyetinin EF zamanıdır. Üç alternatif yol vardır. Bunlar;

- 1) Yol: (E1-E4-E8-E9-E10-E11-E12-E13) = (27.0, 58.0, 91.0)
- 2) Yol: (E1-E5-E6-E7-E8-E9-E10-E11-E12-E13) = (32.0, 68.0, 106.0)
- 3) Yol: (E1-E2-E3-E8-E9-E10-E11-E12-E13) = (28.0, 60.0, 94.0)

Bu alternatif yolların kritik dereceleri Denklem (15) ile hesaplanarak Tablo 6'da gösterilmiştir. Burada kritik derecesi yüksek olan 2 yol kritik yol olarak belirlenmiştir.

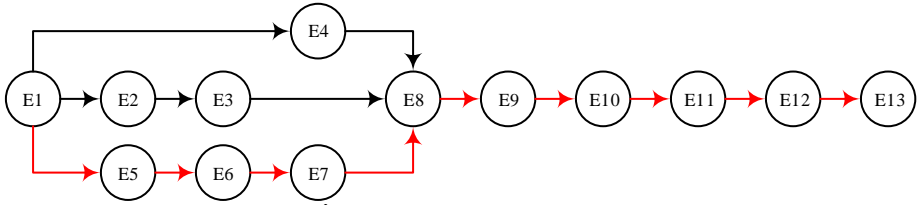
Tablo 6: Yolların Kritiklik Dereceleri

No	Alternatif Yollar	C_{pi}
1	(E1-E4-E8-E9-E10-E11-E12-E13)	0.89
2	(E1-E5-E6-E7-E8-E9-E10-E11-E12-E13)	1.00
3	E1-E2-E3-E8-E9-E10-E11-E12-E13)	0.86

Belirlenen kritik yolun bulanık sürelerinin durulaştırılması *Denklem (15)* ile aşağıdaki gibi yapılmış ve lojistikte ithalat iç taşıma süresi 68.7 dakika bulunmuştur.

$$\begin{aligned}
 BNP_i &= l_i + \left[\frac{(u_i - l_i) + (m_i - l_i)}{3} \right] \\
 &= 32 + \left[\frac{(106 - 32) + (68 - 32)}{3} \right] \\
 &= 68.7
 \end{aligned}$$

Buna göre ihracat iç taşıma sürecine ait ağ diyagramı *Şekil 3'*deki gibi verilmiştir.

**Şekil 3. İhracat iç taşıma süreci şebeke ağı**

İhracat iç taşıma sürecinin analizinde *Tablo 6* ve *Şekil 3'*de gösterildiği gibi E2,E3 ve E4 dışındaki bütün faaliyetler kritik yol üzerinde bulunmaktadır.

4.2. İthalat İç Taşıma Süreci

İthalat yükleri için iç taşıma sürecinde öncelikle bulanık PERT yöntemi ile belirlenen faaliyetler ve sürelerden hareketle *Denklem (9-14)* vasıtasıyla, bulanık *ES (Erken Başlama)* ve bulanık *EF (Erken Bitirme)* zamanları hesaplanarak *Tablo 7'*de gösterilmiştir.

Tablo 7. İthalat iç taşıma süreci geriye doğru bulanık hesaplama

No	Faaliyet	ES (Erken Başlama)	EF (Erken Bitirme)
1	I1	(0.0, 0.0, 0.0)	(0.0, 0.0, 0.0)
2	I2	(0.0, 0.0, 0.0)	(5.0, 10.0, 15.0)
3	I3	(0.0, 0.0, 0.0)	(3.0, 6.0, 9.0)
4	I4	(3.0, 6.0, 9.0)	(7.0, 14.0, 21.0)
5	I5	(0.0, 0.0, 0.0)	(3.0, 6.0, 9.0)
6	I6	(3.0, 6.0, 9.0)	(7.0, 14.0, 21.0)
7	I7	(7.0, 14.0, 21.0)	(11.0, 22.0, 33.0)

		$\text{Max}[EF_{12}, EF_{14}, EF_{17}] = EF_{17} = (11.0, 22.0,$	
8	I8	33.0	(14.0, 29.0, 44.0)
9	I9	(14.0, 29.0, 44.0)	(19.0, 39.0, 59.0)
10	I10	(19.0, 39.0, 59.0)	(22.0, 46.0, 68.0)
11	I11	(22.0, 46.0, 68.0)	(26.0, 55.0, 81.0)
12	I12	(26.0, 55.0, 81.0)	(32.0, 67.0, 99.0)
13	I13	(32.0, 67.0, 99.0)	(32.0, 67.0, 99.0)

Bulanık faaliyet sürelerinin değerleriyle beraber *Denklemler (9-14)* vasıtasıyla, *LS (Geç Başlama)* ve *LF (Geç Bitirme)* zamanları hesaplanarak *Tablo 8'de* gösterilmiştir. Buna göre; bulanık ithalat iç taşıma tamamlanma zamanı T, I13 faaliyetinin EF zamanıdır. Üç alternatif yol vardır. Bunlar;

- 1) Yol: (I1-I3-I4-I8-I9-I10-I11-I12-I13) = (28.0, 59.0, 87.0)
- 2) Yol: (I1-I2-I8-I9-I10-I11-I12-I13) = (26.0, 55.0, 81.0)
- 3) Yol: (I1-I5-I6-I7-I8-I9-I10-I11-I12-I13) = (32.0, 67.0, 99.0)

Tablo 8. İthalat iç taşıma süreci geriye doğru bulanık hesaplama

No	Faaliyet	LS (Geç Başlama)	LF (Geç Bitirme)
1	I1	(-67.0, 0.0, 67.0)	$\text{Min}[LF_{11}, LF_{13}, LF_{15}] = LF_{15} = (-67.0, 0.0, 67.0)$
2	I2	(-49.0, 12.0, 73.0)	(-34.0, 22.0, 78.0)
3	I3	(-55.0, 8.0, 71.0)	(-46.0, 14.0, 74.0)
4	I4	(-46.0, 14.0, 74.0)	(-34.0, 22.0, 78.0)
5	I5	(-67.0, 0.0, 67.0)	(-58.0, 6.0, 70.0)
6	I6	(-58.0, 6.0, 70.0)	(-46.0, 14.0, 74.0)
7	I7	(-46.0, 14.0, 74.0)	(-34.0, 22.0, 78.0)
8	I8	(-34.0, 22.0, 78.0)	(-23.0, 29.0, 81.0)
9	I9	(-23.0, 29.0, 81.0)	(-8.0, 39.0, 86.0)
10	I10	(-8.0, 39.0, 86.0)	(1.0, 46.0, 89.0)
11	I11	(1.0, 46.0, 89.0)	(14.0, 55.0, 93.0)
12	I12	(14.0, 55.0, 93.0)	(32.0, 67.0, 99.0)
13	I13	(32.0, 67.0, 99.0)	(32.0, 67.0, 99.0)

Bu alternatif yolların kritik dereceleri *Denklemler (15)* ile hesaplanarak *Tablo 9'da* gösterilmiştir. Burada kritik derecesi yüksek olan 3. yol, kritik yol olarak belirlenmiştir.

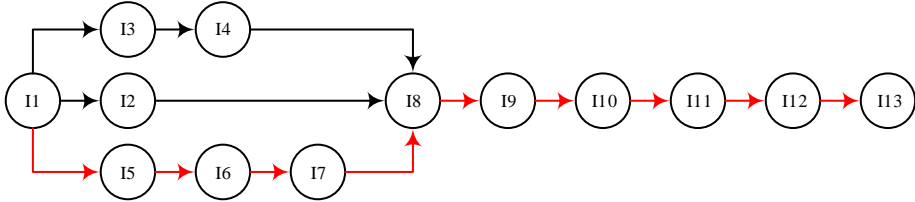
Tablo 9. Yolların Kritiklik Dereceleri

No	Alternatif Yollar	C_{pi}
1	(I1-I3-I4-I8-I9-I10-I11-I12-I13)	0.87
2	(I1-I2-I8-I9-I10-I11-I12-I13)	0.80
3	(I1-I5-I6-I7-I8-I9-I10-I11-I12-I13)	1.00

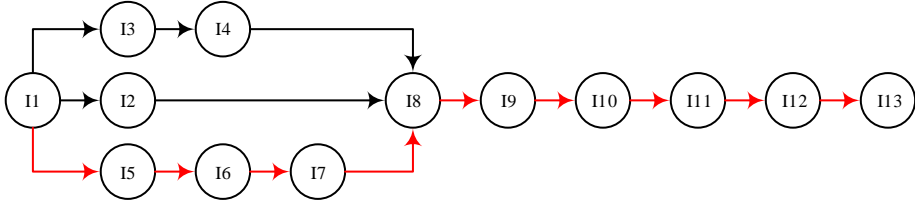
Belirlenen kritik yolun bulanık sürelerinin durulaştırılması *Denklem (15)* ile aşağıdaki gibi yapılmış ve lojistikte ithalat iç taşıma süresi 66 dakika bulunmuştur.

$$\begin{aligned} BNP_i &= l_i + \left[\frac{(u_i - l_i) + (m_i - l_i)}{3} \right] \\ &= 32 + \left[\frac{(99 - 32) + (67 - 32)}{3} \right] \\ &= 66 \end{aligned}$$

Buna göre; ithalat iş taşıma sürecine ait ağ diyagramı *Şekil 4*



Şekil 4'deki gibi verilmiştir. İthalat iç taşıma sürecinin analizinde *Tablo 9* ve *Şekil 4*'de gösterildiği gibi I2,I3 ve I4 dışındaki bütün faaliyetler kritik yol üzerinde bulunduğu görülmüştür.



Şekil 4. İthalat iç taşıma süreci şebeke ağı

5. SONUÇ

Günümüzde ürünlerin gerek üretim gerekse ürünlerin tüketiciye ulaştırılması süreçleri teknolojik gelişmeler ve pazarın genişlemesi nedeniyle karmaşık bir yapıya sahip olmakla beraber, ulaştırma sürecinin verimli bir şekilde işleyebilmesi de ciddi bir planlamayı gerektirmektedir. Uzun mesafe ve kıtalararası taşımalarda ise önce bir ön taşıma süreci ile üretici/satıcıdan alınan ürünler ana taşıma noktası olan başlangıç limanına getirilir. Limanda uygun bir şekilde elleçlendikten sonra ana taşıma modu olan gemilere yüklenmekte ve yine varış son taşıma süreci ile limanından tüketici/alıcıya ulaştırılmaktadır. Dolayısıyla denizyoluyla taşımaya kadar, iç taşıma süreçleri de ciddi hassasiyet ve efor gerektirmektedir. Hiç kuşkusuz bu sürecin etkin bir şekilde yönetilmesi ancak süreçlerin önceden eksiksiz bir şekilde planlanmasıyla mümkündür. Faaliyetler planlanıp proje tamamlanma süresi ve kritik faaliyet ve sürelerin belirlenmesi ile bu sürecin yeniden koordine edilmesi mümkün olabilmektedir. Bu konunun önemine binaen çalışma, bir lojistik işletmesinin her bir müşterisinin iç taşıma sürecini takip ederken, oluşan iş faaliyetlerinin ayrı ayrı en iyi en kötü ve ortalama süreleri bulanık olarak verilmiş ve bulanık PERT yöntemi ile kritik faaliyetler,

yollar ve projenin tamamlanma süreleri deniz ihracat ve ithalat yükleri için ayrı ayrı bulunmuştur. Bu bağlamda ihracat sürecinde sadece müşteriden yükleme yerinin ve gününün sorgulanması, müşteriden yükleme yerinin teyidinin alınması ve ihracat rezervasyon onayı ve detayların temini; ithalat sürecinde ise ordino teslimi ve gümrük ambar onayı teyidi, müşteriden yükün çekilme gününün sorgulanması talebi ve müşteriden yükün çekilme gününün ve tahliye detaylarının teyidinin alınması faaliyetlerinin kritik olmayan faaliyetler olduğu görülmüştür.

İç taşıma operasyonundaki kritik faaliyetlerde meydana gelebilecek herhangi bir gecikme, operasyonun uzamasına sebebiyet verecektir. Ayrıca operasyonel sürecin zamanında ya da zamanından önce tamamlanması isteniyorsa, öncelikle kritik faaliyetlerde olmalıdır. Bu çalışmanın literatüre katkısı lojistik faaliyetlerin bulanık PERT yöntemiyle analiz edilerek lojistik iç taşıma sürecine uyarlanmasıdır. Gelecek çalışmalarda lojistik faaliyetler benzer şekilde süreç analizi, farklı yöntemlerle de kullanılarak analiz yapılabilir.

KAYNAKÇA

- ABDELBAR M.K., BOUAMI D. & ELFEZAZI S. (2019). "New approach towards formulation of the overall equipment effectiveness", *Journal of Quality in Maintenance Engineering*, Vol. 25 Issue: 1, pp.90-127,
- AGHDAREH S.A., EGHBALI H. & AMADANDI M. (2019). Designing a risk management model for continuously reinforced concrete pavement (CRCP) using network analysis (October 27, 2019).
- BELLMAN. R.E. & ZADEH. L.A., (1970). "Decision-making in a fuzzy environment", *Management Science*. vol.17. no.4. pp.141-164.
- BERGQVIST R. & BEHREND S. (2011). "Assessing the effects of longer vehicles: the case of pre- and post-haulage in intermodal transport chains", *Transport Reviews*, 31:5, 591-602.
- BERQVIST R. & MONIOS J. (2016). "The last mile, inbound logistics and intermodal high capacity transport – the case of Jula in Sweden", *World Review of Intermodal Transportation Research* · July 2016, 6 (1): 74-92.
- CALP M.H. & AKCAYOL M. A. (2018). "Optimization of project scheduling activities in dynamic CPM and PERT networks using genetic algorithms", *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi* Cilt 22, Sayı 2, 615-627
- CARIS, A. & JANSSENS G.K. (2010). [A deterministic annealing algorithm for the pre- and end-haulage of intermodal container terminals](#), *International Journal of Computer Aided Engineering and Technology* 2010 Vol.2 No.4
- CHANAS, S. (1982). Fuzzy sets in few classical operational research problems. In *Approximate Reasoning in Decision Analysis* (Eds M. M. Gupta and E. Sanchez), pp. 351-363. North-Holland, New York
- CHANAS S. & KAMBUROWSKI J. (1981). "The use of fuzzy variables in PERT", *Fuzzy Sets and Systems* 5 (1981) 11-19.

- CHEN C.T. & HUANG S.F. (2007). “Applying fuzzy method for measuring criticality in project network”, *Information Sciences* 177 (2007) 2448–2458.
- CHEN S.P. & HSUEH Y.J. (2008). “A simple approach to fuzzy critical path analysis in project Networks”, *Applied Mathematical Modelling* 32 (2008) 1289–1297.
- COLLIER Z.A., HENDRICKSON D., POLMATEER T.L., & LAMBERT J.H. (2018). “Scenario analysis and PERT/CPM applied to strategic investment at an automated container port”, *ASCE-ASME J. Risk Uncertainty Eng. Syst., Part A: Civ. Eng.*, 2018, 4(3): 04018026.
- DTO (2019) Denizcilik Sektör Raporu İMEAK Deniz Ticaret Odası, İstanbul,2019.
- ESCUADERO, A., MUÑUZURI, J., GUADIX, J., & ARANGO, C. (2013). “Dynamic approach to solve the daily drayage problem with transit time uncertainty”. *Computers in industry*, 64(2), 165-175.
- FUNKE, J., & KOPFER, H. (2016). “A model for a multi-size inland container transportation problem”. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 89, 70-85.
- GENCER C. & TÜRKBEY O. (2001). “PROJE tamamlanma zamanının bulunmasında istatistiksel analiz yardımıyla Bulanık-PERT, Klasik-PERT ve gerçek-dağılım yöntemlerinin karşılaştırılması”, *DEÜ Mühendislik Fakültesi Fen ve Mühendislik Dergisi Cilt: 3 Sayı: 2 S. 29-39*.
- HABIBI F., BIRGANI O.T., KOPPELAAR H. & RADENOVIĆ S. (2018). “Using fuzzy logic to improve the project time and cost estimation based on Project Evaluation and Review Technique (PERT)”, *Journal of Project Management* 3 (2018) 183–196.
- HSIEH, T. Y., LU, S. T., & TZENG, G. H., (2004). “Fuzzy MCDM approach for planning and design tender’s selection in public office buildings”, *International Journal of Project Management*, 22(7), 573–584
- KAUFMANN, A. & GUPTA, M.M., (1988). *Fuzzy Mathematical Models in Engineering and Management Science*, North Holland, Amsterdam
- KAUFMANN, A. & GUPTA, M.M., (1991). *Introduction to Fuzzy Arithmetic*, Van Nostrand, New York,
- KOCABIYIK, E. (2009). *gemi inşa sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede PERT ve bulanık PERT uygulaması*, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı, Sistem Mühendisliği Programı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- KURTULUŞ, E. & ÇETİN İ.B. (2020), Analysis of modal shift potential towards intermodal transportation in short- distance inland container transport, *Transport Policy*, Volume 89, p. 24-37.
- LAUDARES, A.B., RICCO M.F.F & SANTOS, R.A.S. (2019). “When does it end? Monte carlo simulation applied to risk management in defense logistics’ procurement processes”, *Brazilian Journal of Operations & Production Management* 16 (2019), pp 149-156, ABEPRO, DOI: 10.14488/BJOPM. 2019.v16.n1.a14.

- LI R. J. & LEE, E. S., (1987). Ranking fuzzy numbers a comparison. Proc. of NAFIPS, May 5-7, West Lafayette, Indiana
- LI, L., NEGENBORN, R.R. & SHUTTER B.D. (2014) Receding horizon approach for container flow assignment in intermodal freight transport, [Transportation Research Record Journal of the Transportation Research Board](#) 2410(2410):132-140.
- MACHARIS, C., & BONTEKONING, Y. M. (2004). "Opportunities for OR in intermodal freight transport research: A review". European Journal of operational research, 153(2), 400-416.
- MAZLUM, M. (2014). CPM, PERT ve bulanık mantık teknikleriyle proje yönetimi ve bir işletmede uygulanması, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı, Endüstri Mühendisliği Programı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- MCCAHERN C.S. & LEE E.S. (1988). "Project network analysis with fuzzy activity times", Computers and Mathematics Applications, 15 (10):829-838.
- ODIJK, M. (2009). Analyzing the pre-and end-haulage of maritime containers in collaborative networks. Master of Science in Operations Management and Logistics, Technische Universiteit Eindhoven, Eindhoven.
- OPRICOVIC, S. & TZENG, G.H., (2003). "Defuzzification within a fuzzy multicriteria decision model", International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge-based Systems. 11, 635–652
- SACKEY, S & KIM, B.S. (2019). "Schedule risk analysis using a proposed modified variance and mean of the original program evaluation and review technique model", KSCE Journal of Civil Engineering (2019) 23(4):1484-1492.
- TAKAKURA, Y., YAJIMAA, T., KAWAJIRIA, Y., & HASHIZUMECA, S. (2019). "Application of critical path method to stochastic processes with historical operation data", Chemical Engineering Research and Design 149 (2019) 195–208.
- TATTERSON, J.W. & FWOOD, D.F. (1974). "PERT, CPM and the export process, OMEGA", The Int. JI of Mgmt Sci., Vol. 2, No. 3,421-426.
- VALERO, M.F., MENÉNDEZ, L.G., CARRAMOLINO, L.S. & PRUÑONOSA, S.F. (2011). "The importance of the inland leg of containerised maritime shipments: An analysis of modal choice determinants in Spain", Transportation Research Part E 47 (2011) 446–460.
- VANÍČKOVÁ, R. (2019). "Changes in lifestyle of population and solutions in logistics of bakery products: practice in the Czech Republic", Advances in Economics, Business and Management Research, volume 78, 83-92, 11th International Scientific Conference "Economics, Management and Technology in Enterprises 2019" (EMT 2019)
- WIEGMANS, B. & KONINGS, R. (2013). "The performance of intermodal inland waterway transport: Modeling conditions influencing its competitiveness", WCTR 2013 Rio

13th World Conference on Transport Research 13-18 July 2013, Rio de Janeiro, Brazil.

ZADEH L.A., (1965). Fuzzy sets, Inform. Control 8 (3) 338–353.

CDS Primi ve Faiz Oranının BİST Banka Endeksine Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme

(Araştırma Makalesi)

The Impact of CDS Premium and Interest Rate on BIST Bank Index: An Empirical Analysis on Turkey

Doi: 10.29023/alanyaakademik.749032

Bakhtiyar GAREYEV

Yüksek Lisans öğrencisi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

ORCID No: 0000-0002-5789-6368

bakhtiyar.garayev@gmail.com

Merve ÇELİK KEÇİLİ

Arş. Grv., Anadolu Üniversitesi, Açık Öğretim Fakültesi, İktisadi ve İdari Programlar Bölümü

ORCID: 0000-0003-0105-1363

mervecelik722@anadolu.edu.tr

Ethem ESEN

Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF, İktisat bölümü

ORCID: 0000-0002-5356-1798

etheme@anadolu.edu.tr

Fatih TEMİZEL

Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF, İktisat bölümü

ORCID: 0000-0002-7208-3293

femizel@anadolu.edu.tr

How to cite this article: Gareyev, B., Çelik Keçili, M., Esen, E. & Temizel F. (2021). "CDS Primi ve Faiz Oranının BİST Banka Endeksine Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme", *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No 231-244.

ÖZET

Anahtar kelimeler:
BİST Banka Endeksi,
Faiz Oranı, CDS

Makale Geliş Tarihi:
07.06.2020

Kabul Tarihi:
24.11.2020

Bu çalışmada, makroekonomik değişkenlerden CDS Primi ve faiz oranlarının Türkiye'deki bankaların karlılığına olan etkileri incelenmiştir. Analiz için BİST Banka endeksi, TCMB faiz oranları ve kredi temerrüt swapı (CDS) primleri ele alınmış, 2015-2019 yıllarını kapsayan aylık veriler ve bu verilerin yüzdesel değişimleri kullanılmıştır. İncelenen değişkenler arasında ilişkinin mevcut olup olmadığı, ilişki varsa ne yönde olduğu araştırılmıştır. İlişkinin belirlenmesi ve etkisinin tahmin edilmesi için VAR modeli uygulanarak Granger nedensellik testi, etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırması analizi kullanılmıştır. Uygulanan analizler sonucunda, BİST banka endeksi ile faiz oranı ve CDS primleri arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

Keywords:
BIST Bank Index,
Interest Rate, CDS

In this study, the CDS premium and interest rates from the macroeconomic variables were examined impact the profitability of banks in Turkey. For the analysis, BIST Bank index, the Central Bank of Turkey interest rates and credit default swap (CDS) premiums were taken into consideration, monthly data covering the years 2015-2019 and the percentage changes of these datas were used. It was investigated whether there was a relationship between the variables examined, and if there was a relationship, in what direction. Granger causality test, Impulse-Response, and Variance decomposition analysis were used by applying VAR model to determine the relationships and estimate its effects. As a result of the analysis, it has been determined that there is a one-way causality relationship between the BIST bank index and the interest rate and CDS premiums.

1. GİRİŞ

Ticaretin gelişmesi bankacılık sektörünün de gelişmesinde önemli bir etken olurken, bu gelişme bankaların ekonomik sistem içerisindeki önemini ve sayısını artırmıştır. Özellikle son yıllarda yaşanan ekonomik küreselleşme ile birlikte ülkelerin ticari bakımdan sınırları aşması ve yoğun teknolojik gelişmeler etkisini finans alanında da göstermiş, finansal pazarların bütünleşmesiyle ekonomik sistem içerisinde bankacılık sektörünün işlevi daha da artmıştır.

Finansal aracılık işlevini yerine getiren bankalar, kaynak büyüklüğü ile finansal sektörün de temelini oluşturmaktadır. Sektörün hızla gelişmesiyle nakit akışları, bilanço büyüklükleri ve net kârlarda meydana gelen artış, bankaların borsada işlem gören hisse senetlerine olan ilgiyi artırarak banka getirilerini de önemli şekilde etkilemiştir. Bu etki hisse fiyatlarına da yansımaktadır. Bankaların hisse senetlerinin borsada işlem görmesiyle birlikte sektörün getirileri sadece banka sahiplerini ve ortaklarını değil, aynı zamanda yatırımcıları da ilgilendirmektedir.

Teknolojinin gelişimiyle beraber, sektörde yerli ve yabancı bankalar arasındaki rekabet yarışı da artmaktadır. Bu durum bankaları yeni ürünler ortaya koymaya ve bu ürünleri pazarlamaya, faaliyetlerini geliştirmeye, maliyetlerini düşürmeye yönelik önlemler almaya itmiştir (Yıldırım, 2014: 54). Bu süreçte bankacılık sektörünün getirileri çeşitlenmiş ve kârları da artmıştır. Bankaların portföyleri gelişirken, portföy getirilerini etkileyen faktörler de artmaktadır.

Sektörün karlılıkları ve portföy performansları birçok faktörden etkilenebilmektedir. Makroekonomik değişkenler ise bu faktörlerden biridir. Literatür çalışmaları değerlendirildiğinde sektörde önemle takip edilen makroekonomik değişkenlere faiz oranı, CDS (kredi temerrüt takası) döviz kuru, enflasyon vb. örnek verilebilir. Bu çalışmada, Türkiye'nin bankacılık sektörüne etkisi olabilecek makroekonomik değişkenlerden faiz oranı ve CDS (kredi temerrüt takası) primi üzerinde durulmuştur.

Literatürde sıklıkla makroekonomik değişkenlerin hem bankacılık hem de genel olarak piyasadaki hisse senetlerine etkisi ele alınmıştır (Hashemzadeh ve Taylor, 1988; Kwon ve Shin, 1999; Özbay, 2009). Ancak bankacılık sektörünün kârlılığını etkileyen makroekonomik faktörlerle ilgili araştırma sayısı oldukça kısıtlıdır. Çalışmada bankacılık sektörü getirilerini

BİST Banka getiri endeksi temsil etmektedir. Bununla birlikte endeks getirisinin baz alınması çalışmanın özgün değerini artırmaktadır.

2. LİTERATÜR

Literatürde makroekonomik değişkenlerin piyasada işlem gören hisse senetlerine olan etkisine dair araştırmalara sıkça rastlanmaktadır. Bu değişkenlerin bankacılık sektörünün kârlılığı üzerindeki etkisi az sayıdaki çalışmada yer almıştır. Bu nedenle literatür taramasında makroekonomik değişkenlerin hem bankacılık sektörü, hem de genel olarak piyasada işlem gören hisse senetleri ve diğer makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisinden bahseden çalışmalar ele alınmıştır.

Faiz, paranın kullanım hakkından gelecekte daha fazla getiri elde edebilmek amacıyla vazgeçmeyi ifade etmektedir. Ekonomilerde fon fazlası olan kesim, diğer bir ifadeyle giderleri gelirlerinden daha az olan bireyler (Surplus Spending Unit) tasarruf yaparak yatırım yapmak isteyenlere bu fazlayı arz eder. Diğer yandan da fon ihtiyacı olanlar (Deficit Spending Units) yeterli sermayenin olmadığı durumlarda bu fazlayı talep ederek karşılığında belirli miktarda faiz öder. Bu nedenle faiz, farklı açılardan kâr veya maliyet olarak değerlendirilebilir. Faiz oranlarındaki her bir artış hisse senetlerinde azalışa veya bu oranlardaki azalış hisse senetlerinde artışa neden olmaktadır (Geske, 1983: 33). Farklı çalışmalarda faiz oranlarındaki artışın hisse senetlerinin fiyatlarında azalmaya neden olacağına yönelik gözlemlere rastlanmıştır (Hashemzadeh ve Taylor, 1988: 1603-1611). Güney Doğu Asya ülkelerinde yapılan çalışmalarda faiz oranıyla hisse senetleri fiyatları arasında nedensellik ilişkileri tespit edilmiştir. Tayland, Singapur ve Filipinler’de faiz oranı ve genel piyasadaki hisse senetleri arasında negatif, Endonezya ve Malezya’da ise pozitif bir ilişki belirlenmiştir (Wobangpo ve Sharma, 2002: 27-51). Başka bir çalışmada İngiltere Merkez Bankası tarafından belirlenen faiz oranlarının hisse senetleri üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir (Gregoriou vd., 2009: 401-410). Purnandam (2007) ise çalışmasında, finansal sıkıntı olasılığı yüksek olan ABD bankalarının faiz oranı riskini karşılamak için daha yoğun türev kullandığını ve türev kullanmayan bankaların daha tutucu bilanço politikaları izlediğini ifade etmiştir.

Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar özelinde yapılan çalışmalarda da bu ilişkiye yönelik tespitler yapılmıştır. Demirgüç-Kunt ve Huizinga (1999), 1988-1995 döneminde net faiz geliri ile kârının (toplam varlıklara göre) banka seviyesi özellikleri ve makro değişkenlerle ilişkisini inceleyerek faiz oranlarının her iki kâr ölçümü üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Yüksek gelire sahip ülkelerde ise bu etki zayıflatılmış veya geçersiz kılınmıştır. Diğer yandan Borsa İstanbul’da işlem gören gıda, tekstil, mobilya, metal, tütün, petrol ürünleri ile kimya ürünleri sektörlerindeki firmaların hisse senetleri ile faiz oranı arasında pozitif ilişki belirlenmiştir (Türksoy vd., 2008: 49-57). Kaya ve Doğan (2005) çalışmalarında, makroekonomik yönden gelişmelere ve faizlerde mevcut olan gerilemeye bağlı olarak bankaların aracılık faaliyetini daha etkin yaptıklarını ortaya koymuşlardır.

Özbay (2009); faiz oranı, döviz kuru, para arzı ve enflasyonun Türkiye’de hisse senedi fiyatlarına olan etkisini Granger nedensellik testi ile incelemiştir. Çalışmanın sonuçları hisse senedi ile faiz oranı arasında negatif ilişki olduğunu ortaya koyarken, faiz oranı ve enflasyonun hisse senedi getirilerinin Granger nedeni olduğunu göstermektedir. Diğer yandan faiz oranı banka getirisinin önemli kısmını oluşturduğundan, faizde artış olduğu durumlarda banka hisselerinde olumsuz etki yaratacağı beklentilerine rağmen, incelenen bankaların

yarısının hisselerinde artış gözlemlenmiştir. (Demir ve Göçmen-Yağcılar, 2009: 379-408). Sayılğan ve Süslü (2011) gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye’de faiz ile bankaların hisse senetleri arasında anlamlı bir sonucun olmadığını tespit etmişlerdir. Taşkın (2011) araştırmasında, bankaların getirisine etki eden faktörleri belirlemiş, banka getirisinin makroekonomik faktörle anlamlı ilişkisinin olmadığını tespit etmiştir. Ayrıca faizi etkileyen faktörlerden biri de risk algısıdır. Bu algının azalmasıyla tasarruflar azalır ve hisse senetlerinde yükselişe neden olabilir (Adanur ve Nargeleçekenler, 2012: 103-128).

CDS’ler; alıcının, referans şirket veya ülkenin kredi riskini, belirli bir periyodik prim karşılığında satıcıya devretmekte olduğu sözleşmelerdir (Kamışlı ve Esen, 2018). Örneğin, borç veren, bir borçlunun borcunun temerrüde düşeceğinden endişe duyuyorsa, borç veren bu riski dengelemek veya değiştirmek için CDS kullanabilir. Dolayısıyla, CDS’ler korunma amacı doğrultusunda geliştirilmiş sözleşmelerdir. Bu amaçla geliştirilen CDS’ler 2000’li yıllarla birlikte giderek daha çok rağbet görmeye başlamıştır (Kamışlı ve Esen, 2019). Uluslararası kapsamda olan yatırımcıların herhangi bir ülkeye doğrudan yatırım veya portföy yatırımları gibi yatırımlarında karar almalarında ülkelerin kredi riskini doğru değerlendirmeleri çok önemlidir. Bu riskin belirlenmesinde CDS primlerinden faydalanılmaktadır.

Merton'un (1974) varsayılan temerrüt modelleri, kredi riski fiyatlandırması için ekonomik olarak sezgisel bir çerçeve sunmaktadır ve bu modeller kurumsal kredi marjlarını analiz etmek için yaygın olarak kullanılmaktadır. Temerrüt varlıklarının değeri tahvilin vadesinde varsayılan sınırın altında olduğunda oluşmaktadır. Riskli bir tahvilin değeri, firmanın varlık ve kaldıraç getirisindeki varyansın yanı sıra risksiz faiz oranlarındaki varyasyon ile ilgilidir. Benkert (2004) bu teorinin CDS fiyatlandırması için de geçerli olduğunu göstermektedir.

Ming (1998) araştırmasında, gelişmekte olan ülke tahvilleri ve Amerika Hazine tahvillerinin getirilerindeki farkı araştırmıştır. Borç/ Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH), iç-dış borç çevirme oranlarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Ayrıca bu faktörlerin ülkenin borcunu geri ödeme becerisinde ön plana çıktığı belirtilmiştir.

Kârı yüksek işletmeler temerrüt durumuna yatırım yapılabilir işletmelere göre daha yakındır. Bu nedenle hisse senetleri ve CDS arasındaki bilginin kârlı işletmelerde daha fazla olması beklenmektedir (Fung vd., 2008). Coronado vd. (2011), CDS’ler ile hisse fiyatları arasında güçlü ve negatif bir korelasyon olduğunu ortaya koymuşlardır. Bununla birlikte CDS ve sermaye piyasalarının incelendiği ülkelerde Granger nedensellik ilişkisi olduğu belirlenmiştir. Başarır ve Keten (2016), aylık verilerle 2010 ile 2016 arası dönemde, JP Morgan EMBI endeksi içerisinde yer alan 12 gelişmekte olan ülkenin CDS primleriyle döviz kurları ve hisse senedi endeksleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Johansen eşbütünleşme yönteminin ve Granger nedensellik testinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda; CDS primleriyle hisse senetleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

CDS’ler, ülkenin finansal durumuna göre negatif veya pozitif bilgi vermektedir. Negatif bilgiler CDS primlerini artırmakta, pozitif bilgiler ise primleri azaltmaktadır. Piyasanın likiditesi artınca, bu hareketler daha iyi algılanabilir (Kliber, 2011:111-128). Pollege ve Posch (2013) çalışmalarında, 2000 ve 2010 yıllarını kapsayan dönemde on üç Avrupa ülkesini inceleyerek, CDS piyasasının risklere tahvil piyasasından daha hızlı tepki verdiğini tespit etmişlerdir. Koy (2014) sekiz Avrupa ülkesinin CDS ile Euro tahvil primleri arasındaki nedensellik ilişkisini incelemiştir. Çalışmada İtalya ve Fransa’ya ait CDS’lerin tahvil

primlerine etkisi saptanmıştır. Kamışlı (2020) ise Türk bankacılık sektörü tarafından alınan toplam sendikasyon kredileri ile Türkiye 5 yıllık CDS primi ve farklı risk göstergeleri arasındaki ilişkiyi nedensellik testleri ile analiz etmiştir. Çalışmada uygulanan Granger nedensellik ve asimetrik nedensellik testleri sonucunda Türkiye 5 yıllık CDS primi ile sendikasyon kredileri arasında ilişki tespit edilmiş, CDS primlerinde yaşanan artışların sendikasyon kredilerinde azalışa neden olduğu ortaya konmuştur.

3. YÖNTEM ve VERİ SETİ

BİST Banka endeksi, borsada işlem gören bankaların hisselerini temsil etmektedir. Çalışmada, BİST Banka endeksi ile makroekonomik değişkenlerden faiz oranı ve CDS primi arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda iki analiz yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın varsayımları ele alınarak öncelikle BİST Banka endeks getirisi ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki çoklu doğrusal regresyon modeli ile incelenmiş, ardından VAR modeli ile ilişkiler analiz edilmiştir.

BİST Banka = $b_0 + b_1 \text{Faiz oranı} + b_2 \text{CDS oranı} + u$ (hata terimi)

Kurulan modelde b_1 ve b_2 bahsedilen değişkenlerin etkisini, u ise hata terimini göstermektedir.

Çalışmada kullanılan veri seti oluştururken literatürde yer alan mevcut araştırmalardan faydalanılmıştır. Bağımlı değişken olarak BİST Banka Endeksi (BBANK), bağımsız değişkenler olarak ise, faiz oranı (FAIZ) ve CDS primleri (CDS) kullanılmıştır. CDS primlerinde 1 ve 10 yıla kıyasla, 5 yıllık aylık verileri kullanmak daha yaygın olduğundan 2015-2019 yıllarını kapsayan aylık veriler dikkate alınmıştır. Banka endeksi ve CDS primleri Thomson Reuters DataStream veri tabanından, faiz oranları ise TCMB'nin resmi sitesinden¹ elde edilmiştir. Serilerin logaritmaları alınarak çalışma sürdürülmüştür. Çalışmada uygulanan analizlerde verilerin yüzdesel değişimi ele alınmıştır. Bunun nedeni tüm değişkenlerin ortak birimde incelenmesi gerekliliğidir.

Vector Autoregressive (VAR) modelleri, zaman serisi analizlerinde sıklıkla kullanılmaktadır. Model kurulurken tüm değişkenler içsel kabul edilir ve kısıtlamalara yer verilmez. Aynı zamanda ekonomik ve finansal değişkenler arasındaki dinamik analizler, VAR modelleri ile yapılabilir. Bu çalışmada da belirtilen değişkenler arasındaki ilişkiler, VAR modeli ile araştırılmıştır.

Sahte regresyon sorunu ile karşılaşmamak ve VAR analizinin ön koşulu olarak, modele dahil edilecek serilerin durağan olması gerekmektedir. Bu nedenle VAR analizi uygulamasından önce Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi uygulanmış ve serilerin durağanlığı analiz edilmiştir. Daha sonra VAR modelinin optimal gecikme uzunluğu, modelin stabilite koşullarına (otokorelasyon, değişen varyans ve normallik) bağlı olarak tespit edilmiştir.

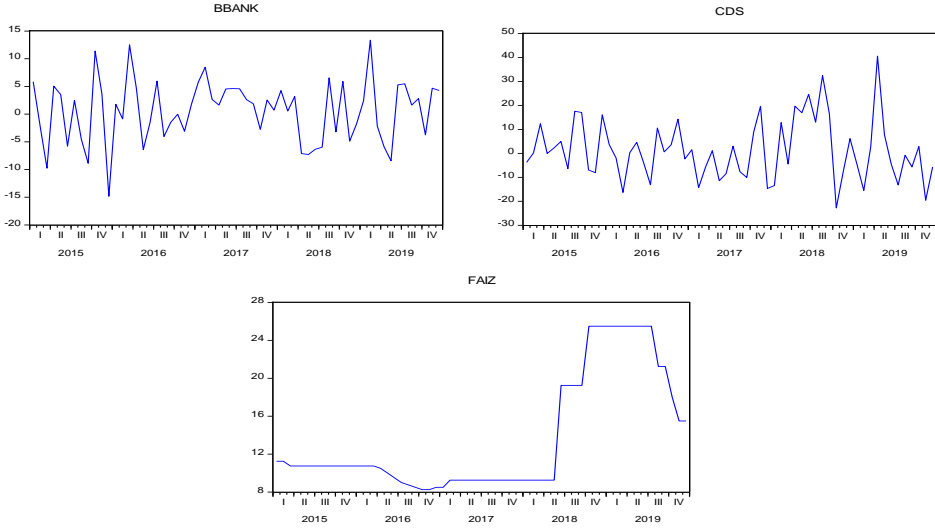
Çalışmada, değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı ve yönünü analiz etmek için Granger nedensellik testi kullanılmıştır. Etki-tepki fonksiyonları ise rassal şokun, içsel faktörlerin bugünkü ve gelecekte olabilecek değerlerine olan etkisini göstermektedir. Son olarak varyans ayrıştırması ile makroekonomik değişkenlerin BİST Banka endeksine ilgili dönem

¹ <https://www.tcmb.gov.tr/>

içerisindeki etkisi araştırılmıştır. Söz konusu analizler, Eviews² 10 programı kullanılarak uygulanmıştır.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Çalışmada öncelikle ele alınan değişkenlerin zaman içerisindeki değişimleri grafiksel olarak incelenmiştir. Şekil 1’de çalışmada kullanılan değişkenlerin zaman içerisinde aldıkları değerler görülmektedir. Buna göre serilerin durağan olmadığı, şoklardan dolayı dalgalanmaların meydana geldiği gözlemlenmektedir.



Şekil 1. Kullanılan Değişkenlerin Yüzselsel İfadesinin Grafiksel Hali

4.1. Birim Kök Testi

Durağan olmayan seriler ele alındığında sahte regresyon sorunuyla karşılaşmaktadır. Bu nedenle çalışmada baz alınan değişkenlerin durağanlıkları Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) testi ile analiz edilmiştir. Gecikme uzunluğu olarak Schwarz Bilgi Kriteri (SIC), maksimum gecikme ise 10 olarak belirlenmiştir. Logaritmik dönüşümler yapıldıktan sonra veri setinin birim kök analizi yapılmıştır.

ADF birim kök testi hipotezi şu şekildedir:

$H_0 : \delta \geq 0$ Birim kök vardır ve seri durağan değildir.

$H_1 : \delta < 0$ Birim kök yoktur ve seri durağandır.

Tablo 1, durağanlık testinin sonuçlarını göstermektedir. BBANK ve CDS değişkenleri göz önünde bulundurulduğunda, düzeyde H_0 hipotezi reddedilmekte ve seriler durağandır. FAİZ serisi için düzeyde H_0 hipotezi reddedilmemekte ve seri birim kök içermektedir. Ancak FAİZ serisinin farklı alındığında seri durağan hale gelmektedir. Tablo 1’den görülebileceği gibi

serilerin aynı seviyede durağan olmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle ilerleyen aşamada VAR modeli kurularak kısa dönemli ilişkiler bu model vasıtasıyla incelenmiştir.

Tablo 1. ADF Birim Kök Testi

Değişkenler	Seviye		1. Seviye	
	Sabit	Olasılık Değeri	Sabit	Olasılık Değeri
BBANK	-7.026	0.0001	-7.829	0.0001
CDS	-6.118	0.0001	-7.719	0.0001
FAİZ	-1.066	0.723	-7.122	0.0001

4.2. Otokorelasyon Testi

Otokorelasyon testinde hipotezler şu şekildedir:

H_0 : x gecikmesinde otokorelasyon yoktur.

H_1 : x gecikmesinde otokorelasyon vardır.

Tablo 2'den görülebileceği gibi VAR modelinde 10 gecikme için otokorelasyon sorunu bulunmamaktadır.

Tablo 2.Otokorelasyon Testi

Gecikme	LRE* stat	Olasılık	Rao F-stat	Olasılık
1	14.639	0.1013	1.8160	0.1040
2	12.174	0.2037	1.4551	0.2073
3	9.0703	0.4308	1.0352	0.4347
4	6.6372	0.6748	0.7309	0.6777
5	7.1212	0.6245	0.7898	0.6277
6	8.9698	0.4401	1.0222	0.4440
7	3.9464	0.9149	0.4179	0.9158
8	7.1160	0.6250	0.7891	0.6282
9	7.4619	0.5891	0.8317	0.5925
10	6.3600	0.7034	0.6975	0.7061

4.3. Normallik Testi

Normallik testi hipotezleri;

H_0 : Hatalar çoklu normal dağılmaktadır.

H_1 : Hatalar çoklu normal dağılmamaktadır.

Tablo 3. Normallik Testi

Ki-kare	Olasılık
5.929740	0.4311

Tablo 3'te test sonuçları görülmektedir. Buna göre H_1 hipotezi kabul edilmiş ve hata terimlerinin çoklu normal dağılım göstermediği belirlenmiştir.

4.4. Değişen Varyans Testi

VAR modelinde değişen varyansı test etmek için White Heteroscedasticity (no cross terms) testi uygulanmıştır. Testin boş hipotezi;

H_0 : Değişken varyans yoktur.

Tablo 4. White Heteroscedasticity (no cross terms) Testi

Ki-kare	Olasılık
223.3257	0.3512

Tablo 4'ten görülebileceği gibi H_0 hipotezi kabul edilmekte (0.3512) ve modelde değişen varyans sorunu bulunmamaktadır.

4.5. Granger Nedensellik Testi

VAR modeli stabilite koşulları sağlandıktan sonra, değişkenler arasında ilişkinin yönünü tespit etmek üzere Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Nedensellik testinde a değişkeni b değişkenin tahminine yardım ediyorsa a, b'nin nedenidir şeklinde bir ifadede bulunmak mümkündür (Granger, 1969). Bu testin boşluk hipotezi şu şekildedir:

H_0 : a, b'nin Granger nedeni değildir.

Nedensellik testi ile değişkenler arasındaki ilişkinin tek veya çift yönlü olduğu ya da olup olmadığı belirlenebilir. H_0 hipotezinin kabulü durumunda a, b'nin Granger nedeni değil, aksi durumda ise nedenidir.

Tablo 5.Granger Nedensellik Testi

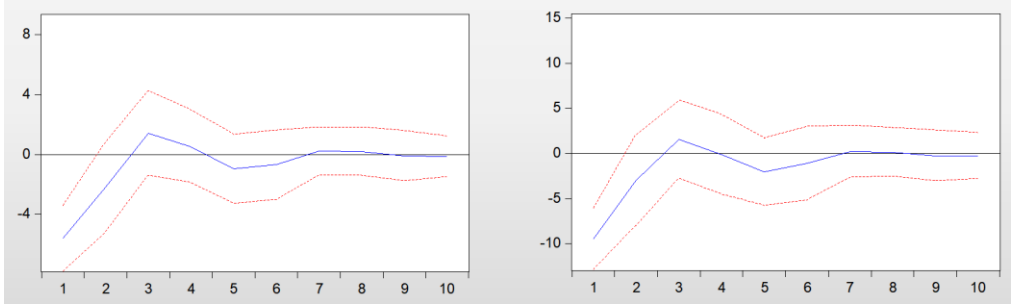
Sıfır Hipotezi	Olasılık
CDS BBANK'ın Granger nedeni değildir.	0.047
FAIZ BBANK'ın Granger nedeni değildir.	0.003
BBANK CDS'nin Granger nedeni değildir.	0.472
FAIZ CDS'nin Granger nedeni değildir.	0.613
BBANK FAIZ'in Granger nedeni değildir.	0.336
CDS FAIZ'in Granger nedeni değildir.	0.812

Tablo 5'ten görülebileceği gibi sadece TCMB'nin uyguladığı faiz oranlarından ve CDS primlerinden endeks getirisine tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Bununla birlikte endeks getirisinden faiz oranlarına ve CDS primlerine ise nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

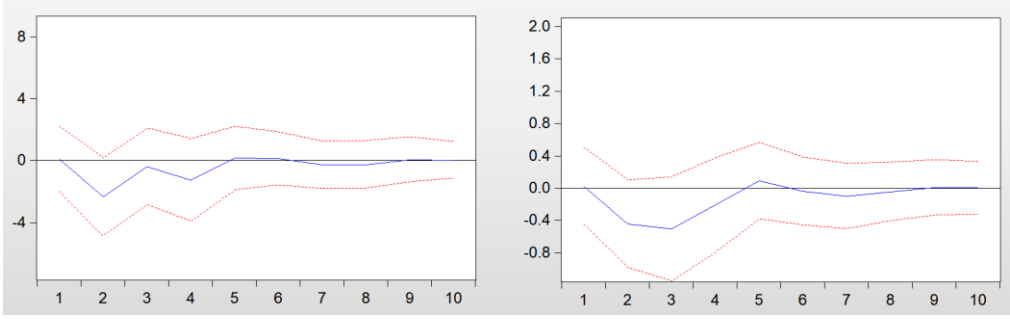
4.6. Etki Tepki Analizi

Etki-tepki analizi, hata terimlerinden birinde meydana gelen şokun, bağımlı değişkenlerin bugün ve gelecek dönemde olan değerlere etkisini yansıtmaktadır. Bununla birlikte varyans ayrıştırması analiziyle etkisi en fazla olan değişken, etki tepki analiziyle ise etkili değişkenlerin kullanılabilirliği saptanmaktadır (Özgen ve Güloğlu, 2004: 97). Grafikselle olarak bu analiz değişkenlerin verdiği tepkileri ifade etmektedir.

Şekil 2'de etki-tepki analizi yardımıyla değişkenler arasında meydana gelen şoklar karşısında oluşan tepkiler gösterilmiştir. Monte Carlo tekniği ile hatalar türetilmiş, analizde nokta tahminini bulmak için 100'lük tekrarlanan güven sınırı kırmızı çizgilerle belirtilmiştir. Şekilde yer alan mavi çizgi nokta tahminlerini göstermektedir.

**Şekil 2(a). BBANK'ın CDS'ye Tepkisi****Şekil 2(b). CDS'nin BBANK'a Tepkisi**

Şekil 2(a), CDS primlerindeki şokun BİST Banka hisse senedi fiyatlarına verdiği tepkiyi ifade etmektedir. Grafikten de görüldüğü gibi bu tepki yaklaşık 1 ay boyunca anlamlıdır ve negatiftir. Şekil 2(b)'de ise BBANK'ta meydana gelen şoka CDS'in verdiği tepki gösterilmektedir. Bu tepki de benzer şekilde yaklaşık 1 ay boyunca anlamlıdır ve negatiftir.



Şekil 3(c). BBANK'ın FAİZ'e Tepkisi

Şekil 3(d). FAİZ'in BBANK'a Tepkisi

Şekil 3(c), FAİZ değişkeninde yaşanan şokun BBANK üzerindeki etkisini, 3(d)'de ise BBANK değişkeninde yaşanan şokun FAİZ değişkeni üzerindeki etkisini göstermektedir. Her iki etki-tepki fonksiyonu da anlamlı değildir.

4.7 Varyans Ayrıştırması

Varyans ayrıştırması, bahsedilen değişkenlerde oluşan şok kaynaklarının yüzdesel ifadesidir. Meydana gelen değişimlerin yüzde kaçının kendisinden, yüzde kaçlık kısmının diğer değişkenlerden kaynaklandığını ifade etmektedir.

Tablo 6. Değişkenlerin Varyans Ayrıştırması

Periyot	BBANK	FAİZ	CDS
1	100	0	0
2	78.8240	16.7953	4.3806
3	77.5795	17.8835	4.5370
4	74.2591	17.0930	8.6479
5	61.4444	26.5271	12.0285
6	61.1944	26.4417	12.3639
7	59.5474	27.2492	13.2034
8	59.3861	26.4176	14.1963
9	59.2441	26.5069	14.2490
10	59.2970	26.5591	14.1440

Tablo 6'da BBANK değişkeninde meydana gelen değişimler, kendisi ile birlikte faiz ve CDS değişkenleri ile birlikte gösterilmiştir. 10 dönemlik varyans ayrıştırmaları sonuçlarına göre BBANK'ta meydana gelen değişimler diğer makroekonomik değişkenlere göre kendinden

kaynaklanmaktadır. Aynı zamanda ele alınan dönem boyunca BBANK değişkeninde meydana gelen değişimlerde faizin etkisi CDS'in olası etkisini geçmiş ve 10. dönemin sonunda %26,55 oranına yükselmiştir.

5. SONUÇ

Dünyada mevcut finansal gelişmeler sonucunda sermaye sahipleri, yatırımlarını farklı alanlarda değerlendirme olanağına kavuşmuştur. Son yıllarda bankaların faaliyetlerindeki gelişmeler yatırımcıların dikkatini çekmiş ve bankacılık sektöründeki getirilerin önemi artmıştır. Özellikle bankacılık sektöründeki hisse senetlerinin önem kazanması onu etkileyen faktörlerin araştırılmasını da önemli hale getirmiştir. Bununla birlikte hisse senetlerinin fiyatlarındaki dalgalanmalar, gelecekteki fiyatlarla ilgili tahmin yürütme konusunda yardımcı olabilmektedir. Bu nedenle hisse senetleri fiyatlarına etki edecek faktörlerin belirlenmesi yatırımcılar açısından oldukça önemlidir. Literatürde makroekonomik değişkenlerin borsa endeksine olan etkisini inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak banka getirilerini baz alan araştırmalar oldukça sınırlıdır. Bu bağlamda BİST Banka hisse senetleri endeksi özelinde, farklı makroekonomik değişkenler ve kârlılık arasındaki ilişkinin araştırılması ile literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Çalışmada BİST Banka hisse senedi endeksinin TCMB'nin uyguladığı faiz oranı ve Türkiye için CDS primleri ile olan ilişkisi araştırılmıştır. BİST Banka hisse senedi endeksinin getirisiyle makroekonomik değişkenler arasında tek yönlü anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Literatürde yer alan çalışmalarda genellikle faizde yaşanan değişimlerin banka kârlılığını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle faiz oranındaki azalış, banka kârlılığını artırmaktadır. Ancak bazı çalışmalarda söz konusu ilişki bulunsa da, bazı çalışmalarda anlamlı ilişki bulunamamıştır. Örneğin, Demir ve Göçmen (2009) tarafından yapılan çalışmada faiz oranının arttığı dönemde araştırılmaya tabi tutulan bankaların yarısında kârlılık artmış; diğer yandan Sayılğan ve Süslü (2011) çalışmasında gelişmekte olan ülkelerdeki hisse senedi getirileri ile faiz oranı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Bıtrak (2010) ise faiz oranının yatırım aracı olduğunu, hisse senetleri fiyatlarıyla da ters ilişkili olduğu sonucuna varmıştır.

Çalışmada VAR analizi ve ilişkilerin yönünün tespiti için kullanılan Granger nedensellik testi sonucunda faiz oranı ve banka endeksi arasında tek yönlü ilişki belirlenmiştir. Varyans ayrıştırması testine göre 10. dönemde BİST Banka endeksinde meydana gelen değişimlerin %26,55'i faizden kaynaklanmaktadır. Bu sonuç, bankalara verilen borçlarda faiz oranlarının yükselmesi durumunda, bankaların hisse senedi getirisine pozitif yönde etki ettiği şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca bankalar borçlarını daha yüksek faizle ödemeleri durumunda mevduata/borç verme oranları da yüksek olacaktır. Böylece kârlılıklarını yükseltebilecekleri düşünülebilir.

Çalışmada CDS primleri ile BBANK endeksi arasında da tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Literatüre dikkat edildiğinde, ülkenin CDS puanının yüksek olması durumunda hisse senetlerinin riskli olduğu, hisse senetlerinin getirisi ile CDS primi arasında negatif bir ilişkinin varlığı gözlemlenmektedir. Coronado (2011) bu ilişkiyi Granger nedensellik analiziyle tespit etmiştir. CDS primlerinin yüksek olması halinde yatırımcılar risk almak istemeyebilirler. Bu durumda faizlerde artış olur. Granger nedensellik testi sonuçları bu ilişkiyi doğrulamaktadır.

Çalışmanın banka yöneticileri, yatırımcılar ve araştırmacılar için önemli olabileceği kanaatine varılabilir. Portföylerini bankaların hisse senetleri ile genişletmek isteyen yatırımcıların TCMB'nin bankalara verdiği borçların faizlerindeki dalgalanmalara uygun tahmin yürütebilecekleri düşünülebilir. Ayrıca bankalardaki kârlılığın faizden doğan doğrusal kabul edilmeyen sonuçları, farklı analiz yöntemleriyle araştırılmalıdır. Bununla birlikte banka yöneticileri, faiz riskini dikkate aldıklarında bankanın piyasa değerini artırarak performanslarını pozitif etkileyebilirler. Yöneticilerin dışında söz konu ilişkisinin belirlenebilmesi, özellikle gelişmekte olan ülkelerin banka kârlılığını araştıran yatırımcılar için de oldukça önemlidir.

KAYNAKÇA

- ADANUR AKLAN, N. & NARGELEÇEKENLER, M. (2012). "Hisse Senedi Piyasasında Para Politikalarının Rolü; Türkiye Örneği". Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 33(2): 103-128.
- BAŞARIR, Ç. & KETEN, M. (2016). "Gelişmekte Olan Ülkelerin CDS Primleri ile Hisse Senetleri ve Döviz Kurları Arasındaki Kointegrasyon İlişkisi". Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(15): 369-380.
- BENKERT, C. (2004). "Explaining Credit Default Swap Premia". Journal of Futures Markets, 24: 71-92.
- CORONADO, M., CORZO, T. & LAZCANO, L. (2011). "A Case for Europe: the Relationship between Sovereign CDS and Stock Indexes". Frontiers in Finance and Economics, 9(2): 32-63
- DEMİĞÜÇ-KUNT, A. & HUIZINGA H. (1999). "Determinants of Commercial Bank Interest Margins and Profitability: Some International Evidence". The World Bank Economic Review, 13 (2): 379-408.
- DEMİR, Y. & GÖÇMEN YAĞCILAR, G. (2009). "İMKB'de İşlem Gören Banka Hisse Senetlerinin Getirilerini Etkileyen Faktörlerin Arbitraj Fiyatlama Modeli ile Belirlenmesi". Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 1/2: 36-51.
- DICKEY, D. A. & FULLER W. A. (1981). "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root". Econometrica, 49(4): 1057-1072.
- FUNG, H. G., SIERRA, G. E., YAU, J., & ZHANG, G. (2008). "Are the US Stock Market and Credit Default Swap Market Related?: Evidence from the CDX Indices". The Journal of Alternative Investments, 11(1): 43-61.
- GESKE, R. & ROLL, R. (1983). "The Fiscal and Monetary Linkage between Stock Returns and Inflation". The Journal of Finance, 38(1): 32-33.
- GRANGER, C. (1969). "Investigating Casual Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods". *Econometrica*, 37(3): 424-438.
- GREGORIOU, A., KONTONIKAS, A., MACDONALD, R. & MONTAGNOLI, A. (2009). "Monetary Policy Shocks and Stock Returns: Evidence From the British Market". Financial Markets and Portfolio Management, 23(4): 401-410.

- HASHEMZADEH, N. & TAYLOR, P. (1988). “Stock Prices, Money Supply, and Interest Rates: The Question of Causality”. *Applied Economics*, 20(12): 1603-1611.
- KAMIŞLI, M. (2020). “Risk Göstergelerinin Sendikasyon Kredilerine Etkileri: Asimetri ve Frekans Boyutunda Analiz”. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(1): 181-195.
- KAMIŞLI, S. & ESEN, E. (2018). “Avrupa Ülkeleri CDS Endeksleri Arasındaki Oynaklık Yayılımlarının Analizi”. *IMASCON 2018 Uluslararası Marmara Fen ve Sosyal Bilimler Kongresi*, 23–25 Kasım, Kocaeli, Türkiye.
- KAMIŞLI, S. & ESEN, E. (2019). “Kredi Temerrüt Swapları Arasında Finansal Bağlantılılık”. *BİLTÜRK Ekonomi ve İlişkili Çalışmalar Dergisi*, 1(3), 258-270.
- KAYA, Y. T. & DOĞAN, E. (2005). “Dezenflasyon Sürecinde Türk Bankacılık Sektöründe Etkinliğin Gelişimi”. *ARD Çalışma Raporları, BDDK Yayınları*, (10): 1-16.
- KLİBER, A. (2011). “Sovereign CDS Instruments in Central Europe-Linkages and Interdependence”. *Dynamic Econometric Models*, (11): 111–128.
- KOY, A.(2014). “Kredi Temerrüt Swapları ve Tahvil Primleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”. *International Review of Economics And Management*. 2(2): 63-79.
- KWON, C. S., & SHIN, T. S. (1999). Cointegration and causality between macroeconomic variables and stock market returns. *Global finance journal*, 10(1), 71-81.
- MERTON, R. C. (1974). “On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates”. *Journal of Finance*, 29(2): 449–470.
- MING, H.G. (1998). *The Determinants of Emerging Market Bond Spread: Do Economic Fundamentals Matter*. The World Bank Policy Research Working Paper 1899.
- ÖZBAY, E. (2009). *The Relationship Between Stock Returns and Macroeconomic Factors: Evidence for Turkey*, University of Exeter Financial Analysis and Fund Management, Master Thesis.
- ÖZGEN, F. B. & GÜLOĞLU, B. (2004). “Türkiye’de İç Borçların İktisadi Etkilerinin VAR Tekniği ile Analizi”. *METU Studies in Development*, 3: 93-114.
- POLLEGE, S. & POSCH, P. N. (2013). “Managing and Trading Sovereign Risk Using Credit Derivatives and Government Markets”. *The Journal of Risk Finance*, 14(5): 453-467.
- PURNANDAM, A. (2007). “Interest Rate Derivatives at Commercial Banks: An Empirical Investigation”. *Journal of Monetary Economics*, 54: 1769-1808.
- SAYILGAN, G. & SÜSLÜ, C., (2011). “Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: Türkiye ve Gelişmekte Olan Piyasalar Üzerine Bir İnceleme”. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 5(1): 73-96.
- TAŞKIN, F. D. (2011). “Türkiye’de Ticari Bankaların Performansını Etkileyen Faktörler”. *Ege Akademik Bakış*, 11(2): 289–298.
- TCMB, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Gecelik Faiz oranları (%) <https://www.tcmb.gov.tr/>, 12.04.2020

- TÜRKSOY, T., GUNSEL, N. & RJOUB, H. (2008). “Macroeconomic Factors, the APT and the Istanbul Stock Market”. *International Research Journal of Finance and Economics*, 22: 49-57.
- WOBANGPO, P. & SHARMA, S. C. (2002). “Stock Market and Macroeconomic Fundamental Dynamic Interactions: ASEAN-5 Countries”. *Journal of Asian Economics*, 13(1): 27-51.
- YILDIRIM, O. (2014). *Türk Bankacılık Sistemi*, Seçkin Yayınevi, Ankara. 54.

Dövizin Borsa İstanbul Pay Piyasasında Yatırım Yapan Yatırımcılar Tarafından Koruma Amaçlı Olarak Kullanılmasının Etkinliği

(Araştırma Makalesi)

The Effectiveness of Using Foreign Exchange as a Hedge Mechanism by Investors in Borsa İstanbul Stock Exchange

Doi: 10.29023/alanyaakademik.817412

Serkan ÜNAL

Dr. Öğr. Görevlisi, Ufuk Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu

serkan.unal@ufuk.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-7060-979X

How to cite this article: Ünal, S. (2021). "Dövizin Borsa İstanbul Pay Piyasasında Yatırım Yapan Yatırımcılar Tarafından Koruma Amaçlı Olarak Kullanılmasının Etkinliği", *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 245-263.

Anahtar kelimeler:

Dolar, Döviz, BIST100,
Borsa, Hedge
Mekanizması

Makale Geliş Tarihi:
28.10.2020

Kabul Tarihi:
25.11.2020

Keywords:

Dollar, Foreign
Exchange, BIST100,
Stock Exchange,
Hedge Mechanism

ÖZET

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da yatırım yapan yatırımcıların dövizini bir hedge mekanizması olarak kullanıp kullanamayacakları araştırılmıştır. Regresyon analizleriyle reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksi arasındaki ilişkinin test edildiği çalışma 1994 ve 2020 yılları arasında kapsamaktadır. Bu zaman aralığında, iki değişken arasındaki uzun vadeli ilişki ve 1994, 2001, 2008 ve 2018 krizleri sırasındaki ilişkiler incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasında ters yönlü ve güçlü bir ilişki söz konusudur. Özellikle BIST100 endeksine uzun vadeli yatırım yapan yatırımcılar için geçmişte yaşanan ani kriz ortamlarında USDTRY kuru önemli derecede hedge fonksiyonunu yerine getirmiştir.

ABSTRACT

In this study, it is investigated whether investors investing in Borsa İstanbul can use the exchange rate as a hedging mechanism. The study, in which the relationship between the real USDTRY rate and the real BIST100 index is tested with regression analysis, covers the years between 1994 and 2020. In this time span, the long-term relationship between the two variables and the relationships during the 1994, 2001, 2008, and 2018 crises were examined. According to the findings obtained, there is a strong and inverse relationship between the real USDTRY rate and the real BIST100 index. Especially for investors who made long-term investments in the BIST100 index, the USDTRY rate has fulfilled its hedge function significantly in the sudden crisis environment experienced in the past.

1. GİRİŞ

21. yüzyıl başlarında gelişmiş ülkelerde nüfus yaşlanmış, ekonomik büyüme hızı yavaşlamış ve ihracat ve iç talepte durulma yaşanmıştır. Bu koşullar, düşük enflasyon ve negatif faiz koşullarının oluşmasına neden olmuştur (Abhyankar, 2020:58). Dünya genelinde sabit getirili tahvillerin kazanç oranlarındaki düşüş, yatırımcıların farklı enstrümanlara yönelmesine neden olmuştur. Bu dönemde Türkiye, çift haneli seyreden enflasyon hızı (TÜİK, 2020) ve döviz kurlarındaki yüksek oynaklık ile diğer ülkelerden ayrılmıştır (Karabıyık ve Çılbant, 2020:9). Özellikle 2019 sonrasında TCMB, politika faiz oranını Eylül 2018'de %24 iken Mayıs 2020'de %8,25'e kadar düşürmüştür (TCMB, 2020) ve kamu bankaları öncülüğünde Temmuz 2019'dan Ağustos 2020'ye kadar geçen sürede bankacılık sektörünün vermiş olduğu kredilerde %40 oranında artış yaşanmıştır (BDDK, 2020). Bu durum, piyasadaki likiditeyi ciddi miktarda artırırken, düşük faiz oranları nedeniyle yatırımcılar farklı yatırım enstrümanları arayışına girmiştir. BIST100 endeksindeki şirketlere yatırım yapan yerli yatırımcı sayısı 2019 yılı Aralık ayında 0.98 milyon adet iken 2020 yılı Temmuz ayında 1,26 milyon adete yükselmiştir (Merkezi Kayıt Kuruluşu, 2020). Türkiye'de günümüzde de çift haneli enflasyonun devam etmesi ve hisse senetlerinin diğer yatırım enstrümanlarına kıyasla daha oynak bir yapıya sahip olması, Türk yatırımcılar için riskten korunmanın önemini artırmaktadır. Bu çalışmada USDTRY (Dolar / TL) kurunun Borsa İstanbul'daki hisse senedi yatırımcıları için bir koruma aracı olarak ne derece etkin olduğu araştırılmıştır. Günümüzde yabancı yatırımcılar, Borsa İstanbul'da %50 pay sahibidir (Merkezi Kayıt Kuruluşu, 2020). Bu nedenle Borsa İstanbul'daki hisse senetlerinin yükselişi özellikle yabancı yatırımcıların Türkiye'ye yöneldiği sırada gerçekleşmekte, tam tersi durumda ise hisse fiyatlarında baskılanma gerçekleşmektedir. Yabancı yatırımcılar Türkiye'ye gelirken döviz bozmakta, çıkarken ise döviz almaktadırlar. Bu durum hisse senetleri fiyatları ile döviz kurları arasında ters ilişki oluşturabilir. Diğer yandan Türk borsasındaki birçok şirketin döviz cinsinden borcu söz konusudur (Akkas, 2016:84).

Döviz kurlarındaki yükselme ülkenin risk primini artırmakta, döviz borcu olan şirketlerin sermaye yapılarının bozulmasına yol açmakta ve şirketlerin borçlanma yeteneklerini sınırlamaktadır. Ekonomide iyileşme yaşanan dönemlerde ise bunun tam tersine borsadaki yabancı iştahı artmakta, yurt dışından gelen sermaye akışı ile döviz kurları düşmekte, döviz borcu olan şirketlerin borç oranları iyileşmekte ve şirketlerin piyasa değerleri yükselmektedir. Bu çalışmada iki farklı değişken arasındaki bu ilişkinin düzeyinin incelenmesi amaçlanmış ve yatırımcılara yatırım kararlarında faydalanabilecekleri bilgi sunulmuştur.

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde önemli bir bölümünün USDTRY kuru ile borsa endeksi arasında aynı yönlü ilişki olduğunu saptadığı görülmektedir (Alacahan ve Akarsu, 2019; Boyacıoğlu ve Çürük, 2016; Hersi ve Koy, 2020; Kayral, 2020). Yeni TÜFE zaman serisinin takip edilmeye başlandığı 2003 yılı Ocak ayından 2020 Ekim ayına kadar geçen sürede USDTRY kuru %378 ve BIST100 endeksi %963 oranında artmıştır. Fakat bu artışta aynı dönemde TÜFE'de gerçekleşen %404'lük önemli seviyedeki yükselişin payı olduğu görülmektedir. Bu da haliyle USDTRY kuru ile BIST100 endeksi arasında pozitif ilişki varmış gibi görünmesine yol açmıştır. Oysa enflasyonun olmadığı bir ortamda bu ilişkiyi gözlemlemek çok daha sağlıklı olacaktır. Diğer yandan literatürdeki çalışmalardan negatif ilişki bulmuş olan Belen ve Karamelekli (2016) ve Türsoy (2017) ise reel kur kullanmışlardır. Reel kur kullanılırken BIST100 endeksinden enflasyon etkisinin ayrıştırılmaması denklemin bir ayağının eksik olmasına yol açmaktadır. Bu çalışmanın literatüre katkıları şu şekilde

özetlenebilir. (1) Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak hem USDTRY kuru için hem de BİST100 endeksi için TÜFE'den arındırılmış veriler kullanılmıştır. Bu sayede doğrudan yatırımcıların faydalanabileceği bir ilişki tanımlanmaya çalışılmıştır. (2) Bu çalışmada 1994 ile 2020 yılları arasındaki geniş bir zaman aralığı dikkate alınarak 1994, 2001, 2008 ve 2018 krizleri sırasında test edilen ilişkinin nasıl gerçekleştiğini analiz etmek mümkün olmuştur. (3) Türkçe literatürdeki çalışmalarda ağırlıklı olarak nedensellik ilişkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada ise reel dolar kuru ve reel BİST100 endeksi arasında uzun dönemde eşbütünlük olmadığı tespit edilmiş ve Tsai'nin (2012) Asya ülkelerinde kullandığı metodoloji izlenerek regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizleri üç aşamada uygulanmıştır. İlk olarak aylık frekansta uzun dönemli ilişki test edilmiştir. İkinci olarak kriz dönemlerindeki ilişkinin daha detay analiz edilebilmesi için haftalık frekansta modeller oluşturulmuş ve her bir kriz dönemi ayrı ayrı analiz edilmiştir. Son olarak, USDTRY kuru getirileri yüzdelik dilimlere ayrılmış ve USDTRY kurunun yükseldiği ve düştüğü dönemlerde ilişkinin ne kadar sağlıklı gerçekleştiği regresyon analizleri ile ayrı ayrı test edilmiştir.

Bu makalede araştırma ve yayın ilkelerine uyulmuştur. Makalenin hazırlanması sırasında halka açık veriler kullanılmış olup etik kurul izni ve/veya yasal/özel izin alınması gerekli değildir.

2. DÖVİZ KURLARI İLE BORSA PERFORMANSLARI ARASINDAKİ İLİŞKİYİ İNCELEYEN ÇALIŞMALAR

Literatürde döviz kuru ile borsa getirileri arasındaki ilişki oldukça sıklıkla çalışılan konulardan biridir. Farklı ülke borsalarında yapılmış araştırmalarda farklı sonuçlar elde edildiği görülmektedir (Bkz. Tablo 1). Son dönemde yapılmış olan çalışmalar ise aşağıda özetlenmiştir.

Çevik ve Çankaya (2020) 2008 ve 2019 yılları arasında altı farklı ülkeyi kapsayan çalışmalarında ülkelere ait borsa endeksleri, yabancı alımları ve döviz kurları arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Araştırmada üç farklı ARDL modeli kurularak her bir değişken hem bağımlı hem de bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgulara göre uzun vadede Hindistan ve Türkiye'de döviz kurları borsa endeksini artırıcı yönde etki etmektedir.

Hersi ve Koy (2020) kırılma beşli ülkelerini ele aldıkları çalışmalarında 2010 ve 2019 yılları arasında döviz kurları ve borsa endeksleri arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. VAR analizi ve Granger nedensellik testlerinin uygulandığı çalışmada Güney Afrika ve Türkiye'de döviz kurları ve borsa endeksleri arasında pozitif yönlü ilişki bulunduğu, Hindistan ve Brezilya'da ise döviz kurundan borsa endeksine doğru tek yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Xie, Chen ve Wu (2020), 20 gelişmiş ve 6 gelişmekte olan dünya ülkesine ait 1998 ile 2017 yılları arasındaki veriyi dahil ettikleri çalışmalarında döviz kurları ile borsa endeksleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Elde ettikleri bulgulara göre hisse senedi fiyatları kurları tahmin etme noktasında etkindirler fakat bunun tersi geçerli değildir. Nedensellik incelendiğinde ise kurlarla endeksler arasında karşılıklı ama zayıf bir ilişki söz konusudur.

Kayral (2020), 2009 ve 2019 yılları arasındaki Borsa İstanbul şehir endeksleri ve döviz kurları arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. ARDL sınır testinin kullanıldığı çalışmada İstanbul, Ankara ve İzmir şehir endeksleri ile döviz kurları arasında eş bütünlük olduğu tespit

edilmiştir. Araştırma bulgularına göre Euro ve dolar kurlarındaki %1'lik artış, İzmir şehir endeksini sırasıyla %0,84 ve %0,71 oranlarında etkilemektedir.

Alacahan ve Akarsu (2019) BIST100 endeksi ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi 2004 ve 2018 yılları arasındaki veriyi kullanarak incelemiştir. Araştırma bulgularına göre USDTRY kuru gecikmeli olarak BIST100 endeksine etki etmektedir.

İlarslan (2018) 2007 ve 2016 yılları arasındaki veriyi kullanarak USDTRY ve EURTRY kurları ve BIST100 endeksi arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Araştırma bulgularına göre döviz kurları ile Borsa İstanbul arasında bir yıl ile dört yıl arasındaki kısa dönemde negatif dört yıldan daha fazla olan uzun dönemde ise pozitif ilişki bulunmaktadır. Çalışma bulguları Türkiye'de borsa ile döviz kurları arasında geleneksel yaklaşımın geçerli olduğunu belirtmektedir.

Polat (2018) OECD üyesi olan ülkeleri ele aldığı çalışmada 2000 ile 2016 yılları arasındaki veriyi kullanmış ve döviz kurları ile şirketlerin piyasa değeri arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışma sonuçlarına göre 1 ülkede döviz kurlarının hisse senetleri fiyatları üzerinde anlamlı etkisi bulunmazken, 11 ülkede pozitif etki, 7 ülkede ise negatif etkinin söz konusu olduğu tespit edilmiştir.

Eyüboğlu ve Eyüboğlu (2018) Borsa İstanbul şehir endeksleri ve BIST100 endeksi ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. ARDL modeli ile 2011 ve 2016 yılları arasındaki verinin incelendiği çalışmada 24 endeks arasında yalnızca tekstil, deri endeksi ile Euro kuru arasında ve tekstil, deri, ticaret ve teknoloji endeksleri ile dolar kuru arasında kısa dönemde negatif, uzun dönemde ise pozitif ilişki olduğu saptanmıştır.

Tsai (2012) Asya piyasalarında yaptığı araştırmada 1992 ve 2009 yılları arasındaki veriyi kullanarak hisse senedi endeksleri ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bu araştırmada klasik en küçük kareler yöntemi yerine, yüzdesel dilimler baz alınarak uygulama yapılmıştır. Dolar kurunun değişim değerlerine göre büyükten küçüğe yüzdesel dilimler oluşturulmuş; daha sonrasında her bir yüzdesel dilim için ayrı model kurularak dolar kurundaki değişim ile borsa endeksleri arasındaki ilişki test edilmiştir. 6 farklı Asya ülkesinin dahil edildiği çalışmada, değişik yüzdelik dilimlerde istikrarlı ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde döviz kuru ile borsa endeksleri arasında negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 1. Döviz Kuru ile Borsa Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Çalışmalar

Makale	Yöntem	Kapsam	Dönem	Sonuç
Hersi ve Koy (2020)	GC	GA, TR, EN, HN, BR	2010-2019	GA, TR: Çift Yönlü HN, BR: FX > Borsa
Xie, Chen ve Vu (2020)	GC	26 farklı gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	1998-2019	Çift yönlü ilişki
Çevik ve Çankaya (2020)	ARDL	HN, BR, GK, EN, TR, GA	2008-2019	HN ve TR: FX > Borsa
Emsen, Sadeghzadeh ve Aksu (2019)	ARDL	İR, Reel kur	2000-2016	Pozitif ilişki

Polat (2018)	AMG ve EK	OECD üyesi ülkeler	2000- 2016	Çift yönlü ilişki
Aydın (2017)	Hacker-Hatemi- j	AR, BR, CH, EN, Fİ, MK, TR	1995- 2016	Borsa > FX
Sui ve Sun (2016)	ARDL	BR, RS, HN, CH, GA	1993- 2014	Kısa vadede FX > Borsa
Akıncı ve Küçükçaylı (2016)	GC	TR, AVS, KA, DA, JP, İS, İN, AL, FR, FN, BL, AV	1997- 2013	Negatif ilişki
Najaf ve Najaf (2016)	GC	HN	2007- 2009	Borsa > FX
İnci ve Lee (2014)	GC	FR, AL, IT, İS, İN	1984- 2009	Çift yönlü ilişki
Tsagkanos ve Siriopoulos (2013)	GC	US ve EU	2008- 2012	Borsa > FX
Kisaka ve Mwasaru (2012)	GC	KE	1993- 1999	FX > Borsa
Tsai (2012)	EKK	SN, GK, Fİ, TA, TY	1992- 2009	Negatif ilişki
Walid, Chaker, Masood ve Fry (2011)	EGARCH	HK, SN, MA, MK	1994- 2009	FX > Borsa
Tian ve Ma (2010)	ARDL	CH	1995- 2009	Pozitif ilişki
Dimitrova (2005)	GC	BD, İN	1990- 2004	Aynı yönlü fakat zayıf ilişki bulunmuştur
Ramasamy ve Yeung (2005)	GC	HK, Fİ, MA, Sİ, TY, GK	1997- 2000	HK: Çift yönlü Fİ, MA, Sİ, TY: Borsa > FX GK: FX > Borsa
Smyth ve Nandha (2003)	GC	BA, HN, PK, SL	1995- 2001	HN: FX > Borsa
Hatemi-J ve Irاندoust (2002)	GC	İS	1993- 1998	Borsa > FX
Granger, Huangb ve Yang (2000)	GC	HK, EN, JP, GK, MA, Fİ, Sİ, TY, TA	1986- 1997	GK: FX -> Borsa HK ve Fİ: Borsa > FX MA, Sİ, TA, TY: Çift yönlü
Demirkale (2020)	GC	TR: BIST100	2005- 2019	FX > Borsa
Kayral (2020)	ARDL	TR: Şehir endeksleri	2009- 2019	Pozitif ilişki

Alacahan ve Akarsu (2019)	ARIMA	TR: BIST100	2004-2018	Pozitif ilişki
Şahin ve Özkan (2018)	Eş bütünleşme	TR: BIST100	2012-2017	İlişki yok
İlarslan (2018)	Bayes	TR: BIST100	2007-2016	Kısa vade negatif; Uzun vade pozitif
Eyüboğlu ve Eyüboğlu (2018)	ARDL	TR: BIST100 ve diğer endeksler	2011-2016	Kısa vade ters yönlü; Uzun vade aynı yönlü
Türsoy (2017)	ARDL ve GC	TR: BIST100	2001-2016	Negatif ilişki
Belen ve Karamlekli (2016)	ARDL	TR: BIST100	2006-2014	Negatif ilişki
Boyacıoğlu ve Çürük (2016)	Havuzlanmış EKK	TR: İmalat sanayi firmaları	2006-2014	Pozitif ilişki
Kendirli ve Çankaya (2016)	GC	TR: BIST30	2009-2014	FX > Borsa
Şahin ve Sekmen (2013)	ARCH/GARCH	TR: 5 şirkete ait veri	1986-2012	FX > Borsa
Kaya, Çömlekçi ve Kara (2013)	EKK	TR: BIST100	2002-2012	Negatif ilişki
İşcan (2011)	GC	TR: BIST100	2001-2009	Borsa > FX
Özer, Kaya ve Özer (2011)	GC	TR: BIST100	1996-2009	Kısa vadede FX > Borsa
Doğukanlı, Özmen ve Yücel (2010)	JET	TR: Sektörel Endeksler	1999-2009	Hizmet sektörü negatif; Mali ve sınai pozitif ilişki
Aydemir ve Demirhan (2009)	TY	TR: BIST100 ve diğer endeksler	2001-2008	Negatif ilişki
Rjoub, Türsoy ve Günsel (2009)	EKK	TR: 193 farklı şirket	2001-2005	Sektörel bazda negatif ve pozitif ilişkiler
Ayvaz (2006)	GC	TR: BIST100	1991-2004	Çift yönlü ilişki
Karamustafa ve Küçükale (2002)	GC	TR: BIST100	2000-2001	Borsa > FX

Ülkeler: AV: Avustralya; AL: Almanya; AR: Arjantin; AV: Avusturya; AVS: Avustralya; BA: Bangladeş; BD: Birleşik Devletler; BL: Belçika; BR: Brezilya; CH: Çin; EN: Endonezya; EU: Avrupa Birliği; FI: Filipinler; FN: Finlandiya; FR: Fransa; GA: Güney Afrika; GK: Güney Kore; HN: Hindistan; HK: Hong Kong İN: İngiltere; İR: İran; İS: İsviçre; İT: İtalya; JP: Japonya; KA: Kanada; KE: Kenya; MA: Malezya; MK: Meksika; PK: Pakistan; RS: Rusya; SL: Sri Lanka; SN: Singapur; TY: Tayland; TA: Tayvan; TR: Türkiye; US: Birleşik Devletler

Yöntemler: GC: Granger nedensellik testi; EK: Emirmahmutoglu-Kose testi; EKK: En küçük kareler; TY: Toda-Yamamoto; JET: Johansen eş bütünleşme testi

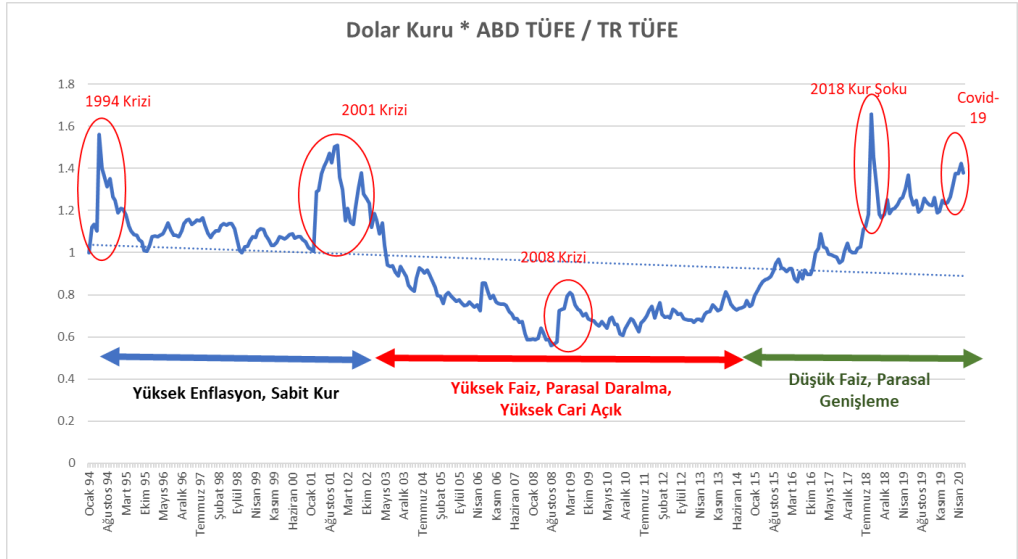
Borsa > FX: Borsa endeksinden döviz kurlarına; **FX > Borsa :** Döviz kurlarından borsa endeksine doğru ilişki olduğunu belirtmektedir.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

3. VERİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada 1994 Ocak ile 2020 Temmuz arasında BIST100 endeksi, USDTRY kuru ve TÜFE verisi kullanılmıştır. BIST100 endeks verisi Borsa İstanbul internet sitesinden, USDTRY kuru TCMB'den ve TÜFE verisi ise TÜİK'den temin edilmiştir. Doların rezerv para birimi oluşu ve Borsa İstanbul'da en büyük paya sahip olan yatırımcıların ABD kökenli oluşu (Bloomberght, 2020) nedeniyle araştırmada kullanılacak döviz birimi olarak dolar seçilmiştir. 2001 yılına kadar Türkiye'de sabit döviz kuru rejimi uygulanması (Türkiye Bankalar Birliği, 2002) nedeniyle USDTRY kuru ile borsa endeksi arasındaki ilişkinin bu dönemde incelenmesi sağlıklı olmayacaktır. Fakat yine de her ne kadar 2001 yılına kadar sabit kur rejimi kullanılmış olsa da kriz dönemlerinde devalüasyona gidilmek zorunda kaldığı ve kurda ciddi hareketlerin olduğu görülmektedir. Bu yüzden çalışmada USDTRY kuru ile BIST100 endeksi arasındaki ilişkiler kriz dönemleri ile 2001 ile 2020 yılları arasındaki uzun vadeli olmak üzere ayrı ayrı incelenmiştir.

Türkiye'de 1990'lardan bu yana USDTRY kurunun gelişimi incelendiğinde, bu gelişimi üç farklı döneme bölmek mümkün olacaktır (Bkz. Şekil 1). Sabit kurun uygulandığı, çift haneli yüksek enflasyonun yaşandığı birinci dönem 2001 yılına kadar sürmüştür. Bu dönemde dolar kurunun reelde Türk lirasına karşı hafif eğimli olarak değer kaybettiği fakat kriz dönemlerinde ani sıçramalar yaşandığı görülmektedir. 2001 sonrası ise IMF programının yürürlüğe girmesi ve gerçekleştirilen bir dizi yapısal reformlar sonrası (Turgut, 2006:10) enflasyon oranı düşmüş ve 2013 yılına kadar bu performans sürdürülmüştür. 2013 yılından sonra ise TCMB'nin daha genişleyici para politikası uyguladığı (Sümer, 2020) ve döviz kurlarının ise arttığı görülmektedir.



Şekil 1. ABD ve Türkiye'deki TÜFE Oranları Kullanılarak Enflasyon Etkisinden Arındırılmış Olan USDTRY Kurunun Gelişimi

Kaynak: TUİK, investing.com ve TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde Tablo 1'de belirtilmiş olan bütün çalışmalarda borsa endeksi verisinde enflasyon düzenlemesi yapılmadığı görülmektedir. Diğer yandan döviz kurlarında da genellikle nominal değerler kullanıldığı, az sayıda çalışmada ise reel kur değerleri alındığı görülmektedir (Belen ve Karamlekli, 2016; Boyacıoğlu ve Çürük, 2016; Emsen, Sadeghzadeh ve Aksu, 2019; Türsoy, 2017). Türkiye yıllardır yüksek tek haneli ya da çift haneli enflasyonun yaşandığı bir ülkedir. Enflasyon hem döviz kurlarına hem de borsa endeksine pozitif etkisi olan bir etmendir. Türk borsasında işlem gören şirketlerin çoğunluğunun satış değerleri doğrudan Türkiye'deki enflasyon ile ilişkilidir. Bu da haliyle şirketlerin net karlarını ve değerlemelerini etkilemektedir. Enflasyonun yani Türk lirasının alım gücündeki düşüşün uzun vadede hem dolar kurunu hem de borsa endeksini yukarı yönlü olarak etkilemesi nedeniyle literatürdeki enflasyonu dikkate almamış birçok çalışmada uzun vadeli ilişkiler sağlıklı hesaplanamamıştır. Birçok çalışma USDTRY kuru ve borsa endeksi arasında pozitif ilişki olduğunu belirtmiş olsa da bunun asıl nedeni döviz kurları ve enflasyon arasındaki ilişkiden değil ülkedeki enflasyondan kaynaklanmaktadır. Burada USDTRY kuru ile enflasyonun birbirini etkilediği tartışması sunulabilir. Fakat döviz kurlarının enflasyondan çok daha oynak olduğu ve ayrıca Şekil 1'de görüleceği üzere dönemsel olarak döviz kurları ile enflasyon arasında büyük ölçekli farklılaşmalar olduğu gözden kaçmamalıdır. Ayrıca yatırımcı açısından düşünüldüğünde, yüksek enflasyonun olduğu bir ülkede nominal kazanç önemini kaybedebilir ve reel kazancın ön plana çıkacağı düşünülebilir. Bu nedenle bu çalışmada döviz kurlarının reel bir hedge mekanizması olarak borsa yatırımcıları tarafından ne kadar etkin kullanılabileceği sorusuna cevap aranmış ve yapılan analizlerde reel getiriler kullanılmıştır. Yabancı yatırımcılar için varlıklarının döviz cinsinden değeri önemli olduğu için doğal olarak hedge işlemine ihtiyaç duymaktadırlar, fakat bu çalışmada daha çok Türk yatırımcılar için bilgi sunulmaya çalışılmıştır.

Araştırma sorusu: Dolar, Borsa İstanbul'a yatırım yapan yatırımcılar için hedge mekanizması olarak kullanılabilir mi?

Araştırma metodolojisi üç aşamada kurgulanmıştır. İlk aşamada serbest kur rejiminin uygulandığı 2001 ile 2020 yılları arasındaki reel USDTRY kurunun ve reel BIST100 endeksinin aylık performansları arasındaki ilişki regresyon analizi ile test edilmiştir. Regresyon analizi yapılmadan önce Augmented Dickey–Fuller (Said and Dickey, 1984) testi ile değişkenlerin durağanlığı sınanmış ve en küçük kareler yönteminin uygulanmasına uygun olup olmadığı anlaşılmıştır. Daha sonrasında aşağıdaki 1 nolu denklem vasıtasıyla regresyon analizi yapılmıştır. Bu denklemde $RBIST100_t$ t ayındaki enflasyondan etkisinden arındırılmış BIST100 endeksinin getirisini, $RUSDTRY_t$ t ayındaki enflasyon etkisinden arındırılmış USDTRY kurunun değişimini ifade etmektedir. Yatırımcılar açısından uzun vadeli getirilerin önemli olması ve günlük fiyat hareketlerinin birçok farklı etkenden etkilenmesi nedeniyle ilişkilerin daha sağlıklı ölçülebilmesi için aylık frekans seçilmiştir.

$$RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

İkinci aşamada 2001 ve 2008 yıllarındaki ekonomik krizler ve 2018 yılında yaşanan kur şoku sırasında reel BIST100 endeksi ile reel USDTRY kuru arasındaki ilişki incelenmiştir. Kriz

dönemlerinde piyasanın çok daha hızlı hareket etmesi nedeniyle aylık yerine haftalık frekans seçilmiştir. Regresyon analizinde haftalık değerler kullanılması dışında denklem 1'e bağlı kalmıştır.

Üçüncü aşamada, Tsai'nin (2012) Asya ülkelerinde döviz kuru ile borsa endeksleri arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmaya benzer şekilde yüzdelik regresyon yaklaşımı uygulanmıştır. Bu amaçla 2001 ve 2020 yılları arasındaki aylık reel USDTRY kuru getirileri yüksekten düşüğe göre sıralanmıştır. Reel USDTRY kurunun en çok düştüğü %30'luk dilime düşen aylar 1. yüzdelik dilimi; reel USDTRY kurunun ortalama performans gösterdiği %40'lık dilim içindeki aylar 2. yüzdelik dilimi ve son olarak reel USDTRY kurunun en yüksek performans gösterdiği aylar ise 3. yüzdelik dilimi oluşturmuştur. Daha sonrasında bu yüzdelik dilimler baz alınarak regresyon analizleri gerçekleştirilmiş ve sonuçlar sunulmuştur.

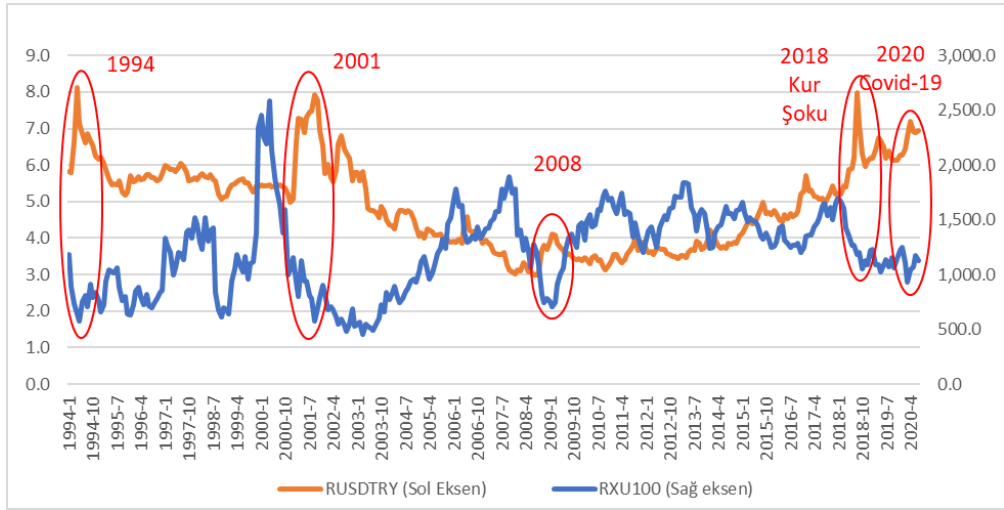
4. BULGULAR

Reel USDTRY kuruna ve enflasyondan etkisinden arındırılmış BIST100 endeksine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

	RXU100	RUSDTRY
Ortalama	0,42%	0,26%
Medyan	0,88%	-0,35%
Maksimum	39,71%	31,07%
Minimum	-27,10%	-11,50%
Standart Sapma	0,093	0,051
Çarpıklık	0,219	1,772
Basıklık	4,417	12,057
Olasılık	0,000	0,000
Gözlem Sayısı	235	235

Borsa'da hisse senetlerine yatırım yapan yatırımcıların risklerinin en çok arttığı dönemler ekonomik krizlerdir. Yatırımcıların döviz yatırımlarıyla bu riskten ne ölçüde korunabileceği analiz edilebilir. Şekil 2'de reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksinin son yıllardaki gelişimi verilmiştir. Grafiğe bakıldığında ilk dikkat çeken durum krizler ile reel USDTRY kurundaki artış arasında yakın bir ilişki olduğudur. Grafiğe bakıldığında ulaşılan bir diğer gözlem ise reel BIST100 endeksinin her kriz döneminde ciddi düşüşler yaşamamasıdır. Bir diğer gözlem ise Türkiye'de enflasyonun kontrol alınması için yüksek reel faiz ve mali disiplinin uygulandığı 2001 ve 2008 yılları arasındaki dönemde reel USDTRY kurunun sürekli düşmesi ve yine aynı dönemde BIST100 endeksinin yükselmesidir.



Şekil 2. Reel USDTRY ve Reel BIST100 Endeksinin Kriz Dönemlerindeki Gelişimi

Bu ilişkinin istatistiksel olarak ne derecede anlamlı olduğunun anlaşılması için öncelikle reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksi için Augmented Dickey–Fuller birim kök testleri yapılmıştır. Her iki değişkenin düzeyde $I(0)$ durağan olmadıkları fakat birinci farkta $I(1)$ durağan oldukları tespit edilmiştir (Bkz. Tablo 3). Değişkenlerin düzeyde durağan olmaması nedeniyle Johansen (1991) tarafından önerilen eş bütünleşme testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre seriler arasında, aylık değişim oranları analiz edildiğinde, eşbütünleşme olmadığı saptanmıştır (Bkz. Tablo 4). Değişkenler arasında uzun vadeli bir ilişki olmaması söz konusu olsa da özellikle hedge amaçlı kullanımlarda kısa vadeli ilişki olması önemlidir. Ayrıca değişkenlerin aynı seviyede durağan olması nedeniyle en küçük kareler yöntemi ile regresyon yapılması uygun olacaktır. Bu yüzden Tsai'nin (2012:614) de izlediği yol kullanılarak ve durağanlığı tespit edilmiş olan reel BIST100 endeksi ve reel USDTRY kurlarındaki değişim verisi ile en küçük kareler yöntemiyle regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3. Augmented Dickey-Fuller Olasılık Değerleri

	RUSDTRY				RBIST100			
	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	t ist.	Olasılık	t ist.	Olasılık	t ist.	Olasılık	t ist.	Olasılık
$I(0)$	-1.20	0.68	-1.29	0.89	-2.28	0.18	-2.48	0.34
$I(1)$	-14.57	0.00	-12.63	0.00	-16.46	0.00	-16.43	0.00

Tablo 4. Johansen Eş Bütünleşme Testi Sonuçları

Test edilen hipotezlere ait eş bütünleşme sayısı	Eigen Değeri	İz İstatistiği	0,05 Kritik Değeri	Olasılık
Yok	0.033882	3.443993	12.32090	0.7893
En Fazla 1	0.000673	0.066002	4.129906	0.8331

Türkiye'nin değişken döviz kuruna geçtiği tarih olan 2001 Ocak ayından başlanarak 2020 Temmuz ayına kadarki dönemde aylık frekansta reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksi arasındaki ilişkinin test edildiği regresyon analizi sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur. RBIST100, BIST100 endeksinin aylık reel getirisini, USDTRY ise USDTRY kurunun aylık reel değişimini göstermektedir. Durbin Watson istatistiğinin $n > 200$ ve $k=1$ için 2,29'dan küçük bir değer olması nedeniyle denklemde otokorelasyonun olmadığı görülmektedir. İki farklı değişken arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve kat sayının -0.802 düzeyinde olduğu dikkat çekmektedir. R^2 değerinin ise yalnızca 0,19 olduğu tespit edilmiştir. Hedge mekanizmalarına kriz dönemlerinde daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Yatırımcıların normal dönemlerde de belirli bir volatiliteye maruz kalması söz konusu olabilir. Reel USDTRY kurunun kriz dönemlerinde BIST100 için hedge özelliği taşıyıp taşımadığı devam eden bölümlerde incelenecektir.

Tablo 5. 2001-2020 Yılları Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

$$RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t$$

Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t istatistiği	Olasılık
RUSDTRY	-0.802	0.107	-7.465	0.000
C	0.006	0.005	1.142	0.255
Ayarlanmış R^2	0.190	Durbin-Watson İstatistiği		2.191

Türkiye'de BİST100 endeksinin son 20 yılda yüksek ölçekte düştüğü dönemlere ait regresyon analizi sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir. Haftalık frekansta yapılan analizde BİST100 endeksinin düşmeye başladığı ve sonrasında yaşanan tepki hareketi sonucu yataya döndüğü tarihe kadarki dönemler dikkate alınmıştır. 1994 ekonomik krizi o dönemde sabit kur politikasının uygulanması nedeniyle analiz edilmemiştir. Elde edilen sonuçlara göre olasılık değerlerine bakıldığında yalnızca 2008 krizinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki söz konusudur. 2008 krizinde reel USDTRY ve reel BIST100 endeksi arasında -0,89 gibi yüksek derecede negatif yönlü korelasyon söz konusudur; fakat düzeltilmiş R^2 değerleri 0,23'tür. Elde edilen bulgulara göre reel USDTRY BIST100 endeksine karşı anlık bir hedge etkisi oluşturmamaktadır.

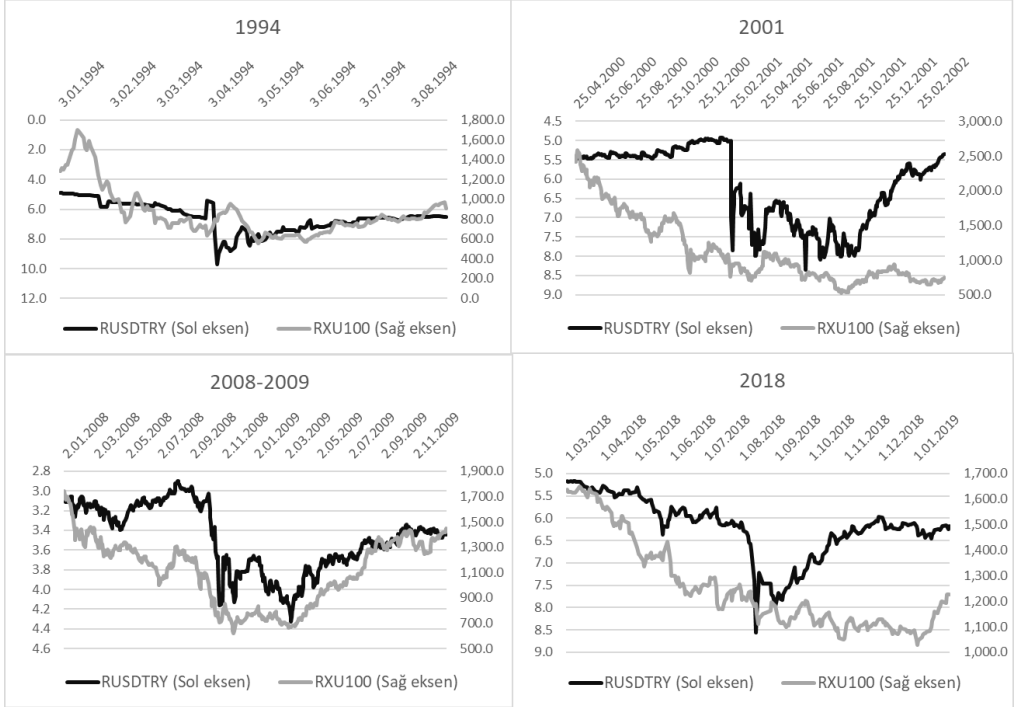
Tablo 6. Ekonomik Kriz ve Döviz Şoku Dönemlerindeki Regresyon Analizi Sonuçları

$$RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t$$

Dönem	2001	2008	2018
Başlangıç	25.04.2000	31.12.2007	26.02.2018
Bitiş	9.04.2002	28.12.2009	28.01.2019
Katsayı	-0.220	-0.887	-0.054
Standart Sapma	0.145	0.159	0.089
t istatistiği	-1.520	-5.584	-0.607
Olasılık	0.132	0.000	0.547
Ayarlanmış R^2	0.013	0.232	0.014
Durbin Watson	1.882	2.121	2.034

Her ne kadar reel USDTRY ve reel BIST100 endeksi arasında kusursuz ve eş zamanlı çalışan bir negatif yönlü ilişki bulunmamış olsa da yine de uzun vadeli modelde istatistiksel olarak

%0,1 anlamlılık düzeyinde elde edilmiş olan negatif ilişki, analizin daha da detaylandırılmasını gerekli kılmıştır. Bu aşamada Şekil 3'te kriz dönemlerinde reel USDTRY ve reel BIST100 endeksi ilişkisi gösterilmiştir. Reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki ilişkinin daha net anlaşılabilmesi için dikey eksenlerde reel USDTRY kuru değerleri ters sırada sunulmuştur. Dört farklı dönemde de reel BIST100 endeksinin önceden düşmeye başladığı fakat sonrasında bu düşüşe reel USDTRY kurunun da eşlik ettiği görülmektedir.



Şekil 3. Reel USDTRY ve Reel BIST100 Endeksinin Kriz Dönemlerindeki Gelişimi

İki farklı değişken arasındaki ilişki incelenirken özellikle hedge amaçlı yapılan testlerde, aradaki ilişkinin belli dönemlerde çalışması daha önemlidir. Bu aşamada Tsai'nin (2012) kullandığı yöntem ile reel USDTRY'nin sert bir şekilde yükseldiği ya da düştüğü dönemlerde reel BIST100 endeksi ile reel USDTRY kuru arasındaki ilişkinin nasıl gerçekleştiği analiz edilmiştir. Bunun için 2001 ile 2020 yılları arasındaki dönemde aylık reel USDTRY kuru değişimleri küçükten büyüğe doğru sıralanmıştır. Reel USDTRY kurunun en düşük performans gösterdiği %30'luk dilime giren aylar 1. modele; sonraki %40'luk dilime giren aylar model 2'ye ve reel USDTRY kurunun en yüksek performans gösterdiği %30'luk dilime giren aylar ise model 3'e dahil edilmiştir. Sonuçlar Tablo 7'de sunulmuştur. Elde edilen bulgulara göre istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlı ilişki yalnızca reel USDTRY'nin yüksek performans gösterdiği aylarda (Panel 3) söz konusudur ve reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasında negatif yönlü ilişki bulunmaktadır.

Tablo 7. 2001 ve 2020 Yılları Arasındaki Reel USDTRY Kurunun Aylık Getirisine Göre Derecelendirilmiş Yüzdeler Dilimlere Bağlı Olarak Hazırlanmış Regresyon Analizi Sonuçları
 $RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t$

Yüzdeler Dilim	1 (En Düşük Reel USD Performansı)	2	3 (En Yüksek Reel USD Performansı)
Katsayı	-0.045	-1.169	-0.434
Standart Sapma	0.427	0.663	0.200
t istatistiği	-0.106	-1.763	-2.170
Olasılık	0.916	0.081	0.034
Ayarlanmış R2	-0.015	0.022	0.051
Durbin Watson	1.867	2.373	1.964

1 nolu model reel USDTRY kuru değişiminin en düşük olduğu %30'luk dilime düşen ayları, 2 nolu model arada kalan %40'luk dilimi, 3 nolu model ise reel USDTRY kurunun en yüksek performansa sahip olduğu %30'luk dilime düşen ayları temsil etmektedir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da yatırım yapan yatırımcılar için doların hedge amaçlı kullanımının ne kadar etkin olduğu araştırılmıştır. 1994 yılından 2020 yılına kadar ki dönemin dahil edildiği çalışmada üç aşamada analiz yapılmıştır. Gerek USDTRY kuru gerekse BIST100 performansı üzerinde enflasyonun etkisinin yüksek olması nedeniyle, reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Bu sayede yatırımcılar açısından da önem arz eden reel getiri unsurunun dikkate alınması mümkün olmuştur. Çalışmada ilk olarak ABD'deki enflasyon ve TÜFE etkisinden arındırılmış USDTRY kurunun 1994 ve 2020 yılları arasındaki performansı incelenmiştir. 1990'larda Türkiye'de yüksek enflasyon söz konusudur ve 2001 yılına kadar sabit kur uygulanmıştır. Bu zaman diliminde reel USDTRY kurunun aşağı yönlü hareket ettiği gözlemlenmekte yalnızca kriz dönemlerinde bu durumun tersinin söz konusu olduğu ve ani yükseliş ve tekrar geri dönüşlerin gerçekleştiği tespit edilmiştir. 2001 ve 2008 arasındaki dönemde ise Türkiye'de sıkı maliye ve para politikaları hakimdir (Kantarıcı ve Karacan, 2008). Bu yıllarda ise doların reel değerinin düştüğü gözlemlenmektedir. 2008 sonrası dönemde tekrar esnek para politikasına geçilmiş ve dolar 2020'ye kadar geçen dönemde düzenli olarak enflasyonun üstünde yükselmiştir. Yine bu dönemde 2018 kur şoku düzenli gerçekleşen eğimde bir istisnayı oluşturmuştur. USDTRY kurunun farklı yıllardaki ve farklı dönemlerdeki hareket şeklinin değişiklik göstermesi bu dönemlerin hepsini kapsayacak bir çalışmanın önemini artırmıştır.

Bu amaçla ilk olarak dalgalı kur sisteminin uygulandığı 2001 ve 2020 yılları arasında aylık frekansta reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki ilişki regresyon analizi ile test edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre bu ikili arasında güçlü bir ters korelasyon bulunmaktadır. Bu regresyon analizinde reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksinin kullanılmış olması, çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayırmaktadır. Bu çalışmanın aksine literatürdeki birçok çalışmada USDTRY kuru ve BIST100 endeksi arasında pozitif ilişki olduğu raporlanmıştır (Alacahan ve Akarsu, 2019; Boyacıoğlu ve Çürük, 2016; Hersi ve Koy, 2020; Kayral, 2020). Bu çalışmaların hiçbirinde enflasyondan arındırılmış BIST100 endeksinin kullanılmaması nedeniyle ilişkinin pozitif çıkması normal bir sonuç oluşturmaktadır. Çünkü Türkiye'deki yüksek enflasyon hem doları hem de

BİST100 endeksini yukarı taşımaktadır. Fakat yatırımcı açısından baktığımızda enflasyondan arındırılmış değerler daha önemlidir.

Araştırmanın ikinci aşamasında 2001, 2008 ve 2018 ekonomik kriz dönemlerinde aynı ilişki haftalık frekansta test edilmiştir. Buradan elde edilen sonuçlara göre reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki yalnızca 2008 krizinde mevcuttur. Fakat reel BİST100 endeksi ile reel USDTRY kurunun birlikte gösterildiği 1994, 2001, 2008 ve 2018 krizlerini içeren grafiklere bakıldığında hepsinin ortak özelliğinin BİST100 endeksinde ciddi düşüş, reel USDTRY kurunda ise ciddi yükseliş olduğu dikkat çekmektedir. Diğer yandan bütün krizlerde BİST100 endeksi önceden düşmüş, USDTRY kuru hareketi ise sonradan söz konusu olmuştur. Bu durum, merkez bankasının ve kamunun işlemlerinin USDTRY kuru üzerindeki etkisinin yüksek oluşu; BİST100 endeksinde ise büyük ölçüde serbest piyasa şartlarının geçerli olması ile açıklanabilir. USDTRY kuru bütün krizlerin başlangıç dönemlerinde kontrol altında tutulmuş fakat kriz daha belirgin hale gelince ani bir hareketle ciddi anlamda yükselmiştir. Buradan elde edilen sonuçlar doların özellikle kriz dönemlerinde etkin bir hedge işlevi üstlendiğini göstermektedir.

Araştırmanın üçüncü aşamasında ise reel USDTRY kurunun yüksek, normal ve düşük performans gösterdiği aylar ayıklanarak oluşturulan modellerde reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki ilişki incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki negatif ilişkinin yalnızca reel USDTRY kurunun yükseldiği zamanlarda geçerli olduğunu göstermektedir. USDTRY kuru ve BIST100 endeksine etki eden birçok etmen vardır. Örneğin ani olarak sıkılaştırılan para politikasının USDTRY kurunu düşürebilmesi söz konusu olabilir ve borsadaki şirketleri ise artan finansman maliyetleri nedeniyle sarsabilir. Esnek para politikasının ise artan likidite nedeniyle hem USDTRY kurunda hem de BIST100 endeksi üzerinde pozitif etki oluşturabilir. Diğer yandan FED'in faiz politikasındaki artış, USD likiditesini sınırlayarak USDTRY kurunda artış etkisi oluşturabilir. Nispeten BIST100 üzerindeki etkisinin ise daha sınırlı olması söz konusu olabilir. Borsada birçok şirket bulunmakta, bu şirketlerin USDTRY kurundan bağımsız olarak işleri iyi ya da kötü gidebilmektedir. Bu da haliyle endeksin USDTRY kurundan bağımsız olarak da hareket etmesine yol açabilmektedir. Bu nedenle normal şartlar altında bu ikili arasındaki ilişkinin kuvvetli olmaması ve değişkenlik göstermesi normal karşılanabilir. Fakat kriz dönemlerinde çok sert hareketler ortaya çıkmakta, yabancı portföy çıkışları hem USDTRY kurunu yukarı çekmekte hem de BIST100 endeksini düşürmektedir. Bu araştırma sonuçlarına göre bu dönemlerdeki hareketlerin çok güçlü olması diğer dinamiklerin arka planda kalmasına yol açmakta ve reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasında ortaya istatistiksel olarak anlamlı ve ters yönlü bir ilişki çıkarmaktadır.

Borsa yatırımcıları açısından düşünüldüğünde yaşanabilecek önemli risklerden ikisi şu şekilde sıralanabilir. (1) Yatırım yaptıkları firmaların çoğunluğunun işlerinin kalıcı olarak bozulması ya da iflas etmesi. (2) Türk lirasının önemli bir devalüasyona uğraması ve piyasadaki risk algısının bozulması sonucu uğrayacakları kayıplar. Her iki riskin gerçekleşmesi durumu oluştuğunda USDTRY kurunun da Türk lirasına karşı ciddi anlamda değer kazanması söz konusu olacaktır. Bu nedenle borsa yatırımcıları için USDTRY kurunun uygun bir hedge mekanizması olduğu düşünülmektedir. Yatırımcılar bu hedge mekanizmasından portföylerinin belli bir bölümünü dolara yatırarak faydalanabilecekleri gibi ayrıca VIOP kontratlarını da kullanabilirler.

Konuyla ilgili bundan sonra yapılacak araştırmalarda sektör bazlı olarak döviz kurları ve hisse fiyatları arasındaki ilişki incelenebilir. Ayrıca değişik makro ekonomik değişkenlerin dahil edildiği çalışmalarda hangi makro dinamiklerin bu ilişki de etkili olduğu tespit edilebilir.

KAYNAKÇA

- ABHYANKAR, H. (2020). "Assessing the Positivity of Negative Interests Rates with Reference to the Euro-Area". *The Arthniti*, 1(1), 58-64.
- AGRAWAL, G., SRIVASTAV, A. K., & SRIVASTAVA, A. (2010). "A Study of Exchange Rates Movement and Stock Market Volatility". *International Journal of Business and Management*, 5(12), 62.
- AKKAS, M. E. (2016). "Finansal Olmayan Şirketlerde Döviz Kuru Etkisinin Sermaye Piyasası Yaklaşımına Göre Ölçülmesine Yönelik Bir Literatür Taraması". *Business and Economics Research Journal*, 7(1), 71-87.
- AKINCI, G. Y., & KÜÇÜKÇAYLI, F. (2016). "Hisse Senedi Piyasası ve Döviz Kuru Mekanizmaları Üzerine Bir Panel Veri Analizi". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (71), 127-148.
- ALACAHAN, N. D., & AKARSU, Y. (2019). "Döviz Kuru Riskinin Borsa İstanbul 100 Endeksi Üzerindeki Etkisi Zaman Serisi Analizi: Türkiye Örneği". *Journal of Life Economics*, 6(2), 133-150.
- AYDEMİR, O., & DEMİRHAN, E. (2009). "The Relationship Between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence from Turkey". *International research journal of finance and economics*, 23(2), 207-215.
- AYDIN, M. (2017). "Gelişmekte Olan Ülkelerde Borsa ile Döviz Kurları Arasındaki İlişki: Simetrik ve Asimetrik Nedensellik Analizi". *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (27), 1-15.
- AYVAZ, Ö. (2006). "Döviz Kuru ve Hisse Senetleri Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisi". *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 8 / 2 (2006). 1 – 14
- BDDK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. (2020). "Aylık Bankacılık Sektörü Verileri (Temel Gösterim)", <https://www.bddk.org.tr/BultenAylık>
- BELEN, M., & KARAMELİKLİ, H. (2016). "Türkiye'de Hisse Senedi Getirileri ile Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: ARDL Yaklaşımı". *Istanbul University Journal of the School of Business Administration*, 45(1).
- BLOOMBERGHT. (2020). "BİST'te en büyük portföye sahip yabancı yatırımcılar ABD Katar ve İngiltere", <https://www.bloomberght.com/bist-te-en-buyuk-portfoye-sahip-yabanci-yatirimcilar-abd-katar-ve-ingiltere-2248394>
- BOYACIOĞLU, M. A., & ÇÜRÜK, D. (2016). "Döviz Kuru Değişimlerinin Hisse Senedi Getirisine Etkisi: Borsa İstanbul 100 Endeksi Üzerine Bir Uygulama", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (70), 143-156.

- ÇEVİK, F., & ÇANKAYA, S. (2020). “Gelişmekte Olan Ülkelerde Borsa Getirileri, Net Yabancı Alımları ve Döviz Kurları Arasındaki İlişki”. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 4(9), 23-43.
- DEMİRKALE, Ö. (2020). “Mutual Interaction Analysis Between Stock Market Index and Financial Indicators By Granger Causality Method”. *Florya Chronicles of Political Economy*, 6(1), 1-13.
- DIMITROVA, D. (2005). “The relationship between exchange rates and stock prices: Studied in a multivariate model”. *Issues in Political Economy*, 14(1), 3-9.
- DOĞUKANLI, H., ÖZMEN, M., & YÜCEL, E. (2010). “İMKB'DE Sektörel Açından Döviz Kuru Duyarlılığının İncelenmesi”. *Journal of the Cukurova University Institute of Social Sciences*, 19(3).
- EMSEN, Ö. S.; SADEGHZADEH, K.; & AKSU, H. (2019). “İran Borsası ve Reel Döviz Kuru Arasındaki Simetrik ve Asimetrik İlişkilerinin İncelenmesi”. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 181-192.
- EYÜBOĞLU, S., & EYÜBOĞLU, K. (2018). “Borsa İstanbul sektör endeksleri ile döviz kurları arasındaki ilişkilerin incelenmesi: ARDL modeli”. *Academic Review of Economics & Administrative Sciences*, 11(1).
- GRANGER, C. W., HUANG, B. N., & YANG, C. W. (2000). “A bivariate causality between stock prices and exchange rates: evidence from recent Asian flu”. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 40(3), 337-354.
- HATEMI-J, A., & IRANDOUST, M. (2002). “On the Causality Between Exchange Rates and Stock Prices: A note”. *Bulletin of Economic Research*, 54(2), 197-203.
- HERSI, K. Y., & KOY, A. (2020). “The Relationship between Exchange Rates and Stock Markets for the Fragile Five Countries”. *Journal of International Trade, Logistics and Law*, 6(1), 1.
- İLARSLAN, K. (2018). “Kısa ve Uzun Dönemde Döviz Kurları ile Borsa Endeksi Arasındaki İlişkinin Açıklanmasına Yönelik Ampirik Bir Çalışma”. *Hacettepe University Journal of Economics & Administrative Sciences/Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36(1).
- JOHANSEN, S. (1991). “Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models”. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 1551-1580.
- İNCİ, A. C., & LEE, B. S. (2014). “Dynamic Relations Between Stock Returns and Exchange Rate Changes”. *European Financial Management*, 20(1), 71-106.
- İŞCAN, E. (2011). “Döviz Kurları ve Hisse Senedi Piyasası Arasındaki Etkileşim”. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(35), 237-251.
- KANTARCI, H. B., & KARACAN, R. (2008). “Mali disiplinin sağlanması açısından Türkiye IMF ilişkilerinin değerlendirilmesi”. *Maliye Dergisi*, 155, 144-158.

- KARABIYIK, C., & ÇILBANT, C. (2020). “Gelişen Piyasa Ekonomilerinde Konjonktür Karşıtı Para Politikası”. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 1-20.
- KARAMUSTAFA, O., & KÜÇÜKKALE, Y. (2002). “Türkiye’de Kriz Döneminde Kur-Faiz-Borsa İlişkilerinin Dinamik Analizi”. *Banka, Mali ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 11, 47-56.
- KAYA, V., ÇÖMLEKÇİ, İ., & KARA, O. (2013). “Hisse Senedi Getirilerini Etkileyen Makroekonomik Değişkenler 2002-2012 Türkiye Örneği”. *Dumlupınar University Journal of Social Science/Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (35).
- KAYRAL, İ. E. (2020). “BİST Şehir Endeksleri ile Döviz Kurları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bir ARDL Sınır Testi Uygulaması”. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (6), 272-284.
- KISAKA, S. E., & MWASARU, A. (2012). “The causal relationship between exchange rates and stock prices in Kenya”. *Research Journal of Finance and Accounting*, 3(7), 121-130.
- KENDİRLİ, S., & ÇANKAYA, M. (2016). “Dolar Kuru'nun Borsa İstanbul-30 Endeksi Üzerindeki Etkisi ve Aralarındaki Nedensellik İlişkisinin İncelenmesi”. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2).
- MKK, Merkezi Kayıt Kuruluşu. (2020). “Yerli Yabancı (Pay Senedi) Analizi”, <https://www.vap.org.tr/Saklama-Verileri/Sayfalar/Yerli-Yabancı-Pay-Piyasasi-Analizi.aspx>
- NAJAF, R., & NAJAF, K. (2016). “A Study of Exchange Rates Movement and Stock Market Volatility”. *Asian Journal of Management, Engineering & Computer Sciences*, 1(1), 32-38.
- ÖZER, A., KAYA, A., & ÖZER, N. (2011). “Hisse Senedi Fiyatları ile Makroekonomik Değişkenlerin Etkileşimi”. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(1).
- POLAT, M. (2018). “Döviz Kurunun Firmaların Piyasa Değerine Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi”. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 32(2).
- POLAT, M. A. (2020). “Döviz Kuru ile Enflasyon Arasındaki Geçişkenlik: Türkiye Örneği”. *Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(2), 100-127.
- RAMASAMY, B., & YEUNG, M. C. (2005). “The Causality Between Stock Returns and Exchange Rates: Revisited”. *Australian Economic Papers*, 44(2), 162-169.
- RJOUB, H., TÜRSOY, T., & GÜNSEL, N. (2009). “The Effects of Macroeconomic Factors on Stock Returns: Istanbul Stock Market”. *Studies in Economics and Finance Vol. 26 No. 1, 2009 pp. 36-45*
- SAID, S. E., & DICKEY, D. A. (1984). “Testing for Unit Roots in Autoregressive-Moving Average Models of Unknown Order”. *Biometrika*, 71(3), 599-607.

- SMYTH, R., & NANDHA, M. (2003). "Bivariate Causality Between Exchange Rates and Stock Prices in South Asia". *Applied Economics Letters*, 10(11), 699-704.
- ŞAHİN, E., E., & ÖZKAN, O. (2018). "Credit Default Swap, Exchange Rates and BİST 100 Index Relationship: Cointegration And Causality Analysis", *Hittit University Journal of Social Sciences Institute*, 11(3),1939-1945. doi: 10.17218/hititsosbil.450178
- ŞAHİN, İ., & SEKMEN, F. (2013). "Türkiye'de Döviz Kuru Belirsizliğinin Hisse Senedi Getirilerine Etkisi". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (36).
- SUI, L., & SUN, L. (2016). "Spillover Effects Between Exchange Rates And Stock Prices: Evidence From BRICS around the recent global financial crisis". *Research in International Business and Finance*, 36, 459-471.
- SÜMER, A. L. (2020). "2008 Sonrası TCMB Faiz Kararlarının Makroekonomik Etkilerinin Analizi". *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 3(1), 49-74.
- TIAN, G. G., & MA, S. (2010). "The Relationship Between Stock Returns and the Foreign Exchange Rate: the ARDL Approach". *Journal of the Asia Pacific economy*, 15(4), 490-508.
- TSAGKANOS, A., & SIRIOPOULOS, C. (2013). "A Long-Run Relationship Between Stock Price Index and Exchange Rate: A Structural Nonparametric Cointegrating Regression Approach". *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 25, 106-118.
- TSAI, I. C. (2012). "The Relationship Between Stock Price Index and Exchange Rate in Asian Markets: A Quantile Regression Approach". *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 22(3), 609-621.
- TURGUT, A. (2006). Finansal krizlerde imf'nin rolü ve önemi: 1997 Asya ve 2000-2001 Türkiye krizleri. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2006(1), 1-14.
- TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ. (2002). Kur Rejimi Tercihi ve Türkiye. Erişim Adresi: https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Arastirma_ve_Raporlar/Kurrejimleri.doc
- TCMB, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2020). 1 Hafta Repo. Erişim Adresi: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Para+Politikasi/Merkez+Bankasi+Faiz+Oranlari/1+Hafta+Repo>
- TUİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2020). Tüketici Fiyat Endeksi, Eylül 2020, Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/tr/display-bulletin/?bulletin=tuketici-fiyat-endeksi-eylul-2020-33870>
- TÜRSOY, T. (2017). "Causality Between Stock Prices and Exchange Rates in Turkey: Empirical Evidence From the ARDL Bounds Test and a Combined Cointegration Approach". *International Journal of Financial Studies*, 5(1), 8.
- WALID, C., CHAKER, A., MASOOD, O., & FRY, J. (2011). "Stock Market Volatility and Exchange Rates İn Emerging Countries: A Markov-state Switching Approach". *Emerging Markets Review*, 12(3), 272-292.

XIE, Z., CHEN, S. W., & WU, A. C. (2020). "The Foreign Exchange and Stock Market Nexus: New International Evidence". *International Review of Economics & Finance*, 67, 240-266.

Rusya–Avrupa Birliği İlişkilerinde Enerji Etkeni ve “Kuzey Akımı-2” Boru Hattı Projesinin Jeopolitik İçeriği (Araştırma Makalesi)

*Energy Factor in Russia - European Union Relations and Geopolitical
Content of "North Stream-2" Pipeline Project*
Doi: 10.29023/alanyaakademik.690469

Halit HAMZAOĞLU

Dr. Öğretim Üyesi

Kafkas Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü

halithamzaoglu85@gmail.com

0000-0001-5249-1911

How to cite this article: Hamzaoglu, H. (2021). “Rusya–Avrupa Birliği İlişkilerinde Enerji Etkeni ve “Kuzey Akımı-2” Boru Hattı Projesinin Jeopolitik İçeriği”, *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 265-286

Anahtar kelimeler:

*Enerji diplomasisi,
Gazprom, Jeopolitik,
‘Kuzey Akımı-2’
doğalgaz boru hattı
projesi, Rusya-AB
ilişkileri*

Makale Geliş Tarihi:

18.02.2020

Kabul Tarihi:

24.11.2020

Keywords:

*Energy diplomacy,
Gazprom, Geopolitics,
“Nord Stream-2” Gas
Pipeline Project,
Russia-EU relations*

ÖZET

Çalışmada Rusya-AB ilişkileri enerji diplomasisi kavramı ve ‘Kuzey Akımı-2’ boru hattı projesi perspektifinden ele alınmaktadır. Rus enerji şirketi Gazprom’un öncülüğünde gerçekleştirilen doğalgaz boru hattı projeleri Rusya-AB ilişkilerinin dinamiklerine yön vermektedir. Bu husus çalışmanın temel argümanını teşkil etmektedir. Boru hatlarının ekonomik, stratejik ve jeopolitik içeriği söz konusu argüman vasıtasıyla analiz edilmektedir. Enerji diplomasi Rus dış politikası açısından oldukça kullanışlı bir kavramdır. Bu bağlamda Gazprom Rus enerji diplomasisini uygulama sürecinde kilit bir dış politika aktörü olarak öne çıkmaktadır. ‘Kuzey Akımı-2’ doğalgaz boru hattı projesi ekonomi, jeopolitik ve dış politika arasındaki ilişkilerin kapsamını ortaya koyan önemli bir örnektir. Bu nedenle çalışmada ‘Kuzey Akım-2’ projesinin jeopolitik içeriği ayrıntılı bir biçimde incelenmektedir. Söz konusu projenin meydana getirdiği stratejik, ekonomik ve jeopolitik çıktılar çalışmanın kurgusal temelini oluşturmaktadır.

ABSTRACT

Russia-EU relations are discussed from the perspective of energy diplomacy concept and “Nord Stream-2” Pipeline Project in the present study. The gas pipeline projects performed by Russian energy company Gazprom guide the dynamics of Russia-EU relations. This is the main argument of the study. The economic, strategic and geopolitical contents of pipelines is analyzed over this argument. Energy diplomacy is a very convenient concept in terms of Russian foreign policy. In this context, Gazprom stands out as the key foreign policy actor in the implementation of Russian energy diplomacy. The “Nord Stream-2” Gas Pipeline Project is an important example showing the scope of the relations between economy, geopolitics and foreign policy. For this reason, the geopolitical contents of the “Nord Stream-2” Project is examined in detail in the study. The strategic, economic and geopolitical outcomes of this project constitute the fictional basis of the study.

1. GİRİŞ

Rusya – Avrupa Birliği (AB) ilişkilerinde kilit bir konuma sahip enerji sorunsalı birçok zorluğu içinde barındırmaktadır. Rusya ve AB uluslararası ilişkilerde farklı güç projeksiyonlarını temsil etmektedirler. Rusya askeri, stratejik, jeopolitik ve kültürel çıktılarıyla Amerika Birleşik Devletleri (ABD), AB ve Çin’le birlikte çok kutuplu uluslararası sistemin başat küresel aktörüdür. AB, temelde ekonomik gücü aracılığıyla sistem içerisinde önemli bir etkiye sahiptir. Mamafih, AB’nin sahip olduğu çok katmanlı ekonomik güç mevcut uluslararası şartlarda askeri bir caydırıcılık inşa etmemektedir. Bu nedenle AB diğer küresel güç merkezleriyle çok boyutlu ve çok yönlü ilişkiler kurmaktadır. Bu çerçevede Rusya – AB ilişkilerinde öne çıkan enerji sorunsalı konusu sadece ekonomik bir boyutla değil, aynı zamanda stratejik ve jeopolitik muhtevasıyla ele alınmaktadır. Rus dış politika seçkinleri AB ile ilişkilerde enerjiyi diplomatik bir etki aracı olarak görmektedirler. AB ise her ne kadar enerji kaynaklarını çeşitlendirmeyi öncelese de Rusya ile karşılıklı bağımlılık esasında ilişkiler geliştirmeyi sürdürmektedir.

AB’nin dış politika ve güvenlik alanlarındaki davranışlarında, özellikle Almanya ve Fransa’nın stratejik tercihleri belirleyici rol oynamaktadır. Rusya’nın enerji diplomasisinin etki alanı Almanya ve Fransa’nın stratejik tercihleri doğrultusunda şekil almaktadır. AB içerisinde yer almalarına rağmen, söz konusu iki ülke büyük güç perspektifinden hareket etmektedir. Rusya ve Almanya’yı enerji sorunsalı çerçevesinde bir araya getiren temel faktör karşılıklı ekonomik çıkarlar olsa da yukarıda bahsedilen perspektif sebebiyle enerjiyi sadece iktisadi bir davranış biçimi olarak ele almak yeterli gözükmemektedir. Rusya’dan Avrupa’ya yönelen boru hatları jeopolitik ve stratejik bir muhtevaya sahiptir. ‘Kuzey Akımı-2’ doğalgaz projesinde söz konusu muhteva bütün etkenleriyle meydana çıkmaktadır.

Çalışmada Rusya-AB ilişkileri doğalgaz kaynakları faktörü perspektifinden analize tabi tutulmuştur. Doğalgazın giderek artan stratejik ve ekonomik önemi ilişkilerin karakterini tayin edecek bir potansiyel arz etmektedir. Çalışma, Rusya ve AB arasındaki doğalgaz projelerinin ekonomik ve stratejik karakterini, Rus enerji şirketi Gazprom’un dış politikayla uyumlu davranış biçimini ve bu bağlamda boru hatlarının jeopolitiğini analiz etmektedir. Çalışmanın birinci bölümünde Rus dış politika yapım sürecinde enerjinin rolü kavramsal çerçevede incelenmektedir. İkinci bölümde Rus enerji şirketi Gazprom’un dış politika aktörü olarak davranış şekli değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde ise ‘Kuzey Akımı-2’ doğalgaz boru hattı projesinin jeopolitik ve stratejik içeriği ele alınmaktadır.

2. ENERJİ DİPLOMASİSİNİN RUS DIŞ POLİTİKA YAPIMI SÜRECİNDEKİ YERİ

Uygulamada, teorik bilimsel ve uluslararası politik yayınlarda enerjinin dış politikayla ilişkisini tanımlamak açısından ‘küresel enerji politikası’, ‘petrol diplomasisi’, ‘doğalgaz diplomasisi’ ve ‘enerji diplomasisi’ kavramları yaygın olarak kullanılmaktadır. Çalışmamızın kavramsal çerçevesini oluşturan ilk bölümünde Rusya’nın doğalgaz temelli dış politika stratejisi ‘enerji diplomasisi’ kavramı perspektifinden ele alınacaktır. Bu bağlamda enerji diplomasisi kavramının dış politika faaliyetlerinin bütünü üzerinde etki kurma potansiyeli taşıdığı vurgulanacaktır. Enerji diplomasisinin stratejik –jeopolitik boyutu ve dış politika yapım sürecindeki belirleyici konununun altı çizilecektir.

Enerji diplomasisi kavramı, bir yandan, enerjiyi ithal eden ülkelerin konumunu belirlemekte ve bu ülkelerin enerji güvenliğiyle doğrudan ilişkilidir. Diğer yandan ise enerji faktörünü sık bir biçimde kullanan ihracatçı ülkelerin politik baskı oluşturma kapasitelerini açıklamaktadır (Çernitsina,2015:28). Dolayısıyla enerji faktörü sadece ekonomi veya jeopolitik değil, aynı zamanda uluslararası ilişkiler sistemi üzerinde etkisi nedeniyle politik bir anlam ifade etmektedir. Enerji kaynaklarına erişim konusu uluslararası ve ulusal güvenlik açısından temel bir koşuldur. Aynı zamanda ekonomik güvenliği tehdit eden mali krizlerin üstesinden gelinmesi sorunsalı doğrudan enerji kaynakların sağlanması ve erişimiyle ilintilidir (Çernenko, 2010:17). Üretici ülkeler enerji kaynaklarının yüksek fiyatlarla ihracatını ve güvenilir pazarların mevcudiyetini öncelerken, tüketici ülkeler keskin fiyat artışlarını arzu etmemekte ve aynı zamanda enerji tedarik sistemlerinin dış kaynaklı tehditler yoluyla tahrip edilmesinden endişe duymaktadırlar (Jukova, 2010: 52). Enerji diplomasisini kapsayan aşağıdaki ilişki komplikasyonlarından bahsedilebilir (Jukova, 2010:52):

- Tüketici ülkeler arasındaki ilişkiler
- Kaynak üreten ülkeler arasındaki ilişkiler
- Tüketici ve üretici ülkelerin yer aldığı uluslararası enerji organizasyonları çerçevesindeki ilişkiler
- Üretici ve tüketici devletler arasındaki ilişkiler
- İhracatçı ve ithalatçı ülkelerle transit konumundaki ülkeler arasındaki ilişkiler

Günümüz itibariyle enerji diplomasisi terimi ülkelerin ithalatçı veya ihracatçı konumundan bağımsız devletlerin dış politikasının temel yönlerinden birini oluşturmaktadır. 1970’li yıllarda meydana çıkan petrol kriziyle birlikte enerji kaynaklarının sadece stratejik hammadde kaynağı olmadığı anlaşılmış ve böylelikle güçlü bir dış politika aracı olabileceği kanıtlanmıştır (Çernitsina, 2015:24). Bu bağlamda ülkeler dış politika ve diplomatik faaliyetlerinde ulusal enerji güvenliğinin sağlanması ile ilgili fonksiyonel alanlar oluşturmaya başlamışlardır (Zhiznin, 2012:16). Enerji diplomasisi fonksiyonel anlamda devletlerin ulusal çıkarlarını sağlayan mekanizmaların ayrılmaz bir parçası olarak düşünülmektedir (Danchenko, 2013:48). 1975 – 77 yılları arasında sırasıyla Rambouillet, Porto – Riko ve Londra’da bir araya gelen gelişmiş ekonomiye sahip G-7 ülkeleri “enerji sorununu uluslararası ekonomik politikaların temel konusu olduğunu ifade etmişlerdir” (Zhiznin, 2013:31). 1997’de Rusya’nın katılımıyla G-8 adını alan söz konusu uluslararası platforma dâhil olan ülkelerin Enerji Bakanları Mart 1998’de Moskova’da bir araya gelmişlerdir (Zhiznin, 2013:31). Moskova Konferansının gündemini uluslararası enerji piyasalarının durumu, enerji sektörünün yapısı, çevresel faktörler ve transit konuları teşkil etmiştir. 2002’de Detroit’te ve 2006’da Sankt-Petersburg’da gerçekleşen konferanslarla birlikte enerji güvenliği G-8 ülkelerinin dış politika ajandalarına dâhil olmuştur (Zhiznin, 2013:31).

Bu çerçevede 2000’li yıllardan itibaren küresel enerji çıkarlarını destekleme anlamında enerji diplomasisi birden fazla tarafın isteklerini uyumlu hale getiren mekanizmaya dönüşmüştür. Çok taraflı enerji diplomasisi küresel enerji yönetimi, enerji arzı, ekonomik kalkınma, uluslararası güvenlik gibi çok katmanlı fonksiyonları içermektedir (Griffiths, 2019:2). İkili

enerji diplomasisi enerji arzı ve talebi bağlamında dış ilişkilerin teşvik edilmesi yoluyla ulusların uzun vadeli enerji güvenliği ve refahını desteklemektedir (Griffiths, 2019:8). Bu yönüyle enerji diplomasisi ‘yumuşak güç’ belirtileri taşıyan bir görünüme kavuşmuştur. Diplomasi tarihi ‘sert gücün’ uluslararası enerji sektöründe uygulandığını fazlasıyla deneyimlemiştir. 1908’de İngilizler tarafından kurulan ve Orta Doğu’daki enerji rezervleri üzerinde hâkimiyetini koruma amacı taşıyan Anglo-Pers petrol şirketinin faaliyetlerini örnek göstermek mümkündür. Ayrıca Hürmüz boğazının uluslararası ticaret ve jeopolitik önemi nedeniyle Basra körfezinde var olan Amerika Birleşik Devletleri’nin(ABD) beşinci filusunun varlığını da altı çizilebilir (Goldthau vd, 2015: 949). İngiltere ve ABD’nin bütün XX. yüzyıl boyunca enerji odaklı Orta Doğu politikalarının tamamında söz konusu ‘sert güç’ eğilimi gözlemlenmektedir. Fakat XXI. yüzyıl pratiğinde enerji temelinde gerçekleşen ‘sert güç’ adımlarının stratejik sonuçları uygulayıcı ülkeler açısından başarı doğurmamaktadır.

Devletler, dış politika ve diplomatik aktivitelerine ilaveten liberal pazara uyumlu küresel enerji piyasalarına etki edebilecek potansiyele sahip uluslararası ölçekli enerji şirketlerinin projeksiyonları da oldukça önemlidir. Söz konusu şirketler günümüz uluslararası ilişkilerinde devletlerin yanında güçlü bir dış politika aktörü olarak yer almaktadırlar. Küresel ölçekli enerji şirketleri liberal düzene tabi olmalarının yanında devletlerin dış politika argümanlarını destekleyicisi konumundadırlar. Egemen bir devletin enerji diplomasisi hala güç ve ulusal çıkar kavramlarına dayanan geleneksel bir devlet merkezli sistemdir. Enerji diplomasisi tarihsel ve modern bağlamda uluslararası sistemi kendi lehine değiştirmeyi arzusunda olan büyük güçler tarafından bir baskı aracı olarak kullanılmaktadır. Fakat bütün bunların yanında ‘enerji diplomasisi enerji güvenliği kavramı kapsamında yeniden yapılandırılarak kapsayıcı-bütüncül kurallar oluşturabilen entegrasyon yaklaşımına’ dönüşebilmektedir (Grigoryeva, 2015: 139). Devletler askeri gücün maliyetini göz önünde bulundurarak enerji kaynaklarını dış politika aracına dönüştürmekte ve bu durumun daha hesaplı olduğunu öngörmektedirler (Çesnakas, 2016:13). Enerji işbirliği sürecine katılan toplumların ve ülkelerin detaylı çalışmasını içeren bir analitik perspektif olmadan enerji diplomasisine yönelik strateji geliştirmek zor gözükmektedir (Tekeyev, 2013: 36). Bu perspektifle enerji diplomasisi dış politikanın analitik yapısını açıklamada önemli bir altyapı kapasitesi oluşturmaktadır.

Rusya dünya doğalgaz rezervinin %23’ne sahiptir ve yıllık üretim bakımından dünya doğalgaz ticaretinin %25’ni sağlamaktadır. Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) doğalgaz pazarlarına hâkim olan Rusya, Türkiye dâhil Avrupa pazarındaki toplam doğalgaz tüketiminin %30’nu karşılamaktadır (2030 - Rusya Enerji Stratejisi Belgesi, 2009: 8). Batı Sibirya – Urengoy (10,2 trilyon m³), Yamal yarımadası (5,3 trilyon m³) Yamburgsk ve Hanti –Mansiyski bölgesi (5,2 trilyon m³), Barents denizi bölgesi (3,8 trilyon m³) dünyanın en büyük doğalgaz yataklarındandır (Haytun, 2015: 27-28). Rus doğalgaz endüstrisinin tarihçesi 1811’de başlamıştır. Rus bilim insanı Pyotr Sabolevski yapay gaz üretmek için termal tüpler üretmiş ve bu doğrultuda 1819’da ilk gaz fenerleri St. Petersburg’daki Aptekar adasında yakılmıştır (Gazprom, 2020). Endüstriyel anlamda ise doğalgaz üretimine dair planlamalar ve stratejiler 1920’li yıllarda kendini göstermiştir. 1940’da Saratov bölgesinde ilk üretim

faaliyeti gerçekleşmiştir (Kozlova vd, 2014: 12). 1970’li yılların ikinci yarısından itibaren Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği’ndeki (SSCB) doğalgaz üretimi 4,8 kat artmıştır. 1982’de Tyumen bölgesinde doğalgaz üretimi ilk kez bir trilyon m³ seviyesine yükselmiştir. SSCB 1984 yılındaki 587 milyar m³ üretim kapasitesiyle dünyada ilk sırayı almıştır (Kozlova vd, 2014:14) .

Rusya ve AB arasındaki ilişkilerin ekonomik itici gücünü oluşturan enerji ticareti Rus petrol, doğalgaz, kömür ve uranyumunun AB’ye ihracatını kapsamaktadır. 1960’larda Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB), önce Doğu Avrupa ülkelerine, daha sonra da Kuzey Atlantik Anlaşması Örgütü (NATO) ve Avrupa Ekonomik Topluluğu dâhil olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine büyük miktarda doğalgaz ve petrol ihraç etmeye başlamıştır. (Siddi, 2018:1554) 1970’lerin başında Soğuk Savaş tarafları arasındaki yumuşama (*detente*) ile beraber İtalya, Avusturya, Batı Almanya, Finlandiya ve Fransa SSCB enerji ihracatının kilit pazarı haline gelmiştir (Siddi, 2018:1554). 1983’de 20 bin kilometreyi aşan ‘Batı Sibirya-Batı Avrupa’ kıtalararası doğalgaz boru hattı faaliyete başlamıştır (Kozlova vd, 2014:14). Soğuk Savaş sonrası dönemde ve özellikle 2000’li yılların başlarından itibaren Rusya AB’ye yönelik enerji diplomasisini hızlandırmıştır. Stratejik tercihlerin farklılığına ve jeopolitik rekabetin mevcudiyetine rağmen, iki taraf arasındaki enerji temelli ilişkiler çatışma kavramı ile karakterize edilmemiştir. 2000 yılında kurulan AB- Rusya Enerji Diyalogu uzun vadeli bir yol haritası ile ilerlemektedir (Khrushcheva vd, 2016:804). Böylelikle, Rusya - AB ilişkilerinin önemli ayağını oluşturan enerji diplomasisi ve bu yöndeki faaliyetler çok boyutlu, çok taraflı jeopolitik bir içeriğe ve siyasal formasyona dönüşmüştür.

2014’den sonra meydana gelen Ukrayna sorunu bağlamındaki yaptırımlar enerji ilişkilerinin hızını kesmemiştir. Rusya’dan AB’ye ithalat, 2017-2018 döneminde %16,7 artmış ve enerji ürünleri söz konusu ithalatın %70’ni oluşturmuştur. 2019 yılının ilk yarısında AB-Rusya ticareti, 2018 yılının ilk yarısına kıyasla aynı seviyede kalmıştır (Delegation of the EU to Russia,2019). Bu bağlamda Rusya ve AB hem istikrarlı enerji piyasası sağlamayı hem de güvenilir ihracat ve ithalat koşulları inşa etmeyi öncelemektedirler (Delegation of the EU to Russia,2019). Enerji diplomasisi çerçevesindeki ilişkilere bakıldığında bu iki aktörün farklılaştığı noktalar şu şekilde özetlenebilir: AB postmodern bir anlayış ve egemenlik-ötesi yapıya sahipken, Rusya modern karakteristiğini sürdürmekte ve klasik egemen şeklinde davranmaktadır. Yine AB, piyasa odaklı ekonomik sistemiyle enerji konusunda talebinin güvenliği ile ilgilenirken, Rusya jeopolitik perspektif ışığında enerji arzının güvenliğini öncelemektedir (Khrushcheva vd, 2016: 806).

2000’li yıllardan başlayarak Rusya enerji diplomasisini dış politika yapımı sürecinde elverişli ve kullanışlı araca dönüştürmüş ve enerji kaynaklarını ‘yumuşak güç’ unsuru haline getirmiştir. Batı yarımküresinde 1973 enerji kriziyle gündeme gelen ve araştırmalara konu olan enerji diplomasisi kavramı Rus siyasal yazınına 90’lı yılların sonuna doğru dâhil olmuştur (Tekeyev, 2013:25). Rusya’nın sahip olduğu enerji kaynaklarının verimli kullanıldığı takdirde, enerjinin bir dış politika aracı olarak uluslararası alandaki konumunu

pekiştireceği düşünülmüştür (Smirnov, 2014:86). Bu bağlamda Rusya'nın sahip olduğu geniş enerji kaynakları güç projeksiyonları oluşturma ve uluslararası itibarı açısından oldukça önem arz etmiştir (Lough, 2011: 1). Nihayetinde çok kapsamlı enerji kaynakları Rusya'yı yirmi birinci yüzyılda, geçen yüzyılda olduğundan farklı bir güç yapma potansiyeli arz etmekteydi (Hill, 2006: 341).

Rusya, AB ile ilişkilerinde enerji faktörünü Avrupa'daki jeopolitik çıkarlarını desteklemek ve pekiştirmek için bir güç teşekkülü ve etki aracı olarak kullanmaktadır (Slobodian, 2018: 49). Rusya'nın enerji diplomasisi kilit jeostratejik konumuyla BDT coğrafyası, ana pazar olan AB ve giderek önemi artan Asya-Pasifik bölgesi temelinde üç hat üzerinden şekillenmektedir (Monaghan,2007: 281). Aynı zamanda Türkiye ile son yıllarda gelişen siyasi, askeri ve ekonomik ilişkiler her iki ülke açısından yeni fırsatları beraberinde getirmiştir. 'Türk Akımı' projesiyle Rusya farklı seçenekli geçiş güzergâhı elde etmiş, Türkiye ise enerji jeopolitiği çerçevesinde stratejik transit önemini daha da artırmıştır. AB'nin ana pazar olarak nitelendirilmesine karşın, Asya-Pasifik ülkelerinin ve özellikle Çin'in enerji talebi gereksiniminin karşılanmasında Rusya açısından kilit stratejik öneme sahiptir. Rusya, Asya-Pasifik ülkeleriyle enerji temelinde kuracağı ilişki yakın geleceğin önemli konularının başında gelmektedir (Henderson vd, 2016:5). Hâlihazırdaki koşullarda ise Avrupa pazarı Rusya'nın enerji diplomasisinin odak noktası olmaya devam etmektedir. XXI. yüzyılda doğalgaz ekonomik kapasitesini de aşarak bir stratejik ve jeopolitik kaynağa dönüşmüştür. Zira diğer fosil yakıtlarına göre "daha ucuz, kullanışlı ve temiz bir enerji kaynağıdır ve mevcut doğalgaz rezervlerinin çok daha geç tükeneyeceği öngörülmektedir" (Akpınar vd, 2011:133).

Rusya'nın diplomatik faaliyetleri resmi bağlamda doğrudan Dışişleri Bakanlığı tarafından yürütülmektedir. Fakat aynı zamanda ulus ötesi enerji şirketlerinin devletlerin siyaseti ve diplomasisi üzerinde etkisi giderek artmaktadır (Smirnov, 2014:85). Bu çerçevede Rusya da istisna teşkil etmemektedir. Enerji, dünyadaki birçok ülke için ekonomik, politik ve sosyal anlamlarıyla kilit bir alandır. Bu nedenle "bir enerji şirketi kamu veya özel mülkiyetine bakılmaksızın, hükümetler tarafından yakından denetlenir ve katı bir biçimde düzenlemeye" tabi tutulur (Zhiznin, 2010:2). Bu bağlamda British Petroleum (BP), Gazprom, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, Lukoil gibi enerji şirketleri sadece ekonomik faaliyetleri ile değil, ülkelerinin dış politika stratejilerinde oynadıkları rolleri nedeniyle de dikkat çekmektedirler. Böylelikle enerji şirketleri devletlerin uzun vadeli dış politika stratejilerinin bir parçasına dönüşmektedirler. Enerji şirketleri serbest pazar kurallarıyla uyumlu hareket etmektedirler, fakat aynı zamanda devletlerin resmi dış politikasının devinimlerini de göz önünde bulundurmaktadırlar. Rusya'nın AB istikametindeki en etkili dış politika oyuncularından birisi Gazprom şirkettir. Bu çerçevede Gazprom, dış politikada siyasi ve ekonomik güç hedeflerini gerçekleştirme bağlamında geniş çaplı jeostratejik etki oluşturma olanağına sahiptir.

3. DIŞ POLİTİKA AKTÖRÜ OLARAK GAZPROM'UN AB'NİN ENERJİ HARİTASINDAKİ YERİ

1989'da SSCB Gaz Endüstrisi Bakanlığı devlet doğalgaz şirketi (*kontsern*) Gazprom'a dönüştürülmüş ve böylelikle Gazprom şirket olarak meydana çıkmıştır. 1993'te Gazprom gaz şirketinin bir kısmı özelleştirilmiş ve halka açık 'Rus Anonim Şirketi Gazprom' adını almıştır (Gazprom, 2009).

1993 – 1995 yılları arasındaki özelleştirme sonrası Gazprom hisselerinin sadece %41'i devlette kalmıştır (Balabin, 2015:99). 2003 yılı sonrası özelleştirme süreci hızını kaybetmiş ve Kremlin yönetimi petrol ve doğalgaz sektöründe hâkimiyeti sağlamıştır. Söz konusu hâkimiyet enerji gücünü devlet politikalarının amaçları kapsamında kullanımına zemin hazırlamıştır (Newnam, 2011: 137). Rus devletinin Gazprom'daki payının %50'ye yükselmesi şirketi dış politikada etkin bir aktör olarak meydana çıkarmıştır. Kremlin etkisinin artmasıyla birlikte Gazprom dış politika stratejilerinin de ayrılmaz bir parçasına dönüşmüştür. Bu bağlamda Avrupa pazarı Gazprom'un jeopolitik perspektifle etkin bir şekilde kendini gösterdiği coğrafi etkileşim alanıdır. Gazprom'un Avrupa'daki yatırım stratejisi Rus hükümeti düzeyinde desteklenmektedir. Fakat genel anlamda Gazprom Avrupa pazarında küresel bir şirket güdüsüyle hareket etmekte 'rekabet ve güvenilirlik çerçevesinde stratejik ticaret mantığını' öncelemektedir (Ydreos, 2012:40). Dış politika aktörü bağlamında Rus dış politikasının öncelikleri üzerinde de muazzam etkisi vardır. Dolayısıyla tipik bir geniş piyasa gücüne sahip küresel şirket aidiyeti ile hareket eden Gazprom Rus dış politikasında hem araçsal hem de başat oyuncudur. Bu çerçevede Gazprom ve ortakları Yamal-Avrupa, 'Mavi Akım' ve 'Kuzey Akımı-1' gibi doğalgaz projelerini hayata geçirirken hem serbest piyasa koşullarını hem de jeopolitik ortamı dikkate almışlardır. Söz konusu koşullar ve ortam 'Türk Akımı' ve 'Kuzey Akımı-2' doğalgaz projeleri açısından da geçerli savlar ve nedenlerdir.

Tablo 1. Rusya'nın Avrupa'ya ve Türkiye'ye yönelik mevcut ve gelecek vadeden doğalgaz boru hattı projeleri

Projeler	Faaliyete geçtiği yıl	Azami verimlilik (milyar m ³)	Transit bölgedeki uzunluğu (km)	İstikameti
Urengoy – Pomari-Ujgorod	1983-1986	28.5	1160	Orta ve Batı Avrupa
Soyuz (Orenburg-Rusya'nın batı sınırı)	1978	26	1567	
Progress (Yamburg – Rusya'nın batı sınırı)	1988	28.5	1120	
Balkan doğalgaz ulaşım	1986/2002	37	950	Moldova, Balkan yarımadası, Türkiye

koridoru				
Yamal-Avrupa	2006	Belarus geçişi-32,9 Polonya geçişi – 20	Belarus – 575 Polonya – 83	Batı Avrupa
Mavi Akım	2002	16	-	Türkiye
Kuzey Akımı-1	2011-2012	55	-	Batı Avrupa
Türk Akımı	2019	31	0	Türkiye, Güney ve Güney-Doğu Avrupa
Kuzey Akımı-2	Planlama aşamasında	55	0	Batı Avrupa

Kaynak: (Malikova vd, 2018: 75)

Avrupa'ya ilk boru hattı 1996'da Belarus Cumhuriyeti üzerinden sağlanmıştır. Böylelikle, Gazprom boru hatları diplomasisi vasıtasıyla AB enerji haritasında küresel oyuncu konumuna kavuşmuştur. Uluslararası Yamal -Avrupa doğalgaz hattı Rusya'dan Belarus, Polonya ve Almanya'ya kadar uzamaktadır. Bu yeni ihracat koridoru Rus gazının Batı Avrupa'ya arz esnekliğini ve güvenilirliğini artırmıştır. Yamal – Avrupa hattı Trans-Avrupa ağının bir parçası olarak uygulanan öncelikli yatırım projesi niteliğindedir (Gazprom, 2020). 2006 yılında son kompresör istasyonunun faaliyete geçmesiyle birlikte 32,9 m³ kapasiteye ulaşmıştır. Hattın toplam uzunluğu iki bin kilometreden fazladır (Gazprom, 2020). Söz konusu boru hattı Belarus Cumhuriyetini Rus doğalgazının Avrupa'ya ulaşımında kilit transit ülke konumuna getirmiştir (Mayorov, 2009: 31). Ukrayna ile Rusya arasındaki jeopolitik sorunlar Yamal-Avrupa boru hattının önemini daha da artırmış ve aynı güzergâhtan yeni bir boru hattının (Yamal – Avrupa – II) inşası gündeme gelmiştir.

Yamal-Avrupa doğalgaz boru hattına ek olarak 2000'li yılların başlarında, Karadeniz'den geçerek Türkiye'ye ulaşan 'Mavi Akım' projesi gündeme gelmiş ve proje 2003'te gerçekleştirilmiştir. Söz konusu projeye birlikte Gazprom yeni bir transit koridoru olanağı elde etmiştir (Malikova vd, 2018: 73). 'Mavi Akım' projesi üçüncü ülkeleri devre dışı bırakarak Karadeniz üzerinden Türkiye'ye doğalgaz sevkiyatını hedeflemiştir. Proje aynı zamanda Ukrayna, Moldova, Romanya ve Bulgaristan topraklarından geçen transit koridorunu desteklemektedir (Gazprom, 2020).



Harita 1. Yamal – Avrupa doğalgaz boru hattı

Kaynak: Gazprom (2020),

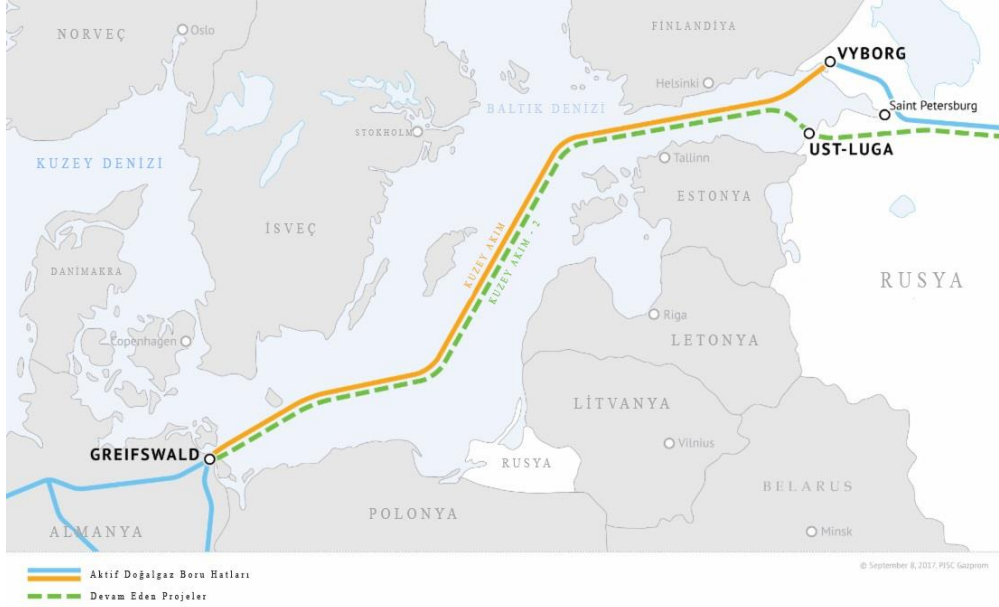
https://www.gazprom.com/preview/f/posts/21/153452/w1100_map_yamal_europe_e2018-11-22.png

Aralık 2000’de AB Komisyonunu tarafından kabul edilen ve 2006’da onaylanan karar ile Trans-Avrupa ağına dâhil edilen Kuzey Akımı projesi Baltık Denizinden geçen bir başka önemli doğalgaz projesidir. Projedeki %51’lik payı ile Gazprom ana hissedarlardan birisidir. İkiz boru hattı Rusya’nın Vyborg bölgesinden Baltık Denizi vasıtasıyla Almanya’nın Greifswald kentine ulaşmaktadır. Kuzey Akımı projesinin rotası Rusya, Finlandiya, İsveç, Danimarka ve Almanya’nın özel ekonomik bölgelerini ve Rusya, Danimarka ve Almanya karasularını kapsamaktadır. (Gazprom, 2020) Kuzey Akımı açık deniz boru hattı özelliği ile Rusya ile AB enerji piyasası arasındaki doğrudan bağlantılı hattır. En az 50 yıl boyunca 55 milyar m³ doğalgazın AB piyasalarına ihraç edebilme potansiyeline sahiptir. Proje arz güvenliği açısından Avrupa Parlamentosu ve Konseyi tarafından ‘Avrupa çıkarlarının’ sağlandığı bir proje olarak belirlenmiştir (Gazprom, 2020).

İkiz hatlardan ilkinin faaliyete başlaması Avrupa enerji haritasındaki dengeleri değiştirmiştir. İnşası devam eden ikinci hat (Kuzey Akımı – 2) ise birçok jeopolitik karmaşıklığı barındırdığı için üçüncü bölümde ayrıntılı analize tabi tutulacaktır.

Kuzey Akımı ile birlikte Türk Akımı projesi de Gazprom’un Avrupa enerji piyasasında elini güçlendiren yeni doğalgaz projesidir. Türk Akımı projesi Rusya’nın doğalgaz rezervlerini “Türkiye’nin doğalgaz dağıtım şebekelerine bağlayan ve böylelikle Türkiye, Güney ve

Güney-Doğu Avrupa açısından güvenilir bir enerji kaynağı” oluşturma hedefi taşımaktadır (TürkAkım, 2020). Boru hatları Rusya’nın Karadeniz kıyısındaki “Anapa kenti yakınlarından başlayıp Trakya’daki Kıyıköy beldesinde Türkiye kıyısına” çıkmaktadır (TürkAkım, 2020).



Harita 2. Faaliyette olan Kuzey Akımı- 1 ve inşasına devam edilen Kuzey Akımı –2 Projeleri

Kaynak: Gazprom (2020), (<https://www.gazprom.com/projects/nord-stream2/>)

Rus doğalgazının Avrupa pazarlarına ulaşımı geleneksel olarak Belarus, Ukrayna ve Karadeniz üzerinden Mavi Akım aracılığıyla Türkiye üzerinden gerçekleşmekteydi (Erta, 2010: 1). Gazprom temel ithalatçı ülke konumunda olan Almanya pazarına doğrudan ulaşmak açısından Kuzey Akımı projesini öncelemekteydi (Erta, 2010). Bu bağlamda temel transit ülke pozisyonundaki Ukrayna ile yaşanan politik krizler Gazprom’u alternatif hatlara yönelten birincil neden olarak değerlendirilebilir. Rus doğalgazının yaklaşık olarak %80’ni Ukrayna topraklarından geçmektedir. Ukrayna üzerinde ABD hegemonyasının sağlanması ve bu çerçevede ABD’nin Doğu Avrupa ve Karadeniz istikametindeki kaynak akışını kontrol etmesi Rusya açısından riskler taşımaktadır (Kravchenko, 2015:72-73).

2004 yılına kadar Rus doğalgazı büyük kesintiler olmaksızın AB’ye akmıştır. Ukrayna’daki ‘renkli devrimin’ ardından Rusya ve AB arasındaki enerji ilişkilerinin jeopolitik karakteri meydana çıkmıştır. Ukrayna daha önceleri Rus gazını indirimli olarak kullanırken, ‘renkli devrim’ sonrası izlediği AB ve NATO yanlısı politikalarıyla Gazprom’un hedefi haline gelmiştir (Siddi, 2018: 1559). 2009’da Ukrayna ile yaşanan enerji krizi daha da derinleşmiştir. Ukrayna’ya doğalgaz arzı fiyatı ve aynı zamanda transit geçişi konusundaki tarifede anlaşmazlıklar yaşanmıştır. Krizle birlikte Rusya’dan Ukrayna’ya doğalgaz ihracatı

kesilmiştir (Pirani, 2009:4). 2004-2009 yıllarında Ukrayna ile yaşanan doğalgaz krizleri Rusya'nın enerji kartını jeopolitik hamle olarak kullanma potansiyelini ortaya koymuştur. Ukrayna doğalgaz fiyatını ve arz hacmini standart 'Avrupa modeli' çerçevesinde değerlendirmemiştir. Avrupa'da yaşanan ekonomik krizle birlikte spot fiyatlar düşmüş ve Rusya ile doğalgaz sözleşmesinin fiyatları yükselmiştir. Ukrayna yönetimi ise kendisi açısından Rus doğalgazı fiyatının yüksek olduğuna kanaat getirmiştir (Konoplyanik, 2011: 53). 2010 yılında Rusya Kharkiv anlaşması gereğince Ukrayna'ya yönelik doğalgaz ihracatında %30'luk indirimle gitmiş ve karşılığında Kırım yarımadasındaki Sivastopol üssünün kiralama süresini 2047'ye kadar uzatmıştır (Konoplyanik, 2011: 54). 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz sürecinde sadece Ukrayna değil, aynı zamanda Gazprom'un Avrupalı ortakları da fiyat indirimini gündeme getirmişlerdir. Gazprom 2010-2011 yılları arasında fiyat konusunda bütün önemli tüketicilerine tavizler verme zorunda kalmıştır (Saligin vd, 2014:46).

2014 yılında Ukrayna'da gerçekleşen siyasi dönüşümle birlikte Rusya-Ukrayna ilişkileri ciddi bir şekilde tahribata uğramış, stratejik Kırım yarımadası ilhak edilmiş ve iki ülke savaşın eşiğine gelmiştir. Haziran 2014'de Ukrayna'nın doğusunda askeri çatışmalar devam ederken, Rusya Ukrayna'nın iç tüketimine yönelik doğalgaz sevkiyatını durdurmuştur. Ukrayna 2013'de 45 milyar m³ doğalgaz tüketmişti, fakat Gazprom'a herhangi bir ödeme yapmamıştı. AB Komisyonu yaşanan olumsuzlukları gidermek adına Rusya ve Ukrayna arasında arabuluculuk yapmayı hedeflemekteydi (Micco, 2014: 4). AB 26 Eylül'de Berlin'de bir araya gelen taraflara bir anlaşma taslağı sunmuştur. Uzun müzakereler sonucu 30 Ekimde taraflar 'kış paketi' olarak isimlendirilen anlaşmayı sağlamışlardır. Ukrayna yılsonuna kadar Gazprom'a olan 31 milyar dolarlık borcunu iki taksitte ödemeyi kabul etmiş ve Rusya ise ödeme karşılığında doğalgaz sevkiyatının devam edeceği taahhüdünde bulunmuştur (Micco, 2014: 4). 2015'in ilk çeyreğinde 'kış paketi' anlaşması sona ermiş ve Rusya'dan Ukrayna'ya olan doğalgaz ihracatı 6,1 milyar m³ düşmüştür. Kasım 2015'den itibaren Ukrayna, Rusya doğalgazını satın almaktan tam anlamıyla imtina etmiş ve bunun yerine Slovakya, Macaristan, Polonya gibi ülkelerden ithalatına başlamıştır (Ria Novosti, 2019). 2014 yılında Gazprom ve Ukrayna devlet enerji şirketi Naftogaz Stockholm'deki tahkim mahkemesine başvurmuşlardır. Stockholm mahkemesi Gazprom aleyhine karar almıştır. Karar çerçevesinde Gazprom 4,6 milyar dolar değerinde tazminata mahkûm edilmiştir. Ancak Naftogaz'ın da gaz tedarikiyle ilgili anlaşmazlığı çözme yükümlülükleri olduğuna kanaat getirerek Gazprom'un ödeyeceği tazminatı 2,56 milyar dolara düşürmüştür (Ria Novosti, 2019).

31 Aralık 2019'da Rus doğalgazının Ukrayna üzerinden transit geçişini sağlayan anlaşmaların süresi dolmuştur. Yeni bir anlaşma için Gazprom ile Ukrayna arasındaki müzakereler devam etmiş ve politik karşıtlığa rağmen, Gazprom'un piyasa koşullarını önceleyen bir pazarlık mekanizması oluşturma çabası gözden kaçmamıştır. 20 Aralık 2019'da Minsk'te Rusya-AB-Ukrayna üçlü müzakereleri sonucunda ortak çözüm için protokol imzalanmıştır. 30 Aralık 2019'da Gazprom ve Naftogaz 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren Rus doğalgazının mevcut boru hatlarıyla Ukrayna üzerinden taşınması konusunda anlaşmaya varmışlardır. Her iki taraf

2009'dan beri süregelen ve karara bağlanamamış davalardan vazgeçme taahhüdünde bulunmuşlardır (Ukrudprom, 2020).

Gazprom özellikle Ukrayna ile yaşanan sorunlar bağlamında yapabilirlik/sonuç alma potansiyeli yüksek performansı ve aynı zamanda çözüm odaklı bir perspektif ile Rus dış politikasının önemli bir parçası olduğunu göstermiştir. Pazar koşulları-jeopolitik denklem ikilemini verimli kullanan Gazprom böylelikle hem Kremlin nezdinde hem de AB'nin enerji politikalarının öncelikleri çerçevesinde uyumlu ve sonuç alma kabiliyeti yüksek aktör olarak ön plana çıkmaktadır. 'Kuzey Akımı-2' projesini ABD'nin ve bazı AB üyesi ülkelerin (özellikle Baltık ülkeleri ve Polonya) bir jeopolitik manevra aracı olarak görmesi bile Gazprom yukarıda bahsettiğimiz ikilemin sağladığı fırsatları ve/veya meydan okumaları kendi lehine değiştirmesini önleyememektedir. Uluslararası politik yapının dönüşümü ve Avrupa içerisinde var olan stratejik yer değişimleri Gazprom'un hareket kabiliyetinin çeşitlenmesine zemin hazırlayan etkenlerin başında gelmektedir. Bu açıdan 'Kuzey Akımı-2' projesinin jeopolitik içeriğinin ve stratejik boyutunun analiz edilmesi oldukça önemlidir.

4. EKONOMİ - JEOPOLİTİK İKİLEMİ: 'KUZEY AKIMI-2' PROJESİNİN STRATEJİK İÇERİĞİ

'Kuzey Akımı - 2' boru hattının giriş noktası Rusya'nın Ust –Luga bölgesinden başlamakta ve daha sonra Baltık Denizinin dibinden geçerek 'Kuzey Akımı-1' projesinin varış noktası olan Almanya'nın Greifswald kentine ulaşmaktadır. 'Kuzey Akımı -1' projesinin işletilmesindeki başarılı deneyimler 'Kuzey Akımı -2' boru hattının inşa edilmesi yönündeki kararları önemli ölçüde etkilemiştir. Gazprom'un öncüllüğündeki yeni boru hattı projesiyle birlikte Rusya, Avrupa pazarına doğrudan ulaşmaya devam etmeyi planlamaktadır. İkiz projelerin yıllık toplam ihracat kapasitesi 110 milyar m³ teşkil etmektedir. (Gazprom,2020) Nisan 2017'de Avrupa'nın Engie (Fransa), OMV (Avusturya), Royal Dutch Shell (Hollanda/İngiltere), Uniper ve Wintershall (Almanya) enerji şirketleri boru hattını finanse etmeyi öngören anlaşma imzalamışlardır. Anlaşmayla söz konusu beş şirket projenin toplam maliyetinin %50'sini uzun vadeli finanse etmektedir (Gazprom,2020).

Projenin toplam maliyeti 9,5 milyar dolar teşkil etmektedir. 2015 yılında 'Kuzey Akımı-2' projesinin ilan edilmesiyle birlikte Fitch değerlendirme kuruluşu yeni bir boru hattının inşasının Gazprom'un borç yükündeki artış ve Avrupa'daki talebin azalması nedeniyle risk oluşturacağını öngörmüştü. Fakat boru hattının inşasına önemli bir miktarda yatırım gerçekleştiren büyük Avrupalı enerji şirketlerin katılımı projenin finansal istikrar açısından güvenilirliğini temin etmektedir (Arapova vd, 2019:4).

2018 yılının başlarında projenin Rusya ve Almanya karasal kısmının inşasına başlanılmıştır. 5 Eylül 2018'de ise Finlandiya'nın münhasır ekonomik bölgesinde Finlandiya Körfezi'nin altındaki boru hattının açık deniz bölümünün döşenmesine başlanılmıştır. 25 Eylül'de ise Almanya kıyılarında inşaat süreci ivme kazanmış ve teknik anlamda projenin önemli bir kısmı hayata geçmiştir (Arapova vd, 2019: 5).

Tablo 2. 2019 Yılı'nın İlk Çeyreğinde Ülkelere göre AB'nin Doğalgaz İthalatı Oranları

Ülkeler	Oranlar (%)
Rusya	39.4
Norveç	29.6
Cezayir	11.0
Katar	7.2
Nijerya	4.1
Diğerleri	8.8

Kaynak: Eurostat

Projenin ticari amaçlı geliştirildiğini savunanlar argümanlarını aşağıdaki şekilde formüle etmektedirler (Sziklai vd, 2018: 2):

- AB'nin üretim kapasitesi azalırken talebi ise tam tersine artmaktadır;
- Proje AB'ye yönelik gaz fiyatlarının düşürülmesine yardımcı olmaktadır;
- Ukrayna'daki önemli boru hatları hizmet ömürlerini sonuna yaklaşmakta ve uygun alternatifleri mevcut değildir;
- Proje Ukrayna yönündeki transit güzergâhının belirsizliğini sona erdirmektedir.

Alman, Avusturya ve Fransız hükümetleri de dâhil olmak üzere projenin destekçileri, Kuzey Akımı-2'nin doğrudan tedarik yolunun kapasitesini artırarak AB'nin enerji güvenliğini geliştireceğini savunmaktadırlar (Congressional Research Service, 2018:1). Projeye karşı çıkan Avrupa Komisyonu, AB Konseyi Başkanı, Polonya, Baltık ülkeleri, Ukrayna ve Trump yönetimi Rusya'ya Almanya üzerinde daha fazla siyasi kaldıraç sağlayacağını ve bağımlılığı artıracığı argümanını ileri sürmektedirler. Bu bağlamda AB'nin Rusya tarafından fiyat manipülasyonuna maruz kalacağını ve jeopolitik anlamda Ukrayna'nın transit konumundan mahrum bırakılacağını savunmaktadırlar (Congressional Research Service, 2018:2). Ukrayna'nın yıllık transit hakkı kaybının yaklaşık iki milyar dolar olacağı öngörülmektedir. Ayrıca AB üyesi Slovakya, Macaristan ve Polonya da transit açısından olumsuz anlamda etkilenen ülkelerdendir (Sziklai vd, 2018: 3). Projeye karşı çıkan ülkeler jeopolitik argümanları göz önünde bulundurarak Gazprom'un üstlendiği projelere kuşkuyla bakmaktadırlar.

AB içerisinde Gazprom ile ilgili ortak bir düşünce birliği mevcut değildir. Kuzey ve Batı Avrupa ülkeleri Gazprom ve faaliyetlerine ekonomik perspektiften bakarken, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri Gazprom'u Kremlin'in jeopolitik bir aracı olarak değerlendirmektedirler. Bu ülkelere göre Rus doğalgaz kaynakları politik hususları ve hedefleri ihtiva etmektedir (Starikovs, 2017:7). Projenin uygulanmasında belirgin ekonomik çıkarımlarla hareket eden ülkelerin her birinin aşağıdaki stratejik öncelikleri vardır (Starikovs, 2017: 5).

- Enerji altyapısı ve devasa inşaat işlerini hayata geçiren ülkeler bağlamında Rusya, Almanya, Finlandiya, İsveç öne çıkmaktadır. Söz konusu ülkeler bu açıdan projeye ekonomik perspektifte bakmaktadırlar;
- Geleneksel olarak açık deniz enerji endüstrisi ilişkili ülkeler olan Norveç, İngiltere ve Hollanda projeyi ticari olarak değerlendirmektedirler;
- Aynı zamanda uluslararası hizmet sağlayıcı merkezler ve şirketler projeye ilgi duymaktadırlar.

2018 yılı içerisinde karasuları ve münhasır ekonomik bölgeler bağlamında boru hattının geçtiği ülkelerden Rusya, Almanya, Finlandiya ve İsveç projeye onay vermişlerdir. Danimarka ise projeyi 30 Ekim 2019'da onaylamıştır. (RBC, 2019) Trump yönetimin Danimarka toprakları sayılan Grönland'ı satın almaya yönelik başarısız girişimi ve bu çerçevede ABD- Danimarka ilişkilerinin şiddetlenmesi projeyi onaylama sürecini etkilemiş ve hızlandırmıştır (Arapova vd, 2019: 6).

ABD projeye sadece jeopolitik nedenler çerçevesinde itiraz etmemektedir. ABD, AB ülkelerine sıvılaştırılmış doğalgaz (*Liquefied Natural Gas*- LNG) ihracatını gerçekleştirme adına projeye karşı çıkmaktadır (Burkova, 2018: 117). AB enerji arzını çeşitlendirmek adına ABD'den LNG ithalatı yapmaktadır. 2019 yılının ilk çeyreğinde ABD 4,7 milyar m³ LNG ihracatı gerçekleştirmiştir. (U.S. Energy Information, 2019) 2019'da ABD'nin AB'ye yönelik LNG ihracat rakamı 2,6 milyar m³'e ulaşmıştır (European Commission, 2019: 1).

'Kuzey Akımı-2' doğalgaz projesinin en büyük destekçisi Almanya'dır. Almanya projeyi doğalgaz ticaretinde yer alan ekonomik aktörlerin ticari bir faaliyeti olarak kabul etmektedir. Almanya proje bağlamında politikanın rolünü yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesiyle sınırlı olduğuna işaret etmektedir (Fischer 2016: 2). Almanya geleneksel olarak hem ekonomik hem de politik perspektiften Rus-Alman doğalgaz ticaretini desteklemiş ve bu bakımdan 'Kuzey Akımı-2' projesine yönelik pozisyonundaki tutarlılığı gözlemlemek mümkündür. Soğuk Savaş yıllarından itibaren *Ostpolitik* stratejisi çerçevesinde Rus-Alman doğalgaz ilişkileri karşılıklı güven inşasını ve ekonomik bağımlılığı ihtiva eden ilişkiler bütününe dönüşmüştür. Bu nedenle geleneksel olarak Rus-Alman doğalgaz ilişkileri bir siyasi öneme sahipti ve sosyo-ekonomik bağlar oluşturmuştur (Bros vd, 2017:7). Almanya yeni boru hattı projesini bariz bir ekonomik rasyonalite perspektifinden değerlendirmektedir. Projeyi arz güvenliği, rekabet gücü ve sürdürülebilirlik kriterleri bağlamında ele alan Almanya, doğu komşuları ve Avrupa Komisyonu ile aynı kaygıları taşımamaktadır. (Lang vd, 2017:7) AB tarafından 2009'da kabul edilen 'Üçüncü Enerji Paketi' 'Kuzey Akımı-2' projesi bağlamında Rus-Alman ortaklığını önemli bir ölçüde etkilemiştir (Bros vd, 2017:23). Ukrayna – Rusya doğalgaz sorunu akabinde gündeme gelen söz konusu pakete göre bir enerji şirketi eş zamanlı olarak hem boru hattının uygulayıcısı hem de pazarlamacısı olamazdı (European Commission, 2019). Paketin Gazprom'un faaliyetlerine yönelik olduğunu söylemek mümkündür. Bu nedenle Gazprom uzun vadeli gaz tedarik projelerindeki

potansiyel kapasite kaybı oluşturacağı ile ilgili endişelerini gündeme getirmekteydi (Bros vd, 2017: 24).

Bu koşullarda Gazprom projedeki uygulayıcısı rolünden vazgeçmekte ve %50'den fazla pay alamayacak bir durumdadır. Fakat Fransız ve Alman şirketlerinin Gazprom'un önemli ortakları arasında yer alması sebebiyle Almanya ve Fransa enerji paketine karşı çıkmaktadırlar (Politru, 2019). Almanya 'Kuzey Akımı-2' projesi özelinde Gazprom'un 'Üçüncü Enerji Paketi'nden muaf tutulmasını arzulamaktadır. Bu doğrultuda Almanya AB üyesi ülkeleri ikna etmek için yoğun bir çaba harcamaya devam etmektedir.

Almanya'nın 'Kuzey Akımı-2' projesini sahiplenmesini ve esas sözcüsü olarak davranmasını sadece pazar koşulları veya ekonomik nedenlere açıklamak mümkün gözükmemektedir. Elbette temel neden karşılıklı ekonomik çıkarlardır, ancak güncel Rus-Alman ilişkileri ekonomik boyutu da aşan bir sosyo -politik dinamikler silsilesini ihtiva eden stratejik işbirliği mekanizmasına dönüşmektedir.

1990'lı yıllardan itibaren Rus-Alman ilişkileri pragmatik karakter kazanmıştır. Özellikle enerji temelli ekonomik ilişkilerin gelişmesiyle beraber politik temaslar artmıştır. Rusya ve Almanya arasında sınır sorunu, etnik veya dinsel karşıtlık ve uluslararası politik düzeyde hegemonya rekabetinin olmaması ilişkilerin pozitif yöndeki seyrine olanak tanımaktadır (Götz, 2007:3). Almanya, Rus ekonomik menfaatlerinin Avrupa'daki destekçisi pozisyonundadır. Bu bağlamda Baltık ülkeleri dâhil olmak üzere küçük Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin çıkarlarını ihmal ettiği yönünde yaygın bir görüş vardır (Adomeit, 2012:4). Coğrafi olarak Rusya ve Almanya arasında bulunan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin 'tarihsel hafızalarında' iki gücün 'özel ilişkilerinin' anıları yatmaktadır (Avdeyenko, 2018:147). Diğer taraftan, Almanya'nın stratejik açıdan Atlantik jeopolitik ekseninde yer alması ilişkilerin genel istikametini ve gidişatını etkilemektedir. Bu nedenle Almanya Rusya ile ilişkilerinde tarihsel 'Avrupa boyutunu' ve 'Atlantik ittifakı etkenini' dikkate alma durumundadır (Avdeyenko, 2018: 147).

2000'den sonra Rus-Alman ilişkileri 'stratejik ortaklık' düzeyine ulaşmıştır. Özellikle Rusya Devlet Başkanı Putin ve Almanya Şansölyesi Schröder arasındaki şahsi dostluk ve iletişim ilişkilere olumlu bir hava katmıştır (Adomeit, 2012:4). Söz konusu yıllarda Alman dış politikası AB'nin genel dış politikalarına eş değer olmaya başlamıştır. Bu 'dış politika Rusya ile ilişkiler açısından geçerli olmuş ve Rusya doğu politikaları (*Ostpolitik*) bağlamında AB'nin ve Almanya'nın odak noktası' olarak belirlenmiştir (Adomeit, 2012:4). Alman siyasi seçkinleri içerisinde 'Rusya'yı anlayanlar' (Russlandversther) grubu iki ülke arasındaki ilişkilere işbirliği/anlayış perspektifinden bakmaktadır. Bu perspektif özellikle Alman Sosyal Demokrat Partisi (SPD) ve Alman iş çevrelerinde daha yaygındır. Aynı zamanda Alman Hristiyan Demokratları (CDU) arasında da benzer görüşleri savunanlar vardır (Meister, 2014:2-3). 2000'li yıllardaki politik atmosferde Rus siyasi seçkinleri Almanya'yı Sırbistan, Kazakistan, Çin'le birlikte 'dost ülke kategorisinde' değerlendirmekteydiler (Zagorski, 2005:8). 2016'da eski Alman Şansölyesi Schröder 'Kuzey Akımı-2' projesinin yönetim

kurulu Başkanlığına getirilmiştir. Schröder 2005 yılında Şansölye koltuğundan ayrıldıktan sonra Gazprom için çalışmaktaydı. 2017 yılından itibaren ise Rusya'nın en büyük petrol şirketi olan Rosneft'in Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmeye başlamıştır. Schröder etkeni Rus-Alman ilişkilerinin gelişimi bakımından önemli bir rol oynamaktadır. Schröder'in Rusya konusundaki tutumu ve Kremlin ile geliştirdiği yakın ilişkiler Almanya kadar AB açısından da faydalı olmuştur. Rusya'nın jeo-stratejik önemi, Almanya'nın Rus enerji kaynaklarına bağımlılığı ve iki ülkenin ortak geçmişleri göz önüne alındığında, herhangi bir Alman liderinin Rusya ile yakın ve yapıcı bir ortaklık kurmasına ihtiyaç duyulmaktaydı (Grant, 2005:3).

2014'deki Ukrayna krizi sürecinde Almanya Rusya'ya karşı yaptırımları savunmuş ve hatta öncülük etmiş, fakat aynı zamanda çatışmanın büyümemesine yönelik çözüm girişimlerine arabuluculuk yapmıştır (Forsberg, 2016: 41). Ukrayna krizi Almanya'nın hayati dış politika çıkarlarının aniden değiştirecek seviyede etkilememiştir (Maksimytsev, 2014:119). Rusya ve Ukrayna arasındaki ilişkiler çatışma noktasına gelmediği sürece Almanya taraflar arasındaki gerginliği azaltma politikasını devam ettirecektir. Bu Almanya'nın Kırım'ın ilhakını hukuken olmasa da fiilen tanıması demektir. Alman hükümeti Rusya'ya Ukrayna ile ilişkilerin normalleşmesi için baskı yapmaktadır (Kwiatkowska-Drozd vd, 2014: 7). Aynı zamanda Ukrayna'ya Rus taleplerini ileten arabulucu aktör konumundadır. Ukrayna krizine rağmen, Almanya'daki Rus yanlısı lobi Rusya'yı AB'nin doğal etki alanı ve Alman ekonomisi açısından faydalı kilit bir jeopolitik aktör olarak görmeyi sürdürmüştür. Fakat Ukrayna – Rusya ilişkilerinde çatışma riski ortaya çıktığı takdirde, dış etkenler Almanya'yı Rusya karşıtı adımlar atmaya itebilir. Bu süreç hem Almanya'nın ekonomik çıkarlarını hem de Rusya ile işbirliği içinde inşa edilmeye çalışılan Avrupa güvenliğinin geleceğini tehlikeye atacaktır (Kwiatkowska-Drozd vd, 2014: 7). Bu noktada enerji projelerinin ve özellikle stratejik önemdeki 'Kuzey Akımı-2'nin faaliyete başlaması oldukça gecikebilir.

'Kuzey Akımı-2' projesi özelinde Rus-Alman ilişkilerinin stratejik gelişimi Batılı ülkeler arasında Soğuk Savaş yıllarında var olan 'dayanışma' etkisinin zayıflattığını ve yeni bir politik, ekonomik ve stratejik denklem inşa ettiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Atlantik eksenin doğal lideri ABD projeye karşı kampanya yürütmektedir. ABD, Almanya'ya projeye verdiği desteği geri çekmek için baskı yapmakta ve boru hattının uygulamasına katılan Avrupalı şirketlere yönelik yaptırımlar da dâhil olmak üzere giderek daha keskin önlemler almakla tehdit etmektedir (Loskot-Strachota vd, 2018:1). ABD iki nedenden dolayı projeye itiraz etmektedir. Jeopolitik neden olarak Ukrayna krizi ve ekonomik anlamda ise LNG ticareti ABD'nin projeye yönelik kaygılarının temelini oluşturmaktadır. ABD Rus doğalgazına alternatif olarak LNG'yi görmektedir (Loskot-Strachota vd, 2018:2). ABD aynı zamanda makro çerçevede projeyi siyasallaştırmakta, Atlantik eksenini parçalayan bir jeopolitik adım olarak görmekte ve nihayetinde projenin ekonomik çıktısını göz ardı etmektedir. Bu bağlamda ABD, AB'nin arz güvenliğini ve daha temelde bütünlüğünü ve tutarlılığını sağlama konusuna ilgi duymaktadır. Projenin AB'nin bütünlüğüne karşı bir tehdit oluşturduğunu Avrupalılara kabul ettirmeye çalışmaktadır (Riley, 2018: 12).

ABD'nin projeye yönelik yaptırımları AB'yi kendini koruyacak karşı adımlara doğru itebilir ve bu süreç Atlantik eksenindeki uyumsuzluğu daha da derinleştirebilir. (Loskot-Strachota vd, 2018:8) Almanya 'Kuzey Akımı-2' projesi bağlamında ABD'nin Avrupalı ortaklarıyla koordinasyon olmaksızın Rusya'ya yönelik kısıtlayıcı politikalarını tam anlamıyla onaylamamaktadır. ABD'nin sadece kendi ticari çıkarlarını öncelemesi 'Atlantik dayanışması' kavramını kuşkuya düşürmektedir. (Leonov, 2018:148) Rusya ise ABD ve Almanya arasındaki var olan ekonomik ve jeopolitik fikir ayrılıklarını stratejik bir fırsat penceresi olarak değerlendirmekte ve bu doğrultuda projeksiyonlar üretmektedir.

Güncel uluslararası ilişkilerin yapısı çerçevesinde Rus-Alman stratejik işbirliği hem Avrupa'da hem de küresel ölçekte ciddi jeopolitik değişimlere neden olabilir. 'Kuzey Akımı -2' boru hattı projesini sadece enerji diplomasisiyle veya ekonomik önceliklerle analiz etmek yeterli gözükmemektedir. Projenin içeriği ve hedefleri çok boyutlu stratejik ve jeopolitik denklemin mevcudiyetini ortaya koymaktadır. Bu açıdan projenin ekonomik ve jeopolitik yansımalarının gözler önüne serilmesi ve bu perspektiften analize tabi tutulması gereksinimi ortaya çıkmaktadır.

5. SONUÇ

Rusya-AB ilişkilerinin temel dinamiğini oluşturan enerji sorunsalı çok katmanlı ve çok boyutlu bir içerik ihtiva etmektedir. Rusya'nın sahip olduğu stratejik enerji kaynakları Avrupa ile ilişkilerinde oldukça kullanışlı bir enstrümandır. Aynı zamanda, AB açısından enerji güvenliğinin sağlanmasına yönelik politikalar ve stratejiler birincil önceliklerdendir. Her ne kadar enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesi meselesi çok sıkça gündeme gelse de, Rusya AB'nin enerji alanında temel ortağı konumundadır. SSCB'nin dağılmasıyla birlikte serbest piyasa koşullarına hızla uyum sağlayan Rusya ekonomisi enerji temelli gelişim göstermiştir. Bu nedenle 90'lı yıllarda enerji endüstrisi ekonomik kalkınmanın belirleyici sektörü olmuştur.

2000'li yıllara geldiğimizde Rus ekonomisi toparlanması sürecine girmiş, enerji sektörü ile beraber SSCB döneminde var olan diğer endüstriyel yapılar da gelişim göstermeye başlamıştır. Küreselleşmenin getirdiği fırsatları verimli kullanan Rusya, Avrupa ile özellikle Almanya, Avusturya, Fransa, İsveç gibi ülkelerle liberal piyasa düzenine uygun ilişkiler ağı inşa etmiştir. Söz konusu ağ sayesinde ortaya çıkan Gazprom gibi devasa şirketler sadece ekonomik koordinasyon açısından değil, aynı zamanda politik ivme bakımından önem kazanmıştır. 2000'li yılların ortalarına doğru enerji diplomasisi kavramı Rus dış politikasının yapım sürecinde etkin bir rol oynamaya başlamıştır. Söz konusu yıllarda askeri endüstrinin yanında enerji kaynaklarının da bir dış politika efekti oluşturduğu gerçeği Rus siyasi seçkinleri tarafından gözlemlenmiştir. Çeşitli doğalgaz boru hatları Rusya ve AB'yi ekonomik perspektiften yakınlaştırmıştır. Enerji faktörü AB'yi Rusya'ya bağımlı kılmıştır. Aynı şekilde Rusya ihracat açısından güvenilir ve istikrarlı Avrupa pazarına oldukça ihtiyaç duymaktaydı. Dolayısıyla, taraflar arasında enerji temelli karşılıklı bağımlılığın ortaya çıktığını söylemek mümkündür.

Rusya'nın enerji kaynaklarını dış politika stratejisinde önemli bir etken olarak görmesi özellikle Ukrayna ile yaşanan sorunlarda gün ışığına çıkmıştır. Ukrayna Rus jeopolitiği perspektifinden hayati önemdeki bir ülke konumundadır. Bu bakımdan Ukrayna sorunu temelinde enerji diplomasinin jeopolitik ve stratejik bir hedef taşıdığı ortadadır. 2005-2009 yıllarındaki Ukrayna ile yaşanan doğalgaz krizleri Rusya'nın sadece ekonomik varsayımlarla değil, aynı zamanda politik bir gündemle hareket ettiğini göstermektedir. Fakat yine de Gazprom'un söz konusu krizlerde liberal düzenin bir parçası olarak davrandığını gözlemlemek mümkündür. Bu bağlamda Rus siyasal seçkinlerinin ekonomi-jeopolitik denklemi iyi bir şekilde yönettiği açıktır.

Güncel Rusya-AB enerji ilişkileri boru hatlarının güzergâhı ve transiti sorunsal çerçevesinde gelişim göstermeye devam etmektedir. "Kuzey Akımı-2" doğalgaz boru hattı projesinin gelişim süreci ve faaliyete geçme konusu hem AB içerisinde hem de uluslararası düzeyde enerji gündemini meşgul etmektedir. "Kuzey Akımı-2" projesinin jeopolitik çıktısı özellikle ciddi bir şekilde tartışılmaktadır. Ekonomik çıkarlar ve jeopolitik arasında sıkışan projenin AB ülkelerindeki fikir ayrılıklarını su yüzüne çıkardığı görülmektedir. İlaveten uluslararası politikanın güç projeksiyonları bağlamında da dikkat merkezindedir. Projeyi Rusya'nın jeopolitik etki aracı olarak gören ABD, Polonya, Ukrayna, Baltık ülkeleri projeyi Rusya'nın jeopolitik etki aracı olarak değerlendirmektedirler. Rusya, Almanya, Fransa ve Kuzey Avrupa ülkeleri ise projenin ekonomik ve enerji güvenliği boyutuna vurgu yapmaktadırlar. Stratejik ve jeopolitik öğeler ihtiva etmesi nedeniyle projenin içeriğine yönelik tartışmalar devam edecektir.

KAYNAKÇA

- ADOMEIT, H. (2012). "German-Russian Relations", Etude Prospective and Strategique, İfri: 4-36.
- AKPINAR, E. & BAŞIBÜYÜK, A. (2011), "Jeoekonomik Önemi Giderek Artan bir Enerji Kaynağı: Doğalgaz", Turkish Studies, 3(6): 119-136.
- ARAPOVA, E. BOLSHAKOV, A. SUSHENOV, A. (2019). Severniy Potok-2: Stsenariya Razvitiya Situatsiyi, Evraziyskiy Strategiya, MGIMO Konsalting, Moskova.
- AVDEYENKO, E. (2018). "Problemi i Perspektivi Razvitiya Rossiyskogo-Germanskikh Otnoshenii 2000-2018",Elektronniy Jurnal po İstoricheskim Naukam i Arheologii Magistra Vitae, 2: 146-153.
- BALABIN, A., (2015), "Zachem 'Gazpromu' Rinochnaya Kapitalizatsiya", Jurnal Eko, 3: 98-115.
- Blagodarya Mirovoy s Naftogazom. Gazprom Razmestit Evrobondi na 6 milyard evro, https://www.ukrudprom.com/news/Blagodarya_mirovoy_s_Naftogazom_Gazprom_razmestit_evrobondi_na_6.html 14.01.2020).
- BROS, A. MITROVA, T. & WESTPHAL, K. (2017). "German –Russian Gas Relations", Berlin, SWP Research Paper: 5-48.

- BURKOVA, E. (2018). “Severniy Potok-2: Strani Baltii i Ukraina: Ekologo –Politicheskoye İzmereniye Konflikta”, Rossiya i novie Gosudarstvo Evrazii, 3(40): 112-118.
- Чto Takoe Prirodniy Gaz?, Gazprom, <http://www.gazprominfo.ru/articles/natural-gas> 06.01.2020.
- ÇERNENKO, E. (2010). “Energeticheskaya Diplomatiya v Orbite Energeticheskoy Bezopasnosti”, Vestnik RUDN, Seriya Mejdunarodnie Otnoshenii, 3: 17-41.
- ÇERNITSINA, S.(2015). Rol Energeticheskoy Diplomatii v Formirovaniı Vneshney Politiki Rossii na Sovremennom Etape (2000-2014), Moskova, MGİMO.
- ÇESNAKAS, G.(2016). “Energy Resources as the Tools of Foreign Policy: the Case of Russia”, Lithuanian Foreign Policy Review, 35:9-40.
- DANCHENKO, I. (2013). “Osebnosti Energeticheskoy Politiki Evropeyskogo Soyuza v Usloviyah Sovremennogo Energeticheskogo Rinka”, Almanah Sovremenniy Nauki i Obrazovaniya, 6(73): 48-51.
- Daniya Razreshila postroit v Svoih vodah Severniy Potok-2, RBC Agenstvo, <https://www.rbc.ru/society/30/10/2019/5db983869a79475fdff4244a> 22.01.2020.
- EU-U.S. LNG Trade”, European Commission, https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/eu-us_lng_trade_folder.pdf 22.01.2020.
- FISCHER, S. (2016). “Nord Stream 2: Trust in Europe”, Policy Perspectives, 4(4): 1-4.
- FORSBERG, T. (2016). “From Ostpolitik to ‘Frostpolitik’, Merkel, Putin and German Foreign Policy towards Russia”, International Affairs , 92(1): 21-42.
- GOLDTHAU, A. & SITTER, N. (2015). “Soft Power with a Hard Edge: EU Policy Tools and Energy Security”, 5 (22): 941-965.
- Goluboy Potok: Postavki Rossiyskogo Prirodnogo Gaza v Turtsii, Gazprom, <https://www.gazprom.ru/projects/blue-stream> 06.01.2020.
- GÖTZ, R. (2007). “Germany and Russia –Strategic Partners?”, Geopolitical Affairs, 4: 1-12.
- GRANT, C. (2005). “Germany’s Foreign Policy: What Lessons can be learned from the Schröder years”, Centre for European Reform, Essays: 1-5.
- GRIFFITHS, S. (2019). “Energy Diplomacy in a Time of Energy Transition”, Energy Strategy Reviews, 26: 1-10.
- GRIGORYEVA, O. (2015). “Rol Diplomatii Gosudarstvo v Mirovom Energeticheskom Prostranstve: Sovremennie Teoriticheskie Podhodi”, Vestnik SPbGU, 2:130-140.
- HAYTUN, A. (2015). Rossiya-ES: Problemi Vzaimodeystviya v Energeticheskoy Sfere, Moskova, İnstitut Evropa.
- HENDERSON, J. & MITROVA, T. (2016), “Energy Relations between Russia and China: Playing Chess with the Dragon”, The Oxford Institute for Energy Studies, OIES Paper: 5-20.
- HILL, F. (2006). “Moskow Discovers Soft Power”, Current History: 341-347.

- İstoriya Gazovih Konfliktov Rossii i Ukraini, RIA Novosti, <https://ria.ru/20191213/1562318504.html> 14.01.2020.
- JUKOVA, I. (2010). “Energeticheskaya Diplomatiya i Geopolitika kak Sostavnoy Element Mejdunarodnogo Energeticheskogo Prava”, Vestnik OGU, 3: 51-54.
- KHRUSHCHEVA, O. & MALTBY, T. (2016). “The Future of EU-Russia Energy Relations in the Context of Decarbonisation”, Geopolitics, 4 (21):799-830.
- KONOPLYANIK, A. (2011). “Gazprom, Evropa, Ukraina: o Sudebnih İskah, Usloviya Kontraktov i Formula Tsenoobrazovaniya”, Neft, Gaz i Pravo, 5: 51-57.
- KOZLOVA, Y. & MUHAMETZIANOV, I. (2014). “İstoricheskiye Aspekti Razvitiya Gazovoy Promishlennosti Rossii”, İstoriya i Pedagogika Estestvoznaniya, 1, s. 12-16.
- KRAVCHENKO, M. (2015), “Geopolitika Prirodnogo Gaza”, Vestnik MGLU, 2 (713): 69-77.
- KWIATKOWSKA-DROZDS, A. & POPLAWSKI, K. (2014). “The German reaction to the Russian-Ukrainian Conflict-Shock and Disbelief”, Centre for Eastern Studies, 132: 1-7.
- LANG, K.O. & WESTPHAL, K. (2017). “Nord Stream 2 – A Political and Economic Contextualisation”, Berlin, SWP Research Paper: 5-39.
- LEONOV, E. (2018). Vneshnepoliticheskie i Sotsialno –ekonomicheskii faktori Razvitiya FRG v kontekste Vzaimootnosheniy s SSA, (1990-2018 gg), MGIMO, Moskova.
- LOSKOT-STRACHOTA, A. BAJCZUK, R. & KARDAS, S. (2018). “Nord Stream 2 Divides the West”, Centre for Eastern Studies, 273: 1-10.
- LOUGH, J. (2011). “Russia’s Energy Diplomacy”, Chatham House, Briefing Paper:1-2.
- MAKSIMYTSEV, I. (2014). “Rossiya i Germaniya: Drug Moy, Vrag Moy”, Vzgljad na İstoriyu: 111-122.
- MALIKOVA, O. & PEREHOD, E. (2018), “Strategicheskii Orientiri Eksportnoy Logistiki Rossiyskoy Federatsyi na Evropeyskom Gazovom Rinke”, Gosudarstvennoe Upravleniya. Elektronnyaya Vestnik, 71: 69-95.
- MAYOROV, V. (2009), “Transkontinentalniy Marshrut”, Belaruskaya Dumka, Lyuti: 30-32.
- MEISTER, S. (2014). “Reframing Germany’s Russia Policy –an Opportunity for the EU”, ECFR, Policy Brief: 1-12.
- MICCO, de P. (2014). “The Russian-Ukrainian Gas Deal: Taking the bite out of Winter”, European Parliament, Directorate General for External Policies: 4-7.
- MONAGHAN, A. (2007). “Russia’s Energy Diplomacy: A Political Idea Lacking a Strategy”, Southeast European and Black Studies, 2 (7):275-288.
- NEWHNAM, R. (2011), “Oil, Carrots and Sticks: Russia’s Energy Resources as a Foreign Policy Tool”, Journal of Eurasian Studies, 2: 134-143.

- Nord Stream: Secury Gas Supply for Europe, The Pipeline , Kuzey Akımı resmi web sitesi, <https://www.nord-stream.com/the-project/pipeline> 10.01.2020.
- Otchet v Deyatelnosti v Oblasti Ustoychivogo Razvitiya 2008-2009, Gazprom, (https://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/gazprom_sr_2008-2009_rus.pdf) 10.01.2020.
- PIRANI, S. STERN, J. & YAFIMAVA, K. (2009). The Russo –Ukrainian Gas Despute of January 2009: a Comprehensive Assessment,Oxford, Oxford Institute for Energy Studies.
- RILEY, A. (2018). “Nord Stream 2: Understanding the Potential Consequences”, Atlantic Council, Global Energy Center: 2-14.
- SALIGIN, V. & KOVESHNIKOV, N. (2014). “Gazprom na Rinke Evrosoyuza: Neobhodim Balans Printsipov Konkuretsii i Energeticheskoy Bezopasnosti”, Miep k 70-letuyu MGIMO:45-53.
- Severniny Potok: Novoe Okno. Kakoy Budet Novaya Logistika Eksporta?, (2010), Erta Analiticheskaya Gruppy: 1-2.
- Severniny Potok-2: Noviy Eksportniy Gazoprovod iz Rossii v Evropu cherez Baltiyskoe more, Gazprom, <https://www.gazprom.ru/projects/nord-stream2> 18.01.2020.
- SIDDI, M. (2018). “The Role of Power in EU-Russia Energy Relations: The Interplay Between Markets and Geopolitics”, Europe-Asia Studies, 10 (70): 1552-1571.
- SLOBODIAN, N.(2018). “Political Technologies of Russian Energy Diplomacy”, Nowa Polityka Wschodnia, 1: 49-65.
- SMIRNOV, A. (2014). “Srvnitelnyy Analiz Energeticheskoy Diplomatiyi RF i Evropeyskogo Soyuza”, Comparative Politics, 2 (15):84-91.
- STARIKOV, A. (2017). “Severniny Potok-2: Dilemnosti Evropeyskih Energeticheskoy Interesov”, İnternet-Jurnal Naukovedeniye, 6(9): 1-11.
- SZIKLAI, B. KOCZY, L. & CSERCSIK, D. (2018). “The Geopolitical impact of Nord Stream 2”, Magyar Tudomanyos Akademia, Discussion Papers: 2-16.
- TEKEYEV, A. (2013).“Politicheskoye Tehnologii v Energeticheskoy Diplomatii”, Obozrevatel, 10:24-37.
- The European Union and the Russian Federation”, Delegation of the European Union to Russia, https://eeas.europa.eu/delegations/russia/35939/european-union-and-russian-federation_en 04.02.2020.
- Third Energy Package”, European Commission, <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/markets-and-consumers/market-legislation/third-energy-package> 22.01.2020.
- Tretiy Energeticheskoy Paket protiv Vtorogo Severnogo Potoka, Politru, <https://m.polit.ru/article/2019/02/08/nordstream2> 22.01.2020.

- TürkAkım Boru Hattı, TürkAkım Boru Hattı resmi web sitesi, <http://turkstream.info/tr/project> 10.01.2020.
- U.S. LNG exports to Europe increase amid declining demand and spot LNG prices in Asia, U.S. Energy Information Administration, <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=40213> 22.01.2020.
- Yamal-Europe, Russian Gas Supplies to Western Europe, Gazprom, <https://www.gazprom.com/projects/yamal-europe/> 10.01.2020.
- YDREOS, M.(2012). “Geopolitics and Natural Gas (Full Report)”, 2009-2012 Triennium Work Report: 31-43.
- ZAGORSKI, A. (2005). “Russia and Germany: Continuity and Changes”, *Russie.Cei. Visions*, 6: 2-17.
- ZHIZNIN, S. (2013). *Osnovi Energeticheskoy Diplomatii*, Moskova, MGİMO – Universitet.
- ZHIZNIN, S.(2010). “Russian Energy Diplomacy and International Energy Security (Geopolitics and Economics)”, *Baltic Region*, 1, s. 7-17.

Türk ve Alman Turistleri Tatile İten ve Çeken Faktörlerin Analizi¹

(Araştırma Makalesi)

Analysis of Factors Driving and Attracting Turkish and German Tourists

Doi: 10.29023/alanyaakademik.814273

Salih TELLİOĞLU

Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, ALTSO Turizm MYO

slhtellioglu@gmail.com

Orcid No: 0000-0001-6510-110X

How to cite this article: Telliöğlü, S. (2021). "Türk ve Alman Turistleri Tatile İten ve Çeken Faktörlerin Analizi", *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 287-299.

Anahtar kelimeler:

Seyahat motivasyonu, İtme faktörleri, Çekme faktörleri, Kültürel farklılık, Destinasyon özellikleri

Makale Geliş Tarihi:
21.10.2020

Kabul Tarihi:
25.11.2020

Keywords:

Dollar, Foreign Exchange, BIST100, Stock Exchange, Hedge Mechanism

ÖZET

Turizmin giderek daha geniş bir alana yayılması ile birlikte kültürel farklılıkları anlamak ve bu bağlamda hedef pazarlar belirlemek turistik ülkeler için önemli hale gelmiştir. Bu farklılıklar destinasyon yöneticileri için önemli olmasının yanında araştırmacıların da ilgisini çeken bir konu olmuştur. Yapılan araştırmalar ile destinasyon özelliklerinin hangi pazar segmentine daha uygun olduğu tespit edilerek destinasyonlara hedef pazarlarını belirleyebilme imkanı sağlanmaktadır. Bu çalışmada Türk ve Alman turistlerden 198 adet anket toplanmış ve her iki milliyetin seyahat motivasyonları itme ve çekme teorisi kullanılarak analiz edilmiştir. İtme ve çekme motivasyon öğelerinin boyutlarını belirlemek için faktör analizi kullanılmış ve faktör analizi sonuçlarına göre de dört itme ve beş çekme faktör boyutu ortaya çıkmıştır. Hem itme hem de çekme faktörlerde Alman turistlerin önem ortalamalarının Türk turistlere göre daha yüksek olduğu bulunmuştur. Ayrıca itme ve çekme faktörlerinin milliyetlere göre önemli ölçüde farklılaştığı belirlenmiştir.

ABSTRACT

With the spread of tourism to a wider area, understanding cultural differences and determining target markets in this context has become important for touristic countries. To identify these differences is not only important for destination managers, but also has attracted the attention of researchers. Through the studies, it can be determined the destination characteristics are more suitable for which market segment. This enables destinations to determine their target markets. In this study, 198 questionnaires were collected from Turkish and German tourists and the travel motivations of both nationalities were analyzed using the push and pull motivational theory.. Factor analysis was used to determine the dimensions of push and pull motivation elements, and according to the results of the factor analysis, four push factor and five pull factor dimensions were revealed. It has been found that the average importance of German tourists is higher than Turkish tourists in both push and pull

¹ Bu çalışma, Uluslararası Sosyal Bilimler ve Eğitim Bilimleri Sempozyumunda sözlü bildiri olarak sunulmuştur

factors. In addition, it has been determined that push and pull factors differ significantly for nationality.

1. GİRİŞ

Turizm, dünyanın en hızlı büyüyen ekonomik sektörlerinden biri haline gelmek için sürekli bir büyüme ve çeşitlilik içerisinde. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü'nün verilerinde 2019 yılında dünya genelinde 1,5 milyar kişinin tatil amacıyla seyahat ettiği ve bu sayının bir önceki yıldan 54 milyon daha fazla olduğu yer almaktadır (UNWTO, 2020). Turizm faaliyet gösterdiği ülkelerde önemli bir istihdam kaynağı oluşturmak ile birlikte bu ülkelere döviz geliri sağlayarak ülkelerin ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır (Bahar ve Bozkurt, 2010: 256). Turizm endüstrisinin giderek büyümesi ile birlikte turizm, turistik ülkelerde sosyo-ekonomik ilerleme için kilit bir itici güç haline gelmiştir (UNWTO, 2019).

Turizmin daha geniş bir alana yayılması destinasyon sayısının ve destinasyonlar arasında rekabetin giderek artmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda, destinasyonların ve işletmelerin rekabet avantajı elde etmek için yüksek kaliteli hizmet ve tatmin edici turizm deneyimleri sağlamaları gerekmektedir (De Nisco vd, 2015: 72). Ayrıca küreselleşme ile müşteri istek ve ihtiyaçları da değişmekte (Özer ve Günaydın, 2010: 128) ve bu değişim tüketici istek ve beklentilerinin önem kazanmasına neden olmaktadır. Bu nedenle, destinasyonların ve işletmelerin faaliyetlerini tüketicilerin beklenti ve ihtiyaçlarına göre sürdürmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır (Öztürk ve Seyhan, 2005; Özkara, 2007; Civelek, 2016). Turistlerin beklenti ve ihtiyaçları ile birlikte onları seyahat etmeye motive eden faktörler onların demografik özelliklerine ve milliyetlerine göre farklılık göstermektedir (Armstrong vd., 1997: 181). Bu tür farklılıklardan dolayı destinasyon yöneticileri her bir müşteri grubunun özelliklerini belirleyerek, turizm pazarlarını bölümlere ayırmalı ve her pazar için uygun pazarlama stratejileri geliştirmelidir (Kozak, 2002: 221).

Bu araştırmanın amacı Türk ve Alman turistleri seyahatlere motive eden faktörlerin belirlenmesi ve bu faktörlerin milliyetlere göre karşılaştırılmasıdır. Türk ve Alman turistlerin seyahat motivasyonları arasında fark olup olmadığını analiz etmek için itme ve çekme teorisi kullanılmıştır. Farklı kültürleri temsil eden turistleri seyahat etmeye motive eden faktörlerin belirlenmesi onların ziyaret ettiği destinasyonlar için oldukça önemlidir. Bu araştırma kapsamına dahil olan Alman turistler özellikle İspanya, İtalya, Avusturya ve Türkiye için her zaman önemli bir turizm pazarı olmuştur (Munoz, 2007: 13). Türk turistler ise Bulgaristan, Gürcistan ve Yunanistan için önemli bir pazardır (TÜRSAB, 2019). Bunun yanında Türk turistlerin iç turizme sağladığı katkı her yıl giderek artmakta ve Türk turistler yabancı turistlere göre daha istikrarlı bir turizm talebi oluşturmaktadır (Telliöğlü ve Tekin, 2016: 505). Bu çalışmadan elde edilen bulgular Türk ve Alman turistleri hedef pazar olarak gören destinasyonlara önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Destinasyon, bir yerin kendi markası altında tüketilen turizm ürün ve hizmetlerinin birleşimini ifade etmektedir (Buhalis, 2000). Diğer taraftan, bir destinasyonu başarılı bir şekilde yönetmek için turistlerin seyahat memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak çok önemlidir (Yoon ve Uysal, 2005: 47). Bunun için de turistleri seyahat etmeye motive eden faktörleri ve bu faktörler arasındaki ilişkiyi iyi bir şekilde anlamak gerekir (Goodrich, 1977; akt, Baloğlu ve Uysal, 1996: 32). Çünkü motivasyon turistleri seyahat etmeye yönlendiren

etkin bir faktör olmasının yanında (Bright, 2008) turist davranışlarını da anlayan en önemli psikolojik etkenlerden biridir (Khuong ve Ha, 2014: 490).

2.1. Seyahat Motivasyonu

Motivasyon kavramının merkezinde ihtiyaç kavramı yer almaktadır. Çünkü ihtiyaçlar davranışları uyandıran ve motive eden güç olarak görülmektedir (Mansfeld ve Pizam, 1999). Turizm literatüründe turistlerin motivasyonlarını ölçmek amacıyla birçok araştırma yapılmış ve farklı teoriler öne sürülmüştür (Witt ve Wright, 1992; Fodness, 1994; Kozak, 2002; Pearce ve Lee, 2005).

Iso-Ahola (1982), turizm motivasyonunu açıklamak için sosyal ve psikolojik faktörlere odaklanmış ve arama ile kaçış bileşenlerinin turistlerin turizm motivasyonunu etkileyen faktörler olduğunu ileri sürmüştür. Teoriye göre arama bileşeni belirli bir grup bireyin daha çok önem verdiği motivasyon faktörü olsa da kaçış bileşeni daha etkili bir motive edici güçtür. Pearce (1993) tarafından geliştirilen ve Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi üzerine inşa edilen çok amaçlı bir model olan Seyahat Kariyer Merdiveni (TCL) ise yaygın olarak kullanılan modellerden bir tanesidir. Bu modele göre; fizyolojik, güvenlik, ilişki, gelişim ve tatmin olmak üzere beş farklı ihtiyaç seviyesi aracılığıyla turistlerin motivasyonları anlaşılabilir. Dann (1977) ise turist motivasyonunu açıklamada itme ve çekme faktörlerinin önemli olduğunu öne sürmüştür. Bu çalışmanın amacına uygun olarak burada belirtilen teorilerden itme ve çekme faktörleri teorisi ele alınacaktır. Bundan dolayı çalışmanın bundan sonraki aşamasında konunun daha iyi anlaşılması için itme ve çekme faktörleri detaylı bir şekilde açıklanacaktır.

2.1.1 İtme-Çekme Faktörleri

Turistlerin seyahat motivasyonunu açıklayan birçok teori olmasına rağmen en çok kullanılan yöntemlerden birisi Dann (1977) tarafından önerilen itme-çekme faktörleridir. Bu teoriye göre itme faktörleri, turistlerin seyahat planlaması yapmaya yönelik içsel dürtülerini ölçmekteyken, çekme faktörleri ise destinasyonların turistleri çeken özelliklerini ölçmektedir. Diğer bir ifadeyle itme faktörleri turistleri tatil yapmaya motive ederken çekme faktörleri turistleri bir destinasyona seyahat etmeye çekmektedir (Wong vd, 2017: 396-397). Bu bağlamda itme faktörü tatile çıkma arzusunu, çekme faktörü ise destinasyon seçimini açıklamaktadır (Crompton, 1979: 410). İtme-çekme faktörleri son yıllarda turistlerin destinasyonlara yönelik seyahat motivasyonunu ölçmek için yapılan birçok araştırmada araştırmacılar tarafından tercih edilen bir yöntem olmuştur (Mohammed ve Som, 2010; Nikjoo ve Ketabi, 2015; Yousefi ve Marzuki, 2015; Wong, Musa ve Taha, 2017; Karasakal ve Dursun, 2018; Antana ve Premaswari, 2018; Katsikari vd, 2020).

İtme ve çekme motivasyon faktörlerinin birlikte değerlendirilmesi pazarları segmentlere ayırmak (Baloğlu ve Uysal, 1996: 38) ve ürünlerin hangi pazara uygun olduğunu tespit edebilmek açısından oldukça önemlidir (Oh, vd., 1995: 136). Bu bağlamda, destinasyon kaynakları ile turist motivasyonlarının birbiri ile eşleştiği pazarlara odaklanmak destinasyonlara önemli faydalar sağlayacaktır (Kozak, 2002: 222).

Turistleri tatil yapmaya iten kendi içsel faktörleri olduğu kadar dışsal faktörler de söz konusudur (Crompton, 1979: 410). Dışsal faktörler, destinasyonların özellikleri ve turistlerin bunlardan algıladıkları fayda değerleri açısından oldukça önemlidir. Destinasyonların özellikleri destinasyonlara göre değişebilmekle birlikte genel olarak; iklim, ekoloji, kültür,

mimari, oteller, catering, ulaşım, eğlence, maliyet vb. kriterlerini içermektedir (Kozak, 2002: 222).

3. METODOLOJİ

Bu araştırmanın verileri 2019 yılı Eylül ve Ekim aylarında 198 Türk ve Alman turiste anket çalışması uygulanarak toplanmıştır. Çalışmada Türk ve Alman turistleri tatil yapmaya motive eden itme ve çekme faktörleri tespit edebilmek için Yousefi ve Marzuki (2015)'in geliştirdiği ölçekten faydalanılmıştır. Bu ölçekte 18 itme ve 18 çekme faktörlerinden oluşan toplam 36 soru yer almaktadır. Araştırmada kullanılan anket üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcılara ait demografik bilgilere ve seyahat özelliklerine yer verilmiştir. İkinci bölümde 18 sorudan oluşan itme faktörlerine yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise yine 18 sorudan oluşan çekme faktörlerine yer verilmiştir. Araştırmada 7'li likert tipi ölçek kullanılmıştır. 7'li likert ölçeğinde derecelendirmeler şöyle ifade edilmiştir: (1) Oldukça önemsiz, (2) Çok önemsiz, (3) Az önemsiz, (4) Ne önemli ne de önemsiz, (5) Az önemli, (6) Çok önemli, (7) Oldukça önemli.

Araştırmadan elden edilen bulguları analiz etmek için Sosyal Bilimler için İstatistik Paketi (SPSS) kullanılmıştır. Araştırmada yer alan itme ve çekme motivasyon öğelerinin altında yatan boyutları belirlemek için faktör analizi yapılmıştır. Ayrıca itme ve çekme faktörlerinin Türk ve Alman turistlere göre farklılık gösterip göstermediğini ölçmek için de bağımsız t testi uygulanmıştır.

3.1. Araştırmanın Bulguları

Araştırmaya katılanların % 52.5'i Türk, % 47.5'i ise Alman'dır. % 53'ü kadın ve % 47'si erkektir. % 49'u bekar, % 51'i evlidir. Araştırmaya katılanların çoğunluğu (% 57.6) 18-34 yaş aralığındadır ve yine önemli çoğunluğu lise (% 32.8) ve lisans (% 41.9) mezunudur. Katılımcıların büyük çoğunluğu yılda en az bir kez tatile gittiğini ve genellikle aileleri ile gittiği tespit edilmiştir. Ayrıca tatillerini çoğunlukla web sayfası üzerinden aldıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 1. Katılımcılara ait bilgiler

Milliyet	n	%	Yaş Aralığı	n	%
Türk	104	52.5	18-34 yaş arası	114	57.6
Alman	94	47.5	35-49 yaş arası	73	36.9
Cinsiyet	n	%	50-64 yaş arası	10	5.1
Kadın	105	53.0	65 ve üstü	1	.5
Erkek	93	47.0	Eğitim Durumu	n	%
Medeni Durum	n	%	İlk Öğretim Mezun	7	3.5
Bekâr	97	49.0	Lise Mezun	65	32.8

Evli	101	51.0	Ön Lisans Mezunu	4	2.0
Tatile ne sıklıkla gidersiniz	n	%	Lisans Mezunu	83	41.9
Hiç gitmedim	6	3.0	Lisans Üstü Mezunu	39	19.7
Birkaç yılda bir giderim	64	32.3	Tatil Satın alma işlemi hangisi ile yaparsınız	n	%
Yılda en az bir kez	99	50.0	Acente Bürosu	29	14.6
Yılda iki kez ve üzeri	29	14.6	Acente Web Sayfası	43	21.7
Tatile kiminle gidersiniz	n	%	Acente Çağrı Merkezi	20	10.1
Yalnız	12	6.1	Otel Web sayfası	45	22.7
Ailemle	128	64.6	Otel Çağrı Merkezi	20	10.1
Arkadaşlarımla	52	26.3	Diğer	35	17.7

3.1.1. İtme Faktörlerinin Faktör Analizi

Araştırmada yer alan itme faktörlerin güvenilirlik analizi için Cronbach's Alpha kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre itme faktörlerin Cronbach's Alpha .815'dir ve kabul edilebilir düzeyin ($\alpha = .60$) üzerinde olduğu tespit edilmiştir. 18 maddeden oluşan ölçeğe uygulanan güvenilirlik testi sonucunda bir önermenin güvenilirliği düşürdüğü saptanmış ve o önerme araştırmaya dahil edilmemiştir. Ölçeğin KMO (Kaiser-Meyer- Olkin Measure of Sampling Adequacy) değeri 0.798 (>0.6 'dan) bulunmuş ve faktör analizi için uygun olduğu tespit edilmiştir.

KMO	.798
Bartlett's Test of Sphericity	999.971 sig:0,00
Güvenirlik katsayısı	.815

İtme motivasyon öğelerinin altında yatan boyutları belirlemek için 17 itme faktörüne açımlayıcı faktör analizi uygulanmış ve birden büyük öz değerler ile 4 faktör (farklı yerler görmek, dinlenme ve rahatlama, tatil deneyimi, farklı kültür) oluşmuştur. Bu faktörlere göre açıklanan toplam varyans % 58.59'dur. Tablo 2'de faktör analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 2. Faktör Analizi / İtme Faktörleri

İtme Faktörleri	Faktör yükleri	Öz Değerler	Varyans %
Farklı Yerler Görmek		5.24	30.87
Daha önce görmediğim farklı şeyler görmek	0.758		
Hayalimi ve merakımı gidermek	0.642		
Farklı bir çevre/ortam görmek	0.619		

Yeni ve heyecan verici bir yerler görmek	0.591		
Dinlenme ve Rahatlama		1.87	11.02
Fiziksel olarak dinlenip rahatlamak	0.837		
Günlük hayatın stresinden kaçmak için	0.809		
Rutin işlerden uzaklaşmak	0.603		
Eğlenmek ve mutlu olmak	0.529		
Tatil Deneyimi		1.55	9.11
Arkadaşlarının daha önce gittiği yerleri görmek	0.912		
Tatilden döndükten sonra çevrem ile tatil deneyimimi paylaşabilmek	0.746		
Birçok insanın değer verdiği ve takdir ettiği yerleri görmek	0.608		
Her zaman gittiğim yerlere tekrar gitmek	0.562		
Yeni insanlarla tanışmak	0.494		
Farklı Kültür		1.29	7.59
Yabancı bir ülke hakkındaki bilgi ve tecrübelerimi geliştirmek	0.876		
Farklı ülkelerdeki insanların nasıl yaşadıklarını ve yaşam biçimlerini görmek	0.766		
Kendi kültürümden farklı kültürleri görmek	0.722		
Daha önce ziyaret etmediğim bir ülkeyi görmek	0.524		

3.1.2. Çekme Faktörlerinin Faktör Analizi

Araştırmada yer alan çekici faktörlerin güvenilirlik analizi için Cronbach's Alpha kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre çekici faktörlerin Cronbach's Alpha ,789'dur ve kabul edilebilir düzeyin ($\alpha = ,60$) üzerindedir. 18 maddeden oluşan ölçeğe uygulanan güvenilirlik testi sonucunda bir önermenin güvenilirliği düşürdüğü saptanmış ve o önerme araştırmaya dahil edilmemiştir. Ölçeğin KMO (Kaiser-Meyer- Olkin Measure of Sampling Adequacy) değeri 0,749 ($>0,6$ 'dan) bulunmuş ve faktör analizi için uygun olduğu tespit edilmiştir.

KMO	.749	
Bartlett's Test of Sphericity	846.561	sig: 0,00
Güvenirlik katsayısı	.789	

Çekme motivasyon öğelerinin altında yatan boyutları belirlemek için 17 çekme faktörüne açıklayıcı faktör analizi uygulanmış ve birden büyük öz değerler ile 5 faktör (eğlence ve alışveriş, yakın ve güvenli yerler, kültürel özellikler, ucuzluk ve plaj ve gezmek/görmek) oluşmuştur. Bu faktörlere göre açıklanan toplam varyans % 58.48'dir. Tablo 3'de faktör analizi sonuçları yer verilmiştir. Araştırma kapsamında bazı ifadelerin faktör yükleri 0,50'nin altında çıkmış olsa da 0.30 sınır olarak belirlenmiştir. Yaşlıoğlu (2017), örneklem sayısı arttıkça kabul edilebilecek yük değeri 0.3'e kadar kabul edilebileceğini belirtmiştir. Hair vd.

(1995) ise bu yükleri ± 0.30 = minimum, ± 0.40 = önemli ve $\pm .50$ = anlamlı olarak sınıflandırmıştır.

Tablo 3. Faktör Analizi / Çekme Faktörleri

Çekme Faktörleri	Faktör yükleri	Öz Değerler	Varyans %
Eğlence ve alışveriş		4.18	24.58
Festival ve çeşitli etkinliklerin olduğu yerlere gitmek	0.839		
Çeşitli alışveriş yerlerine sahip olan yerlere gitmek	0.705		
Çeşitli cazibe merkezlerine sahip yerlere gitmek	0.598		
Yakın ve Güvenli Yerler		1.91	11.22
Temiz ve düzenli yerlere gitmek	0.862		
Güvenli ve emniyetli yerlere gitmek	0.858		
Uygun iklim şartlarına sahip olan yerlere gitmek	0.56		
Kaliteli turistik alanlara sahip yerlere gitmek	0.549		
Seyahat mesafesi kısa destinasyonlara gitmek	0.381		
Kültürel Özellikler		1.48	8.68
Kültürel ve tarihi yerleri görmek	0.808		
Doğal güzelliklere sahip olan yerleri görmek	0.755		
Birçok farklı kültüre sahip olan yerleri görmek	0.551		
Farklı yemekleri tatmak	0.365		
Ucuzluk ve Plaj		1.33	7.79
Fiyatı ucuz olan yerlere gitmek	0.553		
Deniz ve plajlara sahip olan yerlere gitmek	0.541		
Gezmek / Görmek		1.07	6.3
Yerel halk ile sıcak ve samimi ilişkilerin kurulabileceği	0.683		
Kutsal yerleri görmek	0.497		
Seyahat ve gezi ile ilgili bilgilere ulaşabileceğim yerlere	0.402		

3.1.3. İtme Motivasyon Faktörleri için T Testi Analizi

Araştırmaya katılan Türk ve Alman turistlerin itme motivasyon özelliklerine göre aritmetik ortalamalarını belirleyebilmek ve anlamlı farklılıklar olup olmadığını tespit edebilmek için bağımsız bir örneklem t testi uygulanmıştır. Sonuçlar Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. İtme Faktörleri için T Testi

İtme Faktörleri	Türk		Alman		t	p
	n	\bar{X}	n	\bar{X}		
Dinlenme ve Rahatlama	104	6.27	94	6.18		

Günlük hayatın stresinden kaçmak için	104	6.3	94	5.96	2.36	0.019
Rutin işlerden uzaklaşmak	104	5.94	94	6.11	-0.916	0.361
Fiziksel olarak dinlenip rahatlamak	104	6.37	94	5.94	2.861	0.005
Eğlenmek ve mutlu olmak	104	6.47	94	6.72	-2.008	0.046
Farklı Kültür	104	5.35	94	5.83		
Yabancı bir ülke hakkındaki bilgi ve tecrübelerimi geliştirmek	104	5.22	94	5.67	-2.218	0.028
Kendi kültürümden farklı kültürleri görmek	104	5.65	94	6.21	-3.147	0.002
Farklı ülkelerdeki insanların nasıl yaşadıklarını ve yaşam biçimlerini görmek	104	5.27	94	5.59	-1.447	0.15
Daha önce ziyaret etmediğim bir ülkeyi görmek	104	5.26	94	5.85	1.371	0.172
Farklı Çevre	104	6.09	94	6		
Yeni ve heyecan verici bir yerler görmek	104	6.25	94	5.87	2.174	0.031
Daha önce görmediğim farklı şeyler görmek	104	6.29	94	6.07	1.371	0.172
Farklı bir çevre/ortam görmek	104	6.01	94	6.07	-0.389	0.698
Hayalimi ve merakımı gidermek	104	5.82	94	5.99	-0.909	0.364
Tatil Deneyimi	104	4.64	94	4.59		
Yeni insanlarla tanışmak	104	4.92	94	4.74	0.708	0.48
Arkadaşlarımın daha önce gittiği yerleri görmek	104	4.08	94	4.12	-0.136	0.892
Birçok insanın değer verdiği ve takdir ettiği yerleri görmek	104	5.63	94	5.51	0.635	0.526
Her zaman gittiğim yerlere tekrar gitmek	104	4.68	94	4.1	2.656	0.009
Tatilden döndükten sonra çevrem ile tatil deneyimimi paylaşabilmek	104	3.96	94	4.46	-1.752	0.081

İtme faktörlerinin özellikleri incelendiğinde Türk ve Alman turistler için en önemli özelliğin “eğlenmek ve mutlu olmak” olduğu görülmektedir. Türkler için en önemsiz itme özelliği “Tatilden döndükten sonra çevrem ile tatil deneyimimi paylaşabilmek” iken Almanlar için “Her zaman gittiğim yerlere tekrar gitmek”tir. İtme faktör analizleri üzerinde Türk ve Alman turistleri tatile motive eden en önemli faktör boyutlarının dinlenme ve rahatlamaya yönelik özellikler olduğunu belirtmek gerekir. Ayrıca birçok itme özellikleri arasında Türk ve Alman turistlere göre anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir ($p<0.05$). Bunlar arasında en önemli fark “Kendi kültürümden farklı kültürleri görmek” seçeneğinde bulunmuştur. Anlamlı farklılıkların yer aldığı diğer motivasyon öğeleri ise; “Günlük hayatın stresinden kaçmak, Fiziksel olarak dinlenip rahatlamak, Eğlenmek ve mutlu olmak, Yabancı bir ülke hakkındaki bilgi ve tecrübelerimi geliştirmek, Kendi kültürümden farklı kültürleri görmek, Yeni ve heyecan verici bir yerler görmek, Her zaman gittiğim yerlere tekrar gitmek ve Tatilden döndükten sonra çevrem ile tatil deneyimimi paylaşabilmek”tir.

3.1.4. Çekme Motivasyon Ögeleri için Faktör Analizi

Araştırmaya katılan Türk ve Alman turistlerin çekme motivasyon özelliklerinin aritmetik ortalamalarını belirleyebilmek ve anlamlı farklılıklar olup olmadığını tespit edebilmek için bağımsız bir örneklem t testi uygulanmıştır. Sonuçlar Tablo 5’de yer almaktadır.

Tablo 5. Çekme Faktörleri için T Testi

Çekme Faktörleri	Türk		Alman		t	p
	n	\bar{X}	n	\bar{X}		
Kültür	104	5.89	94	6		
Birçok farklı kültüre sahip olan yerleri görmek	104	5.42	94	6.04	-3.39	0.001
Kültürel ve tarihi yerleri görmek	104	5.87	94	5.72	0.748	0.456
Farklı yemekleri tatmak	104	5.34	94	5.89	-2.937	0.004
Doğal güzelliklere sahip olan yerleri görmek	104	6.38	94	6.23	0.969	0.334
Yakın ve Güvenli Yerler	104	6.1	94	6.04		
Seyahat mesafesi kısa destinasyonlara gitmek	104	5.57	94	5.05	2.394	0.018
Kaliteli turistik alanlara sahip yerlere gitmek	104	5.53	94	5.29	1.027	0.305
Güvenli ve emniyetli yerlere gitmek	104	6.43	94	6.41	0.117	0.907
Temiz ve düzenli yerlere gitmek	104	6.4	94	6.53	-0.931	0.353
Uygun iklim şartlarına sahip olan yerlere gitmek	104	6.02	94	6.17	-0.824	0.411
Eğlence ve alışveriş	104	4.97	94	5.25		
Çeşitli cazibe merkezlerine sahip yerlere gitmek	104	5.19	94	5.41	-0.971	0.333
Festival ve çeşitli etkinliklerin olduğu yerlere gitmek	104	4.83	94	5.3	-1.917	0.057
Çeşitli alışveriş yerlerine sahip olan yerlere gitmek	104	4.37	94	5	-2.479	0.014
Ucuzluk ve Plaj	104	5.67	94	5.6		
Fiyatı ucuz olan yerlere gitmek	104	5.79	94	5.13	3.845	0
Deniz ve plajlara sahip olan yerlere gitmek	104	5.56	94	6.06	-2.426	0.016
Gezmek / Görmek	104	5.28	94	5.32		
Kutsal yerleri görmek	104	5.14	94	4.55	2.414	0.017
Yerel halk ile sıcak ve samimi ilişkilerin kurulabileceği yerlere gitmek	104	5.21	94	5.71	-2.464	0.015
Seyahat ve gezi ile ilgili bilgilere ulaşabileceğim yerlere gitmek	104	5.49	94	5.69	-1.092	0.276

Çekme faktör özellikleri ile ilgili yapılan analiz sonuçlarına göre ise hem Türk turistler hem de Alman turistler için en önemli çekme faktörleri “Güvenli ve emniyetli yerlere gitmek” ve “Temiz ve düzenli yerlere gitmek” özelliğidir. Türk turistler için en önemsiz çekme özelliği “Çeşitli alışveriş yerlerine sahip olan yerlere gitmek “ iken Alman turistler için “Kutsal yerleri görmek”tir. Ayrıca birçok çekime faktörü arasında Türk ve Alman turistlere göre

anamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir ($p<0.05$). Bunlar arasında en önemli fark “Fiyatı ucuz olan yerlere gitmek” motivasyon özelliğinde bulunulmuştur. Anamlı farklılıkların yer aldığı diğer motivasyon öğeleri ise; “Birçok farklı kültüre sahip olan yerleri görmek, Farklı yemekleri tatmak, Doğal güzelliklere sahip olan yerleri görmek, Seyahat mesafesi kısa destinasyonlara gitmek, Festival ve çeşitli etkinliklerin olduğu yerlere gitmek, Çeşitli alışveriş yerlerine sahip olan yerlere gitmek, Deniz ve plajlara sahip olan yerlere gitmek, Kutsal yerleri görmek ve Yerel halk ile sıcak ve samimi ilişkilerin kurulabileceği yerlere gitmek”tir.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Turizmin giderek daha geniş bir alana yayılması destinasyonlar arası rekabetin de artmasına neden olmuştur. Destinasyonların etkili bir şekilde rekabet edebilmesi için ziyaretçilere harika deneyimler ve mükemmel değerler sunması gerekir. Destinasyonlar, ziyaretçilere en yüksek kalitede deneyim sağlamak için rekabet ettikçe destinasyon yönetimi daha önemli hale gelmektedir (UNWTO, 2007). Bir destinasyonu iyi bir şekilde yönetebilmek için turistleri seyahat etmeye motive eden faktörleri ve bu faktörler arasındaki ilişkiyi çok iyi anlamak gerekir (Goodrich, 1977; akt,Baloğlu ve Uysal, 1996: 32).

Destinasyon kriterleri üzerinden sosyo-demografik özellikler bağlamında yapılan çalışmalar destinasyon yöneticilerine hangi pazar segmentlerini hedefleyeceğini, hangi segmentlere hizmet vereceğini ve hangilerinin göz ardı edileceği hakkında bilgiler vermektedir (Bright, 2008: 260; Smith vd., 2010: 19). Yapılan birçok çalışmada farklı milliyetlere sahip turistlerin tatil özelliklerinin ve seyahat motivasyonlarının farklılık gösterdiği tespit edilmiştir (Kozak, 2002: 221; Wong vd., 2017). Bu çalışmada da itme-çekme teorisi kullanılarak Türk ve Alman turistleri seyahat etmeye yönelik motivasyonların farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır.

Araştırma kapsamında turistlerin seyahat motivasyonunu ölçmek amacıyla 17 itme ve 17 çekme faktörü analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre itme ve çekme faktörlerinin milliyetlere göre önemli ölçüde farklılaştığı belirlenmiştir. Ayrıca hem itme ve çekme faktörlerinden on tanesinde Alman turistlerin önem ortalamalarının Türk turistlere göre daha yüksek olduğu, kalan yedi faktörlerde ise Türk turistlerin önem ortalamaları Alman turistlere göre daha yüksek olduğu bulunmuştur. Alman turistlerin seyahat motivasyonunun Türk turistlere göre daha yüksek çıkmasının en önemli nedeni Alman turistlerin tatil yapma alışkanlığının Türk turistlere göre daha fazla olmasındandır. Alman turistler dünya turizm sektöründe önemli bir yere sahip olmakla birlikte özellikle İspanya, İtalya, Avusturya ve Türkiye için önemli bir turizm pazarı olarak görülmektedir (Munoz, 2007: 13).

Türk ve Alman turistler için en önemli itme faktörünün “eğlenmek ve mutlu olmak” olduğu görülmektedir. İtme faktörleri arasında Türk ve Alman turistleri tatile motive eden en önemli etkenlerin dinlenme ve rahatlamaya yönelik özellikler olduğunu belirtmek gerekir. Ancak Yousefi ve Marzuki (2015)’nin çalışmasında ise itme faktörleri arasında “Dinlenme ve Rahatlama” önem ortalaması en düşük faktör boyutu olarak görülmektedir. Bu sonuç turistlerin demografik özelliklerine, seyahat türü ve amacına göre motivasyon özelliklerinin farklılaştığını göstermektedir. Türk ve Alman turistler için en önemli çekme faktörleri ise “Güvenli ve emniyetli yerlere gitmek”tir. Her iki milliyet için de en önemli çekme faktör boyutunun “Yakın ve Güvenli Yerlere Gitmek” olduğu görülmektedir. Prayag ve Ryan (2011)’da Alman turistlerin diğer milliyetlere göre destinasyon güvenliğine daha fazla önem

verdiğini bulmuştur. Öztürk ve Şimşek (2013) ise Türk turistlerin diğer milliyetlere göre güvenlik unsuruna daha çok önem verdiğini, güvenli olmayan destinasyonlara seyahat etmediği sonucuna ulaşmıştır. Aynı çalışmada turistlerin gelir seviyesi arttıkça güvenlik önem derecesinin de orantılı olarak arttığı tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

- ANTARA, M. & PREMASWARI, Y. A. (2018). “Push and Pull Factors of Tourists Visit the Tourism Destination of Bali”, Indonesia. *Journal of Tourism and Hospitality Management*, 6(1), 112-120.
- ARMSTRONG, R. W., MOK, C., GO, F., & CHAN, G. (1997). “The Importance of Cross-Cultural Expectations in the Measurement of Service Quality Perceptions in the Hotel Industry”. *International Journal of Hospitality Management*, 16(2), 181–190.
- BAHAR, O. & BOKURT, K. (2010). “Gelişmekte Olan Ülkelerde Turizm-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dinamik Panel Veri Analiz”. *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 21,2, 255-265.
- BALOGLU, S. & UYSAL, M. (1996). “Market Segments of Push and Pull Motivations: A Canonical Correlation Approach”. *Int. J. Contemp. Hosp. Manag.* 1996(8), 32–38.
- BRIGHT, A. D. (2008). *Motivations, Attitudes, and Beliefs*. H. Oh, and A. Pizam (Edit.), *Handbook of Hospitality Marketing Management*, 239–265, Oxford, UK: Elsevier.
- BUHALIS, D. (2000). “Marketing the Competitive Destination of the Future”. *Tourism Management*, 21 (2000), 97-116
- CİVELEK, A. (2016). “Konaklama İşletmelerinde Müşteri İlişkileri Yönetiminin İşletme Performansına Etkisi: 5 Yıldızlı Oteller Üzerine Bir Uygulama”. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 19 (2), 233-253.
- CROMPTON, J. L. (1979). “Motivations For Pleasure Vacation”. *Annals of Tourism Research*, 6(4), 408–424.
- DANN, G. (1977). “Anomie, Ego-enhancement and Tourism”. *Annals of Tourism Research*, 4(4), 184e194.
- DE NISCO, A., RIVIEZZO, A., & NAPOLITANO, M. R. (2015). “An Importance-Performance analysis of tourist satisfaction at destination level: evidence from Campania (Italy)”. *European Journal of Tourism Research*, 10, 64 - 75.
- FODNESS, D. (1994). “Measuring tourist motivation”. *Annals of Tourism Research*, 21(3), 555-581.
- GIRISH P. & CHRIS R. (2011). “The Relationship Between the ‘Push’ and ‘Pull’ Factors of a Tourist Destination: The Role of Nationality – An Analytical Qualitative Research Approach”, *Current Issues in Tourism*, 14(2), 121-143, DOI: 10.1080/13683501003623802
- GOODRICH, J.N. (1977). “Benefit Bundle Analysis: An Empirical Study of International Travellers”, *Journal of Travel Research*, 26(2), 6-9.

- HAIR J, ANDERSON RE, TATHAM RL, & BLACK WC. (1995). *Multivariate data analysis*. 4th ed. New Jersey: Prentice- Hall Inc; 1995
- ISO-AHOLA, S. E.(1982). “Toward A Social Psychological Theory of Tourism Motivation: A Rejoinder”. *Annals of Tourism Research*, 9(2), 256-262.
- KARASAKAL, S. & DURSUN, A. (2018). “Destinasyona Yönelik İtici ve Çekici Faktörler: Bir Literatür İncelemesi”. *Journal of Recreation and Tourism Research*, 5(1), 23-37
- KATSIKARI, C., HATZITHOMAS, L., FOTIADIS, T. & FOLINAS, D. (2020). “Push and Pull Travel Motivation: Segmentation of the Greek Market for Social Media Marketing in Tourism”. *Sustainability*, 2020(12), 1-18.
- KHUONG, M. N. & HA, H. T. T. (2014). “The Influences of Push and Pull Factors on the International Leisure Tourists’ Return Intention to Ho Chi Minh City, Vietnam — A Mediation Analysis of Destination Satisfaction”. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(6), 490-496.
- KOZAK, M. (2002). “Comparative Analysis of Tourist Motivations by Nationality and Destinations”. *Tourism Management* 23 (2002), 221–232.
- MANSFELD, Y. & PIZAM, A. (1999). *Consumer Behaviour in Travel and Tourism*. New York: An Imprint of The Haworth Press.
- MOHAMMAD, B. & SOM A.(2010). “An Analysis of Push and Pull Travel Motivations of Foreign Tourists to Jordan”. *International Journal of Business and Management*, 5(12), 41-50.
- MUNOZ, T. G. (2007). “German demand for tourism in Spain”. *Tourism Management*, 28 (2007), 12–22
- NIKJOO, A.H. & KETABI, M. (2015) “The Role of Push and Pull Factors in the Way Tourists Choose Their Destination”. *Anatolia*, 26(4), 588-597, DOI: 10.1080/13032917.2015.1041145
- OH, H.M., UYSAL, M. & WEAVER P., A. (1995). “Product Bundles and Market Segments Based on Travel Motivations: A Canonical Correlation Approach”. *Int. J. Hosp. Manag.* 1995(14), 123–137.
- ÖZER, Ö. & GÜNAYDIN, Y. (2010). “Otel İşletmelerinde Müşteri Memnuniyeti ve Müşteri Sadakati İlişkisi: Dört Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Uygulama”. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 11(2), 127-154.
- ÖZTÜRK, Y. & SEYHAN, K. (2005). “Measuring service quality in hotel operations by servqual method”. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 16(2), 170-182.
- PRAYAG, G. & RYAN, C. (2011) “The relationship between the ‘push’ and ‘pull’ factors of a tourist destination: the role of nationality – an analytical qualitative research approach”, *Current Issues in Tourism*, 14:2, 121-143, DOI: 10.1080/13683501003623802

- PEARCE, P. L. (1993). Fundamentals of Tourist Motivation. In D. Pearce, & R. Butler (Eds.), *Tourism Research: Critiques and challenges* (pp. 85e105). London: Routledge and Kegan Paul
- PEARCE PL, & LEE U-I. (2005). "Developing the Travel Career Approach to Tourist Motivation". *Journal of Travel Research*, 43(3), 226-237. doi:[10.1177/0047287504272020](https://doi.org/10.1177/0047287504272020)
- SYLVIA S, CAROL C & ROBERT A. M. (2010) "Influence of Push and Pull Motivations on Satisfaction and Behavioral Intentions within a Culinary Tourism Event", *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 11(1), 17-35, DOI: 10.1080/15280080903520584
- TELLİOĞLU, S. & TEKİN, M. (2016). "Türkiye'de İç Turizm Hareketlerinin İncelenmesi". *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(32), 488-507.
- TÜRSAB (2019). Türkiye'den çıkan yurttaşlar nereye gidiyor. <https://www.tursab.org.tr/istatistikler/yurtici-seyahat-pazari> Erişim: 28.09.2020
- UNWTO (2020). *World Tourism Barometer and Statistical Annex*, January 2020.
- UNWTO (2019). Why Tourism ? <https://www.unwto.org/why-tourism> Erişim: 01.10.2020
- UNWTO. (2007). *A Practical Guide to Tourism Destination Management*. World Tourism Organization..
- WONG, B. K. M., MUSA, G. & TAHA, A. Z. (2017). "Malaysia My Second Home: The Influence of Push and Pull Motivations on Satisfaction". *Tourism Management*, 61 (2017), 394-410.
- WITT, C. A. & WRIGHT, P. L. (1992). "Tourist Motivation: Life After Maslow". *Choice and Demand in Tourism*, 33-35
- YAŞLIOĞLU, M. M. (2017). "Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması". *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(2017), 74-85.
- YOON, Y. & UYSAL, M. (2005). "An Examination of the Effects of Motivation and Satisfaction on Destination Loyalty: a Structural Model". *Tourism Management* 26 (2005), 45-56
- YOUSEFI, M. & MARZUKI, A. (2015) "An Analysis of Push and Pull Motivational Factors of International Tourists to Penang, Malaysia", *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 16:1, 40-56, DOI: 10.1080/15256480.2015.991987

Twitter’da Suriyeli Mültecilerin Temsili: Türkiye’deki Politik Gençlik Üzerinden Bir Analiz¹

(Araştırma Makalesi)

Representation of Syrian Refugees on Twitter: An Analysis on the Political Youth in Turkey

Doi: 10.29023/alanyaakademik.705424

Pınar BAYRAM

Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,
pinarbayram@windowlive.com,
Orcid ID: 0000-0003-1054-4602.

How to cite this article: Bayram, P. (2021). “Twitter’da Suriyeli Mültecilerin Temsili: Türkiye’deki Politik Gençlik Üzerinden Bir Analiz”, *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 301-323.

Anahtar kelimeler:

Sosyal Medya, Suriyeli Mülteciler, Türk Politik Gençliği, Sosyal Temsiller, Sosyal İnşa

Makale Geliş Tarihi:

24.03.2020

Kabul Tarihi:

25.11.2020

Keywords:

Social Media, Syrian Refugees, Political Youth, Social Representations, Social Construction

ÖZET

Bu çalışma, Türkiye’deki politik gençlik örgütlerinin, Suriyeli mülteci krizine yönelik inşa ettikleri sosyal gerçekliklere ve bu gerçekliklerin temsiline yönelik bulgulara ulaşmayı hedeflemektedir. Çalışma Berger ve Lucmann’ın “gerçekliğin sosyal inşası” ile Moscovici’nin “sosyal temsiller” yaklaşımlarına dayanmaktadır. Çalışmada “Suriyeli mülteci krizi, görece özgür sosyal medya mecralarında, politik gençlik (politika yapma iddiasında bulunan gençlik) tarafından nasıl inşa edilmekte ve inşa edilen krizin sunumu hangi temsiller üzerinden gerçekleşmektedir?” sorusundan hareketle diğer araştırma soruları belirlenmiştir. Toplam 78 Twitter hesabından belirli anahtar kelimelerle tarama yapılmış ve 235 tweet, 166 yorum, link gösterilen 36 metin, 173 fotoğraf ve 3 video analiz edilmiştir. Bu çalışmada ortaya çıkarılan temsiller incelendiğinde, gençlik örgütlerinin olumlu yönelimden Suriyeli mültecileri “muhtaç”, “kurban” ve “mağdur”; olumsuz yönelimden “tehdit” ve “hasım” olarak sunduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

This study is aimed to reach the find out of different social realities about crisis of Syrian refugee of political youth in Turkey and the representation of these realities. This study adopts Berger and Lucmann's Social Construction of Reality and Moscovici's Theory of Social Representation. The problem of the research is as follows; “How is the Syrian refugee crisis has being constructed by political youth in relatively free social media and which representations have being used for that purpose?” 235 tweets, 166 comments, 36 texts, 173 photos and 3 videos from 78 Twitter accounts in total were analyzed with some keywords. As a result, it was seen that the positive representations for Syrian refugees were predominant. Youth organizations have constructed Syrian refugees as “needy”, “victim”, “indigent”, “threat” and “hostile”.

¹ Bu çalışma, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsüne sunulan ‘Sosyal Medyada Suriyeli Mülteciler Krizine İlişkin Sosyal Gerçeklik: Türkiye’deki Politik Gençlik Üzerine Bir Analiz’ adlı doktora tezinin bir bölümünden türetilmiştir.

1. GİRİŞ

Bu çalışmada sosyal olarak örgütlenmiş gençlik örgütlerinin bir toplumsal fenomen hakkında inşa ettikleri birbirinden farklı sosyal gerçekliklere ve bu gerçekliklerin temsiline yönelik bulgulara ulaşmak hedeflenmektedir. Başka bir deyişle çalışmanın amacı Türk politik gençliğinin Türkiye’deki Suriyeli mülteci krizine ilişkin anlam üretimine odaklanmak ve bu anlamların nasıl temsil edildiğini ortaya çıkartmaktır.

Araştırma sosyal medya üzerinden yürütülmüştür. Sosyal medya günümüzde en yaygın iletişim araçlarından biri haline gelmiştir. “We Are Social” ve “Hootsui” (2020), tarafından hazırlanan “Digital in 2020” raporuna göre bugün dünya nüfusunun %59’u (4.54 milyar kişi) internet kullanırken, dünya nüfusunun %49’unun (3.8 milyar kişi) sosyal medya hesabı bulunmaktadır. “Digital in 2020” (We Are Social, 2020) Türkiye raporuna göre nüfusun %74’ü (62 milyon) internet kullanıcısı, toplam nüfusun %64’ü ise (54 milyon kişi) aktif sosyal medya kullanıcısıdır. Bu rapora göre Türkiye’de yaşayan ortalama bir internet kullanıcısı günde yaklaşık 7,5 saatini internete bağlı olarak geçirmekte ve bu sürenin 2 saat 24 dakikasını sosyal medya kanallarına ayırmaktadır (Bayram, 2020:47).

Araştırmaya dahil edilen gençlik kitlesi, politika ile ilgilenen ve politika yapma iddiasında olan gençleri kapsayacak şekilde sınırlandırılmıştır. Bu tercihin arkasında yatan en önemli neden Suriyeli mülteci krizinin uzun dönemli politik etkilerinin olacağı öngörüsüdür. Buradan hareketle geleceğin potansiyel politikacılarının, kriz sırasında ürettikleri gerçekliklerin, gelecekteki politikalarına yansımalarının akademik çalışmalarla daha kolay izlenebileceği düşünülmüştür. Nitekim krizin 8. yılı geride kalmıştır. Kriz başladığında gençlik örgütlerinin başkanları günümüzde milletvekili olarak meclise girmiştir. Örneğin 2019 genel seçimlerinde Ülkü Ocakları Genel Başkanı Olcay Kılavuz, Mersin; Ak Parti Gençlik Kolları Genel Başkanı Ahmet Büyükgümüş, Yalova milletvekili olmuştur. Bunun yanında politik gençlik, geleceğin potansiyel politikacıları olarak görülen, politika yapma iddiasında bulunan, politik - toplumsal meselelerde söz söyleyebilen ve geleceği temsil eden bir gruptur. Bu grubun güncel-politik bir mesele hakkında tartışırken farklı bakış açıları öne sürebileceği, meseleyi özgün bir tarzda ele alabileceği varsayımıyla hareket edilmiştir. Son olarak akademik literatürde politik gençlik üzerine yapılan araştırmaların sınırlı olması (Suriyeli mülteciler krizini politik gençliğin bakış açısıyla irdeleyen bir çalışmanın olmaması) bu tercihi tetiklemiştir.

Çalışmanın örneklem grubuna 2011-2019 yılları arasında siyasi partilerin gençlik kolları ve siyasi partilerle ilişkili olan toplam 17 gençlik örgütünün genel sayfaları ve başkanlarıyla birlikte İstanbul, İzmir ve Ankara temsilciliklerinin Twitter hesaplarından veriler dahil edilmiştir. Araştırmada 78 Twitter hesabından toplanan 235 tweet, 166 yorum, link gösterilen 36 metin, 173 fotoğraf ve 3 video analiz edilmiştir. Toplanan veriler Berger ve Luckmann’ın gerçekliğin sosyal inşası ile Moscovici’nin sosyal temsiller yaklaşımlarıyla analiz edilmiştir. Çalışmanın yöntemi tematik içerik analizidir.

Çalışmada kullanılan ana materyal “tweet”lerdir. Pek çok sosyal medya mecrası arasında Twitter, bu çalışmanın amacına uygun görülerek tercih edilmiştir. Twitter yoluyla hem araştırma evrenine dâhil edilen gençlik kitlesi tarafından yapılan paylaşımlar incelenebilmekte hem de fotoğraf, video ve paylaşımlara yapılan yorumlara ulaşılabilir. Ayrıca “Twitter”ın bireysel ya da toplumsal olarak yaşananları anlamlandırmak için bireylerin/örgütlerin kendi anlatılarını ortaya döktükleri bir mecradır.

olması, Twitter'ın çoklu medya (fotoğraf, yorum, metin, video v.s.) kullanımına elverişli yapısı ve geçmiş yıllara dönük taramaların yapılabilmesi meseleyi yorumlayabilecek yeni imkânlar yaratmaktadır.

Çalışmada 2011 yılından günümüze ulusal ve uluslararası gündemi meşgul eden ve gerek politikacıların gerekse uzmanların üzerinde tartışmalar yürüttüğü Suriyeli mülteci krizi irdelenmiştir. 2011 tarihinde sivil halkın Suriye'yi terk etmesiyle başlayıp günümüze kadar devam eden süreçte dünyaya dağılan mültecilerin sayısı Birleşmiş Milletler Yüksek Komiserliği'nin (BMMYK) (2020) Ağustos ayı verilerine göre 5 milyon 553 bin 896 olmuştur. Mülteciler genellikle Türkiye, Lübnan ve Ürdün gibi yakın komşu devletlere iltica etmiştir. Suriyeli mültecilerin en yoğun yaşadığı ülke Türkiye'dir. BMMKY (2020) Ağustos ayı verilerine göre Türkiye'de yaşayan Suriyeli mültecilerin sayısı 3 milyon 609 bin 3 olmuştur. Türkiye'yi sırasıyla Lübnan, Ürdün, Irak ve Mısır izlemiştir.

Türkiye'de ve dünyada akademiden politikaya, ekonomiden medyaya kadar her alanda görünür olan Suriyeli mülteciler, küresel medyada negatif (sahtecilik, yük, olası tehditler v.b.) ya da pozitif olarak (korunmaya muhtaç mağdurlar v.b.) tanımlanmaktadır (Gale 2004; Hardy ve Phillips 1999; Pickering 2001). Türkiye'de de geleneksel ve sosyal medya üzerinden yürütülen çalışmalarda, Suriyeli mülteci temsillerinde olumsuz içeriklerin daha yaygın olduğu görülmektedir. Geleneksel medyada (ulusal-yerel) yer alan haber incelemelerinde Suriyeli mültecilere yönelik olumsuzlayıcı içeriklerin (tehdit, ekonomik-sosyal yük, toplumsal sorun) baskın olduğu saptanmıştır (Doğanay ve Keneş, 2016; Göker ve Keskin, 2015; Sarılar, 2018; Bayram, 2015; Karataş, 2015; Gölcü ve Dağlı, 2018; Alp 2018). Benzer olarak sosyal sözlükler ve dijital gazeteler üzerinden yapılan çalışmalarda da (Özdemir ve Özkan, 2016; Çambay, 2019) Suriyeli mültecilere yönelik olumsuzlayıcı temsillerin yaygın olduğu görülmüştür. Suriyeli mültecilere yönelik olumsuzlayıcı algının nedenlerine Tunç (2015) değinmiş ve Türk toplumunun Suriyeli mültecilere yönelik endişelerini temel kamu hizmetlerindeki (sağlık, belediye vb) aksamalar, ekonomik kaygılar (iş kaybetme, gelir kaybı, kiraların yükselmesi vb.), güvenlik kaygıları (asayiş, şüphe, tedirginlik, gerginlik vb.), temel haklara ilişkin kaygılar (çalışma izni, oturma izni, vatandaşlık vb.) olarak belirtmiştir. Literatürde yer alan çalışmalarda Suriyeli mültecilere yönelik olumlu temsillerin olduğu çalışmalarda bulunmaktadır. Örneğin geleneksel ve sosyal medya karşılaştırması yapan Şen (2017) geleneksel medyanın Suriyeli mülteci krizini mağduriyetler çerçevesinde ele alırken sosyal medyanın Suriyeli mültecileri, hakları ihlal edilen mağdurlar temsiliyle sunduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmaların dışında Erdoğan, Kavukçuer ve Çetinkaya (2017) geleneksel medya araştırması olan çalışmalarında Suriyeli mültecilerin duygusal zemine oturtularak haber yapıldığını tespit etmiştir. Bu çalışmaların dışında Pandır, Efe ve Paksoy (2015) Türkiye'de medyanın Suriyeli mülteciler konusunda ikilemli yapısına dikkat çekmiştir. Buna göre Suriyeli mülteciler toplumsal-ekonomik güvenlik için bir yük olarak görülürken, yaşadıkları sürgün nedeniyle yardıma muhtaç, mağdur olarak temsil edilmişlerdir.

Bu çalışma görece özgür sosyal medya mecralarında, politika yapma iddiasında olan Türk politik gençliğinin Suriyeli mülteci krizine ilişkin oluşturduğu anlamın nasıl yaratıldığı ve nasıl temsil edildiğine odaklanmaktadır. Bu bakımdan çalışmanın hem literatürdeki boşluğu doldurması hem de Türkiye'nin gelecekte Suriyeli mülteci politikalarını anlamlandırmada ışık tutması beklenmektedir.

2. SOSYAL GERÇEKLİĞİN TEMSİLİ

Berger ve Lucmann (2008) 1961 yılında yayınladıkları “Gerçekliğin Sosyal İnşası” adlı kitapla sosyal inşa yaklaşımının teorik temellerini sunmuşlardır. İnşacı yaklaşım, bireylerin bu dünyanın var oluşuna etkin bir şekilde katkı sağlarken ondan bizzat etkilendiklerini savunmaktadır (Bilgin, 2007: 59-60). Başka bir deyişle yaklaşım, insanların sosyal fenomenleri sosyal pratikler yoluyla birlikte yaratıp birlikte savunduğunu iddia etmektedir. Yani insan eylemi ve etkileşimi nesnel sosyal dünyayı inşa ederken aynı zamanda bu inşa tepkide bulunulması gereken bir gerçeklik halini almaktadır. Dolayısıyla bu yaklaşım bireyle toplum arasındaki ilişkiyi çatışma olarak değil diyalektik bir süreç olarak düşünmeyi teklif eder. Başka bir deyişle bu perspektiften kişi hem etkin bir şekilde dünyayı inşa eden fail, hem de toplum tarafından sınırlandırılan insandır (Burr, 2012).

Berger ve Lucmann, gerçekliğin sosyal olarak inşa edildiği teorisini 3 önerme üzerinden sunmaktadırlar. Bu önermelerden ilki dışsallaşma olarak kavranan toplumun insani bir ürün olmasıdır. Nesneleşme sürecinde toplum nesnel bir gerçeklik kazanırken, içselleşme süreci sonunda insanın sosyal bir ürün olduğu vurgulanır (Balkız ve Ögütte, 2012: 47).

Bu yaklaşıma göre gerçeklik inşası, bireylerin kendilerini dışsallaştırmalarıyla başlar. Berger (2011), dışsallaşmanın, insanın fiziki ve zihni faaliyetlerinde dünyaya etkide bulunması, onu üretmesi olduğunu belirtir. Bu üretim sürecinde toplum, bir insan ürünü olarak ortaya çıkarken insanın da dünyadan bağımsız olarak kavranamayacağı ilkesi ortaya çıkar. Dışsallaşma faaliyetlerinin rutinleşmesi, tipleşmesi ve kurumlaşmasıyla dışsallaşan dünya nesnel bir karakter kazanır. Kuramın ikinci safhası olan nesneleşme, insanların fiziki ve zihni faaliyetlerinin sonucunda oluşan realitedir. Diğer bir deyişle nesneleşme insan faaliyetlerinin nesnellik karakteri kazandığı süreçtir. Bu süreçte toplum, kendine özgüdür (sui genesis) ve nesnellik derecesine ulaşan şey fenomen haline gelir (Berger, 2011:53). Nesnel dünyanın kabullenilmesi olarak görülen içselleşme toplumsal dünyanın nesnel gerçekliğinin aynı zamanda bir subjektif gerçeklik olduğunu gösterir (Berger, 2011).

Berger ve Lucmann’a (2008) göre gerçeklik idamesinin rutin ve kriz dönemlerini içeren iki genel tipi bulunmaktadır. Teorisyenler, krizin idamesinin tıpkı rutinin idamesi gibi temelde aynı sosyal süreçleri gerektirdiğini belirtirler. Buna göre gündelik hayatın gerçekliği rutinlerde ya da krizlerde cisimleşmek suretiyle kendini idame eder ve etkileşimlerle kesintisiz onaylanır. Kriz ya da rutin dönemlerde anlamlı ötekiler, gerçekliğin idamesini sağlayan temel faillerdir. Bununla birlikte Berger ve Lucmann (2018), gerçeklik idamesinin en önemli aracının “söyleşme” olduğunu belirtirler. Çünkü bireyin gündelik hayatı aralıksız işleyen söyleşmelerden oluşur. Söyleşmenin sıklığı dilin gerçeklik oluşturucu etkisini artırırken, kesintiye uğraması öznel gerçeklikleri tehlikeye sokar. Bu bakımdan söyleşme, bir taraftan gerçekliği sürekli idame ettirebilirken bir taraftan da gerçekliği değiştirebilir. Üzerine konuşulmayan bir şeyin ise öznel gerçekliği sallantılı hale gelir. Bu bakımdan Berger ve Lucmann (2008) kriz dönemlerinde gerçeklik tasdiklerinin açık ve yoğun olmak zorunda olduğunu ve bu dönemlerde kolektif ritüellere daha sıklıkla başvurulduğunu belirtmişlerdir.

Sosyal inşa neticesinde ortaya çıkan sosyal gerçekliklerin çoklu doğası temsiller aracılığıyla sunulur. Markova (2014) sosyal temsillerin, sosyal gerçekliklerin çok yüzlü doğalarını ifşa ettiklerini belirtmektedir. Teorisylene göre sosyal temsiller, halk söyleminde temalaştırılan ve hakkında iletişim kurulan sosyal fenomenlerin incelenmesine dayanır. Bu teori sosyal hayatın ve gündelik gerçekliklerin merkezindeki fenomenlere yoğunlaşarak “insan bu fenomenler

hakkında nasıl iletişim kurar”, “onları sosyal olarak nasıl temsil eder” ve “onlar hakkında nasıl yeni fikirler üretir” sorularını yanıtlamaya yardımcı olmaktadır (s. 123-127). Nitekim Alver (2007), gerçekliğin sosyal inşası yaklaşımının “ne” (temsiller nelerdir) yerine “nasıl” (temsil nasıl yapılıyor) sorularını analizin merkezine yerleştirdiğini belirtmiştir (s. 147). Benzer olarak Wagner (2004) sosyal temsillerin, gündelik konuşma ve eylemlerde bireyler tarafından birlikte inşa edilen topluluğa ait bir yol gösterici olduğunu belirtir. Temsiller, grupların etkileşimlerle inşa ettiği söylem ile pratikleri üzerinde grubun zinnen anlaştığı şeydir. Bu fikir birliğini sağlamak için Reicher, Spears, Haslam, (2010) birey ya da grupların görüş ya da bakış açılarının diğerleri tarafından onaylanmasına ihtiyacı olduğunu vurgular. Bu bakımdan teorisyenler, öznel bir görüşü sosyal olguya dönüştürmek için fikir birliği hâlindeki grup konumları hakkında enformasyonlara ihtiyacımız olduğunu altına çizerler.

Sosyal temsiller yaklaşımının kuramcısı Moscovici (1988) üç tür sosyal temsil tanımlamıştır. Bu sosyal temsiller hegomonik, özgürleştirici ve polemik temsillerdir. Hegomonik temsiller, toplumun bütün üyeleri tarafından oy birliğiyle paylaşılarak belirli bir sosyal konu hakkında ortak bir gerçeklik oluşturur (Deaux ve Viley, 2007: 11). Bu bakımdan hegomonik temsiller, gerçekliğin baskın toplumsal yapısını etkilemekte ve muhalif temsillere itiraz etmektedir (Howarth, 2006: 79). Bu temsiller, sabit, sembolik, zorlayıcı ve homojendir. İnsanlar arasında kabul edilmesi zımni olarak gerçekleşir. Özgürleştirici temsiller, alt gruplara ait fikir ve bilgi dolaşımının doğal sonucu olarak ortaya çıkarlar ve tamamlayıcı işlevleri vardır (Paker, 2000:49). Bu bakımdan “farklı grupların mülkiyetindedirler” (Deaux ve Viley, 2007: 11). Özgürleştirici temsiller, bir toplumun üyelerinin yeni bilgilere maruz kalması durumunda ve geniş bir kimlik grubundaki bireyler veya alt gruplar arasındaki farklılıkları yansıttıklarında oluşturulur (Ben-Asher, 2013). Polemik temsiller, sosyal çatışma ve anlaşmazlık durumlarında ortaya çıkarlar. Bu temsiller, toplumun tamamına yayılmadan sınırlanırlar ve özellikle çatışmacı ilişkilerle belirlenirler. Rekabetçiliğin yüksek olduğu polemik temsiller diyaloglarda tespit edilebilir (Deaux ve Viley, 2007: 11; Paker, 2000: 49). Polemik temsiller belirli bir özneye ya da mümessile doğrudan bağlı iken, özgürleşmiş temsiller farklı gruplar ve kimlikler tarafından farklı şekillerde ve amaçlarla dolaşıma sokulabilir. Burada önemli olan nesnel, tamamlanmış ürünler olarak gözükün ve başvuru malumat biçimleriyle (içerik), yeni, henüz ürün olarak ‘paketlenmemiş’ tartışma ve polemikler (süreç) arasındaki ilişkidir. Örneğin “burjuvazinin sömürü aygıtları”, gündeme “Marksistler” tarafından taşınan, alternatif açıklama ya da bakış açılarını elimine edecek şekilde kullanılan, bu anlamda polemik olarak tanımlanabilecek bir temsildir. “Zengin fakiri ezdiği fani dünya” ise belli bir zümre ya da kimliğe bağ ima etmeyen, bu anlamda özgürleşmiş bir temsildir. Daha çok parası olanın daha fazla güç ve nüfuza sahip olduğu ise ifade edilmesi gerekmeyen, herkesçe malum bir hegomonik temsil olarak düşünülebilir (Üzelgün, 2015: 74).

Bilgin (2007:171), kriz dönemlerinde temsillerin, oluşabilecek potansiyel olumsuz koşullarda, mülteciler gibi marjinal grupların toplumla entegre olup olmama düzeylerine göre değişim gösterebildiğini belirtmiştir. Örneğin bu dönemlerde “mülteciler”le rekabet, kırgınlık, hasımlık kurulabilmekte ve bu “yabancılar” farklı şekillerde temsil edilebilmektedir. Nitekim Moscovici’nin (1984) sosyal temsillerin öncelikli amacı da yabancı/yeni/olanın tanıdık, bildik ve aşına kılınmasıdır. Kurama göre bir toplumda kriz anlarında karşılaşılan ve topluma yabancı olan yadırganır, merak edilir, hatta ona karşı endişe duyulur. Böyle durumlarda yabancı olanın açıklanması, normalleştirilmesi ve tanıdık hale getirilerek bilindik kılınması

beklenir. Ancak bu şekilde sosyal temsiller aracılığıyla aşına kılınan, toplum tarafından tasdik edilip, onaylanabilir (s. 53).

3. YÖNTEM

Araştırma, Türkiye’de faaliyet gösteren politik gençlik örgütlerinin, güncel bir mesele olan Suriyeli mülteci krizini, sosyal medya üzerinden nasıl inşa ettiklerini ve inşa ettikleri gerçeklikleri hangi temsillerle sunduklarını incelemektir. Çalışmada 2011-2019 yılları arasında, Twitter üzerinden “Suriyeli”, “mülteci”, “göçmen”, “sığınmacı”, “Türkmen”, “Soydaş”, “kriz”, “göç”, “iltica”, “Suriye”, “savaş” ve “kamp” anahtar kelimeleriyle tarama yapılmış, ilgili veriler tematik analiz yöntemiyle kategorilendirilmiştir.

Tematik analiz yöntemi bir dizi bireysel veya odak grup görüşmesi ya da çeşitli metinlerden oluşan veri seti içerisinde tekrar eden anlam örüntülerini bulmak için yapılan bir incelemedir (Braun ve Clarke, 2019: 875-876).

Araştırmanın analiz basamakları Braun ve Clarke’ın (2019) önerdiği tematik analiz aşamaları göz önünde bulundurularak belirlenmiştir. Çalışmada ilk olarak Twitter sayfası açılmış, örneklem grup takip edilmiştir. Ardından 2011 ile 2019 yılları arası Twitter üzerinden “Suriyeli”, “mülteci”, “göçmen”, “sığınmacı”, “Türkmen”, “Soydaş”, “kriz”, “göç”, “iltica”, “Suriye”, “savaş” ve “kamp” anahtar kelimeleriyle tarama yapılmış, ilgili veriler toplanmış ve temize çekilmiştir. Toplanan veriler okunmuş ve ilk kodlar oluşturulmuştur. Kodlamaların ardından sosyal tanınma ve sosyal tanınmanın reddi temaları ana temalar olarak belirlenmiş ve alt temalar oluşturulmuştur. Tematik haritanın oluşturulmasıyla birlikte temalar tanımlanmış ve rapor hazırlanmıştır.

Çalışmada 78 Twitter hesabından toplanan 235 tweet 166 yorum, link gösterilen 36 metin, 173 fotoğraf ve 3 video analiz edilmiştir. Paylaşılan tweetlerde sıklıkla fotoğraf, emoji kullanımı yapıldığından ve bu kullanımların okuyucuya yorumlayıcı perspektif sunmasından dolayı örnek gösterilen tweetler orijinal haliyle sunulmuştur. Paylaşımlara yapılan yorumlar (sanal konuşmalar) dilbilgisi düzeltmeleri yapılmadan sunulmuştur.

3.1. Araştırma Soruları

Çalışma “Suriyeli mülteci krizi, görece özgür sosyal medya mecralarında, politik gençlik (politika yapma iddiasında bulunan gençlik) tarafından nasıl inşa edilmekte ve inşa edilen krizin sunumu hangi temsiller üzerinden gerçekleşmektedir?” sorusu üzerinden genişletilmiştir. Bu kapsamda alt araştırma soruları şu şekildedir:

- i) Türk politik gençlik örgütlerinin sosyal medya paylaşımlarında Suriyeli mülteci temsilleri nelerdir?
- ii) Çıkarılan sosyal temsiller birbirleriyle ilişkili bir örüntü çıkartmakta mıdır?
- iii) Gençlik örgütlerinin Suriyeli mülteci temsilleri, krizle ilgili hangi sosyal gerçeklikleri inşa etmektedir?

3.2. Evren ve Örneklem

Çalışmanın araştırma evreni Türk politik gençliği olmuştur. Suriyeli mülteci krizinin uzun dönemli politik etkilerinin olacağı öngörüsüyle geleceğin potansiyel politikacılarının, kriz sırasında ürettikleri gerçekliklerin, gelecekteki politikalarına yansımalarının akademik çalışmalarla daha kolay izlenebileceği düşünülmüştür. Nitekim bu tez biterken krizin 8. yılı

geride kalmıştır. Kriz başladığında gençlik örgütlerinin başkanları günümüzde milletvekili olarak meclise girmiştir. Örneğin 2019 genel seçimlerinde Ülkü Ocakları Genel Başkanı Olcay Kılavuz, Mersin; Ak Parti Gençlik Kolları Genel Başkanı Ahmet Büyükümüş, Yalova milletvekili olmuştur. Bu gelişme çalışmanın öngörüsünü güçlendirmiştir.

Çalışmanın örneklemini siyasi partilerin gençlik kollarıyla birlikte politika yapma iddiasında bulunan gençlik örgütleri oluşturmuştur. Bu kapsamda siyasi partilerin gençlik kolları aranarak resmi Twitter hesapları olup olmadığı sorgulanmış ve Twitter hesapları olmakla birlikte Suriyeli mülteci krizine ilişkin paylaşım yapan 17 gençlik örgütü örnekleme dahil edilmiştir. Çalışmaya dahil edilen ve örneklem grubu oluşturan gençlik örgütleri şu şekildedir:

- Ak Gençlik (AG)
- Alperen Ocakları (AO)
- Atatürkçü Düşünce Derneği Gençlik Kolları (ADD)
- Cumhuriyet Halk Partisi Gençlik Kolları (CHP-GK)
- Demokrat Parti Gençlik Kolları (DP-GK)
- Demokratik Sol Parti Gençlik Örgütü (DSP-GÖ)
- Doğru Yol Partisi Gençlik Kolları (DYP-GK)
- Emek Gençliği (EG)
- Genç Saadet (GS)
- Halkın Demokratik Partisi Gençlik Merkezi (HDP-GM)
- Hepar Gençliği (HG)
- İcmal Gençlik Derneği (IGD)
- Kurtuluş Partisi Gençlik Kolları (KP-GK)
- Öncü Gençlik (ÖG)
- Türkiye Gençlik Birliği (TGB)
- Türkiye Komünist Gençliği (TKG)
- Ülkü Ocakları (ÜO)

3.3. Sınırlılıklar

Çalışmanın bazı sınırlılıkları mevcuttur. İlk olarak çalışmanın amacı Türk politik gençliğinin Türkiye'deki Suriyeli mülteci krizine ilişkin anlam üretimine odaklanmak ve bu anlamların nasıl temsil edildiğini ortaya çıkartmaktır. Dolayısıyla incelenecek olan gençlik kitlesi, politika ile ilgilenen ve politika yapma iddiasında olan gençleri kapsayacak şekilde sınırlandırılmıştır. Çalışmanın ikinci sınırlılığı mecra seçimidir. Pek çok sosyal medya mecrası arasında Twitter seçilmiş ve diğer sosyal medya platformları bu araştırmanın dışında tutulmuştur. Çalışmanın üçüncü sınırlılığı 2011-2019 yılları arasını kapsamaktadır ve belirtilen yıllar dışında kalan süreç çalışmaya dahil edilmemiştir. Ayrıca gençlik örgütlerinin Twitter hesaplarını açış tarihleri açısından süre sınırlandırılmamıştır. Çalışma sırasında politik gençlik örgütlerinin genel merkezleriyle birlikte İstanbul, İzmir ve Ankara temsilcileri örneklem olarak seçildiğinden diğer il temsilcilikleri de kapsam dışında bırakılmıştır. Araştırmanın son sınırlılığı ise verilere, anahtar kelimeler kullanılarak ulaşılmıştır. Araştırma alanının uzun bir dönemi kapsamı ve Twitter kaynaklı geçmiş paylaşımlara ulaşımında teknik sıkıntılar nedeniyle tarama tek tek yapılamamıştır. Dolayısıyla anahtar kelimeler dışında Suriyeli mülteci krizine ilişkin paylaşımlar veri olarak kullanılamamıştır.

4. BULGULAR

Araştırmanın bulguları sosyal tanınma ve sosyal tanınmanın reddi temaları altında kategorilendirilmiş ve örneklerle birlikte sunulmuştur. Her gençlik örgütünün paylaşımları kendi içinde sıralanmış, her paylaşım belli harfler ve numaralarla kodlanmıştır. Örneğin EG3 “Emek gençliği 3.paylaşım” anlamına gelirken AG13/Y2 “Ak Gençlik 13. Paylaşımına gelen 2. Yorum” olarak belirtilmiştir.

4.1. Sosyal Tanınma Temasından Suriyeli Mülteci Temsilleri

Sosyal tanınma teması, politik gençliğin Suriyeli mültecilerin Türkiye’de bulunmalarını olumlayan ve onları sosyal olarak tanıyan olumlu yönelimleri ifade etmektedir. Bu temada üç Suriyeli mülteci temsili tespit edilmiştir. Aşağıda örnekleri görülen muhtaç Suriyeli mülteci, kurban Suriyeli mülteci ve mağdur Suriyeli mülteci temsilleri bu kategoride yer almaktadır.

4.1.1. Muhtaç Suriyeli Mülteci Temsili

Muhtaç Suriyeli mülteci temsili, Suriyeli mültecilerin yaşam şartlarını problemleştiren muhtaçlıktır. Bu kategoride özellikle kadın ve çocuk fotoğrafları yoğun olarak paylaşılmıştır.



Bu kategoride gençlik örgütleri, yardımlaşma pratikleriyle krizin olumsuz sonuçlarını telafi etmeye çalışmışlardır. Yapılan yardımlar “harçlık”, “giyecek”, “para”, “oyuncak” şeklindedir; fakat yardımların tam olarak niteliği ve miktarları belirtilmemiştir. Ayrıca yapılan yardımların kaç kişiye ulaştığı, krizin sonucunu telafi edip etmediği hakkında bilgi paylaşılmamıştır. Bu nedenle yapılan yardımların Suriyeli mültecilerin içinde buldukları maddi-manevi koşullarını yapısal olarak ne kadar dönüştürüp dönüştürmediği ya da sembolik olarak kalıp kalmadığı anlaşılmamaktadır.



Bu kategoride eleştiriler, ulusal muhalif parti ve örgütlerle, uluslararası güç odaklarına yönelmiştir. Uluslararası kurum ve kuruluşlar mültecilerin muhtaçlıklarını görmezden



gelmekte, ulusal muhalif örgüt ve partiler mültecileri dışlamaktadır.



Suriyeli mültecilerin muhtaç olarak temsil edildiği bu kategoride gençlik örgütleri Suriyeli mülteci krizinin çözümüne yönelik kamp ve güvenli bölge oluşturma fikrini öne çıkartmışlardır.

4.1.2. Kurban Suriyeli Mülteci Temsili

Suriyeli mültecilerin kapitalist sistem tarafından sömürüldüklerini, ezildiklerini ifade eden gençlik örgütleri, Suriyeli mültecileri "kurban" olarak sunar. Bu kategoride gençlik örgütleri,

Suriyeli mültecilerin kapitalist güç savaşlarından kaçarak yaşamak için Türkiye'ye sığındıklarını iddia eder. Buna göre Suriyeli mülteciler, iltica hakları olmadığı için kaçak yollarla Batıya gitmekte ya da Türkiye'de sömürülmeye devam etmektedirler.

TGB15 *Dün tüm Türkiye'ye ve hatta Dünya gündemine damga vuran Suriyeli çocuk fotoğrafı yukarıda yazdığımız tüm çelişkileri tek bir karede ortaya koyuyor. Suriye'de başlatılan emperyalist savaştan kaçarken denizde boğulan ve kumsala cesedi vuran, henüz 3 yaşındaki Suriyeli çocuk. O Suriyeli çocuk emperyalizmin doğasının acı bir fotoğrafıdır. (...) Eğer UNICEF ve diğer sivil toplum örgütleri çocuklar ölmesin, İnsanlar ölmesin demek istiyorlarsa, namıyusu sömürü yarışında olan emperyal kuvvetlere çevirmelidirler! Bu savaşın sorumluları bir galon petrol için milyonları öldürebilecek eli kanlı emperyalist ülkeleridir. Eğer insanlık dramını sonlandırmak istiyorlarsa, derhal coğrafyamızdan defolsunlar!*

TGB10 *Dün akşam saatlerinde, 1 milyon 700 bin Suriyeli mülteci çocuktan biri İstanbul Şirinevler'deydi. Tüm haklarına sahip olan Türkiyeli grubun tek başına (lisansı kiralayan şahısların kazançları hariç), yıllık 1 buçuk milyar doların üzerinde kazanç sağladığı Burger King'e girerek herhangi bir ödeme yapmadan masanın üzerindeki artık patatesleri yedi. Herhangi bir ödeme yapmadığı anlaşılınca üzerine şube müdüründen dayak yedi. (2) Çocuk, emperyalizmle tanışmıştı, vicdanını hatırlayamadığı bir yerde bırakan müdürün tokadyla kapitalizmle de tanıştı.*

Bu kategoriden kapitalist sistemin kurban ettiği Suriyeli mülteciler, yaşamak için direnen fakat bu çabalarında boğularak ölen, darp edilen, düşük ücretlerle uzun saatler çalışmak zorunda kalan, para karşılığı evliliklere satılan, istismar edilen işçi, emekçi kısacası tüm alt sınıf üyeler ve dezavantajlı gruplardır. Kapitalist sistemin kurbanları olan Suriyeli mültecilerin, ırkı, dini, kültürü farketmeksizin tüm alt sınıflarla birleşerek kapitalizme karşı mücadele etmesi gerektiği ifade edilir. Bu temadan paylaşım yapan gençlik örgütlerine göre mücadele pratikleri dayanışma temelli protesto ve eylemlerdir. Fakat bu dayanışma, mülteciliği ya da olumsuz koşullarını aşmak için değil; kapitalizmi yıkmak için organize edilmelidir. Çünkü mültecilik, kapitalizmin ortaya çıkardığı suni bir hareketliliktir. Dolayısıyla kapitalizm yok edilmeden mültecilik sorunu da çözülemeyecektir.

TGB13 **TGB** @genctikbrligi · 2 Eyl 2015
Vurusacağız! Bağımsızlığımız için... İşgalde doğan 3 yaşındaki çocukların düşüleri alt edeceğiz emperyalizmi.



4 161 122



TKG @TKGninesei · 10 May 2017
TKG protestunun ardından basın açıklaması gerçekleştirdi; düğünümüz Suriyeliler değil kapitalizmdir.
#SuriyelilerdeğilMcDonaldsdefolsun



1 52 43

4.1.3. Mağdur Suriyeli Mülteci Temsili

Suriyeli mültecilerin yaşam haklarının görmezden geldiğini ortaya atan üçüncü argüman, mağdur Suriyeli mülteci temsiliyi ortaya atar. Mağdur mülteci temsili, Suriyeli mültecilerin yaşamak için iltica ettikleri Türkiye'de yaşadıkları dramı merkeze alır. Onlar derme çatma

evlerde hatta park ve bahçelerde yaşamakta, soğukla mücadele etmekte, çocuklar okula gidememekte, iş bulamamaktadır.



CHP-GK7 Teneke kutuların içinde yakılmış ateşin başına toplanmış, üçerli beşerli oturan aileler ve caminin duvarının dibine kurulmuş çadırlar var. Bazı çadırların önünde akşam yemeği pişiyor odun ateşi üzerinde. Çadırların önündeki yeşil çaluların üzerinde, kuruması ve belki havalanması için serilmiş kıyafetler var. Bir de parkı dolduran çocuk sesleri. Çocukların bu parka gelmelerinin nedeni oyun oynamak değil. Bu park onların evi. Onlar Suriyeli mülteciler.

Ne ulusal ne de uluslararası kurum ve kuruluşlar onların yaşam haklarına saygı göstermemektedir. Bu bağlamda onları Türkiye'ye kabul eden fakat kabul ettikten sonra kendi kaderleriyle baş başa bırakan hükümet ile Suriyeli mültecileri görmezden gelen uluslararası kurum ve kuruluşlar eleştirilir ve mülteciler adına onlardan hesap sorulur.

TGB14 Peki Dünya'ya insanlık ve insan hakları dersi verme konusunda geriye kalmayan Avrupa'nın cevabı ne oluyor? Mülteciler kaderlerine terk ediliyor ve boğulmalarına göz yumuluyor. Vergi geliri ve oy potansiyeli olmayan bu insanların hakkında Avrupa parlamentosunda suni tartışmalar yürütülüyor ve Avrupa kamuoyunun vicdanı köretiliyor.(...) - Mültecilere bürokrasi engelli olmadan irtica hakkı verilsin. - Akdeniz'de güvenli göç yolları sağlansın. Aksi taktirde Avrupa tarih önünde hesap veremez.

TKG1 Türkiye'deki birçok Suriyelinin kayıt dışı biçimde ülke topraklarında bulunması onları sahip oldukları ve olmaları gereken pek çok haktan mahrum bırakıyor ve ucuz işgücünden güvensiz çalışmaya, insan ticaretinden uyuşturucu tacirliğine ve fuhuşa kadar pek çok suç veya sorunun içine itiliyorlar. Bunun sebebi, yasal olarak hiçbir hak iddia edememeleri ve bir anlamda yok hükmünde olmaları gibi gözüküyor. Ancak yazının başından beri söylediğimiz gibi sorun bundan çok derinde ve çözüm de bununla mücadelede.

Bu kategoride Suriyeli mülteciler, kayıt dışı ve gayri insani koşullarda çalışmaktadırlar. Aldıkları düşük ücretler ve iş piyasasına erişim sorunu Suriyeli mültecilerin asgari ihtiyaçlarını bile karşılayamamalarına neden olmuştur. Yoksul Suriyeli mülteciler, yaşamak için uzun saatler karşılığında düşük ücretlere çalışırlar. Burada özellikle Suriyeli mülteci işçilerin düşük ücretlere, sosyal güvensiz ve uzun saatler çalıştığına dikkat çekilir.

DSP-GÖ2/Y11



turgay şahin @hayyamyam · 9 Jul 2016

Replying to @ismailsaymaz

"700 lira veriyorum

Sigorta yok

Durmadan da çalışıyor" diye onlarca işyeri sahibi cümlesi mevcut bende

Translate Tweet



EG3 Günde 12-13 saat çalışan ve Türkiye'li işçilerin aldıkları haftalıkklardan daha az ücret alan işçiler, hem işyerlerinde hem de kaldıkları yerlerde çoğu zaman ayrımcılığa maruz kaldıklarını ifade ediyor. Suriyeli işçiler, Türkiye'li işçilerin de şikayetçi olduğu düşük ücretlere çalışma konusunda fiyatları kendilerinin belirlemediğini, patronların dayattığını ve aklıktan ölmek için bu ücretlere mecbur kaldıklarını anlatıyor. (...)İki yıl üç aydır buradayım. Beş liralık işi bize iki liraya yaptırıyorlar. Paramızı da vermiyorlar. Haftalık 350 denildiyse bana, 200 lira veriyorlar. Sabah sekizden dokuza kadar çalışıyoruz. İş olursa iyi davranıyor patronlar, iş az olursa da hakkımızı tam vermiyorlar, param içeride kalıyor. Sadece ben çalışıyorum, üç kişi kalıyoruz. Zor geçiniyoruz. Ayın arısı kiraya çalışıyoruz

CHP-GK7 Pek çok diğer Suriyeli mülteci gibi onlar da burada bir iş bulup çalışmak istiyordu. Evin yanı sıra iş bulanlar ise belki "en şanslıları". Her ne kadar çalışma güvenceleri olmasa da aylık bir gelirleri olması önemli onlar için. Şirinevler'de rutubetli bir giriş katında beni misafir eden başka bir aile bunlardan biri. Ailesini alıp Türkiye'ye gelen ve diğer mülteciler gibi adını vermek istemeyen Suriyeli, belediyeye iş yapan bir taşeron firmada iş bulduğu için mutlu. Ne iş yaptığını sorduğumda "Her şeyi" diye yanıt veriyor. "Taş da taşıyorum, kaldırım da döşüyorum, harç da karıyorum.

Bahsedilen ekonomik sıkıntılar nedeniyle Suriyeli mültecilerin temel ihtiyaçlarını karşılayamadıkları ve bu nedenle dilenmek zorunda kaldıkları vurgulanır.

CHP-GK10



CHP Gençlik Kolları @chpgenclikgm · 11 Haz 2014

Suriye'den kaçarak büyük umutlarla Türkiye'ye gelen Suriyelilerin bir bölümü dilenerek yaşamlarını sürdürüyor.



5



13



2





4.2. Sosyal Tanınmanın Reddi Temasından Suriyeli Mülteci Temsilleri

Sosyal tanınmanın reddi teması Suriyeli mültecilerin Türkiye'deki varlıklarını olumsuzlayan ve onları mülteci olarak tanımayan paylaşımları içermektedir. Bu kategoride mültecilik, korkaklık olarak tanımlanmış ve basit bir yer değiştirme eylemi olarak sunulmuştur. Sosyal tanınmanın reddi temasında yer alan tehdit ve hasım olarak Suriyeli mülteciler, Türk vatandaşlarının haklarına gasp eden, onların refah düzeylerini düşüren, Türkiye'nin güvenlik iklimini bozan ve devletin bekasına yönelen tehlike olarak görülürler.

4.2.1. Tehdit Olarak Suriyeli Mülteci

Sosyal tanınmanın reddi temasından ortaya atılan ilk argüman Suriyeli mültecilerin Türk vatandaşlarına yönelik çeşitli tehlikelere yol açtığını ifade etmektedir. Türk vatandaşlarının güvenliğini ve huzurunu bozduğu iddia edilen Suriyeli mülteciler "tehdit" temsiliyle sunulmuştur. Tehdit temsili, Türk vatandaşlarının haklarına, canına, namusuna, huzuruna ve güvenliğine yönelirken aynı zamanda Türk ekonomisi ve Türk toplum yapısı da bu tehditlerden etkilenir.



TGB9 "Çocuklarımız taciz ediliyor, bacılarımıza sokakta el hareketi yapıyor. Suriyelilerin yüzünden ev kiralari yükseldi, işverenler de bizi çıkarıp yerimize suriyelileri alıyor. Savaşmak yerine Gaziantep'teki parklarda nargile keyfi yapıyorlar." diyen eylemciler " Evimizdeki yatak, yorganlarımızı verdik, evimizde eşyamız kalmadı, biz bunları yaparken onlar analarımıza bacılarımıza, namusumuza saldırıyorlar. Biz onlara karşı değiliz, devlet onları kamplarda toptasın, içimize almasın." Dediler".

Suriyeli mülteci gençlerin sınavsız üniversitelere girişi yönündeki tartışmalar, gençlik örgütleri tarafından konu edilmiştir. Burada Suriyeli mülteciler, Türk gençliğinin eğitim hakkını gasp eden kitle olarak görülmektedir.



Ü04 mülteciler eğitim sistemine nasıl adapte olacaklardır? Geçtiğimiz günlerde oldukça eleştirilen bir kararlar lise mezunu mültecilere sınavsız üniversite kapısının açılması birçok genci rahatsız etmişti. Bu sorulması gereken bir sorudur evet, fakat sorgulanması gereken asıl şey üniversiteye yerleşen mültecilerin eğitim hayatını nasıl sürdüreceğidir? Türkçe bilmeyen birisi nasıl eğitimini sürdürecektir, acaba ilerleyen dönemde bir ana dilde eğitim tasarısı da Suriyeliler için mi çıkarılacaktır?

Suriyeli mülteci krizi, sağlık alanıyla ilişkilendirilmiştir. Suriyeli mültecilerin, Türkiye’de toplum sağlığını olumsuz yönde etkileyeceğine dair içerikler paylaşılmıştır. Suriyeli mültecilerin, kronik ve salgın hastalıkları tetikleyeceği yönünde imalarda bulunulmuştur.

DSP-ÖG5 Ülkeye çok kontrolsüz girmişler. Ülkede kökünün kazıdığımız hastalıkların yeniden başladığını gözlemliyorum. Örneğin, Şark Çıbanı, el ayak hastalığı gibi... 4- 6 ay süren öksürük Suriyeli sığınmacılarla girdi ülkeye. Aşısızlık çok ciddi bir tehlike..." Gerilmiştim... Bülent anladı. İçeri seslendi. Kahveler geldi. Bir soluklandık. Devam etti anlatmaya... "Mantar hastalığı, öyle böyle değil çok ama çok yaygın. Diyabet, hipertansiyon çok fazla. Çocuklarda üst solunum yolları hastalıkları fazla. Kardiyolojik hastalıklar, kadınlarda doğum sonrası hastalıkları, astım, tüberküloz..."

CHP-GK7 O sırada parktan geçen mahalleliler de tepkili. 40 yıldır Şirinevler’de yaşadığını söyleyen birisi, "Caminin tuvaleti kapatılıyor bir saatten sonra. Ne yapacak bunlar. İhtiyaçları var. Artık kokuyor burası" diyor.

Türk politik gençlik örgütleri, Suriyeli mülteci krizini, hukuk çerçevesinde ele almaktadır. Bu paylaşımlarda Suriyeli mültecilerin haklardan mahrum oluşlarının yol açabileceği olası problemler değerlendirilmiştir.

Ü04 Sığınmacılarla ilgili toplumda bir tepki oluşturmamak ve hepsinden önemlisi bu insanların vatandaş yapıp yapılmayacağı, hukuki statüleri netleştirilmelidir. Çünkü kaydı olmayan insan adeta kaydı olmayan bir silah gibidir.

Bu temsilde Suriyeli mültecilerin cinsel hayatları da aşılanılır. Suriyeli mülteci erkeklerin çok eşli olması, kadınlarının seks işçiliğinden para kazanmaya çalışması yer yer ahlaksızlık olarak yorumlanır.



EG1 ÇOK EŞLİLİK ÇOK YAYGIN 17 yaşında 3’üncü çocuğunu doğuran ve doğum kontrolünü asla kabul etmeyen onlarca çocuk anne... 50 yaşında 11’inci çocuğunu, savaşta ölen Suriyeli gençlerin yerine doğurduğunu söyleyen bir kadın... Kadınlığı sadece erkeğinin ihtiyaçlarını karşılamak ve doğurmak olarak bilen kadınlar... Çok eşlilik o kadar yaygın ki burada doğum için ambulansa aldığımız gebeye refakat eden kadının onun 3’üncü kuması olduğunu ve yine onun da hamile olduğunu

öğreniyoruz. Üç dört eşli erkekler, her gün bir eşyle birlikte oluyor ve dünyaya gelmiş çocuklarının adlarını dahi bilmiyor.

DSP-GÖ5 Erkeklerin çoğu birden fazla, 2, 3, 4 kadınla evli. Tuhaf geliyor değil mi? Ama onlar için bu durum çok normal. Erkekler için çok eşlilik çok doğal. Çocuk yaşta evliliği normal görüyorlar. 20 yaşında bir kız onlar için artık evde kalmış sayılıyor.”

Bu temsilin uç noktalarında nadir olmakla birlikte Suriyeli mülteciler cinsel sapkın, terörist ve işgalci olarak da kodlanmıştır.



Suriyeli mültecilerin üretim bölüşüm ilişkilerine katılmaması nedeniyle ihtiyaçlarının hükümet tarafından giderildiği iddia edilmiş ve bu nedenle Türk ekonomisinin yıprandığı öne sürülmüştür. Bu bakımdan Suriyeli mülteciler, yer yer “yük” olarak nitelendirilmiş ve Türk vatandaşlarının istihdam sorunu yaşamasına neden olmuşlardır.



EG1 Her bir kampın ortalama 25-30 bin kişi olduğu sınır illerinde toplam mülteci sayısı 350-400 bini geçmiş ve her geçen gün hızla arttığına göre, taşıma suyla nereye kadar dönecek bu değirmenin çarkı? Üretimden eli eteği çekilmiş binlerce insanın sadece zorunlu ihtiyaçlarını karşılamak, burada gördüklerimizin katlanarak devam edeceğinin en somut kanıtı değil mi?

Bu kategoriden gençlik örgütleri genellikle hükümet eleştirilmiştir.



ÖG9 Yok, eğer bu insanlar sığınmacılarsa ve büyük çoğunluğu geçici olarak Türkiye’de iseler, Erdoğan yönetiminin meşru Esad rejimi ile arasındaki kişiselleşmiş ve Türkiye’nin ulusal çıkarlarına ters düşen politikasını terk ederek, geri dönüş için gereken ortamı bir an önce hazırlaması gerekiyor



4.2.2. Hasım Olarak Suriyeli Mülteci

Sosyal tanınmanın reddi temasından ortaya atılan ikinci argümana göre Suriyeli mülteciler, Türkiye’nin bekasını ve güvenlik iklimini bozmaktadır. Bu argümandan Suriyeli mülteciler “hasım” olarak temsil edilir. Suriyeli mülteci krizi, geçmiş kolektif hafızayla ilişkilendirilmiş ve “Ermeni sorunu”, “Kürt sorunu” ya da PKK gibi göndermelerle “Arap Sorunu” olarak ifade edilmiştir. Bu argüman ırkçı söylemlerle Suriyeli mültecileri ırk temelinde ötekileştirmiştir.




Bu kategoriden eleştiriler, Suriyeli mülteci politikasını yürürlüğe koyan hükümete yönelmektedir.

TGB2/Y2  **Benan Karşigil** @Benan_karsigil · 4 Ağu 2012

@gendikbirligi adlı kullanıcıya yanıt olarak
 @gendikbirligi Hatay Türk topraklarına 1939 da katıldı, bugün yeniden işgal altında Suriyeli sığınmacıları getirip istila ettiren AKPile

🗨️ 🔄 ❤️ 📧

DYP-GK17  **Sn.Fahri ŞEN DYP** @FahriDyp · 21 Haz

Bu Pazar Oyunuzu Benim için **Suriyeliler** Türkler'den Daha Değerlidir Diyene Değil,Türkiye Cumhuriyetine Verin,Andımıza Verin oyunuzu.Ülkemizin bekasına Bir kere Oy Vermek sizi Chp li Yapmaz insan yapar..

🗨️ 🔄 ❤️ 📧

Bu kategoride yer alan gençlik örgütlerine göre Suriyeli mültecilerin Türkiye'ye kabulü yanlış bir politikadır. Dünyada muhtaçlık çeken Türkler varken Arapların ülkeye kabul edilmesi kabul edilemez. Bu argüman kadın – çocuk ya da Türkmen Suriyeli mültecileri görmezden gelir ve tartışmaların merkezine Arap Suriyeli mültecileri yerleştirir.

HG1  **HEPAR Gençliği** @HeparGencligi · 22 Haz 2014

Saddam'dan kaçan Kürtlere, **Suriye**'den kaçan binlerce Arab'a sığınma hakkı verenler, 150 bin **Türkmen**'in çölde aç ve susuz olduğunu unutmayın!

🗨️ 1 🔄 52 ❤️ 18 📧

Sosyal tanınmanın reddi temasından ileri sürülen iki argümandan Suriyeli mültecilerin sınır dışı edilmeleri gerektiği belirtilir. Bu gençlik örgütü ve üyelerine göre krizin çözümü ancak bu şekilde gerçekleşebilir.

CHP-GK10/Y2  **DAVAM HAK DAVA** @nzengin63 · 11 Haz 2014

@chpgenclikgm adlı kullanıcıya yanıt olarak
 @BBChaber Madem çok vicdanınız siliyor. Alıp bir kısmını İngiltereye götürün. Şerefsizlik sizde diz boyu

🗨️ 🔄 ❤️ 📧

ÜO17/Y2  **Orhan Oğlak** @orhanoglak · 5 Jul 2017

Replying to @OlcayKilavuz
 Sınırdışı edilsinler kargaşa olmasın

🗨️ 🔄 ❤️ 5 📧

TKG5/Y2  **Umutcan Kılıç** @umutcnk1c · 10 May 2017

@TKGninesi adlı kullanıcıya yanıt olarak
 Olum siz hangi kafadasınız lan tabii ki suriyeliler defolacak mcdonalds'dan ne istiyonuz

🗨️ 🔄 ❤️ 📧

5. SONUÇ

Türk politik gençliği, Suriyeli mülteci kriziyle bir sorun olarak ilgilenmiş ve bu krizle sosyal medya üzerinden etkileşim kurmuşlardır. Gençlik örgütlerinin krizle ilgili inşa ettikleri gerçeklikler, takipçileri ya da bu paylaşımlara maruz kalanlarla etkileşim içinde oluşmuştur. Bu paylaşımlar, bir taraftan Suriyeli mültecileri kavrama ve onlarla ilişkiye girmeyi sağlayan temsilleri oluştururken, diğer taraftan bu temsiller etkileşimlerini de sürekli etkilemiştir. Örneğin temsiller, bir taraftan Suriyeli mültecileri ve sorunlarını bilinebilir/ulaşılabilir yaparken, aynı zamanda Suriyeli mültecileri kurumsal olarak tanımlamış ve Suriyeli mültecilerle olan sosyal yakınlığın/uzaklığın derecelerini inşa etmiştir. Öncelikle gençlik örgütlerinin paylaşımları, Türkiye’deki mülteci varlığından takipçilerine haber vermekte aynı zamanda mültecilerin yaşadıkları güçlükleri ya da mültecilerin yarattığı olumsuz koşulları ilan etmektedir. İnşa edilen bu gerçeklikler karşısında meşrulaştırılan davranışlar, kolektif olarak düzenlemiş ve bu düzen, gençlik örgütü üyelerinin kriz karşısında tutumunu yönlendirmiştir. Böylece kriz (düzensizlik) karşısında olası tehditler ifade edilmiş ve inşa edilen gerçekliklerle politik anlamda kriz, bilinebilir ve ön görülebilir bir hal almıştır.

Araştırma bulgularına göre Suriyeli mültecilere yönelik olumlu temsillerin daha ağır bastığı söylenebilir. Gençlik örgütleri, olumlu yönelimden Suriyeli mültecileri “muhtaç”, “kurban” ve “mağdur” olarak inşa etmiştir. Olumsuz yönelimden “tehdit” ve “hasım” olarak inşa edilen temsiller çok az gençlik örgütü tercih etmiş, fakat bu temsiller daha çok yorumlarda ön plana çıkartılmıştır. Gençlik örgütleri Suriyeli mülteci krizini ekonomi, sağlık, eğitim, hukuk ve cinsellik gibi alanlarıyla ilişkili olarak değerlendirmişlerdir.

Suriyeli mülteci krizi bağlamında sosyal tanıma temasından Suriyeli mültecilerle ilgili 3 argüman öne çıkmaktadır. Ortaya konan ilk argüman Suriyeli mültecilerin yoksul, aç, evsiz, ve çaresiz olduklarını öne sürmektedir. İkinci argüman Suriyeli mültecilerin kapitalist sistem tarafından sömürdüklerini ve ezildiklerini ifade etmektedir. Üçüncü argüman Suriyeli mültecilerin dram yüklü hayatlarını merkeze alarak yaşam haklarının görmezden geldiğini ortaya atmaktadır.

Özetlenen üç argüman üç farklı Suriyeli mülteci temsiline dayanmaktadır. İlk temsil, Suriyeli mültecilerin yaşam şartlarını problemlenştiren muhtaçlıktır. Krizin sonuçları üzerinden öne sürülen muhtaç Suriyeli mülteci temsili, yardımlaşma pratiklerini devreye sokmuştur. Bu kategoriden gençlik örgütleri Suriyeli mülteciler ile veren el-alan el ilişkisi (yardımlaşma) kurmuşlar ve krizin olumsuz sonuçlarını telafi etmeye çalışmışlardır. Muhtaçlık temsilinde Suriyeli mülteciler, tüm güçlüklerle rağmen yaşamak için mücadele eder. Bu temsilde Suriyeli mülteciler genel olarak kadın ve çocuk; özel olarak engelli, yaşlı ya da ailelerine bakmakla yükümlü “baba”lardan oluşmaktadır. Bu perspektiften kadın ve çocuk bedenlerinin yardım nesnesi olarak görünür kılınması, inşa edilen sosyal gerçekliğin merhamet ve sadakat yoluyla içselleştirilmesini sağlayarak “Suriyeli mülteciler yardıma muhtaçtır” gerçekliğini meşrulaştırmaktadır. Bu temsilden paylaşım yapan gençlik örgütlerine göre uluslararası kurum ve kuruluşlar onların muhtaçlıklarını görmezden gelmekte, ulusal muhalif örgüt ve partiler onları dışlamaktadır.

Suriyeli mültecilerin kapitalist sistem tarafından sömürdüklerini ve ezildiklerini ifade eden ikinci argümanın öne sürdüğü temsil Suriyeli mültecileri “kurban” olarak sunar. Kapitalist güçlerin ülkelerinde çıkardıkları savaşta yaşamak için Türkiye’ye sığınan Suriyeli mülteciler, yasadışı yollarla kendilerinden sömürülenlerin peşinden Batıya gitmekte ya da Türkiye’de

sömürülmeye devam etmektedirler. Kapitalist sistemin kurban ettiği Suriyeli mülteciler, yaşamak için direnen fakat bu çabalarında boğularak ölen, darp edilen, düşük ücretlerle uzun saatler çalışmak zorunda kalan, para karşılığı evliliklere satılan, istismar edilen işçi, emekçi kısacası tüm alt sınıf üyeler ve dezavantajlı gruplardır. Bu temsil, diğerlerinden farklı olarak krizin sonuçları üzerinden değil nedenleri üzerinden krizi tartışır. “Suriyeli mülteciler, kapitalist sistemin kurbanlarıdır” gerçekliğini inşa etmek ve Suriyeli mültecileri kurban olarak sunmak, onların kendi başlarına sistemden çıkamayacaklarına da göndermede bulunur. İşbirliği ve alt sınıf dayanışmasını içeren sınıfsal değerler, dayanışma ve haksızlıklara karşı ortak mücadeleyi yani eylem ve protestoları üretmiştir. Bu dayanışma özellikle Türkiye’de göç yollarında ölen Aylan bebek ve çeşitli illerde yaşanan mülteci çocuklara darp olaylarıyla meşrulaştırılmıştır. Kullanılan çocuk fotoğrafları tüm bu dezavantajlı gruplar için birlikte mücadelenin altını çizer. Kapitalizm ortadan kalkmadığı sürece mültecilik sorununun devam edeceği argümanı, kapitalizmin yıkılışına karşı işbirliği refleksini doğurur. İnşa edilen bu gerçekliğe yönelik azda olsa itirazlar gözlemlenmiştir. Örneğin “ucuz muhalefet”, “Sen sırtını PKK’ya daya çakma devrimci”, “Mc’Donalds niye gidiyor, mülteciler defolsun” gibi yorumlarla bu gerçekliğe karşı çıkışlar görülmektedir.

Suriyeli mültecilerin yaşam haklarının görmezden gelindiğini ortaya atan üçüncü argüman mağdur Suriyeli mülteci temsiliyi ortaya atar. Mağdur mülteci temsili, Suriyeli mültecilerin yaşamak için iltica ettikleri Türkiye’de yaşadıkları dramı merkeze alır. Onlar derme çatma evlerde hatta park ve bahçelerde yaşamakta, soğukla mücadele etmekte, çocuklar okula gidememekte, iş bulamamaktadır. Göç yollarında canlarından olmakta, hor görülmekte ve dışlanmaktadırlar. Ne ulusal ne de uluslararası kurum ve kuruluşlar onların yaşam haklarına saygı göstermektedir. Bu bağlamda onları Türkiye’ye kabul eden fakat kabul ettikten sonra kendi kaderleriyle baş başa bırakan hükümet ile Suriyeli mültecileri görmezden gelen uluslararası kurum ve kuruluşlar eleştirilir ve mülteciler adına onlardan hesap sorulur. Bu perspektiften Suriyeli mülteci krizine hümanist değerler yüklenmiş ve kriz insanlık temelinde değerlendirilmiştir. Suriyeli mültecilerin biyolojik olarak yaşam hakkına sahip “insan” olduklarını dile getiren bu paylaşımlarda mültecilerin mağduriyetleri merkeze alınmış ve trajik hikayeleri görünür kılınmıştır. “Suriyeli mülteciler, mağdurdur” gerçekliği Suriyeli mülteci krizini yer yer iç - dış politik çekişmenin nesnesi haline getirmektedir. Bu görüş insan haklarından beslenmiş olsa da hukuki dayanakları cılızdır.

Sosyal tanınmanın reddi temasından öne sürülen iki argüman ve iki temsil ortaya atılmıştır. İlk argüman Suriyeli mültecilerin Türk vatandaşlarına yönelik çeşitli tehlikelere yol açtığına yöneliktir. Türk vatandaşlarının güvenliğini ve huzurunu bozduğu iddia edilen Suriyeli mülteciler “tehdit” temsiliyle sunulmuştur. Tehdit temsili, Türk vatandaşlarının haklarına, canına, namusuna, huzuruna ve güvenliğine yönelirken aynı zamanda Türk ekonomisi ve Türk toplum yapısı da bu tehditlerden etkilenir. Bu argümanda Suriyeli mülteciler, dolandırıcı, ahlaksız, nankör, yalancı, korkak, şiddete eğilimli, potansiyel suçlu ve olağan şüphelidir. Onlar, Suriye’de savaşmayı rahat yaşam ve terörist eylemler için Türkiye’ye gelmişlerdir. Bahsedilen Suriyeli mülteciler, Türk vatandaşlarının işlerini ellerinden alırlar, ev fiyatlarını yükseltirler, istihdam sorununa yol açarlar. Üniversitelere sınavsız girerek ve devlet kadrolarına atanarak Türk gençlerinin haklarını gasp ederler. Sağlık hizmetlerini ücretsiz ve öncelikli olarak Türk vatandaşlarını mağdur ederler. Bu temsilde Suriyeli mültecilerin cinsel hayatları da aşağılanır. Suriyeli mülteci erkeklerin çok eşli olması, kadınlarının seks işçiliğinden para kazanmaya çalışması yer yer ahlaksızlık olarak yorumlanır. Bu temsilin uç noktalarında nadir olmakla birlikte Suriyeli mülteciler cinsel

sapkın, terörist ve işgalci olarak da kodlanmıştır. İkinci argümana göre Suriyeli mülteciler, Türkiye'nin bekasını ve güvenlik iklimini bozmaktadır. Bu argümandan Suriyeli mülteciler “hasım” olarak temsil edilir. Suriyeli mülteci krizi, geçmiş kolektif hafızayla ilişkilendirilmiş ve “Ermeni sorunu”, “Kürt sorunu” ya da PKK gibi göndermelerle “Arap Sorunu” olarak ifade edilmiştir. Bu argüman ırkçı söylemlerle Suriyeli mültecileri ırk temelinde ötekileştirmiştir. Bu gençlik örgütleri ve temsilcilerine göre Suriyeli mültecilerin Türkiye'ye kabulü yanlış bir politikadır ve dünyada muhtaçlık çeken Türkler varken Arapların ülkeye kabul edilmesi kabul edilemez. Bu argüman kadın-çocuk ya da Türkmen Suriyeli mültecileri görmezden gelir ve tartışmaların merkezine Arap Suriyeli mültecileri yerleştirir.

Sosyal tanınmanın reddi temasında kalan “Suriyeli mülteciler Türk yurttaşlarının haklarına ve huzuruna yönelen tehdittir” ya da “Suriyeli mülteciler (Suriyeli Araplar) Türk devletinin bekasını tehdit eden hasımlardır” gerçeklikleri Suriyeli mültecileri, milli değerlerle değersizleştirmiş hatta yer yer uç noktalarda ötekileştirmiştir. Tehdit ya da hasım olarak temsili sunulan Suriyeli mülteci krizi bağlamında yapılan paylaşımlar, krizin mağdurlarını “Türk vatandaşları” olarak inşa etmektedir. Buna göre ilk olarak Suriyeli mülteciler ekonomik ve toplumsal bir tehdit olarak görülmekte, Türk ekonomisi yıpranmakta, Türk vatandaşlarının hakları gasp edilmektedir. Burada genellikle nicelleştirme retoriği kullanılmakta ve Suriyeli mülteci krizi özellikle iç politik bir çekişme nesnesi haline dönüşmektedir.

Suriyeli mültecilerin inşa edilen gerçekliklere verdiği tepkilere nadiren rastlanılmıştır. Genel olarak paylaşımlarda Suriyeli mültecilerin muhtaç, sömürülmüş, mağdur edilmiş ya da tam tersi olarak tehdit edici karakteri ortaya çıkartılmış ve bu kimliklere karşı savunma görünür kılınmamıştır. Bu nedenle Suriyeli mülteciler, inşa edilen gerçekliklerde oldukları varsayılan kişilerdir. Bir başka deyişle gençlik örgütleri Suriyeli mültecileri nesneleştirerek birbirlerine benzer kılmışlardır. Bu bakımdan Suriyeli mültecilerin bir misafir olarak Türkiye'deki koşullarını kabul etmeleri beklenmiş pek çok yorumda da açıkça gitmeleri istenmiştir. Suriyeli mülteciler, genel anlamda bir “özne” olarak görülmemiştir.

Çalışma gençlik örgütlerinin sosyal medya paylaşımlarıyla sınırlıdır. Gelecek çalışmalar, örgüt temsilcileriyle yüz yüze görüşme sağlayarak ortaya çıkan sonuçları değerlendirebilir. Böyle bir çalışma sosyal medyada inşa edilen gerçeklikleri, gerçek hayatta üretilen gerçekliklerle kıyaslayabilecek; aralarındaki benzerlikleri ve farklılaşmaları saptayabilecektir.

Bu çalışmada krizin kronolojik olarak gelişimi incelenmemiştir. Fakat Aylan bebek ya da Suriyeli mülteci çocuklara yönelik darp vakalarında gençlik örgütlerinde kırılma olduğu tespit edilmiştir. Örneğin TGB, Aylan bebek vakasıyla birlikte Suriyeli mültecilere yönelik ötekileştirici söyleminden sıyrılmış ve Suriyeli mültecilerin mağduriyetlerini dile getirmeye başlamıştır. Ya da krizin başından beri krizle ilgili hiç paylaşım yapmayan TKG, EG gibi örgütler ilk içeriklerini “Aylan bebek” vakasında paylaşmışlardır. Dolayısıyla farklı mecralardan toplanan verilerle (Facebook, Twitter, Instagram, Ekşisözlük v.b.) krizin kronolojik olarak incelenmesi, mülteci temsillerinde ortaya çıkan kırılmaları ve dönüşümleri ortaya çıkarabilecektir.

Çalışmadan yola çıkarak Suriyeli mülteciler konusunda yayılan bilgilerin bilimsellikten uzak olduğu tespit edilmiştir. Bu bakımdan sivil toplum örgütleri başta olmak üzere, siyasal parti ve gençlik örgütleri dahil olmak üzere mülteci bilinirliğinin arttırılabilmesi ve mültecilerin hak ve yükümlülükleri üzerine farkındalıklar arttırılmalıdır. Çünkü mültecilik, küresel bir

meseledir ve dünyada artan oranlarda seyretmektedir. Dolayısıyla mültecilik olgusunun bilinirliğinin artırılması ve farkındalık oluşturulması gelecek dönemlerde mülteci konusunda duyarlılığı arttırabilir ve yanlış bilgi dolaşımını engelleyebilir. Böylece kamuoyunda oluşan bilgi kirliliği yerine mültecilerin yerel halkla olan entegrasyonu daha hızlı sağlanabilir.

KAYNAKÇA

- ALP H. (2018), “Suriyeli Sığınmacılara Yönelik Ayrımcı Ve Ötekileştirici Söylemin Yerel Medyada Yeniden Üretilmesi”. *Karadeniz Teknik Üniversitesi İletişim Araştırmaları Dergisi*, 5, 15, 22-37
http://www.ktu.edu.tr/dosyalar/iletisimarastirmalari_b32d2.PDF.
- ALVER, F. (2007). *Gazeteciliğin Kuramsal Temelleri*, İstanbul: Beta.
- BAYRAM, P. (2020), “Sosyal Medyada Gerçekliğin Sosyal İnşası Bağlamında Kristalleşme Modelinin Betimsel Bir Analizi”. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*, 2020 (50), 46-55. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/pub/ikad/issue/56157/740622>.
- BAYRAM, Y. (2015), “Bir Hak İhlali Olarak Ötekileştirme: Gazetelerin Üçüncü Sayfa Haberlerinde Suriyeli Sığınmacıların ‘Öteki’ Temsili”. *Güvenlik Çalışmaları Dergisi*, 17, 3.
- BEN-ASHER, S. (2003). “Hegemonic, emancipated and polemic social representations: Parental dialogue regarding Israeli naval commandos training in polluted water”. *Papers on Social Representations*, 12, 6-1.
- BERGER, P. L. & LUCKMANN, T., (2008). *Gerçekliğin sosyal inşası: bir bilgi sosyolojisi incelemesi* (Çev. Ögütle, V. S.). İstanbul: Paradigma. (Özgün çalışma, 1966).
- BİLGİN, N. (2007). *Kimlik İnşası*, Ankara: Aşına Kitaplar.
- BMMYK, Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (2020). https://data2.unhcr.org/en/situations/syria#_ga=1.150812086.1634584225.1465540161 adresinden elde edildi. Erişim Tarihi: 30.09.2019.
- BRAUN, V., CLARKE, V., HAYFIELD, N., & TERRY, G. (2019). Thematic analysis. *Handbook of Research Methods in Health Social Sciences*, 843-860.
- BURR, V. (2012). *Sosyal İnşacılık*. (Çev. Arkonaç, S.). Ankara: Nobel Kitap.
- ÇAMBAY, S. (2019). “Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin Dijital Gazetelerdeki Temsil Sorunu”. *Electronic Turkish Studies*, 14(1).
- DEAUX, K., & WILEY, S. (2007). *Social representations and identity: Content, power, and process*. G. Moloney & I. Walker (Eds.) New York: Palgrave Macmillan.
- DOĞANAY, Ü. & ÇOBAN-KENEŞ, H. (2016). “Yazılı Basında Suriyeli ‘Mülteciler’: Ayrımcı Söylemlerin Rasyonel ve Duygusal Gereçeklerinin İnşası”. *Mülkiye Dergisi*, 40 (1), 143-184.
- ERDOĞAN, M., KAVUKÇUER, Y., & Çetinkaya, T. (2017). “Türkiye’de yaşayan Suriyeli mültecilere yönelik medya algısı”. *Özgürlük Araştırmaları Derneği*, (5).

- GALE, P. (2004). "The Refugee Crisis and Fear: Populist Politics and Media Discourse". *Journal of Sociology*, 40, 321-340., https://www.researchgate.net/publication/258154310_The_refugee_crisis_and_fear_Populist_politics_and_media_discourse
- GÖKER, G. & KESKİN, S. (2015), "Haber Medyası ve Mülteciler: Suriyeli Mültecilerin Türk Yazılı Basınındaki Temsili", *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*, Sayı 41 /Güz 2015, <http://iletisimdergisi.gazi.edu.tr/site/index.php/IKAD/article/view/204/170>.
- GÖLCÜ A. & DAĞLI A. N. (2018), "Haber Söyleminde 'Öteki'yi Aramak: Suriyeli Mülteciler Örneği", *Akdeniz İletişim Dergisi*, <http://iletisim.akdeniz.edu.tr/wp-content/uploads/2018/01/2017-28.pdf#page=11>.
- HARDY, C. & PHILLIPS, N. (1999). "No Joking Matter: Discursive Struggle in the Canadian Refugee System". *Organization Studies*, 20: 1-24. <https://minerva-access.unimelb.edu.au/bitstream/handle/11343/116088/32Cartoons%20complete.pdf?sequence=4>
- HOWARTH, C. (2006). "A social representation is not a quiet thing: Exploring the critical potential of social representations theory". *British journal of social psychology*, 45(1), 65-86.
- İÇİŞLERİ BAKANLIĞI GÖÇ İDARESİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ (2019). <http://www.goc.gov.tr> adresinden elde edildi. Erişim Tarihi: 11 Eylül 2019
- KARATAŞ, M. (2015). "Türk Yazılı Basınında Suriyeli Sığınmacılar İle Halk Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", *Göç Araştırmaları Dergisi*, 1, 2, 112-151, <http://www.gam.gov.tr/files/sayi2-4.pdf>.
- MARKOVA, I. (2004), Sosyal Temsiller ve Demokrasi, *Doğunun ve Batının Yerelliği Bireylik Bilgisine Dair*, (Ed. Arkonaç, S.). İstanbul: Alfa, 121-160.
- MOSCOVICI, S. (1984). The Phenomenon of Social Representations, *Social Representations*, (Eds. Farr, R. & Moscovici, S.) Cambridge: Cambridge University Press, pp.3-69.
- MOSCOVICI, S. (1988). "Notes Towards A Description of Social Representations", *European Journal of Social Psychology*, 18, 211- 250.
- ÖZDEMİR, F., & ÖNER-ÖZKAN, B. (2016). "Türkiye'de sosyal medya kullanıcılarının Suriyeli mültecilere ilişkin sosyal temsilleri". *Nesne*, 4(8), 227-244. <http://www.nesnedergisi.com/makale/pdf/1474567433.pdf>.
- PAKER, K. O. (2000). *Üniversite Gençleri Arasında Modernliğin ve Laikliğin Sosyal Temsilleri*. Ege Üniversitesi, Yayınlanmış Doktora Tezi, İzmir.
- PANDIR M., EFE, I., & PAKSOY, A. F. (2015). "Türk Basınında Suriyeli Sığınmacı Temsili Üzerine Bir İçerik Analizi". *Marmara iletişim Dergisi*, 24, 1-26. DOI: 10.17829/midr.20152419995.

- PICKERING, S. (2001). "Common Sense and Original Deviancy: News Discourses and Asylum Seekers in Australia". *Journal of Refugee Studies*, 14, 169–186, <http://statecrime.org/data/2011/10/pickering2001a.pdf>.
- REICHER, S., SPEARS, R. & HASLAM, S. A. (2010). The social identity approach in social psychology. M. Wetherell ve C. T. Mohanty (Ed.), *The Sage Identities Handbook* (s. 45-62). London: Sage. <http://dx.doi.org/10.4135/9781446200889.n4>
- SARILAR, N. B. E. (2018). "Türk Basınında, Ana Akım Medyada Mülteci/Sığınmacı Temsili". *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi* ISSN: 1309-1352, 139.
- ŞEN F. (2017) "Bir 'Öteki' Olarak Mülteciler: Suriyeli Mültecilerin Anaakım Ve Alternatif Medyada Temsili". *Atatürk İletişim Dergisi*, 12, <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/398225>.
- TUNÇ, A. Ş. (2015). "Mülteci Davranışı ve Toplumsal Etkileri: Türkiye'deki Suriyelilere İlişkin Bir Değerlendirme". *TESAM Akademi Dergisi*, 29-63, <http://tesamakademi.com/wp-content/uploads/2016/05/2-2015-2AyseSebnemTunc.pdf> adresinden elde edildi. Erişim Tarihi: 21.06.2016.
- WAGNER, W. (2004). Söylem, Temsiller ve Kurumlar. İçinde. *Doğunun ve Batının Yerelliği: Bireylik Bilgisine Dair*, (Ed. Arkonaç S.), İstanbul: Alfa, 93-120.
- WOHN, D. Y., & BOWE, B. J. (2014). "Crystallization: How social media facilitates social construction of reality". In *Proceedings of the Companion Publication of the 17th ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work & Social Computing* (pp. 261-264). doi:[10.1145/2556420.2556509](https://doi.org/10.1145/2556420.2556509).

Polis ve Özel Güvenlik Görevlilerinin İşbirliği Algıları¹

(Araştırma Makalesi)

Police and Private Security Officers' Cooperation Perception

Doi: 10.29023/alanyaakademik.819075

Uğur DEMİRCİ

Dr. Özel Güvenlik Denetleme Başkanlığı,

ugurdemirci@yahoo.com

Orcid No: 0000-0002-4677-3477

Bu makaleye atfta bulunmak için: Demirci, U. (2021). Polis ve Özel Güvenlik Görevlilerinin İşbirliği Algıları. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 325-344.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Polis, Özel güvenlik, İşbirliği

Makale Geliş Tarihi:
02.11.2020

Kabul Tarihi:
30.12.2020

Bu araştırmanın amacı polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliği algıları arasında fark olup olmadığını tespit etmektir. Nicel paradigma çerçevesinde gerçekleştirilen araştırma betimsel tarama deseni şeklinde belirlenmiştir. Veri toplama aracı olarak kullanılan ankette Demirci (2019) tarafından geliştirilen Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeği kullanılmıştır. Araştırmanın evrenini Zonguldak ilinde görev yapan polis memurları ile özel güvenlik görevlileri oluşturmuştur. Araştırmada tam sayım örneklem kullanılmıştır. Uygulanan anket neticesinde, polis memurlarından 625, özel güvenlik görevlilerinden 1,323 analize uygun gözlem birimi elde edilmiştir. Elde edilen veri üzerinde gerçekleştirilen analiz polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliği algıları arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermiştir. Zonguldak'ta görev yapan polis memurlarının karşılıklı işbirliğine ilişkin algılarının, burada çalışan özel güvenlik görevlilerinin algularından daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca araştırma sonuçları polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin birbirleriyle işbirliği algılarının çeşitli demografik özelliklerine göre de farklılaşığına işaret etmiştir.

ABSTRACT

Keywords:

Police, Private security, Cooperation

The purpose of this study is to determine whether there is a difference between perceptions of mutual cooperation between police officers and private security officers. The research design, conducted within the framework of quantitative paradigm, was set as descriptive survey study. Police Private Security Cooperation Level Scale developed by Demirci (2019) was used in the survey which was the data collection tool. The population of the study includes the police officers and private security officers working at Zonguldak City. Full count sample is conducted in the study. As a result of the questionnaire, for analysis, suitable observation units from 625 police officers and 1,323 private security officers were obtained. Analysis performed on the data revealed that the difference between the perceptions of mutual cooperation between police officers and

¹ Polis Akademisi Başkanlığı Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 22.06.2020 tarih ve 2020/03 sayılı kararı.

private security officers was statistically significant. It has been determined that the police officers', working in Zonguldak, mutual cooperation perception were lower than the private security officers' perception who work there. In addition, the results of the study indicated that the police officers' and the private security officers' mutual cooperation perceptions differed according to their various demographic characteristics too.

1. GİRİŞ

Türkiye’de özel güvenlik sektörü batılı devletlerden daha sonra ortaya çıksa da gelişimi çok hızlı gerçekleşerek günümüzde üç milyar Euro’nun üzerinde bir büyüklüğe erişmiştir. Bu büyümeyle birlikte sektör günümüzde 320,000’in üzerinde bir istihdam sağlamaktadır. Niceliksel olarak büyüme kaydeden sektör aynı zamanda, Dünya’daki trende paralel olarak, daha önceden kamunun inisiyatif ve tekeli arasında olan birçok görevi de üstlenir hale gelmiştir. Türkiye’de özel güvenlik görevlileri kamusal ve yarı kamusal alanlarda görev yapabilmektedir.

Özel güvenlik görevlileri Türkiye’de, üstlendikleri görevlerin mahiyeti ve tabi olmak zorunda oldukları mevzuat hükümleri gereğince polisle ilişki ve işbirliği içerisinde bulunmaktadır. Ayrıca bu denli büyük potansiyele sahip olmasına rağmen sektörün genel güvenliğe katkısının yeterli olmadığı değerlendirilerek Özel Güvenlik Denetleme Başkanlığı tarafından “Polis Özel Güvenlik İşbirliği ve Entegrasyonu Projesi-KAAN” gerçekleştirilmektedir (Demirci, 2020).

Polis ve özel güvenlik görevlileri arasındaki işbirliğini artırarak genel güvenliğe daha yüksek katkı yapmak amacıyla tüm Dünya’da da çeşitli işbirliği projeleri gerçekleştirilmektedir (Montgomery ve Griffiths, 2015; Prenzler ve Sarre, 2012; Tilley ve Hopkins, 1998; Greene vd., 1995; Van den Berg, 1995). Bu projeler genel amaçlarına ulaşma yönünde büyük çoğunlukta başarılı olmaktadır. Ancak bunun yanında az da olsa amacına ulaşamayan çalışmalar da bulunmaktadır (Prenzler ve Sarre, 2012: 163). Bu nedenle işbirliğinin geliştirilmesi gereken yönlerini tespit etmek üzere akademik çalışmalar da yapılması gerekmektedir. Söz konusu çalışmaların bir kısmı polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliğine ilişkin algılarını tespiti yöneliktir (Morley ve Fong, 1995; Nalla ve Hummer, 1999; Mesko vd, 2005; Nalla ve Hwang, 2006; Lee, 2009; Nalla vd., 2009; Manzo, 2010; Van Steden vd., 2015). Yapılan çalışmalarda polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliğine ilişkin algıları tespit edilerek işbirliğinin geliştirilmesine yönelik öneriler sunulmaktadır. Bu araştırmalar incelendiğinde sonuçlarının ülkeden ülkeye farklılaştığı görülmüştür. Bu iki unsur arasındaki işbirliğinin şekillenmesine çeşitli sosyolojik ve hukuki faktör etki etmektedir.

Türkiye’de polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin işbirliğine ilişkin karşılıklı algılarının tespiti, var olan polis ve özel güvenlik görevlileri arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi, gerçekleştirilmeye çalışılan KAAN projesi ve geliştirilmesi muhtemel diğer projelerin başarılı olabilmesi amacıyla ihtiyaç duyulacak bilgileri sağlayacak olması sebebiyle önem taşımaktadır. Türkiye’de polis ve özel güvenlik görevlilerinin işbirliğine ilişkin karşılıklı algılarını tespiti yönelik herhangi bir araştırma bulunmamaktadır. Tüm bu nedenlerle bu araştırma “Türkiye’de polis memurları ve özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliği algıları farklılaşmakta mıdır?” sorusuna cevap bulmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen verilerin analizi neticesinde polis memurları özel güvenlik

görevlileriyle olan işbirliklerini orta düzeyde algılarken, özel güvenlik görevlilerinin bu ilişkiyi iyi düzeyde algıladıkları, dolayısıyla karşılıklı algı düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca işbirliği algısının polis memurlarının ve özel güvenlik görevlilerinin çeşitli demografik özelliklerine göre de farklılaştığı belirlenmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Polis Özel Güvenlik İşbirliği ve Türkiye'deki Durum

Özel güvenliğin temelleri çok eskilere dayansa da (Johnston, 1992) ticari şekilde bireysel girişime açılarak büyümeye 1970'li yıllarda başlamıştır (Jones ve Newburn, 1995). Süratle büyüyen sektörde 2000'li yıllara gelindiğinde Amerika'da polis sayısının üç katı özel güvenlik görevlisi istihdamına kadar ulaşmıştır (Nalla ve Hummer, 1999). Sektördeki bu büyüme trendi Amerika'da olduğu gibi diğer ülkelerde de aynı ölçüde seyretmiştir. Amerika'da 100,000 kişiye düşen özel güvenlik görevlisi sayısı 582 iken, bu oran Güney Afrika'da 900, Bulgaristan'da 475 ve Kanada'da 432'dir (Sarre ve Prenzler, 2009). Aynı dönemde Avrupa'da 1,454,000 özel güvenlik görevlisinin istihdam edildiği bilinmektedir (CoESS, 2009:7). Günümüzde özel güvenlik sektörü Amerika, İngiltere ve Avustralya'da en büyük güvenlik sağlayıcısıdır (Sarre ve Prenzler, 2011:92). Bununla birlikte Dünya'da özel güvenlik görevlileri polisin yaptığı görevlerin neredeyse tümünü yerine getirir hale gelmiştir (Button, 2008).

Günümüzde özel güvenlik görevlileri AVM'ler gibi yarı kamusal alanlar ile hava alanları, parklar, bahçeler gibi birçok kamusal alanda çalışır hale gelmiştir. Birçok ülkede özel güvenlik görevlileri sokak devriyesi ifa etmekte, kamu araçlarını korumakta ve hükümlü nakli gerçekleştirmektedir (Sarre, 2011:3). Özel güvenlik görevlileri çalıştıkları bu alanlarda kamu gücü kullanmaya başlamışlardır (Stenning, 2000). Dünyanın birçok ülkesinde genel kolluğun görevlerini üstlenen özel güvenlik görevlileri artık günümüzde suç önleme mekanizmalarının önemli bir paydaşı ve ceza sistemlerinin kilit unsuru haline gelmiştir (Sarre, 2011; Stenning, 2000).

Polis ve özel güvenlik görevlilerinin üstlendikleri çoğu görevin birbirleriyle çakışması (Nalla ve Newman, 1990) bu iki unsurun birbirleriyle olan ilişkilerini artırmıştır (Nall ve Newman, 1991). Günümüzde havaalanları ve spor müsabakaları gibi alanlarda beraber çalışabilen polis ve özel güvenlik görevlilerinin kamu güvenliğine olan katkılarının artırılması amacıyla da projeler geliştirilir hale gelmiştir. İngiltere'de gerçekleştirilen Griffin Projesi (Sarre ve Prenzler, 2011) başta olmak üzere tüm Dünyada çok çeşitli işbirliği projesi geliştirilmiştir (Griffiths ve Montgomery, 2015; Prenzler ve Sarre, 2012; Tilley ve Hopkins, 1998; Greene vd., 1995; Van den Berg, 1995). Söz konusu projelerin büyük çoğunluğunun genel amaçlarına ulaşarak başarılı oldukları bilinmektedir (Chinwokwu, 2018).

Türkiye'de özel güvenliğin gelişimi Dünya'dakine göre geç dönemde gerçekleşmiş olsa da gelişim hızı Dünya trendine yakın görünmektedir. Türkiye'de 2004 yılında çıkarılan Kanun ile özel teşebbüse açılan alan hızla büyüyerek büyük bir sektör haline gelmiştir. 2004 yılında 15 olan Türkiye'deki özel güvenlik şirket sayısı 2018 yılına gelindiğinde 1,429'a ulaşmış, fiilen çalışan özel güvenlik görevlisi sayısı da 312,000'in üzerine çıkmıştır (Demirci ve Tekiner, 2019). Türk özel güvenlik sektörünün büyüklüğünün günümüzde üç milyar Euro'dan fazla olduğu tahmin edilmektedir (CoESS, 2015).

Türkiye’de özel güvenlik sektörü tüm alanlarıyla devletin kontrolündedir. 5188 sayılı Kanun gereği bir yerde özel güvenlik hizmeti verilmesi, bu hizmeti verecek şirketin kurulması ve özel güvenlik görevlisi olunabilmesi için mutlaka devletin ilgili mercilerinden izin alınması gerekmektedir. Bu alanda faaliyet gösteren tüm unsurlar ayrıca devletin denetimine tabidir. Öncelikle bu denetim ve izin mekanizmaları sebebiyle Türkiye’de özel güvenlik görevlileri ve polis memurları arasında kaçınılmaz bir ilişki oluşmaktadır. Bununla birlikte 5188 sayılı Kanun gereği özel güvenlik görevlileri genel güvenliği tamamlayıcı mahiyette görev yapmaktadırlar. Bu bağlamda görevli oldukları alanlarda meydana gelen olayları derhal genel kolluğa bildirmek ve genel kolluğun olay yerine gelmesine müteakip onların emir ve komutalarına girmek durumundadırlar. Bu durum da polis ile özel güvenlik görevlilerinin ilişkili olduğu bir diğer alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca Türkiye’de özel güvenlik görevlileri spor müsabakaları ve hava alanlarında polisle birlikte onların nezaretinde görev yapabilmektedirler.

Kamu yöneticileri tarafından Türkiye’de polis memurları ve özel güvenlik görevlileri arasındaki işbirliğine dayalı ilişkinin genel güvenliğe olumlu katkı yapacak düzeyde olmadığı ve geliştirilmesi gerektiğinin değerlendirilmesi üzerine 2019 yılında “Polis Özel Güvenlik İşbirliği ve Entegrasyonu Projesi-KAAN” gerçekleştirilmiştir (Demirci, 2000). İlk olarak İstanbul’da başlayan bu proje, halihazırda 30 ilde 1,794 noktada 7,696 polis memuru ve 57,745 özel güvenlik görevlisinin katılımıyla devam etmektedir. Nihai amaç, 81 ilde çalışan tüm özel güvenlik görevlilerinin proje kapsamına alınarak polisle işbirliğinin geliştirilmesidir.

2.2. Polis Memurları ve Özel Güvenlik Görevlilerinin Karşılıklı İşbirliği Algılarının Önemi ve İlgili Araştırmalar

Polis memurları ile özel güvenlik görevlileri arasında gerçekleştirilecek işbirliğinin istenilen düzeye ulaşabilmesi için gerekli tedbirleri alabilmek amacıyla iki unsur arasındaki karşılıklı beklentilerin tespit edilmesi önem taşımaktadır. Copeland ve arkadaşları (2007) işbirliği projelerinin yöneticiler tarafından ortaya konulmasına rağmen, başarılı bir işbirliğinin ancak bu işbirliğini gerçekleştirecek olan polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin tutum ve davranışlarına bağlı olduğunu ifade etmektedir. Bununla birlikte bu iki unsur arasındaki karşılıklı işbirliği hesapverilebilirlik ve amaç birliğine (Paek vd., 2019), hatta karşılıklı güvene dayanmaktadır (Bovaird, 2004; Brinkerhoff ve Brinkerhoff, 2011). Bu nedenlerle, polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliği algılarında oluşacak farklılık, gerçekleştirilmeye çalışılan işbirliğini zora sokma potansiyeline sahiptir (Mraoviç vd., 2017:203). Bu bağlamda polis ve özel güvenlik görevlilerinin aralarında var olan ilişki ve işbirliğini hangi düzeyde algıladıklarına ilişkin çalışmalar yapılmıştır. Böylece polis özel güvenlik ilişkisinin ve işbirliğinin geliştirilebilecek yönleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Polis ve özel güvenlik görevlilerinin arasındaki ilişkinin doğası gereği bu yönde yapılan çalışma sonuçları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir.

A.B.D. California’da görev yapan polis memurları ile özel güvenlik görevlileri arasındaki kötü ilişki ve işbirliğinin nedenlerini ortaya çıkartmak üzere yapılan bir araştırma sonucunda, polis memurlarının özel güvenlik görevlilerine güvenmedikleri ve onların yeterli eğitim düzeyine sahip olmadıklarına inandıkları; özel güvenlik görevlilerinin de polis memurlarıyla olan işbirliğini iletişim eksikliğinin etkilediğini ifade ettikleri ortaya konmuştur (Morley ve Fong, 1995).

A.B.D. Midwestern’de yapılan bir araştırmada, özel güvenlik görevlilerinin polislerle olan işbirliğini pozitif olarak nitelendirdikleri, ancak polis memurlarının kendileriyle pozitif şekilde işbirliğine yanaşmadıkları, polis memurlarının ise özel güvenlik görevlilerinin kendileriyle pozitif ilişki içerisinde olduklarını ifade ettikleri, bununla beraber her iki tarafın da var olan işbirliğinin geliştirilmesi yönünde çaba sarf edilmesi gerektiğini düşündükleri belirlenmiştir (Nalla ve Hummer, 1999).

Slovenya’da yapılan bir araştırmada polis memurlarının özel güvenlik görevlilerini eşit ortak olarak görmedikleri ve özel güvenlik görevlilerinin aralarındaki işbirliğini polis memurlarına göre daha pozitif algıladıkları tespit edilmiştir (Mesko vd, 2005). Kore’de gerçekleştirilen bir başka çalışmada hem polis memurlarının hem özel güvenlik görevlilerinin aralarındaki işbirliğini olumlu olarak algıladıkları, mevcut işbirliğinin gelişebileceğine ilişkin inançlı oldukları ve bu nedenlerle ilişkiyi geliştirmek amaçla iki tarafın da teşvik edilmesini önerdikleri belirlenmiştir (Nalla ve Hwang, 2006). Kore’de yapılan bir diğer çalışma polis memurlarının özel güvenlik görevlilerini kendilerinin tamamlayıcısı olarak görmelerine rağmen özel güvenlik görevlilerinin kamu güvenliğinden çok bireysel güvenliğe yoğunlaştıklarını düşündükleri ortaya konmuştur (Lee, 2009).

A.B.D., Kore ve Slovenya’da görev yapan polisler ile özel güvenlik görevlileri arasındaki işbirliğini tarafların nasıl algıladıklarını karşılaştırmalı olarak araştıran bir diğer çalışmada üç ülkedeki polis memurlarının da özel güvenlik görevlilerini suç önleme konusunda ortak olarak algıladıkları, tüm özel güvenlik görevlilerinin de polise destek olmak istedikleri ve toplum destekli polislik kapsamında polise ulaşmaya çalıştıkları tespit edilmiştir (Nalla vd., 2009).

Kanada’da gerçekleştirilen bir araştırmada özel güvenlik görevlilerinin yaptıkları işin polislerinkiyle aynı olduğuna inanmaları nedeniyle polisleri takım arkadaşı olarak gördükleri belirlenmiştir (Manzo, 2010). Hollanda’da yapılan bir diğer araştırmada ise polis memurlarının özel güvenlik görevlilerine tepeden bakarken özel güvenlik görevlilerinin polis memurlarına hayranlıkla baktıkları tespit edilmiştir (Van Steden vd., 2015).

Yapılan alan yazın incelemesinden edinilen kanaatle araştırmanın ilk hipotezi aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur;

H1. Türkiye’de polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliğine ilişkin algıları farklılaşmaktadır.

Alan yazın incelendiğinde polis memurlarının ve özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliği algılarının demografik özelliklerine göre farklılaştığını ortaya koyan bazı araştırmaların da bulunduğu görülmektedir (Paek, Nalla ve Lee, 2020; Nalla ve Hwang, 2006; Nalla ve Hummer, 1999). Paek ve arkadaşları (2020) yaptıkları çalışmada özel güvenlik görevlilerinin yaş ve eğitim düzeylerinin kendilerinin polisle işbirliği algıları üzerinde etkili olduğunu tespit etmiştir. Nalla ve Hwang (2006) her ne kadar özel güvenlik görevlilerinin yaşlarına göre kendilerinin polisle işbirliği algılarının farklılaşmadığını tespit etmiş olsa da katılımcıların eğitim düzeylerine, çalışma sürelerine ve medeni durumlarına göre söz konusu algılarının farklılaştığını belirlemiştir. Nalla ve Hummer (1999) yapmış oldukları çalışmada polis memurlarının çalışma sürelerine göre özel güvenlikle işbirliği algılarının farklılaştığını tespit etmiştir.

Yukarıda bahsedilen alan yazın incelemesi neticesinde araştırmannın ikinci hipotezi aşığıdaki şekilde oluşturulmuştur;

H2. Polis memurlarının ve özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliğine ilişkin algıları demografik özelliklerine göre farklılaşmaktadır.

3. YÖNTEM

3.1. Amaç ve Örneklem

Bu araştırmannın amacı polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin, aralarındaki işbirliğini hangi düzeyde algıladıklarını ortaya koymaktır. Polis memurlarının ve özel güvenlik görevlilerinin algıladıkları işbirliği düzeyinin demografik değişkenlere (Yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi ve çalışma süresi) göre farklılaşıp farklılaşmadığı da ayrıca analize tabi tutulacaktır. Araştırma, nicel paradigma çerçevesinde betimsel tarama deseni şeklinde belirlenmiştir.

Araştırmannın evrenini Zonguldak'ta görev yapan polis memurları ile özel güvenlik görevlileri oluşturmuştur. Araştırmanın yapıldığı dönemde Türkiye'de başlatılmış olan KAAN Projesi Zonguldak'ta henüz hayata geçirilmemiştir. Bununla birlikte bu ilde polis memurları ile özel güvenlik görevlileri arasında rutin ilişkinin dışında işbirliğini geliştirmeye yönelik özel bir çalışma da bulunmamaktadır.

Araştırmada tam sayım örneklem kullanılmıştır. Temmuz 2020 tarihi itibarıyla Zonguldak'ta 1,170 polis memuru ve 1,971 özel güvenlik görevlisi görev yapmaktadır. Polis Akademisi Başkanlığı Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 22/06/2020 tarih ve 2020/03 Sayılı Karar alındıktan sonra, araştırma kapsamında çevrimiçi hazırlanmış olan anket, 2020 yılı Temmuz ayı başında Zonguldak Emniyet Müdürlüğü Özel Güvenlik Şube Müdürlüğü'ne gönderilerek, bu ilde görev yapan tüm polis memurları ve özel güvenlik görevlilerine ulaştırılması talep edilmiştir. Zonguldak Özel Güvenlik Şube Müdürlüğü personeli tarafından anket tüm ilgililere duyuru yapılmak suretiyle iletilmiştir. Böylece evrene yansız olarak erişmek amaçlanmıştır. Anket, katılımın devam etmediğinin anlaşıldığı 2020 yılı Temmuz ayı sonunda erişime kapatılmıştır. Süre sonunda analize uygun 1,948 (625 polis memuru, 1,323 özel güvenlik görevlisi) gözlem birimi elde edilmiştir. 5000 evren büyüklüğü için .05 örnekleme hatasına göre 357 örneklem büyüklüğü yeterli görülmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 05). Bu sonuçlara göre elde edilen her iki örneklem büyüklüğünün evreni temsil etme yeteneğinin bulunduğu değerlendirilmiştir.

3.2. Veri Toplama Aracı

Araştırma verisi anket formu aracılığıyla toplanmıştır. Araştırma kapsamında iki ayrı anket formu hazırlanmıştır. Her iki formda da demografik özelliklere ilişkin dört soru yer almaktadır. Özel güvenlik görevlileri için hazırlanmış formda Demirci'nin (2019) geliştirmiş olduğu Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeği kullanılmıştır. Polis memurları için hazırlanan formda ise Demirci'nin (2019) özel güvenlik görevlileri için geliştirmiş olduğu Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeğinden uyarlanan yeni ölçek kullanılmıştır. Her iki formda da toplam 9 ifade yer almaktadır.

Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeği, Demirci (2019) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin beş ifadesi ve tek boyutu bulunmaktadır. Orijinal ölçeğin Cronbach Alpha değeri .925'tir. Bu araştırmada kullanılan ölçeğin Cronbach Alpha değeri ise .937 olarak tespit edilmiştir. Bu elde edilen değerler ışığında ölçeğin yeterli güvenilirlik derecesine sahip

olduğu değerlendirilmiştir. Yapılan normallik testinde ölçek maddelerine ilişkin tüm skewness ve kurtosis değerleri +1.5 ile -1.5 arasında gerçekleştiğinden verilerin normal dağılım gösterdiği anlaşılmıştır (Tabachnick ve Fidell, 2013).

Polis memurları için hazırlanan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliğini test etmek amacıyla öncelikle “varimax” döndürme işlemiyle Açıklayıcı Faktör Analizi, akabinde de Doğrulamalı Faktör Analizi gerçekleştirilmiştir. Açıklayıcı Faktör Analizi kapsamında elde edilen KMO örneklem yeterliliği istatistiği sonuçlarına göre maddeler arası bağlantıların faktör analizine yüksek düzeyde uyumluluk gösterdiği tespit edilmiştir (KMO=0.861). Bartlett Küresellik Test sonucu da maddeler arasındaki ilişki düzeyinin yeterli olduğuna işaret etmiştir (Ki-kare 1,655.925/10; $p < 0.001$). Tek boyutlu olarak oluşan ölçek toplam varyansın %68.7’sini açıklamaktadır. Ölçek maddelerine ilişkin faktör yük değerleri Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Polis Memurları İçin Oluşturulan Ölçeğe İlişkin Faktör Yük Değerleri ile Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Madde	Faktör yük değeri	Çarpıklık	Basıklık
Görevim esnasında özel güvenlik görevlileriyle yeterli iletişimi sağlayabilirim.	.662	-.597	-.300
Genel olarak özel güvenlik-polis işbirliği üst seviyededir.	.745	-1.089	.892
Özel güvenliğe her ihtiyaç duyduğumda yeterli desteği hissederim.	.762	-.316	-.787
Görevimle ilgili olarak karşılaştığım özel güvenlik görevlileriyle kolayca anlaşırız.	.800	-.425	-.824
Görevim esnasında karşılaştığım zorlukları aşmamda özel güvenlik görevlileri bana her zaman yardımcı olur.	.857	-1.013	.548

Ölçeğin Açıklayıcı Faktör Analiziyle elde edilen yapısı Doğrulamalı Faktör Analiziyle Test edilmiştir. Doğrulamalı Faktör Analizinde en yüksek olasılık kestirim (Maximum likelihood) tekniği kullanılmıştır. Bu tekniğin uygulanabilmesi için verilerin normal dağılımı gereklidir. Bu amaçla normallik testi gerçekleştirilmiştir. Tablo 1 incelendiğinde her bir maddenin çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1.5 ile +1.5 arasında gerçekleştiği anlaşıldığından verilerin normal dağıldığı değerlendirilmiştir (Tabachnick ve Fidell, 2013).

Ölçeğe ilişkin Doğrulamalı Faktör Analizi sonucu elde edilen değerler Tablo 2’de sunulmuştur. Tablo 2 incelendiğinde ölçeğe ilişkin ki kare istatistiğinin serbestlik derecesine oranının CMIN/DF (X^2/df) 1.736; NFI değerinin .997; RFI değerinin .990; TLI değerinin .996; CFI değerinin .999 ve RMSEA değerinin .034 şeklinde gerçekleştiği görülmektedir. Bu değerler ışığında ölçeğin mükemmel uyum değerlerini sağladığı görülmektedir. Bu haliyle ölçeğin Cronbach Alpha değeri .884 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2. Yeni Oluşturulan Ölçeğe İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

X2	df	CMIN/DF	NFI	RFI	TLI	CFI	RMSEA
5.207	3	1.736	.997	.990	.996	.999	.034
Kabul edilebilir		<5	>.90	>.90	>.90	>.90	<.08
Mükemmel uyum		<3	>.95	>.95	>.95	>.95	<.05

3.3.Veri Analizi

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen veri analizinde ANOVA, t-Testi TUKEY Testi, Welch Testi ve Tamhane Testi kullanılmıştır. Karşılaştırılacak grup sayısı iki olduğunda t Testi kullanılırken bu grup sayısı ikiden fazla olduğunda ANOVA testi; ANOVA Testi sonucunda gruplar arasında istatistiksel anlamda bir fark tespit edildiğinde, bu farkın hangi gruplardan kaynaklandığını anlamak amacıyla çoklu karşılaştırma testleri kullanılmaktadır. Çoklu karşılaştırma yapmak amacıyla verilerin varyans homojenliği sağlandığında TUKEY Testinin, varyans homojenliği sağlanmadığında Tamhane Testi çoklu karşılaştırma testinin kullanılması tercih edilmiştir (Gündoğdu, 2014).

4. BULGULAR VE ANALİZ

Araştırmaya katılan polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin çoğu erkek (%91.6; 77.2) iken, polis memurlarının çoğu lisans mezunu (%70.9), özel güvenlik görevlilerinin ise çoğu lise mezunudur (%68.5) (Bkz Tablo 6 ve 9).

Polis memurlarının özel güvenlikle işbirliği algıları ile özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği algıları arasında fark olup olmadığını tespit etmek üzere t Testi gerçekleştirilmiştir. T Testi sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur. Tablo 3 incelendiğinde polis memurlarının özel güvenlikle işbirliği algıları ile özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği algıları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu, özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği algılarının polis memurlarının bu yöndeki algılarından daha yüksek olduğu anlaşılmıştır.

Tablo 3. Katılımcıların Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algılarında Fark Olup Olmadığını Tespite İlişkin t Testi Sonuçları

	N	X	Ss	F	t	p
Polis memurları	625	3.38	.801	15.586	-16.481	.000
Özel güvenlik görevlileri	1323	4.02	.814			

$p < .05$

Polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin, Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algı Düzeyi Ölçeğine vermiş oldukları cevaplar çerçevesinde ölçek maddeleri bağlamında fark olup olmadığını tespit etmek üzere madde bazlı t Testi yapılmıştır (Bkz. Tablo 4). Tüm ölçek maddelerinde polis memurlarından daha yüksek ortalamaya sahip oldukları görülmüştür. Ölçek maddeleri tek tek incelendiğinde polis memurlarının ve özel güvenlik görevlilerinin görevleri esnasında karşı tarafla yeterli iletişim sağlama konusunda yüksek düzeyde (3.67; 4.10) algıya sahip olmalarına rağmen, özel güvenlik görevlilerinin kurulan iletişimin yeterli olduğuna ilişkin polis memurlarından daha yüksek algıya sahip oldukları ifade edilebilir.

Polis memurlarının genel işbirliği algıları orta (3.20) düzeyde gerçekleşmişken özel güvenlik görevlilerinin genel işbirliğine ilişkin algılarının yüksek (3.84) düzeyde gerçekleştiği, polis memurlarının işbirliği düzeyini özel güvenlik görevlileri kadar iyi olarak değerlendirmedikleri ifade edilebilir. Polis memurları ihtiyaç duyduklarında özel güvenlik görevlilerinden yeterli desteği hissetme konusunda orta düzeyde (3.08) algıya sahipken özel güvenlik görevlileri desteğe ihtiyaç duyduklarında polis memurlarından yeterli desteği hissetme konusunda yüksek düzeyde (4.03) algıya sahip oldukları tespit edilmiştir. Hem polis memurları ve hem özel güvenlik görevlileri karşı tarafla anlaşma konusunda yüksek düzeyde (3.62; 4.08) algıya sahip olmakla birlikte, özel güvenlik görevlilerinin polis memurlarına göre daha yüksek düzeyde karşı tarafla anlaştığı algısına sahiptirler. Özel güvenlik görevlileri karşılaştıkları zorlukları aşma konusunda polis memurlarının desteğini yüksek düzeyde (4.04) algılamakta polis memurları karşı tarafın desteğini orta düzeyde (3.31) algılamaktadırlar. Ulaşılan bu sonuçlara göre H₁ hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 4. Katılımcıların Ölçek Maddelerine Vermiş Oldukları Cevaplarda Meslekleri Bağlamında Fark Olup Olmadığını Tespite Yönelik t Testi Sonuçları

		Polis memurları X/Ss	Özel güvenlik görevlileri X/Ss	F	t	p
1	Görevim esnasında özel güvenlik görevlileriyle yeterli iletişimi sağlayabilirim.	3.67/1.013		25.734	-8.937	.000
	Görevim esnasında polislerle yeterli iletişimi sağlayabilirim.		4.10/.929			
2	Genel olarak özel güvenlik-polis işbirliği üst seviyededir.	3.20/1.016		28.305	-13.217	.000
			3.84/.997			
3	Özel güvenliğe her ihtiyaç duyduğumda yeterli desteği hissederim.	3.08/1.010		77.406	-20.092	.000
	Polise her ihtiyaç duyduğumda yeterli desteği hissederim.		4.03/.898			
4	Görevimle ilgili olarak, karşılaştığım özel güvenlik görevlileriyle kolayca anlaşırım.	3.62/.850		20.660	-11.331	.000

	Görevimle ilgili olarak, karşılaştığım polislerle kolayca anlaşırız.		4.08/.841			
5	Görevim esnasında karşılaştığım zorlukları aşmamda özel güvenlik görevlileri bana her zaman yardımcı olur.	3.31/.950		67.458	-16.064	.000
	Görevim esnasında karşılaştığım zorlukları aşmamda polis her zaman bana yardımcı olur.		4.04/.887			

$p < .05$

Polis memurlarının özel güvenlikle işbirliği algılarının cinsiyetlerine göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek üzere t Testi yapılmıştır. Bununla birlikte yaşları, eğitim düzeyleri ve çalışma sürelerinde özel güvenlikle işbirliği algılarının farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek için öncelikle varyans homojenliği testi gerçekleştirilmiştir. Levene Testi sonuçlarının sunulduğu Tablo 5 incelendiğinde polis memurlarına uygulanan ölçekten elde edilen veriye ait varyansın homojen dağıldığı anlaşılmaktadır. Bu sonuçlar ışığında polis memurlarının yaşlarına, eğitim düzeylerine ve çalışma sürelerine göre özel güvenlik işbirliği algılarının farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek üzere ANOVA Testi gerçekleştirilmiştir.

Tablo 5. Polis Memurlarına Uygulanan Ölçeğe İlişkin Varyans Homojenliği Testi Sonuçları

	Levene istatistiği	df1	df2	p
Yaş	.379	3	622	.768
Eğitim düzeyi	1.006	3	622	.390
Çalışma süresi	2.077	3	622	.102

$p < .05$

Polis memurlarının demografik özelliklerine ilişkin istatistikler ile kendilerinin özel güvenlikle işbirliği algı düzeylerinin belirtildiği Tablo 6 incelendiğinde polis memurlarının özel güvenlikle işbirliği algılarının orta (3.38) düzeyde gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte polis memurlarının özel güvenlik işbirliği algılarının cinsiyet ve çalışma sürelerine göre istatistiksel olarak anlamlı şekilde farklılaştığı söylenebilir. Kadın polis memurlarının erkeklere göre özel güvenlik işbirliği algıları daha yüksektir. Polis memurlarının çalışma sürelerine göre özel güvenlik işbirliği algılarının hangi gruplara göre farklılaştığını tespit etmek üzere TUKEY testi yapılmıştır. Bu testin sonuçlarının yer aldığı Tablo 7 incelendiğinde 6-10 yıl arasında iş tecrübesine sahip polis memurlarının diğer grupların tümünden daha düşük özel güvenlik işbirliği algısına sahip oldukları; bir yıl ve altı iş

tecrübesine sahip olanlar ile 11 yıl ve üzeri iş tecrübesine sahip olanlardan daha düşük olduğu görülebilir.

Tablo 6. Polis Memurlarının Demografik Özellikleri ve Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algılarına İlişkin Analiz Sonuçları

POLİS ÖZEL GÜVENLİK İŞBİRLİĞİ ALGISI	Polis Memurları	N	X	Ss	F	t	p
	<i>Genel</i>	625	3.38	.801			
	<i>Yaş</i>						
	18-23 arası	14(%2.2)	3.10	.897	1.440		.230
	24-29 arası	281(%44.9)	3.39	.801			
	30-35 arası	125(%20)	3.28	.807			
	36 ve üzeri	205(%32.8)	3.43	.795			
	<i>Cinsiyet*</i>						
	Erkek	573(%91.6)	3.36	.810	2.751	-2.252	.028
	Kadın	52(%8.3)	3.58	.675			
	<i>Eğitim düzeyi</i>						
	İlköğretim				1.078		.358
	Lise	22(%3.5)	3.12	.803			
	Ön lisans	132(%21.1)	3.33	.734			
	Lisans	443(%70.9)	3.39	.816			
	Lisansüstü	28(%4.5)	3.47	.901			
	<i>Çalışma süresi*</i>						
	1 yıl ve altı	140(%2.2)	3.47	.730	3.389		.018
	2-5 yıl arası	186(%29.8)	3.33	.844			
	6-10 yıl arası	64(%10.2)	3.12	.812			
11 yıl ve üzeri	235(%37.6)	3.42	.797				

$p < .05$

Tablo 9 incelendiğinde özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının iyi (4.02) düzeyde olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının araştırma kapsamındaki tüm demografik değişkenlere göre istatistiksel olarak anlamlı şekilde farklılaştığı görülmüştür. Araştırma kapsamındaki kadın özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının erkeklerden daha yüksek olduğu ifade edilebilir.

Tablo 7. Polis Memurlarının Çalışma Sürelerine Göre Özel Güvenlik İşbirliği Algılarının Hangi Gruplarda Farklılaştığını Tespite Yönelik TUKEY Testi Sonuçları

	Değişkenler	Ortalamalar arası fark	Sig.
1 yıl ve altı	2-5 yıl arası	.1441	.370
	6-10 yıl arası	.3555*	.017
	11 yıl ve üzeri	.0530	.925
2-5 yıl arası	1 yıl ve altı	-.1441	.370
	6-10 yıl arası	.2113	.260
	11 yıl ve üzeri	-.0911	.649
6-10 yıl arası	1 yıl ve altı	-.3555*	.017
	2-5 yıl arası	-.2113	.260
	11 yıl ve üzeri	-.3025*	.037
11 yıl ve üzeri	1 yıl ve altı	-.0530	.925
	2-5 yıl arası	.0911	.649
	6-10 yıl arası	.3025*	.037

$p < .05$

Özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği algılarının cinsiyetlerine göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek üzere t Testi; polisle işbirliği algılarının yaşlarına, eğitim düzeylerine ve çalışma sürelerine göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek için öncelikle varyans homojenliği testi yapılmıştır. Tablo 8’de sunulan Levene Testi sonuçları, özel güvenlik görevlilerine uygulanan ölçekten elde edilen veriye ait varyansın homojen dağılmadığına işaret etmektedir. Bu nedenle özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği algılarının yaş, eğitim düzeyi ve çalışma sürelerinde farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek üzere Welch Testi gerçekleştirilmiştir. Welch Testi sonuçları Tablo 9’da sunulmuştur.

Tablo 8. Özel Güvenlik Görevlilerine Uygulanan Ölçeğe İlişkin Varyans Homojenliği Testi Sonuçları

	Levene istatistiği	df1	df2	p
Yaş	2.991	3	1319	.030
Eğitim düzeyi	3.317	4	1318	.010
Çalışma süresi	4.471	3	1319	.004

$p < .05$

Tablo 9. Özel Güvenlik Görevlilerinin Demografik Özellikleri ve Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısına İlişkin Analiz Sonuçları

POLİS ÖZEL GÜVENLİK İŞBİRLİĞİ ALGISI	ÖZEL	N	X	Ss	Welch/F	t	p
	<i>Genel</i>		1323	4.02	.814		
<i>Yaş*</i>							
18-23 arası	39(%2.9)	4.44	.564	12.609			.000
24-29 arası	233(17.6)	4.16	.722				
30-35 arası	482(36.4)	3.90	.885				
36 ve üzeri	569(%43)	4.04	.784				
<i>Cinsiyet*</i>							
Erkek	1022(%77.2)	3.98	.829	.552	-3.082	.002	
Kadın	301(%22.8)	4.14	.753				
<i>Eğitim düzeyi*</i>							
İlköğretim	101(%7.6)	4.23	.736	5.305		.004	
Lise	916(%68.5)	4.02	.824				
Ön lisans	202(%15.3)	4.04	.702				
Lisans	100(%7.6)	3.77	.949				
Lisansüstü	4(%0.3)	4.70	.476				
<i>Çalışma süresi*</i>							
1 yıl ve altı	274(%20.7)	4.19	.810	6.130		.000	
2-5 yıl arası	351(%26.5)	4.04	.794				
6-10 yıl arası	414(%31.3)	3.91	.876				
11 yıl ve üzeri	284(%21.5)	3.99	.721				

$p < .05$

Özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının yaşlarına, eğitim düzeylerine ve çalışma sürelerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek üzere Tamhane Testi yapılmıştır. Sonuçların yer aldığı Tablo 10 incelendiğinde 24-29 yaş arasında olan özel güvenlik görevlileriyle 36 ve üzerindeki arasında anlamlı bir fark oluşmadığı, diğer tüm gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunduğu anlaşılmaktadır. Grup ortalamaları ve ortalamalar arası farklar genel olarak özel güvenlik görevlilerinin yaşları yükseldikçe polisle olan işbirliği algılarının azaldığını göstermektedir.

Tablo 10. Özel Güvenlik Görevlilerinin Yaşlarına Göre Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algılarının Hangi Gruplarda Farklılaştığını Tespite Yönelik Tamhane Testi Sonuçları

	Değişkenler	Ortalamalar arası fark	Sig.
--	-------------	------------------------	------

18-23 arası	24-29 arası	.2839*	.042
	30-35 arası	.5426*	.000
	36 ve üzeri	.4034*	.001
24-29 arası	18-23 arası	-.2839*	.042
	30-35 arası	.2587*	.000
	36 ve üzeri	.1194	.211
30-35 arası	18-23 arası	-.5426*	.000
	24-29 arası	-.2587*	.000
	36 ve üzeri	-.1392*	.044
36 ve üzeri	18-23 arası	-.4034*	.001
	24-29 arası	-.1194	.211
	30-35 arası	-.1392*	.044

$p < .05$

Bir yıl ve altı çalışma süresine sahip özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği algılarının diğer tüm gruplardan istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaştığı, diğer gruplar arasında herhangi bir fark oluşmadığı tespit edilmiştir. Grup ortalamaları ve ortalamalar arasındaki farklar incelendiğinde sadece bir yıl ve altı çalışma deneyimine sahip özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği algılarının diğerlerine göre daha yüksek olduğu ifade edilebilir (Bkz. Tablo 11).

Sadece ilköğretim mezunu olan özel güvenlik görevlileriyle lisans mezunu olanların polisle işbirliği algıları arasında istatistiksel olarak fark bulunduğu, diğer gruplar arasında herhangi bir fark bulunmadığı anlaşılmaktadır (Bkz. Tablo 12).

Tablo 11. Özel Güvenlik Görevlilerinin Çalışma Sürelerine Göre Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algılarının Hangi Gruplarda Farklılaştığını Tespite Yönelik Tamhane Testi Sonuçları

	Değişkenler	Ortalamalar arası fark	Sig.
İlköğretim	Lise	.2089	.082
	Ön lisans	.1831	.332
	Lisans	.4597*	.002
	Lisansüstü	-.4742	.773
Lise	İlköğretim	-.2089	.082
	Ön lisans	-.0257	1.000
	Lisans	.2508	.118
	Lisansüstü	-.6831	.479
Ön lisans	İlköğretim	-.1831	.332

	Lise	.0257	1.000
	Lisans	.2765	.102
	Lisansüstü	-.6574	.501
Lisans	İlköğretim	-.4597*	.002
	Lise	-.2508	.118
	Ön lisans	-.2765	.102
Lisansüstü	Lisansüstü	-.9340	.196
	İlköğretim	.4742	.773
	Lise	.6831	.479
Lisansüstü	Ön lisans	.6574	.501
	Lisans	.9340	.196

Tablo 12. Özel Güvenlik Görevlilerinin Eğitim Düzeylerine Göre Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algılarının Hangi Gruplarda Farklılaştığını Tespite Yönelik Tamhane Testi Sonuçları

	Değişkenler	Ortalamalar arası fark	Sig.
1 yıl ve altı	2-5 yıl arası	.1518	.111
	6-10 yıl arası	.2738*	.000
	11 yıl ve üzeri	.1981*	.014
2-5 yıl arası	1 yıl ve altı	-.1518	.111
	6-10 yıl arası	.1219	.237
	11 yıl ve üzeri	.0463	.970
6-10 yıl arası	1 yıl ve altı	-.2738*	.000
	2-5 yıl arası	-.1219	.237
	11 yıl ve üzeri	-.0756	.763
11 yıl ve üzeri	1 yıl ve altı	-.1981*	.014
	2-5 yıl arası	-.0463	.970
	6-10 yıl arası	.0756	.763

Polis memurlarının ve özel güvenlik görevlilerinin aralarındaki işbirliği algılarının demografik özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığına ilişkin olarak yapılan analizlerin sonuçları ışığında H₂ hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Araştırmada, Morley ve Fong (1995), Nalla ve Hummer (1999), Mesko ve arkadaşları (2005), Nalla ve Hwang (2006), Van Steden ve arkadaşları (2015), Nalla ve arkadaşları, (2009), Lee (2009) ve Manzo'nun (2010) gerçekleştirmiş oldukları araştırma sonuçları doğrultusunda

Türkiye'deki polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliğine ilişkin algılarının farklılaşabileceği öngörülmüştü. Araştırma sonuçları bu hipotezi doğrulamıştır. Zonguldak'ta görev yapan polis memurları, burada çalışan özel güvenlik görevlilerinin işbirliğine ilişkin algılarından istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha düşük algı düzeyine sahiptirler. Analiz neticesinde tespit edilen algı farkının kaynaklarını daha net şekilde ortaya koyabilmek amacıyla ölçek maddeleri arasındaki fark analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre polis memurlarının, özel güvenlik görevlileri kadar göreve ilişkin kendileriyle yeterli iletişimi sağlayamadıkları, yeterli desteği hissedemedikleri, yeterli derecede kendileriyle anlaşamadıkları ve yeterli desteği kendilerinden göremedikleri anlaşılmıştır. Bu sonuçlar polis memurları ile özel güvenlik görevlileri arasındaki işbirliğinin özel güvenlik görevlilerinin algıladıkları düzeyde olmadığına işaret edebilir. Polis memurları ile özel güvenlik görevlileri arasındaki işbirliğinin üst seviyeye çıkartılabilmesi için öncelikle özel güvenlik görevlilerinden başlamak üzere her iki grubun da işbirliği algısını yükseltecek tedbirlerin alınması gerekmektedir. Öncelikle var olan işbirliğinin etkinlik ve verimliliğinin sağlanabilmesi amacıyla şu öneriler göz önüne alınabilir;

- Polis memurlarının işbirliğine ilişkin beklentileri ile bu beklentilerinin gerçekleşmemesine vesile olan sebepler belirlenebilir.
- Belirlenen beklentiler ile bu beklentilerin gerçekleşme sebepleri analiz edilerek özel güvenlik görevlilerine toplantı ve etkinliklerle anlatılabilir.
- Gerçekleştirilen toplantılarda özel güvenlik görevlilerinin polis memurlarından beklentileri alınarak farkındalık yaratabilmek amacıyla polis memurlarına iletilebilir.
- Aradaki iletişimin geliştirilmesi amacıyla ortak eğitimler ve toplantılar geliştirilebilir.
- Ortak eylem planları oluşturularak tatbikatlar gerçekleştirilebilir.
- Özel güvenlik görevlilerinin bilgi ve yetkinliklerini artıracak eğitimler düzenlenebilir.

Türkiye'de polis ile özel güvenlik arasında var olan işbirliğinin sadece etkinlik ve verimliliğinin artırılmasının, bu iki unsur arasındaki işbirliğinin genel güvenliğe yeterli katkı sağlayamayacağı Dünya'da gerçekleştirilen çeşitli işbirliği projelerinden anlaşılmaktadır. Bu nedenle Türkiye'de gerçekleştirilen KAAN Projesinin (Demirci, 2020) önemi ortaya çıkmaktadır. Halihazırda devam eden proje kapsamındaki polis özel güvenlik işbirliğinin tüm Türkiye'ye yayılması önem arz etmektedir. KAAN Projesinin geliştirilmesi esnasında bu araştırma sonuçların ele alınarak öncelikle polis memurları ve özel güvenlik görevlileri arasındaki algı farkını en aza indirecek tedbirler alınmalıdır. Bununla birlikte her ne kadar KAAN Projesi makro bakış açısıyla tüm Türkiye'deki polis ve özel güvenlik görevlilerinin işbirliğini ve entegrasyonunu amaçlamış olsa da, il bazlı kültürel ve yönetsel farklılıklar projenin mikro düzeyde çeşitliliğini ortaya çıkarabilme potansiyeline sahiptir. Bu nedenle illerin genel güvenliğine risk oluşturacak unsurlar özne olarak tespit edilerek polis memurları ile özel güvenlik görevlileri arasında KAAN Projesi kapsamında oluşturulan işbirliği öncelikleri bu yönde yapılandırılabilir. Öte yandan Dünya'daki örnekler ele alınarak KAAN Projesi haricinde il bazlı daha spesifik amaçlarla mikro işbirliği projeleri de gerçekleştirilebilir.

Araştırmada ayrıca Paek, Nalla ve Lee (2020), Nalla ve Hwang (2006) ile Nalla ve Hummer'in (1999) yaptıkları araştırmanın sonuçları ele alınarak polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliği algılarının demografik özelliklerine göre farklılaşacağı öngörülmüştü. Araştırmada kadın polis memurlarının ve kadın özel güvenlik görevlilerinin erkeklere göre daha yüksek işbirliği algısına sahip oldukları tespit edilmiştir. Alan yazında bu hususu tespit eden araştırmaya rastlanmamıştır. Araştırma sonuçlarının bu şekilde sonuçlanmasında kadınların erkeklere göre iletişimde daha yetkin olmaları (Çetinkaya, 2011; Köroğlu, 2006; Serin, 2004) ve yardım konusunda daha hassas olmaları (Garaigordobil, 2009; Serpen ve Hasgül, 2015) etkili olmuş olabilir. Bununla birlikte erkek çalışanların erkeklerle işbirliği, yardımlaşma ve dayanışma davranışları ile erkek çalışanların kadınlarla işbirliği, yardımlaşma ve dayanışma davranışı farklılık gösterebilir veya erkekler, kadınları daha güçsüz olarak değerlendirip yardımsever davranış sergiliyor olabilirler. Bu hususların araştırılmasında fayda bulunmaktadır.

Araştırmada polis memurlarının ve özel güvenlik görevlilerinin karşılıklı işbirliği algılarının çalışma sürelerine göre farklılaştığı tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları özel güvenlik görevlilerinin çalışma süreleri arttıkça işbirliği algılarının azaldığına işaret etmektedir. Ayrıca araştırma sonuçları 6-10 yıl çalışma süresine sahip polis memurlarının diğer gruplardan daha düşük işbirliği algısına sahip olduğu anlaşılmıştır. Nalla ve Hummer (1999) 10 yıldan az çalışma süresine sahip polis memurlarının 10 yıldan daha fazla çalışma süresine sahip olanlardan daha yüksek işbirliği algısına sahip olduklarını tespit etmiştir. Nalla ve Hwang (2006) ise beş yıl ve daha az çalışma süresine sahip özel güvenlik görevlilerinin beş yıldan daha fazla çalışma süresine sahip olanlardan daha yüksek işbirliği algısına sahip olduğunu tespit etmiştir. Bu araştırma sonuçları polis memurları açısından tutarsızlık ifade etse de özel güvenlik görevlileri açısından paralellik göstermektedir. Polis memurları açısından 6-10 yıl arası iş deneyiminin olduğu yaşlar, kariyer ortası döneme denk gelmektedir. Kariyer ortası dönem çalışanlar açısından rekabetin en yoğun yaşandığı dönemdir. Çalışanın kendini göstermeye çalıştığı ve kariyeri için mücadele ettiği yıllardır (Özdemir, 2005). Bu nedenle araştırmaya katılan polis memurlarından 6-10 yıl iş tecrübesine sahip olanlar diğerlerine göre daha az yardımsever davranışı göstermiş olabilir. Bu konunun daha ayrıntılı araştırılmasında yarar bulunduğu değerlendirilmektedir. Bununla birlikte iş deneyimi daha fazla olan özel güvenlik görevlilerinin işbirliği algılarını olumsuz yönde etkileyen faktörlerin tespitine yönelik araştırmaların yapılmasına da ihtiyaç bulunmaktadır.

Araştırmada özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının yaşlarına ve eğitim düzeylerine göre de farklılaştığı tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları özel güvenlik görevlilerinin yaşları yükseldikçe polis işbirliği algılarının azaldığını işaret etmektedir. Bununla birlikte lisans mezunu özel güvenlik görevlilerinin ilköğretim mezunu özel güvenlik görevlilerine göre daha düşük işbirliği algısına sahip olduklarını ifade etmektedir. Paek, Nalla ve Lee (2020) gerçekleştirmiş oldukları araştırmada her ne kadar özel güvenlik görevlilerinin yaş ve eğitim düzeylerinin kendilerinin işbirliği algılarını etkilediğini ortaya koymuşlarsa da, yaş ve eğitim düzeyinde hangi grupların farklılaştığını işaret etmemişlerdir. Diğer bir çalışmada Nalla ve Hwang (2006) özel güvenlik görevlilerinin işbirliği algılarının yaşlarına göre farklılaşmadığını tespit etmiştir. Alan yazında yeterli araştırma bulunmaması sebebiyle yaş ve eğitim düzeyinin polis memurları ve özel güvenlik görevlilerinin işbirliği algılarıyla ilişkisini ortaya koymaya yönelik araştırma yapılmasında fayda bulunduğu değerlendirilmektedir.

Araştırma sonuçları Türkiye’de gerçekleştirilecek polis özel güvenlik işbirliği çalışmalarında öncelikle ele alınacak hedef kitleyi işaret etmekle uygulamacılara yol gösterir niteliktedir. Bununla birlikte demografik özelliklere göre farklılaşan işbirliği algılarının sebeplerini ortaya koymaya yönelik gerçekleştirilecek nitel ve nicel araştırmalara ihtiyaç olduğu değerlendirilmektedir. Zonguldak ilinde polis memurları ile özel güvenlik görevlileri arasındaki işbirliğini geliştirmeye yönelik herhangi bir faaliyet yürütülmesi düşünülürse, bu faaliyet sonrasında araştırmanın tekrarlanarak grupların işbirliği algılarının farklılaşp farklılaşmadığı tekrar test edilebilir. Böylece işbirliğinin geliştirilmesine yönelik gerçekleştirilen faaliyetlerin amacına ulaşp ulaşmadığı anlaşılabilir. Ayrıca polis özel güvenlik işbirliğinin geliştirilebilmesi için polis memurları ve özel güvenlik görevlilerini bu işbirliğine sevk eden unsurların tespitine yönelik araştırmaların da yapılması gerekmektedir.

Araştırma Zonguldak ilinde görev yapan polis memurları ile özel güvenlik görevlilerinin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Başka bölgelerde yapılacak çalışmaların sonuçları farklılaşabilir. Bu durum araştırmanın bir sınırlılığı olarak kabul edilebilir. Araştırmada her ne kadar tam sayım örneklem kullanılmış olsa da evrenin tümünden araştırmaya katılımı sağlanamamıştır. Bu durum da araştırmanın diğer bir sınırlılığı olarak ele alınabilir.

Araştırmaya başlamadan önce Polis Akademisi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu’ndan 22.06.2020 tarihinde 2020/03 sayılı karar alınmıştır. Araştırmanın tüm aşamalarında etik kurallara hassasiyetle dikkat edilmiştir.

KAYNAKÇA

- BOVAIRD, T. (2004). “Public–Private Partnerships: From Contested Concepts to Prevalent Practice”. *International Review of Administrative Sciences*, 70 (2): 199–215.
- BRINKERHOFF, D.W., & BRINKERHOFF, J.M. (2011). “Public–Private Partnerships: Perspectives on Purposes, Publicness, and Good Governance”. *Public Administration and Development*, 31 (1): 2–14.
- BUTTON, M. (2008). *Doing Security: Critical Reflections and An Agenda for Change*, Basingstoke: Palgrave
- CETINKAYA, Z. (2011). “Türkçe Öğretmen Adaylarının İletişim Becerilerine İlişkin Görüşlerinin Belirlenmesi”. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 19(2), 567-576.
- CHINWOKWU, E. C. (2018). “An Assessment Of The Relationship Between Private Security Companies and The Police in Crime Prevention in Lagos Metropolis, Nigeria”. *International Journal of Police Science & Management*, 20 (1), 80-93.
- COESS (2009). *Private Security in Europe, CoESS Facts and Figures 2008*, Belgium: CoESS
- COESS (2015). *Avrupa Özel Güvenlik Şirketleri Birliği'nin 2015 Raporu*. <http://www.coess.org/newsroom.php?page=facts-and-figures> . Erişim tarihi: 01.10.2020
- COPELAND, C.L., DOBBS, R.R., & del CARMEN, A. (2007). “Re-Examining The Perceived Relations between Police Officers and Security Personnel”. *Law Enforcement Executive Forum*, 7(4), 151-162.

- DEMIRCI, U. (2019). “Özel Güvenlik Polis İşbirliğinin Özel Güvenlik Görevlilerinin İş Doyumları Üzerine Etkisi”. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11 (1), 490-503.
- DEMIRCI, U. (2020). “Türkiye’de Polis Özel Güvenlik İşbirliği Örneği-KAAN: Bir Eylem Araştırması”. (Tam metin bildiri), Uluslararası Marmara Sosyal Bilimler Kongresi, Bahar, Türkiye: Kocaeli
- GARAIGORDOBIL, M. (2009). “A Comparative Analysis of Empathy in Childhood and Adolescence: Gender Differences and Associated Socio-Emotional Variable”. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 9(2), 217-235.
- GREENE, J. R., SEAMON, T. M., & LEVY, P. R. (1995). “Merging Public and Private Security for Collective Benefit: Philadelphia’s Center City District”. *American Journal of Police*, 14(2), 3-20.
- GUNDOGDU, S. (2014). “Su Ürünlerinde Çoğunlukla Uygulanan Çoklu Karşılaştırma (POST-HOC) Testleri”. *Journal of Fisheries Sciences.com*, 8 (4), 310-316.
- JOHNSTON, L. (1992). *The Rebirth of Private Policing*. London: Routledge .
- JONES, T., & NEWBURN, T. (1995). “How Big is the Private Security Sector?”. *Policing and Society*. 5, 221–232.
- KOROGLU, M. (2006). “Emniyet Teşkilatı Emniyet Hizmetleri Sınıfı Personelin İletişim Becerilerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi”. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- LEE, J.L. (2009). “Police Officers’ Perception Concerning The Roles of Private Security”. *Korean Security Journal*, 18, 101-118.
- MANZO, J. (2010). “How Private Security Officers Perceive Themselves Relative to Police”. *Security Journal*, 23, 192-205.
- MESKO, G., NALLA, M. K., & SOTLAR, A. (2005). “Cooperation of Police and Private Security Officers in Crime Prevention in Slovenia”. (İçinde: Marks, E., Meyer, A. ve Linssen, R. Ed.), *Quality in Crime Prevention*. Demand GmbH, Norderstedt, 133-143.
- MONTGOMERY, R., & GRIFFITHS, C.T. (2015). *The Use of Security Services for Policing*, Canada Public Safety Research Division, Research Report: 2015-R041.
- MORLEY, H. N., & FONG, R. S. (1995). “Can We All Get Along? A Study of Why Strained Relations Continue to Exist Between Sworn Law Enforcement and Private Security”. *Security Journal*, 6, 85-92.
- MRAOVIC, I.C., DERK, D., & ASANCAIC, V. (2017). “Perceptions of The Profession and Working Conditions As Preconditions for Cooperation between The Police and Private Security in Large Cities”. (Tam metin bildiri). *International Scientific Conference*, Makedonya: Üsküp.
- NALLA, M. K., & HUMMER, D. (1999). “Relations Between Police Officers and Security Professionals: A Study of Perceptions”. *Security Journal*, 12(3), 31-40.
- NALLA, M. K., & HWANG, E. (2006). “Relations Between Police and Private Security Officers in South Korea”. *PIJPSM*, 29 (3), 482-497.

- NALLA, M., & NEWMAN, G.R. (1990). *A Primer in Private Security*, New York: Harrow and Heston.
- NALLA, M.K., MADAN, M., & MESKO, G. (2009). "The Role of Perceived Relationships Between Slovenian Police Officers Vis-A-Vis Private Security Personnel in Predicting Job Satisfaction". *VARSTVOSLOVJE*, 11(2), 329-344.
- PAEK, S. Y., NALLA, M.K., & LEE, J. (2019). "Perception of Police Legitimacy among Private Security Officers". *Security Journal*, 32, 287-305.
- PRENZLER, T., & SARRE, R. (2012). "Public-private crime prevention partnerships" (In: Prenzler T. (Eds)) *Policing and Security in Practice, Crime Prevention and Management Series*. Palgrave Macmillan, London.
- OZDEMİR, Y. (2005). "Kariyer Devreleri ile Örgütsel Vatandaşlık Eğilimi Arasındaki İlişki: Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F. Örneği". (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SARRE, R. & PRENZLER, T (2009). *The Law of Private Security in Australia* (2nd edition), Sydney, Thomson LBC.
- SARRE, R. (2011). "The Future of Police Cooperation-Police and Private Security Partnerships: Trends and Issues". Nordic Police Research Conference. (Tam metin bildiri). UMEA University, 183-195.
- SARRE, R., & PRENZLER, T. (2011). *Private Security and Public Interest: Exploring Private Security Trends and Directions for Reform in The New Era of Plural Policing*, Adelaide: University of South Australia.
- SERİN, N.B. (2004). "İlköğretim Sınıf Öğretmenlerinin İletişim Becerilerine İlişkin Algılarının Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi". *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2(4), 443-452.
- SERPEN, A.S., & HASGUL, E. (2015). "Sosyal Hizmet Uzmanlarında Empatinin Önemi ve Yardım İlişkisi Üzerindeki Etkisi". *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 15(35), 37-52.
- STENNING, P. C. (2000). "Powers and Accountability of Private Police". *European Journal on Criminal Policy and Research*, 8(3), 325-352.
- TABACHNICK, B.G., & FIDELL, L.S. (2013). *Using Multivariate Statistics*, (sixth ed.), Boston: Pearson.
- TILLEY, N., & HOPKINS, M. (1998). *Business As Usual: An Evaluation of The Small Business and Crime Initiative*, London: Home Office.
- VAN den BERG, E. (1995). "Crime Prevention on Industrial Sites: Security Through Public-Private Partnerships". *Security Journal*, 6(1), 27-35.
- VAN STEDEN, R., VAN DER WAL, Z., & LASTHUIZEN. K. (2015). "Overlapping Values, Mutual Prejudices: Empirical Research into The Ethos of Police Officers and Private Security Guards". *Administration and Society*, 47 (3), 220-243.
- YAZICIOĞLU, Y., & ERDOĞAN, S. (2004). *Spss Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Detay Yayıncılık.

High-Frequency Trading and its Impact on Market Liquidity: A Review of Literature¹

(Araştırma Makalesi)

Yüksek Frekanslı İşlemler ve Piyasa Likiditesine Etkileri: Yazın Taraması
Doi: 10.29023/alanyaakademik.799039

Oğuz ERSAN

Assistant Professor, Kadir Has University, Faculty of Management, Department of International Trade and Finance
oguzersan@khas.edu.tr
Orcid No: 0000-0003-3135-5317

Nihan DALGIÇ

Ph.D. Candidate, Yeditepe University, Department of Financial Economics
nihan.dalgic@yeditepe.edu.tr
Orcid No: 0000-0001-5225-5599

Cumhur EKİNCİ

Associate Professor, Istanbul Technical University, Faculty of Management, Department of Management Engineering
ekincicu@itu.edu.tr
Orcid No: 0000-0002-0475-2272

Mehmet BODUR

M.Sc. Student, Kadir Has University, Department of Financial Engineering
20191003003@stu.khas.edu.tr
Orcid No: 0000-0002-7660-5888

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Ersan, O., Dalgıç, N., Ekinci, C., & Bodur, M. (2021). High-Frequency Trading and Its Impact on Market Liquidity: A Review of Literature. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No.345-368.

Anahtar kelimeler:

Yüksek frekanslı işlemler, YFİ, Likidite, Güniçi şoklar, Uç fiyat hareketleri
JEL Kodları: G10, G12, G14

Makale Geliş Tarihi:
23.09.2020
Kabul Tarihi:
27.10.2020

ÖZET

Yüksek frekanslı işlemler (YFİ) son yirmi yılda gelişmiş piyasalardaki işlemleri domine etmektedir. YFİ'nin finansal piyasalar ve katılımcıları üzerindeki etkilerine dair literatür yakın dönemde oluşmasına rağmen geniştir. Diğer yandan, birçok alt konuda devam eden akademik tartışmalar ve cevaplanmamış sorular mevcuttur. Bu çalışma YFİ'nin olumlu ve olumsuz etkilerine dair bulguların beraberce yer aldığı bir alt konu olan YFİ'nin likidite üzerindeki etkilerini inceleyen yazını taramaktadır. Çalışma kapsamında, literatürde çeşitlilik gösteren bu sonuçların varlığını açıklayan iki temel faktör olduğu ortaya konulmaktadır. Bunlardan ilki YFİ'nin piyasalardaki aktivitesinde keskin farklılıklar yaratabilen gün içi şoklar gibi olumsuz piyasa koşullarıdır. İkincisi ise YFİ yoluyla likidite sağlayıcılığı yapmanın piyasa için olumsuzluklar doğurma potansiyeline sahip olmasıdır.

¹This research is funded by The Scientific and Technological Research Council of Turkey (TUBITAK, Project number 218K566).

ABSTRACT**Keywords:**

High-frequency trading, HFT, Liquidity, Intraday shocks, Extreme price movements

JEL Classification Codes: *G10, G12, G14*

High-frequency trading (HFT) has been dominating the activity in developed financial markets in the last two decades. Despite its recent formation, the literature on the impacts of HFT on financial markets and participants is broad. However, there are ongoing debates and unanswered questions within many subtopics. We survey through the research towards HFT effects on liquidity in an attempt to explain the coexistence of evidence regarding both the positive and the negative impacts of HFT. We name two main factors leading to mixed results. Former concerns the negative market conditions such as intraday shocks, through which HFT trading patterns may sharply change. Latter regards the certain characteristics of HFT liquidity provision with the potential to present externalities for the market.

1. INTRODUCTION

Higher speed in reaching and processing new data and transmitting financial decisions to the market in the form of electronic messages has always been crucial in maintaining a superior position for investors. While the latency differences among market participants' actions can be as low as seconds, milliseconds, microseconds, and even nanoseconds, they are long enough to play a major role in distributing wealth in financial markets.

In the last two decades, most of the financial markets have gone through large technological transformations enabling much faster trading.² Besides improving the inclusion speed of every investor, the upgraded form of the markets originated a new type of trading, high-frequency trading (HFT), a game-changer both in theory and practice.³

HFT can be broadly defined as trading with three characteristics: i) excessive numbers of electronic message (and order) submission ii) in low latencies, and iii) with the motivation of intraday profits from this concentrated action. Given the ultra-low latencies HFT is executed, there is no human intervention, making it a subset of algorithmic trading (AT). The main difference between the two concepts is the necessary condition of low latency activity in HFT.

By the 2000s, HFT had started to constitute a significant part of the overall trading process in financial markets. 26 HFT firms' share is documented to be as high as 74% in a 2008-2009 sample of NASDAQ stocks (Brogaard, 2010). 2012 share of HFT in the U.S. is estimated as 51% (Popper, 2012). 31 HFT firms account for 46% of total volume in the Canadian stock market in 2010-2011 (Boehmer et al., 2018). HFT share in European markets as of 2009 is, by estimate, 40% (Grant, 2010; Haldane, 2010). Similarly, HFT's participation in the trading of Swedish large stocks in a 2011-2012 sample is between 25% and 50% (Hagströmer and Norden, 2013). HFT share in U.S. equities markets in 2016 is approximately 60% (see for example Bazzana and Collini, 2020). Besides equity markets, futures markets are also concentrated with HFT activity; shares in total trading volume of U.S. foreign exchange

² BYX exchange utilized by CBOE reduced order processing times by around sevenfold from 445 microseconds in 2009 to 64 microseconds in 2018 (Baldauf and Mollner, 2020). HFT firms are in an arms race that leads them to send data from exchanges to electronic traders in latencies as small as 4 nanoseconds (Sprothen, 2016).

³ Throughout the text, we use 'high-frequency trading (trader)' and 'low-latency trading (trader)' interchangeably. We use 'HFT' as the acronym for high-frequency trading; 'HFTs' as the acronym for high-frequency traders; and non-HFTs as the acronym for low-frequency traders (traders other than high-frequency traders).

futures, interest rates futures, and Treasury 10-year futures being around 80%, 66%, and also 66%, respectively (Miller and Shorter, 2016).

In addition to the fact that HFT share is quite large in developed financial markets, HFT has changed the markets and affects other market participants (non-HFTs) in many ways. In line with these, the literature on HFT, despite its recent formation, is extensive. Figure 1 depicts the numbers of Google Scholar search results with the keywords “high frequency trading” and “algorithmic trading” on a yearly basis (results for 2020 are up to September). Early papers on HFT emerged in the beginning of the 2000s, while the yearly number of papers reached 500 in 2010 and 2,000 in 2015. It is noteworthy to mention that the vast majority of academic research has been conducted on developed markets. Few studies examine HFT activity on developing markets also resulting from the fact that the emergence of HFT in these countries has been much later and in limited amounts due to less sophisticated technological infrastructure and absence of market fragmentation and dark pools (e.g., Haldane, 2010; Lee, 2015; Ersan and Ekinici, 2016; Ekinici and Ersan, 2018; Zhao and Wan, 2018).

As an example of the new norms in financial markets, more than 98% of orders are canceled, leaving less than only 2% to be executed and around one-quarter of order cancellations occurring within the first 50 milliseconds of the submission (O’Hara, 2015). Patell and Wolfson (1984) observe the first reaction to corporate announcements of U.S. listed firms in 1976-1977 in the first few minutes following the announcements, while significant trading profits occur overnight or at the opening of the next trading day. Chordia et al. (2018), on the other hand, show that S&P 500 exchange-traded fund and E-mini S&P 500 futures contract prices react to macroeconomic surprise news in 2008-2014 within the first five milliseconds where trading intensity rises by more than 100-fold.

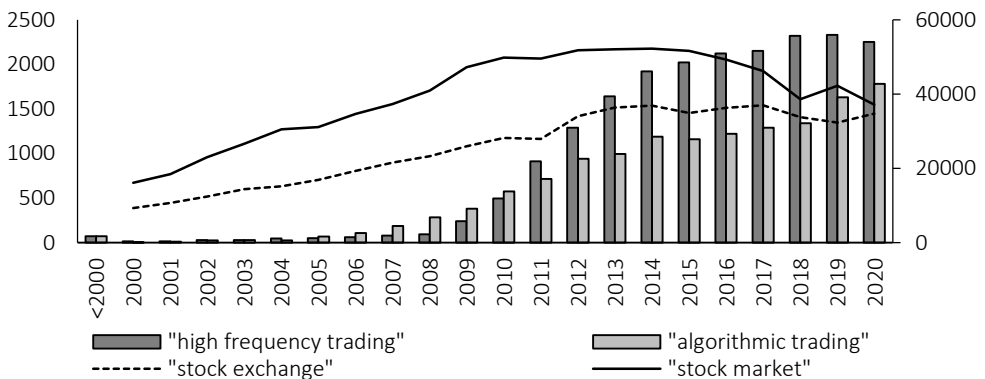


Figure 1. Results from a basic Google Scholar search as of January 2, 2021. Notes: Left y-axis stands for the numbers on “high-frequency trading” and “algorithmic trading”; Right y-axis represents the numbers on “stock market” and “stock exchange”.

Reaching beyond the scope of this study, HFT related topics include but not limited to its impacts on market quality, i.e., on liquidity (Hasbrouck and Saar, 2013; Brogaard et al., 2014; Brogaard et al., 2017) and on volatility (Brogaard, 2010; Zhang, 2010; Chaboud et al., 2014), HFT effects on price discovery (Carrion, 2013; Menkveld, 2013; Conrad et al., 2015), HFT through market downturns and crashes (Kirilenko et al., 2017; Brogaard et al., 2017;

Madhavan, 2012; McInish et al., 2014), HFT impacts on other participants: crowding out effect (Malinova et al., 2013; Jones, 2013; Hoffmann, 2014), adverse selection effect (Cartea and Penalva, 2012; Biais et al., 2015; Egginton et al., 2016), welfare effects (Boehmer et al., 2015; Stiglitz, 2014; Budish et al., 2015), vast HFT investments (Menkveld, 2013; Biais et al., 2015; Budish et al., 2015), HFT competition (Baron et al., 2019; Brogaard and Garriott, 2019), HFT profits (Malinova et al., 2013; Scholtus et al., 2014).

While the HFT literature is extensive, in most of the research topics, studies provide contradictory evidence to each other. In line with that, there are many open questions and ongoing debates. For example, as one of the broadest questions on HFT, is it beneficial or harmful for the markets? Or being more specific, how does HFT affect market quality components such as liquidity, efficiency, and volatility? Consequently, do we need to regulate HFT? If yes, how much and by which means? These questions and many others do not have clear answers. In an attempt to organize ideas and findings within the diverse topics regarding HFT and its impacts, several survey and discussion studies have been conducted in the last decade. These studies cover HFT strategies and profits (Goldstein et al., 2014) as well as market efficiency and welfare (Stiglitz, 2014), while the focus is mostly on HFT impacts on market quality and the regulatory actions (Prewitt, 2012; Jones, 2013; Biais and Foucault, 2014; O'Hara, 2015; Chung and Lee, 2016; Virgilio, 2019).

The main motivation of this study is to open a window in the existence of various unanswered questions on HFT with a focus on its impact on liquidity. After presenting the findings from the earlier research regarding the overall HFT impacts on liquidity, we discuss two factors that play a major role in the emergence of contradictory findings about the effects of HFT. These are i) negative market conditions and ii) the detrimental aspects that may arise due to the characteristics of HFT liquidity provision. Via this approach, we attempt to harmonize current evidence, explaining, at least up to a certain extent, the ongoing debates.

A large body of literature finds an ameliorating role of HFT in market liquidity (e.g., Brogaard, 2010; Hasbrouck and Saar, 2013; Baldauf and Mollner, 2020; Ammar et al., 2020; Malinova et al., 2013; Menkveld, 2013; Jarnecic and Snape, 2014; and Ait-Sahalia and Saglam, 2013). However, there exist a significant amount of opposing evidence against the positive HFT-liquidity relationship (e.g., Egginton et al., 2016; Breckenfelder, 2019; Van Kervel, 2015; Malceniace et al., 2019; Cespa and Foucault, 2014; Anand and Venkataraman, 2016). The first factor suggested in this study explains much of this phenomenon. A significant part of the documented liquidity related externalities of HFT as well as the controversy in findings tend to arise through negative market conditions, i.e., extreme price movements (e.g., Brogaard et al., 2018) and intraday shocks and crashes (e.g., Kang et al., 2020; Golub et al., 2012; Johnson et al., 2013; Leal et al., 2016). Similarly, the latter factor, which comprises the characteristics of the HFT liquidity provision, helps explain the controversy in findings. For example, while the HFT liquidity provision may be beneficial to the market, it may turn harmful in association with alternative forms and HFT strategies (Ait-Sahalia and Saglam, 2017; Brogaard et al., 2014). Moreover, since liquidity provision by HFTs is highly correlated, i.e., acting almost simultaneously and in the same direction, HFTs can cause or mediate liquidity shocks (Malceniace et al., 2019; Anagnostidis and Fontaine, 2020). Although many aspects of HFT and liquidity have been empirically tested and documented so far, a comprehensive summary and a broad discussion of these results are

missing. We fill in this gap by exhaustively reviewing the literature from the perspectives indicated above.

The remainder of this paper is organized as follows. Section 2 surveys and discusses the current literature on the HFT role in market liquidity. It aims to illustrate the scope of the topic by touching on the main fields regarding the HFT's impact on liquidity. Section 3, by categorizing in two, i.e., the negative market conditions and the nature of HFT liquidity provision, raises the points where the HFT impacts on liquidity complicate and the evidence on its externalities becomes populated. Section 4 makes a consequent discussion addressing the availability of contradictory findings in the surveyed literature. The last section concludes.

2. HFT AND ITS RELATION TO LIQUIDITY

Liquidity typically refers to the ability to trade the desired quantity of a security at a low cost and as quickly as possible. Higher liquidity proves fundamental to market functioning and is often associated with lower risk since it means any desire to trade would be easily satisfied and the transaction would be quickly booked. The definition of liquidity implies a multi-layer notion that incorporates three dimensions: quantity, cost, and time. Studies that are concerned with the impact of HFT on liquidity make use of different liquidity measures. Among others, effective spread, quoted spread, realized spread, and price impact are widely utilized proxies assessing the cost dimension whereas market depth is a measure that accounts for both quantity and cost dimensions of the liquidity. Cancellation rate, complete fill rate, and partial fill rate metrics consider both quantity and time aspects. Resilience measures, on the other hand, show how the cost and quantity dimensions of liquidity change over time. Academic works in the field utilize alternative measures and proxies for liquidity and capture single or multiple dimensions of it. Thus, one reason underlying the contradictory findings may stem from the attributes of liquidity measures.

Additional factors that may affect the results from earlier research are the selection of the financial market(s) and time span. Specifically, findings on the developed markets differ from the ones on developing markets. Similarly, more recent datasets would differ from the earlier datasets of the mid-2000s, especially incorporating much more HFT competition and sophisticated HFT strategies.

A final practical factor in affecting the findings on HFT and liquidity relationship is the applied methodological approach. While there are various econometric approaches adapted in the surveyed literature, the majority of the studies apply one of three methodologies. The first set of studies utilize panel data regressions intending to examine the impacts of HFT on market liquidity by the use of panel datasets with dimensions such as time, HFT firm, and market. The second group of studies focuses on specific events-dates such as the introduction of a short-sale ban, colocation services, HFT taxes or extreme price movements, shocks, and crashes. These studies most commonly adapt a difference-in-differences approach. The final set of studies, concentrated on regulatory aspects and market design, are theoretical papers and highly benefit from data simulations. Appendix A briefly describes three sets of studies and their methodologies.

This section and the succeeding one do not focus on the potential differences in findings arising from one of the above-stated factors. Instead, they define and emphasize two major conceptual factors involved in the diversity of the findings regarding the HFT impacts on liquidity.

2.1. General Impacts of HFT on Liquidity

Considering the role and the importance of liquidity in market quality, many studies have examined HFT's impact on liquidity. On one hand, high-frequency traders (HFTs) are regarded as extremely fast traders; they are expected to increase liquidity provision, lower information production, and transaction costs, and thus, enhance market efficiency. On the other hand, HFTs' ability to react to new information and to anticipate order flow at an ultra high speed may crowd out liquidity. Accordingly, empirical findings on this issue are still inconclusive. While a large strand of previous work points out to HFT's positive influence on liquidity, e.g., through lower informational asymmetries (Brogaard, 2010; Hasbrouck and Saar, 2013; Jarnecic and Snape, 2014; Jain et al., 2016; Li et al., 2018; Baldauf and Mollner, 2020; Ammar et al., 2020), a significant number of studies focus on the adverse effects that HFT may have on liquidity, mostly due to higher competition among low latency traders or their intense quoting activities (Kirilenko et al., 2017; Malceniace et al., 2019; Breckenfelder, 2019; Ekinici and Ersan, 2020).

Brogaard (2010) examines the role of 26 HFT firms (constituting 68.5% of the dollar-volume traded) in the U.S. equity market and finds that although certain HFTs supply and others demand liquidity at times, they essentially provide the best bid and offer quotes and enhance liquidity. The author determines HFTs' impact on liquidity at a daily level and shows that HFTs tend to diminish slightly their liquidity supply and augment their liquidity demand as volatility increases. Hasbrouck and Saar (2013) are interested in whether a low-latency trading activity is beneficial or detrimental to the market during both periods of normal conditions and increased uncertainty. They find evidence of lower quoted spreads and thus, conclude that HFT improves market liquidity in both periods.⁴ Jarnecic and Snape (2014) support the earlier evidence on the positive impact of HFT on liquidity while pointing out the potential challenges faced by non-HFTs. They suggest that HFTs supply liquidity to the market by submitting orders at multiple prices at or within the quote. Jain et al. (2016) utilize both traditional liquidity measures (spread and depth) and more recent ones (the cost of immediacy and limit order book slope) and reveal that the decrease in latency enhances market liquidity. The findings are intriguing since the analysis isolates the period following the launch of the Japanese low latency trading platform, Arrowhead. Li et al. (2018) find evidence that HFT improves liquidity by boosting the number of low-frequency orders and the frequency of trades. More recently, Baldauf and Mollner (2020) propose a model considering multiple trading venues, costly information acquisition, and several types of traders. They show that HFT increases liquidity through lower informational asymmetries but at the expense of price efficiency. Ammar et al. (2020) provide evidence of HFT's positive effect on intraday liquidity as well. In order to measure liquidity, the authors utilize effective spread and decompose it into transitory and adverse selection components. Thusly, they demonstrate the positive influence of HFT on liquidity results from lower adverse selection costs. Ekinici and Ersan (2020) show that HFT deteriorates market liquidity in a 2015-2017 sample of 30 blue chips from Borsa Istanbul. The finding is important in the sense that overall HFT share is considerably low (approximately 3.2% of order count and 2% of order volume) through the studied time period when the colocation services and technological improvements have been recently introduced.

⁴ Authors note that these findings, however, do not imply a similar HFT impact on liquidity during extremely brief time intervals such as the "Flash Crash" of May 2010.

Breckenfelder (2019) analyzes a channel through which HFTs may reduce market liquidity, namely the competition, and detects that market liquidity deteriorates through higher competition among HFTs. Other studies, such as Bernales (2019), and Brogaard and Garriott (2019), focus also on HFT competition in the examination of HFT's role in liquidity. Brogaard and Garriott (2019) examine a sample from Alpha, a recently introduced Canadian stock market. Their dataset begins with an HFT-free period and spans through four years with the entry of 11 HFTs. Authors find that HFT competition leads to an improvement in the liquidity metrics. Bernales (2019), on the other hand, indicates that if there exist several (few) HFT firms in the market, additional HFT competition ameliorates (damages) the liquidity.

2.2. HFT Liquidity Provision

A trade occurs when liquidity demanders (takers) accept to buy or sell a security at the offer or bid price that liquidity suppliers (makers) provide. With respect to trading strategies, HFTs can act as liquidity demanders (speculative traders or arbitrageurs), liquidity providers, or both. The liquidity that HFTs may provide is endogenous as they usually do not bear a designated role as a market maker with special privileges or obligations. Further, they can enter and exit the market freely; there are no specific requirements to practice HFT. Therefore, HFTs' liquidity-wise function is of high interest in market microstructure analyses.

HFTs' motivation to supply liquidity mainly stems from the profitability of liquidity provision. For HFTs to sustain their liquidity supplying role that is beneficial to market quality, the cost of liquidity supply should not decline beyond an economically feasible level. This issue is partly addressed by Conrad and Wahal (2020) who conduct a study on the stock-specific and market-wide term structure of HFT liquidity provision. Their findings implicate the need for a substantial decrease in trading latency (with which information is reflected into prices) in order to make HFTs' liquidity provision economically viable.

A large body of both empirical and theoretical studies highlight the liquidity providing role of HFT. Malinova et al. (2013), Menkveld (2013), and Hagströmer and Nordén (2013), among others, show that the majority of HFTs serve as a substitute for market makers and do provide liquidity. Ait-Sahalia and Saglam (2013) propose a dynamic trading model and, likewise, document that low latency traders generate more liquidity supply when compared to non-HFTs. More recently, Ait-Sahalia and Saglam (2017) investigate the liquidity provision mechanisms of HFTs in relation to volatile periods and demonstrate that HFT liquidity provision diminishes because of the spikes in volatility and jumps which lead HFTs to trade in a less aggressive manner and reduce their participation. They also show that HFTs' decreased participation, hence their lower liquidity supply, is followed by greater volatility and jumps. Furthermore, Ke and Zhang (2019) indicate that HFT's liquidity providing (but not demanding) role exacerbates market inefficiencies. Thus, in general, HFT presence proves beneficial to investors when they act as liquidity providers.

2.3. News Arrival and Informational Aspects

Due to the critical value of information embodied by news releases, news and data sources are continuously monitored by all market participants. HFTs, however, can react to any newly disseminated information within a fraction of a second, if not milliseconds. Accordingly, since "a fast matching engine enables a market-making strategy to quickly update quotes on the arrival of public information and thus reduce the risk of being adversely selected" (Menkveld, 2013), HFTs' role around news arrivals brings an additional dimension to the

literature in order to detect the accurate relationship between HFT activities and market liquidity.

In a theoretical model, Foucault et al. (2016) investigate the short-term price changes around news arrival by focusing on HFT activity. They show that HFT orders on “soon-to-be-released” information do not hint any price direction since they aim to exploit short-run price changes upon the information. Brogaard et al. (2014) focus on macroeconomic news announcements and the HFT order flow. They demonstrate that HFT liquidity provision is larger than its liquidity demand around the announcements. Accordingly, empirical results imply that HFTs’ liquidity supply depends on macroeconomic news arrivals under volatile market conditions.

Hautsch et al. (2017) document HFTs’ market making role around scheduled news announcements. The authors demonstrate that in the Eurex Bund Futures market, HFTs tend to provide liquidity during news arrival. Zhang (2010) focuses on analyst earnings revisions and earnings surprises. After controlling for firm-specific fundamental variables, the strength of market reaction increases by HFT. Bhattacharya et al. (2017) conduct a similar empirical study on earnings announcement data with respect to market reaction and price incorporation. They suggest that the HFT activities in announcement periods do not reduce liquidity provision. Additionally, Ke and Zhang (2019) claim that HFTs may provide liquidity and positively affect market efficiency through Post-Earnings Announcement Drift (PEAD) periods.⁵ Findings also confirm that HFT activity helps to reduce the magnitude of PEAD - which is useful to market efficiency.

Though not necessarily as fast as HFT, algorithmic trading (AT) can play a part in the changes in liquidity around announcements. Studying the S&P 500 ETF, Scholtus et al. (2014) suggest that AT activities around macroeconomic news show a dynamic behavior and consequently, affect market liquidity. More specifically, lower AT activity prior to data release is followed by an immediate jump right after the release. Similar order flow and trading activity patterns are documented for the Turkish stock market by Akyıldırım et al. (2015) and Ekinci et al. (2019).

3. THE PERIODS WHEN HFT IMPACT ON LIQUIDITY COMPLICATES

We argue that a focus on two types of time periods would reflect the most intense debates in the recent literature regarding the impact of HFT on market liquidity. Frequently claimed view of general positive influence of HFT on liquidity as presented in Section 2, is challenged, opposed, and extended with findings obtained in these fields. The first field can be broadly defined as the HFT impacts on liquidity through negative market conditions. The second field comprises the main circumstances (periods) when HFT impacts are likely to alter due to the characteristics (nature) of HFT liquidity provision. While these fields are interrelated, we suggest that approaching the two separate angles will add value since the former places ‘market conditions’ in the leading role, and the latter highlights the related ‘HFT characteristics’.

⁵ Post-Earnings Announcement Drift - PEAD is a market anomaly based on earnings announcements with a drift following the announcement (see Ball and Brown, 1968; Bernard and Thomas, 1989; 1990). The phenomenon occurs due to a market underreaction to earnings within earnings season and overreaction afterward. Overall, the drift can be observed for several months, especially on small-cap stocks - since they are not monitored and analyzed as often as large-cap stocks.

3.1. Negative Market Conditions

While a growing body of research analyzes HFT activity under normal market conditions, less attention has been paid to explore HFT trading patterns during periods of market stress such as market downturns, extreme price movements, and intraday shocks. Periods of high volatility and distress may not always threaten the whole market, however, if persistent for long, they can prove destabilizing. Hence, it still is an open debate whether HFTs supply liquidity when it is most needed, or they alter their strategy from market making to trade more aggressively in one direction so that they jeopardize financial stability.

3.1.1. Extreme Price Movements

As a consequence of highly integrated financial markets, jumps have become much more synchronized across different assets or markets. These extreme price movements may occur due to the temporary lack of liquidity if they are endogenous in nature. Calcagnile et al. (2018) reveal that 60% of the co-jumps develop through an endogenous mechanism. Since HFTs utilize automated algorithms with extremely fast information processing capacity, their trading activities may influence the formation and amplification of or the recovery from this type of instabilities depending on their liquidity-making-taking preferences.

In line with the theoretical model of Foucault et al. (2016), Hautsch et al. (2017) show that HFTs avoid directional strategies around extreme news-implied price movements and act as liquidity suppliers. They explain this pattern by the possible unprofitability or riskiness of the aggressive trading strategies in the presence of very quick price adjustments. Nawn and Banerjee (2019) identify HFTs' role as liquidity suppliers and detect a statistically significant increase in their liquidity provision following extreme price movements.

Brogaard et al. (2018) conduct single-stock and multi-stock analyses. They observe that HFTs usually take a position in the opposite direction of extreme price movements and do not particularly lead the movements. However, the liquidity providing tendency of HFTs during extreme price movements occur only in single stocks, while their demand for liquidity prevails their supply of liquidity in cases where multiple stocks simultaneously experience extreme price movements. The coupled findings are intriguing in the sense they point out the sensitive and variable role and impact of HFT through extreme price movements. Considering the fact that the periods when multiple stocks experience extreme price movements may imply larger meaning for the well-functioning of the financial markets, HFT liquidity provision exceeded by the amount they demand from the market through these periods can be seen as an essential externality.

3.1.2. Intraday Shocks and Flash Crashes

Financial markets are complex systems in which multiple heterogeneous agents interact and therefore, it is difficult to attribute intraday liquidity shocks and extreme events to a specific type of agent, such as HFTs. Nonetheless, understanding the trading behavior of HFTs during and after these specific events is valuable for constructing an improved market design. One of the most well-known and studied examples of such events is the "Flash Crash" that took place on May 6th, 2010. Cespa and Foucault (2014) show that if low illiquidity and high price informativeness equilibrium is reversed, then, a liquidity crash similar to the Flash Crash is likely to occur.

Easley et al. (2012) suggest that higher-order flow toxicity may induce certain short-term high volatility periods, like the Flash Crash, and may be partly responsible for the withdrawal of large liquidity from the market.⁶ Thus, HFT's liquidity provision role and trading behavior may be affected under high order flow toxicity circumstances. Easley et al. (2011) point out to CFTC-SEC report and acknowledge the tie between the Flash Crash and HFTs who liquidated positions and left the market only after the order flow toxicity increased.⁷ Hautsch et al. (2017) and Kang et al. (2020) argue that HFTs take a position in the same direction with other agents in the course of extreme events. Kang et al. (2020) further distinguish between foreign and domestic HFTs and exploit the dissimilarities between two investor groups with respect to their trading activities' impact on order flow toxicity. They observe that while domestic and foreign HFTs have a difference in 'normal times', they both produce toxic orders during extreme periods.

Golub et al. (2012) analyze all Mini Flash Crashes which occurred in the U.S. between 2006 and 2011. They identify the source of Mini Flash Crashes as market fragmentation and regulatory framework, and indicate that HFTs have an adverse impact on liquidity during Mini Flash Crashes. Similarly, Johnson et al. (2013) attribute Mini Flash Crashes to the interaction between various automated algorithms. Leal et al. (2016) develop an agent-based model in which they show that HFT plays a fundamental role in generating flash crashes given their ability to increase bid-ask spreads and synchronize on the sell side of the limit order book. More recently, Leal and Napoletano (2019) construct a theoretical model where HFTs can trigger flash crashes. The authors reveal that HFT-targeted policies can impose a trade-off between a smaller number of flash crashes and a slower market recovery after a crash. Overall findings reflect the need for further research on the structure of flash crashes in specific market designs.

In financial markets, regulators are responsible to act properly and timely in order to sustain an efficient market. Therefore, abnormal prices and market activity are not allowed. Hence, to prevent an irrational market sell-off during extreme periods, exchanges implement temporary short-sale bans. A well-known short-sale ban decision is the SEC's September 2008 ban which aimed at combating market inefficiency caused by manipulation and covered 799 financial stocks. However, this has led to a series of debates in academic literature as to the decision's effects on market quality, especially as far as HFT participation is concerned. Since HFTs tend to submit orders on both sides of the limit order book (LOB), under a short-sale ban, their algorithms would be jeopardized, if not ineffective. Accordingly, short-sale ban effects on HFT activities and consequent outcomes on market quality have been studied. Among these studies, Boehmer et al. (2013) show that large-cap banned stocks suffer from liquidity more than small-cap banned stocks when various spread measures are evaluated. In addition, the study documents the negative effects of the ban on market quality due to the inability of algorithmic traders in fulfilling market-making liabilities. In the same manner, Brogaard et al. (2017) compare HFT and non-HFT activities during the ban and find that

⁶ Order flow toxicity refers to the higher likelihood of a trade resulting in a loss, or simply, the adverse selection risk in the scope of high-frequency trading (Easley et al., 2012). When order flow toxicity intensifies, in the same way as other market makers, liquidity supplying HFTs bear a substantial loss risk.

⁷ CFTC-SEC Report (available at <https://www.sec.gov/news/studies/2010/marketevents-report.pdf>) states that HFTs initially absorbed the selling pressure and supplied liquidity to the market. After the accumulation in their long positions, however, they started to sell aggressively. Eventually, HFTs and all liquidity suppliers ceased providing liquidity to the market as fundamental buyers were unwilling to supply enough liquidity on the buy side.

short-selling HFT activity is mostly eliminated while overall HFT activity has been affected less. Moreover, during extreme market conditions, some HFT strategies negatively affect market liquidity.

3.2. The Nature of HFT Liquidity Provision

Under certain circumstances, the overall contribution of HFT liquidity provision becomes harder to evaluate. It may prove harmful for non-HFT participants through misleading trading activities and correlated actions of HFTs or sudden withdrawal of HFT liquidity.

3.2.1. Ghost (phantom) Liquidity and Other Misleading HFT Strategies

Ghost (phantom) liquidity (GL) is one of the outcomes of those low-latency activities faced in high-speed friendly exchange structures. GL is the excess liquidity resulting from the placement of duplicate orders in multiple venues by a single trader, an HFT. It is called ghost liquidity since following the execution of an order, all the duplicates are directly canceled by the HFT. Van Kervel (2015) empirically shows that liquidity supply reduces as a result of fast trading activities across multiple venues in the U.S. Similarly, Degryse et al. (2019) document the effects of HFT-based cross-venue trading strategies on liquidity on a sample of European exchanges. Accordingly, because of conditional orders across multiple venues, consolidated liquidity becomes higher than actual, i.e., the one with true trading purposes. The authors argue that even though cross-venue cancellations create factitious liquidity, which roughly constitutes 4-7% of limit order book depth, they have no significant effect on total liquidity. Blochter et al. (2016) conduct a GL investigation in the U.S. stock market. They indicate that the cross-venue order cancellations take place as a consequence of a search for accurate price levels. Thus, the respective activities have a positive effect on the market. Korajczyk and Murphy (2019) investigate phantom liquidity with a focus on large institutional orders. They suggest that HFT has a positive effect on market liquidity by matching large institutional orders which tend to live longer due to their size.

However, counter arguments are also present on the effects of high-frequency traders engaging in GL provision. Various arguments and concerns against GL are raised by the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC, 2010).⁸ SEC (2010) describes HFT market making as a “passive market-making” strategy with the computing power advantage. Accordingly, the regulatory review presents questions on the HFT order cancellation activity such as “Does the very brief duration of many of their orders significantly detract from the quality of liquidity in the current market structure? For example, are their orders accurately characterized as phantom liquidity that disappears when most needed by long-term investors and other market participants?” (SEC, 2010). Another policy-oriented study on the GL is carried out by Ait-Sahalia and Saglam (2017) where the authors investigate the concept through a model-based analysis. The study discusses the adverse effects of GL on non-HFT market participants since HFTs’ phantom liquidity may cause negative signals on non-HFTs; when cancellations occur, non-HFT orders cannot benefit from the best bid-ask quotes caused by GL. Considering its probable positive effects on the overall liquidity, the authors propose a speed bump as a possible regulatory solution. Their theoretical findings consolidate the rationale and show that a pre-cancellation resting time positively influences the overall liquidity with respect to the tighter bid-ask spread.

⁸ See Goldstein et al. (2014) for a detailed presentation.

Another misleading order submission strategy is ‘quote stuffing’ which consists of submitting and withdrawing a large number of orders that ‘flood’ the market. Egginton et al. (2016) indicate that 74% of US exchange-listed securities experienced at least one episode of quote stuffing during 2010 and that this activity deteriorates market quality. During periods of quote stuffing spikes, stocks face lower liquidity, higher bid-ask spread, and higher short-term volatility.

One can argue that in a market where HFTs can act as liquidity demanding arbitrageurs or speculative traders, they tend to snipe stale quotes of high-frequency market makers. That is, their trading strategy raises the cost of liquidity supply and consequently, is harmful to other investors.⁹ The results in Brogaard et al. (2014) are consistent with HFTs’ employment of an integrated strategy that includes both an informed liquidity demand and a profit-taking liquidity supply. Bernales (2019) underlines the association between HFTs’ trading behavior as liquidity takers and competition. The author suggests that HFTs are inclined to trade more aggressively if there are few HFTs in the market. More specifically, HFTs exhibit a “predatory” trading behavior, compete more through market orders, and reduce market depth if their market participation is low. The overall findings on the HFT’s liquidity offering and liquidity consuming dynamics reveal the importance of their predominant role in the market structure and design.

3.2.2. Commonality

The commonality in liquidity arises when a security-specific liquidity level moves analogous to that of the market. This kind of liquidity co-movement can lead to a significant increase in the systematic liquidity risk and result in sudden liquidity dry-ups. Cespa and Foucault (2014) emphasize the self-reinforcing relationship between liquidity and price informativeness as a cause of market contagion. More specifically, they point out a probable feedback loop that leads to liquidity contagion from one security to the market. Liquidity demanding HFTs, frequently, implement similar strategies simultaneously based on correlated signals and thus, may withdraw liquidity at the same time. Liquidity supplying HFTs, who may serve beneficial to the market functioning, can also turn out as detrimental due to liquidity commonality.

Anand and Venkataraman (2016) suggest that since liquidity providing HFTs are likely to leave the market under unfavorable conditions, they may cause vulnerabilities in the market. The findings in Malceniace et al. (2019) support the latter rationale and indicate that about one-fifth of the increase in liquidity co-movement occurs because of the tendency of HFTs to exit the market under adverse market conditions. The authors notice that this effect becomes even more intense during highly volatile periods. They also detect the common drivers of increased liquidity co-movement as correlated liquidity demand of opportunistic HFTs and elevated monitoring abilities of liquidity supplying HFTs. Another noteworthy outcome of their analysis is the relatively large liquidity co-movement among medium and small-cap stocks. This result supports HFTs’ incremental monitoring capacity and, to a smaller extent, a habitat effect. Correspondingly, Anagnostidis and Fontaine (2020) demonstrate that, due to the speed of information diffusion and common trading strategies, HFTs’ liquidity supply co-variation proves higher in comparison to that of non-HFTs’. Moreover, the authors call attention to the dynamic nature of liquidity commonality and highlight the elevated

⁹ See Budish et al. (2015) and Menkveld and Zoican (2017) for latency arbitrage.

systematic risk in the securities that are massively traded by HFTs during market-wide high distress periods.

3.2.3. Liquidity Shocks

If HFTs believe that their potential trading losses due to asymmetric information (i.e., their adverse selection costs) are too high, they will liquidate their positions and exit the market (Easley et al., 2011). Considering HFTs' highly correlated trading strategies in comparison to non-HFTs,¹⁰ HFT's detrimental impact on the market by creating sudden illiquidity shocks is of high concern. Kirilenko et al. (2017) determine that while HFTs did not initiate the Flash Crash that took place on May 6th, 2010, they contributed to it by their reaction to the extremely large selling pressure. This, ultimately, led to a significant reduction in the overall liquidity supply. Malceniace et al. (2019) signal a stronger possibility for liquidity shocks to spread across securities and for consequent flash crashes to occur through higher levels of liquidity co-movement (and hence greater systemic liquidity risk) caused by HFTs' trading activities. On the other hand, in case of liquidity shocks or such instabilities in the market, HFTs can respond more accurately and quickly to new information revealed by the order book than non-HFTs.¹¹ As a result, HFTs may support a faster market recovery from these shocks as well. To this end, Clapham et al. (2019) investigate the contribution of HFT in the recovery following liquidity shocks and conclude that low latency matters for the recovery of relative spreads. Nevertheless, HFTs' rapid liquidity provision remains limited with respect to overall order book resiliency.

4. DISCUSSION

Previous work examining HFT's impact on liquidity deliver mixed results (see for example Brogaard, 2010; Hasbrouck and Saar, 2013; Jain et al., 2016; Li et al., 2018; Baldauf and Mollner, 2020; Ammar et al., 2020 for the positive effects; and Egginton et al., 2016; Kirilenko et al., 2017; Breckenfelder, 2019 for the negative effects). It is widely suggested that HFT improves market quality by providing liquidity (e.g., Malinova et al., 2013; Menkveld, 2013; Brogaard and Garriott, 2019; Jarneic and Snape, 2014; and Ait-Sahalia and Saglam, 2013). On the contrary, many studies show large amounts of correlated liquidity withdrawal HFTs are engaged in (e.g., Van Kervel, 2015; Cespa and Foucault, 2014; Anand and Venkataraman, 2016; Malceniace et al., 2019).

We suggest that this controversy is mostly due to two main factors, i.e., negative market conditions and the nature of HFT liquidity provision. These factors intersect with each other since externalities from the trading characteristics of HFT usually appear through negative market conditions. For example, while the commonality in the liquidity provision of HFT is by itself a downside, the negative outcome of this characteristic becomes much more apparent through negative market conditions.

Findings show that HFTs, to a large extent, act as liquidity suppliers and sustain their liquidity supplying role during normal times. This is, probably, because market making

¹⁰ See, for instance, Benos et al. (2017) and Boehmer et al. (2018).

¹¹ Nawn and Banerjee (2019) detect a scenario supporting this logic. Authors divide the short-term volatility into two components: volatility arising from noise trading and volatility arising from information trading (driven by efficient prices). They show that the decrease in HFTs' liquidity supply is mostly associated with the rise in informational short-term volatility rather than the transitory one.

strategies generate more profit for low latency traders under normal market conditions. They occasionally act as liquidity demanders through these periods, which is also a function of the competition among themselves (Breckenfelder, 2019). In the presence of market distress such as extreme price movements and intraday shocks, however, HFTs may change their trading patterns and mostly prefer to utilize liquidity demanding strategies (Brogaard et al., 2018). This, in return, raises concerns about HFTs' overall contribution to liquidity, to well-functioning financial markets, and to the welfare of market participants.

HFTs are extremely fast traders who build their algorithms in parallel with their experience and skills. Although very few studies distinguish between individual and institutional high-frequency traders, an exceptionally large portion of low latency traders are within HFT firms (Jarnecic and Snape, 2014; Brogaard and Garriott, 2019; Kang et al., 2020). Thus, the change in their trading behavior from liquidity suppliers to liquidity demanders may be associated with their extremely fast information processing capabilities and well-established, risk-averse and profit maximizing strategies. Furthermore, HFTs do not have a designated role to supply liquidity. The lack of an obligation to supply liquidity and recent technological developments (i.e., the introduction of colocation services and faster order submission and processing systems) accentuate the significance of their speed advantage. These factors also help explain why HFTs are 'accused' of being a driver of temporary liquidity shocks in financial markets. Yet, certain empirical studies point out to the contrary; HFTs are not really found to be the cause of extreme price movements or sudden liquidity dry ups such as flash crashes (Kirilenko et al., 2017; Brogaard et al., 2018).

They, on the other hand, may contribute to the amplification of negative events such as flash crashes (Hautsch et al., 2017; Kirilenko et al., 2017). One should treat this possibility with caution and keep in mind that the price formation, and systemic instabilities for that matter, occur as a result of the interaction of all market participants. HFT share in the electronic message and order traffic as well as in trade numbers and turnover is substantially high especially in developed markets (Brogaard, 2010; Boehmer et al., 2018; Bazzana and Collini, 2020). Besides, few traders with large activity constitute the aforementioned HFT share. For example, 26 HFT firms account for 74% of the overall trading in NASDAQ (Brogaard, 2010). Similarly, 46% of all trading volume in the Canadian market is performed through 572 user IDs in 31 HFT firms (Boehmer et al., 2018). Largely correlated trading among this dominant but unpopulated trader type could aggravate high volatility periods and cause a substantial increase in the systemic liquidity risk (Malcenciece et al., 2019; Anagnostidis and Fontaine, 2020).

Another critical point is the HFT's role in sudden liquidity dry ups. Liquidity shocks may destabilize the markets if they persist. HFTs, due to the commonality in their liquidity provision, may withdraw large amounts of liquidity simultaneously (Malcenciece et al., 2019; Anagnostidis and Fontaine, 2020) engaging in the formation of liquidity shocks in the market. On the other hand, few studies identify that HFTs also help the recovery from liquidity shocks (see, for instance, Nawn and Banerjee, 2019; Clapham et al., 2019). Further research on this issue covering more extended periods and under different market designs is needed.

Liquidity shocks as investigated in previous work embody short-term distress periods. However, HFTs' trading behavior under longer-term bull and bear market conditions is still an open question for further research. Do their liquidity supply, along with their participation, increase during bull markets? Do they differ from non-HFTs in terms of their liquidity

supply under bear market conditions? To what extent do HFTs contribute to market efficiency through liquidity supply during longer-term market downturns?

While both positive and negative impacts of HFT on liquidity are evident, a critical question is that which outperforms the other in aggregate? Therefore, further research with a broader perspective to analyze different time periods and market conditions; alternative HFT strategies and trading characteristics together will most probably contribute much to the existing literature. This will enable reaching more thorough conclusions on HFT activity and its impacts on the market and participants. Adapting the same wide approach, a related branch of studies could focus more on the welfare issues and existence and magnitude of the economic losses of non-HFTs. While there exist studies in this line, further research is needed especially in relation to HFT liquidity provision.

As a consequence of shedding more light on the positive and negative effects of HFT on liquidity, another field of research, i.e., HFT regulations, would deserve much more attention. Regulations towards liquidity supply and market efficiency have long been the concern of policy makers. Most of the previous work regarding HFT-targeting regulations remains theoretical (i.e., Ait-Sahalia and Saglam, 2017; Leal and Napoletano, 2019). However, any assumptions that do not reflect the actual financial market functioning may lead to unrealistic results in theoretical models. Furthermore, if the findings from these studies are implemented in real-life systems, it may generate unexpected outcomes in financial markets. Empirical works, on the other hand, are mostly based on single-event studies (i.e., Brogaard et al., 2017) and do not cover multiple regulatory scenarios. Thus, a higher number of comparative empirical research is necessary about regulations targeting HFTs' trading activities in order to determine required conditions for improving their liquidity provision.

A final suggestion for future research is to progress more in organizing and discussing the extensive literature on various aspects of HFT activity. Thus, the literature and further research would benefit from a larger number of discussion papers and surveys with alternative concentration points such as the impacts of HFT on price discovery and market efficiency, HFT welfare effects, and future of financial markets in the new trading era.

5. CONCLUSION

Though relatively recent in the research agenda, the literature on HFT and its impacts on financial markets and other agents are broad. Under many subtopics, there are studies demonstrating the positive influence of HFT in the markets, while there is also ample evidence on its externalities. Liquidity is a major component in market quality and a topic where the HFT literature has turned its attention most. Earlier findings point out the overall liquidity providing role of HFT and a consequent ameliorating effect of HFT in the markets. On the other hand, HFT activity and its consequences through negative market conditions (extreme price movements as well as intraday shocks and crashes) are debated much in association with issues such as deteriorating HFT strategies in HFT liquidity provision, HFT liquidity commonality, and HFT role in the rise and the recovery of liquidity shocks. This study organizes findings and ideas on the topic in an attempt to harmonize contradictory findings and to maintain a higher level of understanding for the interested reader.

To the best of our knowledge, this is the first study to survey the large body of literature on HFT impacts on liquidity in order to explain the coexistence of positive and negative impacts of HFT. Moreover, we emphasize two main factors that lead to controversy in the literature.

Thus, we adopt a novel approach by presenting two alternative but interrelated points of view for explaining the controversy in the literature. These are the variations as a result of different market conditions and variations due to specific trading characteristics of HFT. Given its key role, the research on HFT and its impacts on markets will certainly continue to occupy a large portion of the literature.

REFERENCES

- AKYILDIRIM, E., ALTAROVICI, A., & EKINCI, C. (2015). "Effects of Firm-Specific Public Announcements on Market Dynamics: Implications for High-Frequency Traders". *Handbook of High Frequency Trading*, Academic Press (Elsevier).
- AMMAR, I.B., HELLARA, S., & GHADHAB, I. (2020). "High-frequency trading and stock liquidity: An intraday analysis". *Research in International Business and Finance*, 101235.
- ANAND, A., & VENKATARAMAN, K. (2016). "Market conditions, fragility, and the economics of market making". *Journal of Financial Economics*, 121(2), 327-349.
- AIT-SAHALIA, Y., & SAGLAM, M. (2013). "High frequency traders: Taking advantage of speed (No. w19531)". National Bureau of Economic Research.
- AIT-SAHALIA, Y., & SAGLAM, M. (2017). "High frequency market making: Implications for liquidity". Working Paper, Princeton University.
- ANAGNOSTIDIS, P., & FONTAINE, P. (2020). "Liquidity commonality and high frequency trading: Evidence from the French stock market". *International Review of Financial Analysis*, 69, 101428.
- BALDAUF, M., & MOLLNER, J. (2020). "High-Frequency Trading and Market Performance". *The Journal of Finance*, 75(3), 1495-1526.
- BALL, R., & BROWN, P. (1968). "An empirical evaluation of accounting income numbers". *Journal of Accounting Research*, 159-178.
- BARON, M., BROGAARD, J., HAGSTROMER, B., & KIRILENKO, A. (2019). "Risk and return in high-frequency trading". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 54(3), 993-1024.
- BAZZANA, F., & COLLINI, A. (2020). "How does HFT activity impact market volatility and the bid-ask spread after an exogenous shock? An empirical analysis on S&P 500 ETF". *The North American Journal of Economics and Finance*, 54, 101240.
- BENOS, E., BRUGLER, J., HJALMARSSON, E., & ZIKES, F. (2017). "Interactions among high-frequency traders". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(4), 1375-1402.
- BERNALES, A. (2019). "Make-take decisions under high-frequency trading competition". *Journal of Financial Markets*, 45, 1-18.
- BERNARD, V.L., & THOMAS, J.K. (1989). "Post-earnings-announcement drift: delayed price response or risk premium?". *Journal of Accounting Research*, 27, 1-36.

- BERNARD, V.L., & THOMAS, J.K. (1990). "Evidence that stock prices do not fully reflect the implications of current earnings for future earnings". *Journal of Accounting and Economics*, 13(4), 305-340.
- BERTRAND, M., DUFLO, E., & MULLAINATHAN, S. (2004). "How much should we trust differences-in-differences estimates?". *The Quarterly Journal of Economics*, 119(1), 249-275.
- BHATTACHARYA, N., CHAKRABARTY, B., & WANG, F.X. (2017). "Do High Frequency Traders Bring Fundamental Information into Prices?". Working Paper, Saint Louis University and Singapore Management University.
- BIAIS, B., & FOUCAULT, T. (2014). "High frequency traders and market quality". *Bankers, Markets, and Investors*, 128, 5-19.
- BIAIS, B., FOUCAULT, T., & MOINAS, S. (2015). "Equilibrium fast trading". *Journal of Financial Economics*, 116(2), 292-313.
- BLOCHTER, J., COOPER, R., SEDDON, J., & VAN VLIET, B. (2016). "Phantom liquidity and high-frequency quoting". *The Journal of Trading*, 11(3), 6-15.
- BOEHMER, E., JONES, C.M., & ZHANG, X. (2013). "Shackling short sellers: The 2008 shorting ban". *The Review of Financial Studies*, 26(6), 1363-1400.
- BOEHMER, E., FONG, K., & WU, J. (2015). "International Evidence on Algorithmic Trading". Working Paper, AFA 2013 San Diego Meetings.
- BOEHMER, E., LI, D., & SAAR, G. (2018). "The competitive landscape of high-frequency trading firms". *The Review of Financial Studies*, 31(6), 2227-2276.
- BRECKENFELDER, J. (2019). "Competition among high-frequency traders, and market quality". Working Paper, European Central Bank.
- BROGAARD, J. (2010). "High frequency trading and its impact on market quality". Northwestern University Kellogg School of Management Working Paper, 66.
- BROGAARD, J., HENDERSHOTT, T., & RIORDAN, R. (2014). "High-frequency trading and price discovery". *The Review of Financial Studies*, 27(8), 2267-2306.
- BROGAARD, J., HENDERSHOTT, T., & RIORDAN, R. (2017). "High frequency trading and the 2008 short-sale ban". *Journal of Financial Economics*, 124(1), 22-42.
- BROGAARD, J., CARRION, A., MOYAERT, T., RIORDAN, R., SHKILKO, A., & SOKOLOV, K. (2018). "High frequency trading and extreme price movements". *Journal of Financial Economics*, 128(2), 253-265.
- BROGAARD, J., & GARRIOTT, C. (2019). "High-frequency trading competition". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 54(4), 1469-1497.
- BUDISH, E., CRAMTON, P., & SHIM, J. (2015). "The high-frequency trading arms race: Frequent batch auctions as a market design response". *The Quarterly Journal of Economics*, 130(4), 1547-1621.

- CALCAGNILE, L. M., BORMETTI, G., TRECCANI, M., MARMI, S., & LILLO, F. (2018). "Collective synchronization and high frequency systemic instabilities in financial markets". *Quantitative Finance*, 18(2), 237-247.
- CARRION, A. (2013). "Very fast money: High-frequency trading on NASDAQ". *Journal of Financial Markets*, 16(4), 680-711.
- CARTEA, A., & PENALVA, J. (2012). "Where is the value in high frequency trading?". *The Quarterly Journal of Finance*, 2(03), 1250014.
- CESPA, G., & FOUCAULT, T. (2014). "Illiquidity contagion and liquidity crashes". *The Review of Financial Studies*, 27(6), 1615-1660.
- CHABOUD, A.P., CHIQUOINE, B., HJALMARSSON, E., & VEGA, C. (2014). "Rise of the machines: Algorithmic trading in the foreign exchange market". *The Journal of Finance*, 69(5), 2045-2084.
- CHORDIA, T., GREEN, T. C., & KOTTIMUKKALUR, B. (2018). "Rent seeking by low-latency traders: Evidence from trading on macroeconomic announcements". *The Review of Financial Studies*, 31(12), 4650-4687.
- CHUNG, K.H., & LEE, A.J. (2016). "High-frequency trading: Review of the literature and regulatory initiatives around the world". *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 45(1), 7-33.
- CLAPHAM, B., HAFERKORN, M., & ZIMMERMANN, K. (2019, May). "Does Speed Matter? The Role of High-Frequency Trading for Order Book Resiliency". In *The Role of High-Frequency Trading for Order Book Resiliency* (May 9, 2019). Paris December 2015 Finance Meeting EUROFIDAI-AFFI.
- CONRAD, J., & WAHAL, S. (2020). "The term structure of liquidity provision". *Journal of Financial Economics*, 136(1), 239-259.
- CONRAD, J., WAHAL, S., & XIANG, J. (2015). "High-frequency quoting, trading, and the efficiency of prices". *Journal of Financial Economics*, 116(2), 271-291.
- DEGRYSE, H., DE WINNE, R., GRESSE, C., & PAYNE, R. (2019). "Cross-Venue Liquidity Provision: High Frequency Trading and Ghost Liquidity".
- EASLEY, D., DE PRADO, M. M. L., & O'HARA, M. (2011). "The microstructure of the "flash crash": flow toxicity, liquidity crashes, and the probability of informed trading". *The Journal of Portfolio Management*, 37(2), 118-128.
- EASLEY, D., DE PRADO, M. M. L., & O'HARA, M. (2012). "Flow toxicity and liquidity in a high-frequency world". *The Review of Financial Studies*, 25(5), 1457-1493.
- EGGINTON, J. F., VAN NESS, B. F., & VAN NESS, R. A. (2016). "Quote stuffing". *Financial Management*, 45(3), 583-608.
- EKINCI, C., AKYILDIRIM, E., & CORBET, S. (2019). "Analysing the dynamic influence of US macroeconomic news releases on Turkish stock markets". *Finance Research Letters*, Vol 31, 155-164.

- EKINCI, C., & ERSAN, O. (2018). "A New Approach for Detecting High-Frequency Trading from Order and Trade Data". *Finance Research Letters*, Vol 24, 313-320.
- EKINCI, C., & ERSAN, O. (2020). "High-Frequency Trading and Market Quality: Case of a Slightly Exposed Market". Working Paper.
- ERSAN, O., & EKINCI, C. (2016). "Level of Algorithmic and High-frequency Trading in Borsa Istanbul". *Borsa Istanbul Review*, 16(4), 233-248.
- FOUCAULT, T., HOMBERT, J., & ROSU, I. (2016). "News Trading and Speed". *The Journal of Finance*, 71(1), 335-382.
- FOUCAULT, T., KOZHAN, R., & THAM, W.W. (2017). "Toxic arbitrage". *The Review of Financial Studies*, 30(4), 1053-1094.
- FRIEDERICH, S., & PAYNE, R. (2015). "Order-to-trade ratios and market liquidity". *Journal of Banking and Finance*, 50, 214-223.
- GOLDSTEIN, M.A., KUMAR, P., & GRAVES, F.C. (2014). "Computerized and high-frequency trading". *Financial Review*, 49(2), 177-202.
- GOLUB, A., KEANE, J., & POON, S. H. (2012). "High frequency trading and mini flash crashes". Working Paper, arXiv:1211.6667.
- GRANT, J. (2010). "High-frequency trading: Up against a bandsaw". *Financial Times* (September 02, 2010).
- HAGSTROMER, B., & NORDEN, L. (2013). "The diversity of high-frequency traders". *Journal of Financial Markets*, 16(4), 741-770.
- HALDANE, A. G. (2010). "Patience and finance". Speech to Oxford China business forum. Beijing: Bank of England.
- HASBROUCK, J., & SAAR, G. (2013). "Low-latency trading". *Journal of Financial Markets*, 16(4), 646-679.
- HAUTSCH, N., NOE, M., & ZHANG, S. S. (2017). "The ambivalent role of high-frequency trading in turbulent market periods". CFS Working Paper, 580.
- HOFFMANN, P. (2014). "A dynamic limit order market with fast and slow traders". *Journal of Financial Economics*, 113(1), 156-169.
- JAIN, P. K., JAIN, P., & MCINISH, T. H. (2016). "Does high-frequency trading increase systemic risk?". *Journal of Financial Markets*, 31, 1-24.
- JARNECIC, E., & SNAPE, M. (2014). "The provision of liquidity by high-frequency participants". *Financial Review*, 49(2), 371-394.
- JIANG, G. J., LO, I., & VALENTE, G. (2014). "High-frequency trading around macroeconomic news announcements: Evidence from the US treasury market". (No. 2014-56). Bank of Canada Working Paper.
- JOHNSON, N., ZHAO, G., HUNSADER, E., QI, H., JOHNSON, N., MENG, J., & TIVNAN, B. (2013). "Abrupt rise of new machine ecology beyond human response time". *Scientific reports*, 3, 2627.

- JONES, C.M. (2013). "What do we know about high-frequency trading?". Columbia Business School Research Paper, (13-11).
- JOVANOVIĆ, B., & MENKVELD, A. (2016). "Middleman in limit order markets". Working Paper, New York University.
- JORGENSEN, K., SKJELTORP, J., & ODEGAARD, B.A. (2018). "Throttling hyperactive robots-Order-to-trade ratios at the Oslo Stock Exchange". *Journal of Financial Markets*, 37, 1-16.
- KANG, J., KWON, K. Y., & KIM, W. (2020). "Flow toxicity of high-frequency trading and its impact on price volatility: Evidence from the KOSPI 200 futures market". *Journal of Futures Markets*, 40(2), 164-191.
- KE, Y., & ZHANG, Y. (2019). "Does high-frequency trading reduce market underreaction to earnings news?". *Finance Research Letters*, 34, 101239.
- KIRILENKO, A., KYLE, A. S., SAMADI, M., & TUZUN, T. (2017). "The flash crash: High-frequency trading in an electronic market". *The Journal of Finance*, 72(3), 967-998.
- KORAJCZYK, R.A., & MURPHY, D. (2019). "High-frequency market making to large institutional trades". *The Review of Financial Studies*, 32(3), 1034-1067.
- LEAL, S. J., NAPOLETANO, M., ROVENTINI, A., & FAGIOLO, G. (2016). "Rock around the clock: An agent-based model of low-and high-frequency trading". *Journal of Evolutionary Economics*, 26(1), 49-76.
- LEAL, S. J., & NAPOLETANO, M. (2019). "Market stability vs. market resilience: Regulatory policies experiments in an agent-based model with low-and high-frequency trading". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 157, 15-41.
- LEE, E. J. (2015). "High frequency trading in the Korean index futures market". *Journal of Futures Markets*, 35(1), 31-51.
- LI, K., COOPER, R., & VAN VLIET, B. (2018). "How does high-frequency trading affect low-frequency trading?". *Journal of Behavioral Finance*, 19(2), 235-248.
- MADHAVAN, A. (2012). "Exchange-traded funds, market structure, and the flash crash". *Financial Analysts Journal*, 68(4), 20-35.
- MALCENIECE, L., MALCENIEKS, K., & PUTNINS, T. J. (2019). "High frequency trading and comovement in financial markets". *Journal of Financial Economics*, 134(2), 381-399.
- MALINOVA, K., PARK, A., & RIORDAN, R. (2013). "Do retail traders suffer from high frequency traders?". Working Paper, University of Toronto.
- MCINISH, T., UPSON, J., & WOOD, R. A. (2014). "The flash crash: Trading aggressiveness, liquidity supply, and the impact of intermarket sweep orders". *Financial Review*, 49(3), 481-509.
- MENKVELD, A. J. (2013). "High frequency trading and the new market makers". *Journal of financial Markets*, 16(4), 712-740.

- MENKVELD, A. J., & ZOICAN, M. A. (2017). "Need for speed? Exchange latency and liquidity". *The Review of Financial Studies*, 30(4), 1188-1228.
- MILLER, R.S., & SHORTER, G. (2016). "High frequency trading: Overview of recent developments". U.S. Congressional Research Service, 7-5700.
- NAWN, S., & BANERJEE, A. (2019). "Do proprietary algorithmic traders withdraw liquidity during market stress?". *Financial Management*, 48(2), 641-676.
- O'HARA, M. (2015). "High frequency market microstructure". *Journal of Financial Economics*, 116(2), 257-270.
- O'HARA, M., SAAR, G., & ZHONG, Z. (2019). "Relative tick size and the trading environment". *The Review of Asset Pricing Studies*, 9(1), 47-90.
- ORIOLE, N., & VERYZHENKO, I. (2019). "Market structure or traders' behavior? A multi agent model to assess flash crash phenomena and their regulation". *Quantitative Finance*, 19(7), 1075-1092.
- PADDRIK, M., HAYES, R., TODD, A., YANG, S., BELING, P., & SCHERER, W. (2012, March). "An agent based model of the E-Mini S&P 500 applied to Flash Crash analysis". In 2012 IEEE Conference on Computational Intelligence for Financial Engineering & Economics (CIFER) (pp. 1-8). IEEE.
- PATELL, J. M., & WOLFSON, M. A. (1984). "The intraday speed of adjustment of stock prices to earnings and dividend announcements". *Journal of Financial Economics*, 13(2), 223-252.
- POPPER, N. (2012). "High-speed trading no longer hurtling forward". *New York Times* (October 14, 2012).
- PREWITT, M. (2012). "High-frequency trading: Should regulators do more". *Michigan Telecommunications and Technology Law Review*, 19, 131.
- SCHOLTUS, M., VAN DIJK, D., & FRIJNS, B. (2014). "Speed, algorithmic trading, and market quality around macroeconomic news announcements". *Journal of Banking & Finance*, 38, 89-105.
- SPROTHEN (2016). "Trading tech accelerates toward speed of light". *The Wall Street Journal*. Retrieved from <https://www.fnlondon.com/articles/trading-technology-accelerates-toward-speed-of-light-20160808> (01.07.2020).
- STIGLITZ, J.E. (2014). "Tapping the brakes: are less active markets safer and better for the economy?". Working Paper, Columbia University.
- U.S. SECURITIES and EXCHANGE COMMISSION. (2010). "Part III: Concept release on equity market structure; Proposed Rule, 17 CFR Part 242". *Federal Register*, 75(13), 3594-3614.
- VAN KERVEL, V. (2015). "Competition for order flow with fast and slow traders". *The Review of Financial Studies*, 28(7), 2094-2127.
- VIRGILIO, G.P.M. (2019). "High-frequency trading: a literature review". *Financial Markets and Portfolio Management*, 33(2), 183-208.

- YAO, C., & YE, M. (2014). “Tick size constraints, market structure, and liquidity”. Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- YE, M., YAO, C., & GAI, J. (2013). “The externalities of high frequency trading”. WBS Finance Group Research Paper, 180.
- ZHANG, F. (2010). “High-frequency trading, stock volatility, and price discovery”. Working Paper.
- ZHAO, Y., & WAN, D. (2018). “Institutional high frequency trading and price discovery: Evidence from an emerging commodity futures market”. *Journal of Futures Markets*, 38(2), 243-270.

APPENDIX A

The appendix provides information on the commonly applied methodologies in the literature on the HFT impacts on market liquidity.

1. Regression Analysis

Regression analysis is vividly the most commonly used methodology in academic studies investigating the influence of HFTs on liquidity. Various types of regression methodologies, e.g., ordinary least squares (OLS) regression, two-stage least squares instrumental variable (2SLS IV) regression, general method of moments (GMM) regression, logistic regression, principal component regression, and support vector regression are employed. In addition to the simple OLS approach, the 2SLS IV method is frequently applied in the literature (see Hasbrouck and Saar, 2013; Malinova et al., 2013; Brogaard et al., 2017; Jiang et al., 2014; Foucault et al., 2017).

The selection of appropriate econometric methodology depends heavily on the assumptions of the econometric model. More specifically, a researcher should consider the possibility of reverse causality if interested in the causal effect of HFT on liquidity. In the presence of endogenous regressors, the OLS estimation technique may lead to biased results. To address this issue, most empirical work adopts the instrumental variable approach. For instance, Hasbrouck and Saar (2013) apply the 2SLS IV regression to control for a potential endogeneity problem, that is the HFT activity at a stock can also be affected by an exogenous factor, represented by a correlation between the HFT variable and the error term in the OLS regression. Thus, the authors utilize an instrumental variable which proxies HFT activity at a stock by the HFT activity in stocks of companies from different industries. Similarly, Ammar et al. (2020) highlight the problematic nature of analyzing the HFT influence on liquidity due to endogeneity. Authors point out the fact that while HFTs may increase or decrease liquidity, this relationship may be bi-directional because the liquidity level of stocks may also affect HFTs’ trading behavior. Thus, they make use of the system GMM methodology when estimating their dynamic model.

2. Difference-in-Differences Setting

Difference-in-differences regression analysis is a tool for determining the effect of a treatment T on an outcome Y and can be utilized in the case of the following generic model:

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \gamma_t + \beta T_{i,t} + \delta X_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

In Eq. (1), α_i refers to individual fixed effects whereas γ_t represents time fixed effects. $X_{i,t}$ illustrate a time-variant covariate (which can be more than one i number if needed), and $\varepsilon_{i,t}$ is the error term. The estimation of the Eq. (1) with OLS may lead to biased results because of multicollinearity issues. Thus, assuming that the trends of the treatment and control groups would not change in the absence of treatment, one can adopt the difference-in-differences methodology.

The ambient trends assumption is one of the most critical features of the difference-in-differences methodology (Bertrand et al., 2004). One should treat with caution if there is no evidence of ambient trends in the outcomes of pre-treatment for the treatment and control groups. If the assumption of ambient trends holds and one can eliminate any other time-variant factors that may affect the treatment, then the difference-in-differences methodology can be utilized. A second concern with this methodology is the handling of standard errors in terms of autocorrelation. Several remedies exist for dealing with this issue. A common suggestion consists of clustering on individual panel cross-section identifier series which allows for arbitrary correlation of residuals among individual time series. This procedure aims to correct for both autocorrelation and heteroscedasticity.

A large number of studies focus on certain impactful events in determining the role of HFT on liquidity. These events include the ones with a potentially enhancing function in HFT activity (introduction of technological upgrades, colocation services, and dark pools) as well as the ones with restrictive effect on HFT participation (introduction of short-sale bans, HFT taxes, and fees). Utilizing a control group such as a financial market or group of stocks that have not experienced the change, these studies attempt to explain the effect of the change on the treatment group, e.g., a group of stocks on an outcome, e.g., liquidity (see Ye et al., 2013; Yao and Ye, 2014; Friederich and Payne, 2015; Jain et al., 2016; Jovanovic and Menkveld, 2016; Jørgensen et al., 2018; Baron et al., 2019; O'Hara et al., 2019; Oriol and Vryzhenko, 2019).

Jain et al. (2016), for instance, conduct a difference-in-differences analysis in order to determine whether their findings on the systemic risk are related to high-frequency quoting or not. They define the difference using the Tokyo Stock Exchange (TSE) Arrowhead trading platform introduction date as the pseudo-event. They construct a group of control stocks (from Osaka Stock Exchange) that did not experience any decline in trading latency over their sample period and find significant difference-in-differences effects between their sample and control stocks with respect to several liquidity measures. O'Hara et al. (2019), examine the impact of relative tick size on investors' trading strategies and their liquidity provision in two environments: tick-constrained (e.g., the spread is equal to one tick) and tick-unconstrained (e.g., when the spread is equal to several ticks). They suggest that a larger relative tick size enables HFT market makers to trade more aggressively with higher profit margins. Authors follow the difference-in-differences approach since they are also interested in differences between various sets of stocks in the matter of liquidity. More precisely, they form two groups of stocks (both sample stocks) with regard to price range and match each stock in these groups to a control stock with a small relative tick size. Control stocks have a higher price range in comparison to sample stocks, but they belong to the same industry and are similar in terms of market capitalization. They also run similar regressions considering other fundamental attributes (other than industry and size) of stocks such as volatility or the trading environment of investors who hold these stocks.

3. Agent-Based Model

Theoretical models are also widely adopted when investigating the HFT-liquidity relationship. Especially, for hypothetical modeling purposes, studies tend to apply an Agent-Based Model (ABM). The ABM enables authors to build and simulate their own market structure via theoretical agents, rules, and environments. (see Paddrik et al., 2012; Leal et al., 2016; Oriol and Veryzhenko, 2019). The flexibility advantage of theoretical studies to consider many constraints simultaneously may easily become a disadvantage if the assumptions deviate greatly from viable financial market conditions. For instance, since financial markets are complex systems whose properties emerge from the interaction of multiple heterogeneous agents, proper identification of the latter is of high importance. In the HFT framework, theoretical studies may isolate the properties of HFTs however, negligence of other relevant agents may lead to unrealistic results.

Paddrik et al., (2012) propose an ABM which accounts for various classes of agents and analyzes the Flash Crash phenomena. They classify market participants into six categories namely, fundamental buyers, fundamental sellers, market makers, opportunistic traders, HFTs, and small traders. They evaluate stylized facts such as the trade order and execution rates, order book construction, distribution of price returns, volatility clustering, absence of autocorrelation of returns, and aggregation of returns in order to perform a simulation that mimics real market data. More recently, Oriol and Veryzhenko (2019) construct an ABM to examine the market reaction to a flash crash. They aim to identify and compare the impact of HFT versus non-HFT activities on extreme price events such as flash crashes. Hence, the authors consider two scenarios: the first, assuming a market populated solely with non-HFTs, and the second, considering a market with both HFTs and non-HFTs. In both scenarios, they start a flash crash-like event with the introduction of a large market order. Subsequently, they perform certain experiments in order to exploit the effectiveness of specific regulations. Their model accounts for an asynchronous and order-driven market structure however, it remains relatively simplistic in comparison to a realistic market design.

İş Hayatında Duygusal Zekâ ve Kariyer Uyum Yeteneği Arasındaki İlişki¹

(Araştırma Makalesi)

The Relationship between Emotional Intelligence and Career Adaptation Ability in Business

Doi: 10.29023/alanyaakademik.697236

Mehmet Ozan CİNEL

Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, İİBF

ozan.cinel@giresun.edu.tr

[Orcid No: 0000-0003-4606-8097](https://orcid.org/0000-0003-4606-8097)

Ela OĞAN

Öğr. Gör. Artvin Çoruh Üniversitesi, Arhavi MYO

elaadiguzel@artvin.edu.tr

[Orcid No: 0000-0001-5491-771X](https://orcid.org/0000-0001-5491-771X)

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Cinel, M.O., & Oğan, E. (2021). İş Hayatında Duygusal Zekâ ve Kariyer Uyum Yeteneği Arasındaki İlişki. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No. 369-391.

Anahtar kelimeler:

Duygusal Zekâ,
Kariyer Uyum
Yeteneği, İş
Hayatında Başarı

Makale Geliş Tarihi:
02.03.2020

Kabul Tarihi:
16.12.2020

Keywords:

Emotional
Intelligence, Career
Adaptability, Success
in Business Life.

ÖZET

Bireylerin sürdürülebilir başarıları için sadece Bilişsel Zekâ (IQ) yeterli olmamakta; Duygusal Zekâ (EQ) ise onu desteklemekte hatta tamamlamaktadır. Diğer bir ifade ile eğer bireyler zihinsel zekâları ile birlikte duygusal zekâlarını da kullanabiliyorlarsa hayatta istedikleri başarıya ulaşabilmektedir. Aynı zamanda çalışan bireylerin bilim ve teknoloji alanında gerçekleşen gelişmelere uyum sağlayabilmeleri, değişimler karşısında yetersiz kalmamaları; sahip oldukları bilgi ve becerilerini kullanabilmeleri kariyer uyum yeteneklerine bağlı olmaktadır. Bu çalışmada duygusal zekâ ve kariyer uyum yeteneği arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmış ve Artvin ilinin kıyı kesiminde yer alan Arhavi, Hopa ve Kemalpaşa ilçelerinde bulunan Orman İşletme Müdürlüğü ve bu kuruma bağlı işletme şefliklerinde görev yapan 80 bireye anket uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre ise; çalışanların duygusal zekâ becerileri ve kariyer uyum yeteneği arasında anlamlı ilişkilerin varlığı ortaya çıkarılmıştır.

ABSTRACT

Not only Cognitive Intelligence (IQ) is sufficient for the sustainable success of individuals; Emotional Intelligence (EQ) supports and even complements it. In other words, if individuals can use their emotional intelligence together with their mental intelligence, they can achieve the success they want in life. At the same time, working individuals can adapt to the developments in the field of science and technology, not to be inadequate in the face of changes;

¹Bu araştırma 27-29 Aralık 2019 tarihlerinde yapılan; 2. Uluslararası 19 Mayıs Yenilikçi Bilimsel Yaklaşımlar Kongresinde tam metin bildiri olarak sunulmuş ve genişletilerek makale haline getirilmiştir.

their ability to use their knowledge and skills depends on their career adaptability. In this study, the relationship between emotional intelligence and career adaptability was tried to be determined and a questionnaire was applied to the Forest Management Directorate located in Arhavi, Hopa and Kemalpaşa districts located in the coastal part of Artvin and 80 individuals working in the management chiefs of this institution. According to the results of the research; the existence of significant relationships between emotional intelligence skills and career adaptability of employees were revealed.

1. GİRİŞ

Duygusal Zekâ (Emotional Intelligence-EQ) kavramı dünyada her geçen gün önemini artırmakta, hayatın her alanına yansıtılması kaçınılmaz hale gelmektedir. Eğitimde, iş hayatında, sosyal hayatta bireylere duygusal zekâyı kullanma becerileri kazandırılarak duygusal zekâ düzeylerini yükseltme çalışmaları yapılmaktadır. Günümüzde bireylerin hayatta başarıya ulaşmalarında Bilişsel Zekâ'nın (IQ) tek başına bir katkısı olmamaktadır. Dolayısıyla bireyler bilişsel zekâları ile birlikte duygusal zekâlarını da kullanabiliyorlarsa hayatta istedikleri başarıya ulaşabilmektedir. Bu bağlamda EQ, IQ'nun ötesinde hayatın her alanında bireylere, duygularının farkında olmayı, duygularını yönetebilmeyi, içlerindeki gizil enerjiyi kullanarak güçlü olmayı, kişilerarası ilişkilerinde anlayışlı olmayı ve karşısındaki insanları anlamayı öğreterek uzun süreli mutluluğun anahtarını verebilmektedir. Bu nedenle başarılı olmak sadece IQ'ya bağlı değil aynı zamanda EQ'ya da bağlı olmaktadır. Segal (2009), çalışmasında IQ ve EQ'nun sinerjik kaynaklar olduğunu ve biri olmadan diğerinin eksik ve etkisiz olduğunu savunmaktadır. Diğer bir ifade ile EQ olmadan IQ, bir sınavdan yüksek puan almayı sağlayabilirken hayatta ilerleme kaydetmeyi yani sürekli başarıyı sağlamayabilmektedir (Segal, 2009: 15). Dolayısıyla bazı insanların yüksek IQ'ya sahip oldukları halde iş ve sosyal hayatlarında başarılı olamamaları veya bazı insanların normal IQ'ya sahip oldukları halde iş ve sosyal hayatlarında başarılı olabilmeleri duygusal zekânın fark edilmesini sağlamıştır (Merlevede, Patrick ve Bridoux, 2006: 24).

Küreselleşen iş hayatında çalışanların, sahip oldukları yeteneklerini kullanabilmeleri önemli bir konu olarak ortaya çıkmakta dolayısıyla bu konu da insan kaynaklarının geliştirilmesi ile ilintili olmaktadır. Kurum ve kuruluşlardaki insan kaynakları faaliyetlerinin geliştirilmesinin yanı sıra çalışanların da değişen küresel iş dünyasına uyum sağlayabilmeleri için eğitim ve gelişme ihtiyaçlarının planlı ve sistematik bir biçimde gerçekleşmesi bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır (Bayram, 2010: 58). İş hayatı ile ilgili çevresel faktörler sürekli ve çok hızlı değişim içerisindedir. Bu durum aynı zamanda bireysel rekabet arttığından, çalışanlar sahip oldukları mevcut bilgi ve becerilerinin gelecekteki kariyer planlarını gerçekleştirmek için yeterli olmadığının farkındadırlar (Kaya, 2017: 291).

Kariyer, bireylerin yaşamında bir odak noktasını ifade etmektedir. Birey çalıştığı iş çevresinde diğer bireylerle iletişimde bulunurken ve işbirliği içinde çalışırken mesleğinin sosyal yönüne katkıda bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile kariyer; bireyin kimliğini ve toplumsal statüsünü oluşturmaya destek olurken ihtiyaçlarını karşılayabilecek maddi gücü de onlara sunmaktadır. Böylece mesleği sayesinde sağlayacağı iş tatmini sayesinde ise psikolojik yönüne de katkıda bulunmaktadır. Birey çalışma hayatına katıldığı günden itibaren ihtiyaç ve beklentilerini karşılamaya yönelik başarı kazanmak için çalışmaktadır. Çalışan bireyler için kariyerin sosyo-psikolojik yönü ön planda olmaktadır. Dolayısıyla bireylerin başarısı; yaptığı

işten duydukları memnuniyet sayesinde iş tatmini hissetmelerine ve sahip oldukları bilgi ve yeteneklerini kullanmalarına bağlı olmaktadır (Bayram, 2010: 59).

Bu araştırma kamu kurumlarında görev yapan bireylerin duygusal zekâ becerileri ve kariyer uyum yetenekleri arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak amacıyla yapılmıştır. Son zamanlarda yapılan birçok çalışmada bireylerin, iş hayatlarında gerçek başarıyı yakalamalarının sadece sahip oldukları bilişsel becerilere bağlı olmadığı bununla birlikte duygusal zekâ becerilerine de sahip olmaları gerektiği vurgulanmaktadır. Bir anlamda duygusal zekâ, bireyin bilişsel zekâsını en etkili ve verimli biçime nasıl dönüştüreceğinin yolunu göstermektedir. Duygusal Zekâ iş hayatında bireylere, duygularının farkında olmayı, duygularını yönetebilmeyi, içlerindeki gizil enerjiyi kullanarak güçlü olmayı, kişilerarası ilişkilerinde anlayışlı olmayı ve karşısındaki insanları anlamayı öğreterek uzun süreli başarının ve mutluluğun anahtarını verebilmektedir. Bunun yanı sıra yine çalışan bireylerin başarılarının sürekliliği açısından ele alınan bir diğer kavram; kariyer uyum yeteneği ise çalışanların kendilerini, sahip oldukları bilgi, becerilerini gelişen ve değişen iş hayatının şartlarına göre adapte edebilme yeteneğini ifade etmektedir. Dolayısıyla birey her türlü beceriye sahip olabilir ancak gerçek başarı bütün yeteneklerini her koşula uyum sağlayabilmesine bağlı olmaktadır. Her iki kavramın da bilişsel becerileri yönetme ile ilgili olduğu dolayısıyla da çağdaş bilgi toplumu örgütlerinin üzerinde önemle durdukları konular olan duygusal zekâ kavramı ve kariyer uyum yeteneklerinin birbirini destekledikleri düşünülmektedir.

Araştırmanın amacına yönelik sorular ise şu şekildedir:

- Çalışanların duygusal zekâ becerileri ile kariyer uyum yetenekleri arasında ilişki var mıdır?
- Çalışanların duygusal zekânın alt boyutları ile kariyer uyum yetenekleri arasında ilişki var mıdır?

Araştırmanın temel hipotezi; duygusal zekâ ile kariyer uyum yeteneği arasında ilişki olduğudur. Buna göre oluşturulan hipotezler ise şu şekildedir:

H1: Duygusal zekânın kendi duygularını değerlendirme boyutu ile kariyer uyum yeteneği arasında anlamlı ilişki vardır.

H2: Duygusal zekânın başkalarının duygularını değerlendirme boyutu ile kariyer uyum yeteneği arasında anlamlı ilişki vardır.

H3: Duygusal zekânın duyguları kullanma boyutu ile kariyer uyum yeteneği arasında anlamlı ilişki vardır.

H4: Duygusal zekânın duyguları düzenleme boyutu ile kariyer uyum yeteneği arasında anlamlı ilişki vardır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. İş Yerinde Duygusal Zekâ

Yapılan bazı araştırmalar göstermektedir ki; yüksek duygusal zekâyâ sahip bireylerin düşük duygusal zekâyâ sahip bireylerden daha yüksek kariyer başarıları elde etmekte ve bunun yanı sıra duygusal zekâ becerisi, bireyler arasında güçlü ilişkileri desteklemektedir (Cooper, 1997: 31). Yine yapılan bir araştırma; üst düzey yöneticilerden yüksek performans gösterenler ile ortalama performans gösterenler arasında duygusal zekânın IQ' dan neredeyse %90 daha fazla olduğunu göstermektedir (Rahim, Civelek ve Liang, 2015: 70).

Goleman (2000) “İş Başında Duygusal Zekâ” adlı kitabında duygusal zekâyı: “Kendimizin ve başkalarının hislerini tanıma, kendimizi motive etme, içimizdeki ve ilişkilerimizdeki duyguları iyi yönetme yetisi” olarak tanımlamaktadır (Goleman, 2000: 50). Goleman işyerinde başarının; işi yapmaya yetecek derecede entelektüel ve teknik beceriye sahip olunduğu varsayılırsa bu becerilerin yanı sıra inisiyatif, empati, uyum gösterebilme ve ikna edebilme becerileri gibi kişisel kabiliyetler üzerinde odaklanmanın gerekliliğini vurgulamaktadır (Goleman, 2000: 51). Yine Dünya çapında 200 şirkette yetkinliklerle ilgili yapılan bir araştırmaya göre ise, en başarılı çalışanların, vasat çalışanlara oranla günlük ortalama işlerde %85, en karmaşık işlerde ise %27 daha verimli olduğu bulunmuştur. Bu farkın üçte biri teknik beceri ve bilişsel yeterliklerden, üçte ikisi duygusal yetkinliklerden kaynaklanmaktadır (Baltaş, 2002: 8).

Duygusal zekâ becerileri bazı yazarlar tarafından farklı sınıflandırılışlar dahi temelde kapsadığı yeterlilikler hemen hemen aynı alt boyutlardan oluşmaktadır. Goleman (2005: 36), duygusal zekâ yeterliliklerini tanımladığı *Duygusal Zeka Modelinde* 5 ana duygusal yeterlilik tanımlamaktadır: Özbilinç (kişinin kendi duygularının farkında olabilmesi), duyguları idare edebilme (kişinin kendi duygularını yönetebilmesi), empati (başkalarının duygularını anlama), kişinin kendini motive edebilmesi (kendini harekete geçirme) ve sosyal beceriler (ilişkileri yürütebilme)’ dir.

2.2. Kariyer Uyum Yeteneği

Kariyer, bireyin tüm yaşamı boyunca üstlendiği işlerin tümü, hayatı boyunca bireysel ve örgütsel amaçlarını yönlendirirken iş tecrübeleri ve faaliyetleri ile ilgili süreci veya bireyin çalışma hayatı boyunca herhangi bir iş alanında ilerlemesi, beceri ve deneyim kazanması olarak ifade edilmektedir (Bayram, 2010: 58). Kariyer uyumu ise, bir çalışanın, faaliyet gösterdiği ya da faaliyet gösterme arzusu içerisinde bulunduğu iş ya da sektör ile kariyer beklentilerinin uyumlu olması ve dolayısıyla da bunun verimlilik ve iş performansına yansımaları ifade etmektedir (Zorver ve Korkut-Owen, 2011: 316). Kariyer uyum yeteneğinin genel olarak, genç bireylerin kariyer gelişimi aşamasında, herhangi bir işe, iş koluna veya iş hayatının değişen koşullarına uyum sağlamaları için; sahip olmaları gereken tutumları, davranışları ve yetkinlikleri temel aldığı düşünülmektedir (Özler, Mercan ve Yeni, 2016). Ancak Savickas (2005), kariyer uyum yeteneğini genel bir açıdan ele almakta ve bireylerin hali hazırda var olan ya da gelecek ile ilgili öngörü oluşturulabilen misyonlara hazır hale gelmeleri ve öngörülmesi mümkün olmayan mesleki şartlarda ortaya çıkan değişikliklerin ya da sıkıntılarını karşısında durulabilmeleri için; bilgi, beceri ve donanım açısından hazırlıklı hale gelme durumunu ifade etmektedir (Kanbur ve Şen, 2017: 122). Diğer bir tanıma göre ise kariyer uyum yeteneği, bireyin kendini ve çevresini keşfederek iş hayatı, sosyal hayat ve diğer rollerini arasında dengeli biçimde yerine getirmesine olanak sağlayan kariyer merkezli bir kavramdır (Savickas ve Porfeli, 2012: 660).

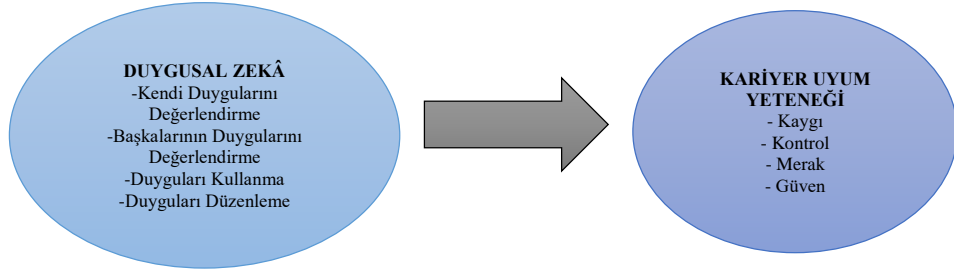
Kariyer uyum yetenekleri; *kaygı, kontrol, merak* ve *güven* olmak üzere dört boyutta incelenmektedir (Siyez ve Belkis, 2016: 280). Genel anlamıyla kaygı, tehdit altında hissedilen korku ve gerginlik hali olarak ifade edilmektedir (TDK, 2019). Mesleki anlamdaki kaygı ise, bireylerin mesleki geleceklere için yeteneklerinin farkındalığı ve planlanmasına dayanmaktadır. Kontrol, bireyin mesleki geleceği hakkında karar verme ve kendi kendini yönetme yeteneği ile ilgilidir. Diğer bir ifade ile kontrol boyutu, bireyin kariyerinin yapılandırılmasında kendisinin sorumlu olduğunu hissetmesi anlamına gelmektedir (Maggiore, Johnston, Krings, Massoudi ve Rossier, 2013: 438). Merak boyutu, genel olarak

bireyin kendisi, iş dünyası ve birey-iş dünyası arasındaki uygunluğu konusunda ilgili olmayı ifade etmektedir. Bir diğer ifadeyle bireyin kendi ilgi, yetenek, ihtiyaç, değerleri ile iş dünyasının talepleri konusunda meraklı olmasıdır. Merak, bireyin çevreyi araştırma eğilimidir (Savickas ve Porfeli, 2012: 663). Güven boyutu ise, kariyeriyle ilgili problemlerle karşılaştığında, bu zorlukların üstesinden gelebileceğine ilişkin kendine güven duygusu olarak ifade edilmektedir. Aynı zamanda bireyin alacağı mesleki kararlar ile ilgili kendini yeterli hissetmesi anlamına da gelmektedir (Savickas ve Porfeli, 2012: 663).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırma Deseni

Bu araştırma kamu kurumlarında çalışan bireylerin duygusal zekâ ve kariyer uyum yetenekleri arasındaki ilişkisini ortaya çıkarmak amacıyla yapılmıştır. Bu açıdan araştırma değişkenler arasındaki ilişkiyi incelediği için ilişkiyel; bunun yanı sıra bireylerin duygusal zekâ ve kariyer uyum yetenekleri hakkındaki görüşlerine yer verildiği için de betimsel tarama deseni özelliği taşımaktadır. Olayların, objelerin, varlıkların, kurumların, grupların ve çeşitli alanların “ne” olduğunu betimlemeye, açıklamaya çalışan çalışmalar betimsel çalışmalardır. (Karasar, 2006: 80). Bu bağlamda araştırmanın modeli Şekil 1 yardımıyla gösterilmektedir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

3.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Bu araştırmanın evrenini Artvin ilinin kıyı kesiminde yer alan Arhavi, Hopa ve Kemalpaşa ilçelerinde bulunan Orman İşletme Müdürlüğü ve bu kuruma bağlı işletme şefliklerinde görev yapan bireyler oluşturmaktadır. Kolay ulaşılabilir ve uygulama yapılabilir olmasından dolayı bu grup seçilmiştir. Dolayısıyla seçkisiz olmayan bir örneklem yöntemi basit tesadüfî örneklem yöntemi kullanılmıştır (Arlı ve Nazik, 2001: 75). Arhavi Orman İşletme Genel Müdürlüğü ve bu kuruma bağlı işletme şefliklerinde çalışan toplam 96 personel bulunmaktadır (<https://artvinobm.ogm.gov.tr>). Araştırmanın evreninden 0.05 örneklem hata payıyla ve %95 güven aralığında tahmin yapabilmek için uygun örneklem sayısı en az 80 kişi olarak belirlenmiştir (Cohen, Manion ve Morrison, 2000: 184).

3.3. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Teknikleri

Çalışmanın verileri “Kişisel Bilgi Formu”, “Duygusal Zekâ Değerlendirme Ölçeği (WLEIS)” ve “Kariyer Uyum Yeteneği Değerlendirme Ölçeği (KUYDÖ)” den elde edilmiştir.

Kişisel Bilgi Formu: Çalışanların yaşı, cinsiyeti, medeni hali, eğitim düzeyi, çalıştığı kurum türü, meslekteki deneyimi ve mesleki pozisyonu gibi özelliklerini belirlemeye yönelik çeşitli sorulardan oluşan bir formdur.

Duygusal Zekâ Değerlendirme Ölçeği (WLEIS): Duygusal zekânın ölçülmesi amacıyla Wong ve Law (2002)'un 16 sorudan oluşan Duygusal Zekâ ölçeği WLEIS (Wong & Law Emotional Intelligence Scale) tercih edilmiştir. Ölçeğin Türkçe'ye uyarlamasını ve güvenilirlik, geçerlilik çalışmalarını ise Uslu (2019) doktora tezinde yapmıştır. Wong ve Law (2002) duygusal zekâ ölçeği, duygusal zekânın dört boyutunu ölçmek üzere geliştirilmiştir. Bu boyutlar; kendi duygularını değerlendirme, başkalarının duygularını değerlendirme, duyguları kullanma, duyguları düzenleme olarak belirlenmiştir. Cevaplar Beşli Likert ölçeğidir. WLEIS, bir kişilik ölçeği değil, bir yetenek ölçeğidir ve kişilik boyutlarından bağımsızdır. Sadece duygusal zekâ üzerine odaklanan 16 maddeden oluşmaktadır ve her bir boyutta 4'er soru yer almaktadır.

Kariyer Uyum Yeteneği Değerlendirme Ölçeği (KUYDÖ): Kariyer Uyum Yeteneği ölçeği Savickas ve Porfeli (2012), tarafından geliştirilmiş ve ölçeğin Türkçe'ye uyarlaması Kanten (2012) tarafından yapılmıştır. Aynı zamanda Kanten (2012), tarafından geçerlilik ve güvenilirliği ortaya çıkarılan 24 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin kaygı, kontrol, merak ve güven olarak adlandırılmış 4 adet alt boyutu bulunmakta ve her boyutta 6'şar soru yer almaktadır.

Anket formundaki WLEIS ve KUYDÖ ölçeklerinde yer alan ifadelerin cevapları için eşit aralıklı olduğu varsayılan 5'li Likert tipi ölçek (1 = kesinlikle katılmıyorum ve 5 = kesinlikle katılıyorum) kullanılmıştır. Anket verileri 2019 yılının Aralık ayında yüz yüze görüşme tekniği ile toplanmıştır.

3.4. Araştırma Verilerinin Analizi

Bu çalışmada elde edilen verilerin analizi için SPSS programından (Statistical Package For Social Science-Sosyal Bilimler İçin İstatistiksel Analiz Programı) yararlanılarak istatistiksel sonuçlar elde edilmiştir. Çalışanların duygusal zekâ ve kariyer uyum yetenekleri ile ilgili görüşlerine yer verilmiştir. WLEIS'e ve KUYDÖ'ye ait bulguların yorumlanmasında frekans, yüzde dağılımı, ortalama ve standart sapma gibi betimsel istatistik değerlerinden yararlanılmıştır. Bunun yanı sıra duygusal zekâ ve kariyer uyum yeteneği arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik olarak korelasyon analizi uygulanmıştır. Öncelikle verileri tanımlayıcı özellikler ve faktör yapısı ile ilgili analizler ortaya çıkarılmıştır. Araştırmada kullanılan Wong ve Law'ın (2002) WLEIS ve KUYDÖ Savickas ve Porfeli (2012) ölçeği, güvenilirliği kanıtlanmış ölçeklerdir. Ancak yine de güvenilirlik analizleri yapılarak Cronbach Alfa değeri: WLEIS için; .90 ve KUYDÖ için ise; .95 olarak tespit edilmiştir. Bu değer 0.70'den yüksek olması ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip olduğunu göstermektedir (Kayış, 2005). Daha sonra ise ölçeklere faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi, birbiriyle ilişkili çok sayıda değişkeni bir araya getirerek az sayıda ilişkisiz anlamlı yeni değişkenler ortaya çıkarmayı amaçlayan çok değişkenli bir istatistiktir (Büyüköztürk, 2009: 39). Çalışmada faktör analizinin yapı için uygun olup olmadığının testi için kullanılan Bartlett'in Küresellik testi sonuçları anlamlı çıkmış ve Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterlilik testi tavsiye edilen değer WLEIS için; .81 ve KUYDÖ için ise; .85 olarak tespit edilmiştir. Faktörlerin tamamı tarafından açıklanan toplam varyans WLEIS için; %68 ve KUYDÖ için ise; %70'dir. Her iki ölçek maddelerinin faktör yapılarının orjinalleri ile aynı boyutlara sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca araştırmada kullanılan değişkenlerin normal dağılım gösterip göstermediği ile ilgili Kolmogorov-Smirnov testine bakılarak normal dağılım sergilediği görülmüştür. Çalışmada duygusal zekânın kariyer uyum yeteneğine olan etkisini ortaya çıkarmak için regresyon analizi yapılmıştır. Ayrıca duygusal zekâ ve kariyer uyum yeteneğinin çalışanların

demografik bazı özelliklere göre farklılaşmış farklılaşmadığını ortaya çıkarmak için ise bağımsız örneklem T testi ve Anova (One Way) testi uygulanmıştır.

4. BULGULAR ve YORUM

Araştırmanın bu bölümünde, bireylerin duygusal zekâ becerileri ve kariyer uyum yetenekleri arasında ilişkiyi belirlemeye yönelik olarak yapılan istatistikî analizler sonucunda elde edilen çeşitli bulgulara ve ilgili yorumlara yer verilmektedir.

4.1. Araştırmaya Katılan Çalışanlar ile İlgili Demografik Bilgiler

Araştırmaya katılan kamu çalışanları ile ilgili demografik veriler Tablo 1’de görülmektedir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılan Çalışanlar ile İlgili Demografik Bilgiler

		Frekans	%
Cinsiyet	Kadın	15	18.8
	Erkek	65	81.2
Yaş	22-27	4	5.0
	28-35	6	7.5
	36-42	11	13.8
	43-48	31	38.8
	49 ve üzeri	28	35.0
Eğitim Durumu	İlköğretim	14	17.5
	Lise	38	47.5
	Ön Lisans	8	10.0
	Lisans	14	17.5
	Lisansüstü	6	7.5
Mesleki Deneyim	1-5	10	12.5
	6-10	13	16.2
	11-15	10	12.5
	16-20	10	12.5
	21 ve üzeri	37	46.2
Toplam		80	100

Tablo 1’deki veriler incelendiğinde, araştırmaya katılan çalışanların %81.2’sinin erkek ve %18.8’inin ise kadın çalışanlardan oluştuğu görülmektedir. Çalışanların yaş aralığının %38.8 ile en çok 43-48 arasındayken %35’inin 49 ve üzeri yaşta olduğu; %47.5’inin ise lise, %17.5’inin ilköğretim ve lisans mezunu, %7.5’inin ise lisansüstü mezunu olduğu ortaya çıkmıştır. Yine tablo 1’deki veriler incelendiğinde çalışanların mesleki deneyimlerinin %46.2 ile en fazla 21 ve üzeri olduğu, %16.2’sinin ise 6 ile 10 yıl arasında olduğu görülmektedir.

4.2. Çalışanların Duygusal Zekâ Ölçeği ve Alt Boyutlarından Aldıkları Puanlar

Araştırmaya katılan kamu çalışanlarının duygusal zekâ değerlendirme ölçeği ve alt boyutlarından aldıkları puanlar Tablo 2’de görülmektedir.

Tablo 2. Çalışanların Duygusal Zekâ ve Alt Ölçeklerinden Aldıkları Puanlar

	En düşük puan	En yüksek puan	n	χ	s.s.	
Kendi Değerlendirme	Duygularımı	2.00	5.00	80	4.21	.07

Başkalarının Duygularını Değerlendirme	2.00	4.24	80	4.07	.14
Duyguları Kullanma	2.00	5.00	80	4.04	.07
Duyguları Düzenleme	2.50	5.00	80	3.95	.07
EQ Toplam	2.31	5.00	80	4.07	.06

Tablo 2’deki verilere göre; Duygusal Zekâ alt boyutlarından en yüksek ortalama puan “Kendi Duygularını Değerlendirme” alt boyutundan alınmıştır (ort=4.21). Duygusal zekâ ölçeği ile ilgili en düşük puan ise; “Duyguları Düzenleme” alt boyutundan (ort=3.95) alınmıştır. Duygusal zekâ testi toplam puan değerine bakıldığında ise (toplam ort=4.07) çalışanların yüksek genel ortalama puana sahip oldukları göze çarpmaktadır. Dolayısıyla çalışan bireylerin, genel olarak yüksek duygusal zekâ becerilerine sahip oldukları söylenebilir. Bu durum, bireylerin genel olarak kendi duygularının ve başkalarının duygularının farkında olduğu; duygularını harekete geçirebildiği ve duygularını kontrol edebildiği şeklinde de yorumlanabilmektedir.

4.3. Çalışanların Duygusal Zekâ Değerlendirme Ölçeğine Verdikleri Cevaplarla İlgili Betimsel İstatistikler

Araştırmaya katılan kamu çalışanlarının duygusal zekâ değerlendirme ölçeği ile ilgili görüşleri ise Tablo 3’te görülmektedir.

Tablo 3. Çalışanların Duygusal Zekâ Değerlendirme Ölçeğine Verdikleri Cevaplarla İlgili Betimsel İstatistikler

EQ	Duygusal Zekâ	%					χ	s.s.
		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum		
1	Genellikle duygularımın nedenini bilirim.	1.2	3.8	21.2	32.5	41.2	80	4.08 0.10
2	Duygularımı iyi anlarım.	-	3.8	5.0	51.2	40.0	80	4.27 0.08
3	Ne hissettiğimi gerçekten anlarım.	-	2.5	11.2	40.0	46.2	80	4.30 0.08
4	Mutlu olup olmadığımı her zaman bilirim.	-	2.5	13.8	43.8	40.0	80	4.21 0.08
5	Arkadaşlarımın duygularını, onların davranışlarına bakarak anlarım.	-	1.2	35.0	32.5	31.2	80	3.93 0.09
6	Başkalarının duygularını iyi gözlemlerim.	-	5.0	16.2	48.8	30.0	80	4.03 0.09
7	Başkalarının duyguları ve hislerine karşı hassasım.	-	10.0	16.2	47.5	26.2	80	3.90 0.10
8	Çevremdeki insanların duygularını anlama konusunda iyiyim.	-	3.8	26.2	41.2	28.7	80	4.43 0.50
9	Her zaman kendime hedefler belirlerim ve bunlara ulaşmak için yapabileceğim en iyisini yaparım.	-	2.5	21.2	42.5	33.8	80	4.07 0.09
10	Her zaman kendi kendime kabiliyetli birisi olduğumu söylerim.	2.5	10.0	8.8	50.0	28.8	80	3.92 0.11
11	Kendini motive edebilen biriyim.	-	5.0	16.2	43.8	35.0	80	4.08 0.09
12	Yapabileceğim en iyisini yapmak için her zaman kendimi teşvik ederim.	-	2.5	17.5	47.5	32.5	80	4.10 0.08
13	Öfkemi kontrol edebilirim ve zorluklarla akıllıca baş edebilirim.	3.8	-	23.8	46.2	26.2	80	3.91 0.10
14	Kendi hislerimi kontrol etmede çok yetenekliyim.	1.2	2.5	21.2	47.5	27.5	80	3.97 0.09
15	Çok kızdığımda her zaman çabucak sakinleşirim.	2.5	12.5	12.5	45.0	27.5	80	3.82 0.11
16	Kendi duygularımı kontrol etmede iyiyim.	-	5.0	15.0	45.0	35.0	80	4.10 0.09

Tablo 3’teki verileri incelendiğinde çalışanların duygusal zekâ becerileri ile ilgili görüşleri şu şekildedir:

- Duygusal zekâ becerilerinin “kendi duygularını değerlendirme” alt boyutu ile ilgili olarak “genellikle duygularımın nedenini bilirim” ifadesine %41.2’sinin tamamen katıldığı; “duygularımı iyi anlarım” ifadesine % 51.2’sinin kararsız olduğu; “ne hissettiğimi gerçekten anlarım” ifadesine %46.2’sinin tamamen katıldığı; “mutlu olup olmadığımı her zaman bilirim” ifadesine %43.8’inin katıldığı görülmektedir.
- Duygusal zekâ becerilerinin “başkalarının duygularını değerlendirme” alt boyutu ile ilgili olarak “arkadaşlarımın duygularını, onların davranışlarına bakarak anlarım” ifadesine %35’inin kararsız olduğu; “başkalarının duygularını iyi gözlemlerim” ifadesine %48.8’inin katıldığı; “başkalarının duyguları ve hislerine karşı hassasım” ifadesine %47.5’inin katıldığı; “çevremdeki insanların duygularını anlama konusunda iyiyim” ifadesine % 41.2’sinin katıldığı görülmektedir.
- Duygusal zekâ becerilerinin “duyguları kullanma” alt boyutu ile ilgili olarak “her zaman kendime hedefler belirlerim ve bunlara ulaşmak için yapabileceğim en iyisini yaparım” ifadesine %42.5’inin katıldığı; “her zaman kendi kendime kabiliyetli birisi olduğumu söylerim” ifadesine % 50’sinin katıldığı; “kendini motive edebilen biriyim” ifadesine %43.8’inin katıldığı; “yapabileceğim en iyisini yapmak için her zaman kendimi teşvik ederim.” ifadesine %47.5’inin katıldığı görülmektedir.
- Duygusal zekâ becerilerinin “duyguları düzenleme” alt boyutu ile ilgili olarak “Öfkemi kontrol edebilirim ve zorluklarla akıllıca baş edebilirim” ifadesine %46.2’sinin katıldığı; kendi hislerimi kontrol etmede çok yetenekliyim” ifadesine %47.5’inin katıldığı; “çok kızdığımda her zaman çabucak sakinleşirim” ifadesine %45’inin katıldığı; “kendi duygularımı kontrol etmede iyiyim” ifadesine %45’inin katıldığı görülmektedir.

4.4. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneği Ölçeği ve Alt Ölçeklerinden Aldıkları Puanlar

Araştırmaya katılan çalışanların kariyer uyum yeteneği değerlendirme ölçeği ve alt boyutları ile ilgili aldıkları puanlar Tablo 4’de görülmektedir.

Tablo 4. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneği ve Alt Ölçeklerinden Aldıkları Puanlar

Değişkenler	En puan	düşükEn puan	yüksek n	χ	s.s.
<i>Kaygı</i>	1.67	5.00	80	3.97	.07
<i>Kontrol</i>	1.83	5.00	80	4.25	.06
<i>Merak</i>	2.17	5.00	80	3.97	.07
<i>Güven</i>	1.67	5.00	80	4.21	.07
<i>KUYDÖ Toplam</i>	1.83	5.00	80	4.10	.06

Tablo 4’te görüldüğü gibi Kariyer Uyum Yeteneği alt boyutlarından en yüksek ortalama puan “Kontrol” alt boyutundan alınmıştır (ort=4.25). Kariyer uyum yeteneği ölçeği ile ilgili en düşük puan ise; “Kaygı” ve “Merak” alt boyutlarından (ort=3.97) alınmıştır. Kariyer uyum yeteneği ölçeği toplam puan değerine bakıldığında ise (toplam ort=4.10) çalışanların yüksek genel ortalama puana sahip oldukları göze çarpmaktadır. Dolayısıyla kamu çalışanlarının genel olarak yüksek kariyer uyum yeteneğine sahip oldukları söylenebilir. Bireylerin kendi kariyerleri ile ilgili olarak; öğrenmeye istekli olduklarını, sorumluluk bilinci ile planlama

yaptıklarını, yeteneklerinin farkında olduklarını ve iş ile ilgili sorunlar olduğunda üstesinden gelmede kendilerine güven duyduklarını söylemek mümkündür.

4.5. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneği Değerlendirme Ölçeğine Verdikleri Cevaplarla İlgili Betimsel İstatistikler

Araştırmaya katılan kamu çalışanlarının kariyer uyum yeteneği değerlendirme ölçeği ile ilgili görüşleri Tablo 5'te görülmektedir.

Tablo 5. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneği Değerlendirme Ölçeğine Verdikleri Cevaplarla İlgili Betimsel İstatistikler

Kariyer Uyum Yeteneği	%					n	χ	s.s.
	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum			
1 Geleceğimin nasıl olacağını sıklıkla düşünüyorum.	6.2	3.8	17.5	37.5	35.0	80	3.91	0.12
2 Verdiğim kararların, geleceğimi belirlediğinin farkındayım.	2.5	-	15.0	52.5	30.0	80	4.07	0.09
3 Geleceğim için hazırlık yapıyorum.	-	2.5	15.0	50.0	32.5	80	4.12	0.08
4 Kariyerim ile ilgili seçim yapmak zorunda olduğumun farkındayım.	3.8	5.0	27.5	42.5	21.2	80	3.72	0.10
5 Amaçlarımı nasıl başarabileceğimi planlıyorum.	-	3.8	18.8	46.2	31.2	80	4.05	0.09
6 Kariyerime katkı sağlayacak faaliyetlerle ilgileniyorum.	-	8.8	18.8	37.5	35.0	80	3.98	0.10
7 Geleceğim hakkında iyimserim.	-	5.0	11.2	46.2	37.5	80	4.16	0.09
8 Kararlarımı kendim veririm.	-	2.5	15.0	43.8	38.8	80	4.18	0.08
9 Verdiğim kararların sorumluluğu bana aittir.	-	2.5	3.8	45.0	48.8	80	4.40	0.07
10 İnandığım değerleri savunurum.	-	2.5	10.0	46.2	41.2	80	4.26	0.08
11 Kendime güvenirim.	-	2.5	11.2	45.0	41.2	80	4.25	0.08
12 Kendim için doğru olan şeyi yaparım.	2.5	-	10.0	42.5	45.0	80	4.27	0.09
13 Kariyerim ile ilgili her şeyi araştırıyorum.	2.5	6.2	16.2	46.2	28.8	80	3.92	0.10
14 Kişisel gelişime katkı sağlayacak fırsatları araştırıyorum.	-	7.5	33.8	31.2	27.5	80	3.78	0.10
15 Bir karar vermeden önce seçenekleri araştırıyorum.	2.5	5.0	12.5	50.0	30.0	80	4.00	0.10
16 Bir şeyi yapmanın farklı yollarını da inceliyorum.	-	5.0	13.8	47.5	33.8	80	4.10	0.09
17 Zihnimdeki soruları derinlemesine araştırıyorum.	2.5	7.5	11.2	41.2	37.5	80	4.03	0.11
18 Gelecekte karşıma çıkacak fırsatları merak ediyorum.	-	6.2	22.5	38.8	32.5	80	3.97	0.10
19 Bana verilen görevleri layıkıyla yerine getiririm.	2.5	-	7.5	56.2	33.8	80	4.18	0.08
20 En iyisini yapmak için dikkat ederim.	2.5	-	7.5	53.8	36.2	80	4.21	0.08
21 Yeni beceriler öğrenebilirim.	-	2.5	13.8	50.0	33.8	80	4.15	0.08
22 Yeteneklerimi geliştirebilirim.	-	2.5	13.8	48.8	35.0	80	4.16	0.08
23 Engellerin üstesinden gelebilirim.	-	3.8	6.2	53.8	36.2	80	4.22	0.08
24 Problemlerimi çözebilirim.	-	2.5	8.8	41.2	47.5	80	4.33	0.08

Tablo 5'teki verileri incelendiğinde çalışanların kariyer uyum yeteneği ile ilgili görüşleri şu şekildedir:

- Kariyer uyum yeteneğinin “kaygı” alt boyutu ile ilgili olarak “geleceğimin nasıl olacağını sıklıkla düşünüyorum” ifadesine %37.5'inin katıldığı; “verdiğim kararların, geleceğimi belirlediğinin farkındayım” ifadesine %52.5'inin katıldığı; “geleceğim için hazırlık yapıyorum” ifadesine %50'sinin katıldığı; “kariyerim ile ilgili seçim yapmak zorunda

olduğumun farkındayım” ifadesine %42.5’inin katıldığı; “amaçlarımı nasıl başarabileceğimi planlıyorum” ifadesine %46.2’sinin katıldığı; “kariyerime katkı sağlayacak faaliyetlerle ilgileniyorum” ifadesine %37.5’inin katıldığı görülmektedir.

- Kariyer uyum yeteneğinin “kontrol” alt boyutu ile ilgili olarak “geleceğim hakkında iyimserim” ifadesine %46.2’sinin katıldığı; “kararlarımı kendim veririm” ifadesine %43.8’inin katıldığı; “verdiğim kararların sorumluluğu bana aittir.” ifadesine % 48.8’inin tamamen katıldığı; “kendime güvenirim.” ifadesine % 45’inin katıldığı; “kendim için doğru olan şeyi yaparım” ifadesine %45’inin tamamen katıldığı; “kendim için doğru olan şeyi yaparım” ifadesine %45’inin tamamen katıldığı görülmektedir.
- Kariyer uyum yeteneğinin “merak” alt boyutu ile ilgili olarak “kariyerim ile ilgili her şeyi araştırıyorum” ifadesine %46.2’sinin katıldığı; “kişisel gelişimime katkı sağlayacak fırsatları araştırıyorum” ifadesine %31.2’sinin katıldığı; “bir karar vermeden önce seçenekleri araştırıyorum” ifadesine % 50’sinin katıldığı; “bir şeyi yapmanın farklı yollarını da inceliyorum” ifadesine %47.5’inin katıldığı; “zihnimdeki soruları derinlemesine araştırıyorum” ifadesine %41.2’sinin katıldığı; “Gelecekte karşıma çıkacak fırsatları merak ediyorum” ifadesine %38.8’inin katıldığı görülmektedir.
- Kariyer uyum yeteneğinin “güven” alt boyutu ile ilgili olarak “bana verilen görevleri layıkıyla yerine getiririm” ifadesine %56.2’sinin katıldığı; “en iyisini yapmak için dikkat ederim” ifadesine %53.8’inin katıldığı; “yeni beceriler öğrenebilirim” ifadesine %50’sinin katıldığı; “yeteneklerimi geliştirebilirim” ifadesine %48.8’inin katıldığı; “Engellerin üstesinden gelebilirim” ifadesine %53.8’inin katıldığı; “problemlerimi çözebilirim.” ifadesine %41.2’sinin katıldığı görülmektedir.

4.6. Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin Cinsiyete Göre Karşılaştırılması

Çalışanların duygusal zekâ becerilerinin cinsiyete göre karşılaştırılması amacı ile *bağımsız örneklem t-testi* uygulanmış, Duygusal zekâ ortalama (EQ-T); Kendi Duygularını Değerlendirme (EQ-1); Başkalarının Duygularını Değerlendirme (EQ-2); Duyguları Kullanma (EQ-3) ve Duyguları Düzenleme (EQ-4) puanlarının cinsiyete göre karşılaştırılmasının yapıldığı analiz sonuçları Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6. Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin Cinsiyete Göre Karşılaştırılması İle İlgili t Testi Sonuçları

Cinsiyet	N	\bar{x}	s.s.	t	s.d.	p	η^2
EQ-T Kadın	15	4.25	.38	1.24	78	.215	1.58
EQ-T Erkek	65	4.03	.65				
EQ-1 Kadın	15	4.58	.47	2.48	78	.015	.37
EQ-1 Erkek	65	4.13	.65				
EQ-2 Kadın	15	4.16	.57	1.37	78	.172	.17
EQ-2 Erkek	65	3.90	.68				
EQ-3 Kadın	15	4.28	.65	1.56	78	.123	.41
EQ-3 Erkek	65	3.99	.65				
EQ-4 Kadın	15	3.98	.60	.20	78	.840	.09
EQ-4 Erkek	65	3.94	.65				

Tablo 6'ya göre, çalışanların duygusal zekâ becerilerini kullanmaları ile ilgili olarak kadın çalışanların değerlendirmesinin ($\bar{x}=4.25$) erkek çalışanlara ($\bar{x}=4.03$) göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bununla birlikte bu puan farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($p>0.05$). Bu bulgu, duygusal zekâ becerileri ile cinsiyet arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı şeklinde de yorumlanabilir. Aynı zamanda çalışanların duygusal zekâ becerilerinin cinsiyete göre karşılaştırılması ile ilgili hesaplanan etki büyüklüğünün *EQ-T* ($\eta^2=1.58$); *EQ-1* ($\eta^2=.37$); *EQ-2* ($\eta^2=.17$); *EQ-3* ($\eta^2=.41$); *EQ-4* ($\eta^2=.09$)'dur. Buna göre duygusal zekâ puanlarında gözlenen varyansın küçük bir kısmının cinsiyete bağlı olduğu ifade edilebilir.

4.7. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneklerinin Cinsiyete Göre Karşılaştırılması

Çalışanların kariyer uyum yeteneklerinin cinsiyete göre karşılaştırılması amacı ile *bağımsız örneklem t-testi* uygulanmış, kariyer uyum yetenekleri ortalama ve alt boyutlarının puanlarının cinsiyete göre karşılaştırmasının yapıldığı analiz sonuçları Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneklerinin (KUY) Cinsiyete Göre Karşılaştırılması İle İlgili t Testi Sonuçları

Cinsiyet	N	\bar{x}	s.s.	t	s.d.	p	η^2
KUY-T Kadın	15	4.50	.36	3.12	78	.002	.56
KUY-T Erkek	65	4.01	.57				
Kaygı Kadın	15	4.24	.57	1.77	78	.080	.21
Kaygı Erkek	65	3.91	.65				
Kontrol Kadın	15	4.75	.28	3.78	78	.000	3.52
Kontrol Erkek	65	4.14	.61				
Merak Kadın	15	4.36	.56	2.76	78	.007	.07
Merak Erkek	65	3.87	.62				
Güven Kadın	15	4.64	.37	3.02	78	.003	.92
Güven Erkek	65	4.11	.65				

Tablo 7'ye göre, çalışanların kariyer uyum yeteneklerini kullanma düzeyleri ile ilgili olarak kadın çalışanların değerlendirmesinin ($\bar{x}=4.50$) erkek çalışanlara ($\bar{x}=4.01$) göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bununla birlikte bu puan farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($p>0.05$). Bu bulgu, kariyer uyum yetenekleri ile cinsiyet arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu şeklinde de yorumlanabilir. Aynı zamanda çalışanların kariyer uyum yeteneklerinin cinsiyete göre karşılaştırılması ile ilgili hesaplanan etki büyüklüğünün *Kariyer Uyum Yeteneği Toplam KUY-T* ($\eta^2=.56$); *Kaygı* ($\eta^2=.21$); *Kontrol* ($\eta^2=3.52$); *Merak* ($\eta^2=.07$); *Güven* ($\eta^2=.92$)'dur. Buna göre kariyer uyum yetenekleri puanlarında gözlenen varyansın küçük bir kısmının cinsiyete bağlı olduğu ifade edilebilir.

4.8. Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılması

Çalışanların duygusal zekâ becerilerinin yaş gruplarına göre karşılaştırılması amacı ile ilişkisiz ölçümler için *Anova Testi* uygulanmış ve sonuçları Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8. Çalışanların Duygusal Zekâ becerilerinin Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılması İle İlgili Anova (One Way) Testi Sonuçları

Duygusal Zekâ	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	1.194	4	.298		
<i>Gruplarıçi</i>	29.307	75	.391	.764	.552
<i>Toplam</i>	30.501	79	-		
<i>Kendi Duygularını Değerlendirme</i>	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	1.855	4	.464		
<i>Gruplarıçi</i>	31.567	75	.421	1.102	.362
<i>Toplam</i>		79	-		
<i>Başkasının Duygularını Değerlendirme</i>	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	1.833	4	.458		
<i>Gruplarıçi</i>	33.554	75	.447	1.024	.400
<i>Toplam</i>	35.387	79	-		
<i>Duyguları Kullanma</i>	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	1.839	4	.460		
<i>Gruplarıçi</i>	32.298	75	.431	1.068	.379
<i>Toplam</i>	34.137	79	-		
<i>Duyguları Düzenleme</i>	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	.587	4	.147		
<i>Gruplarıçi</i>	31.550	75	.421	.349	.844
<i>Toplam</i>	32.137	79	-		

Tablo 8'deki sonuçlara göre, çalışanların yaş grupları ile duygusal zekâ ortalama puanları ve duygusal zekâ alt boyutları arasındaki farklılık istatistiksel olarak anlamlı değildir. Diğer bir ifade ile çalışanların duygusal zekâ becerileri yaşlarına göre anlamlı farklılıklar göstermemektedir ($p>0.05$).

4.9. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneklerinin Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılması

Çalışanların kariyer uyum yeteneklerinin yaş gruplarına göre karşılaştırılması amacı ile ilişkisiz ölçümler için *Anova Testi* uygulanmış ve sonuçları Tablo 9'da gösterilmiştir. Çalışanların kariyer uyum yeteneği ortalama puanları ve kariyer uyum yeteneği alt boyutları

olan: Kaygı, Kontrol, Merak ve Güvenin çalışanların yaş aralıklarına göre farklılaşıp farklılaşmadığı otaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Tablo 9. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneklerinin Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılması İle İlgili Anova (One Way) Testi Sonuçları

KUY	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	1.606	4	.402	1.222	.309
<i>Gruplarıçi</i>	24.650	75	.329		
<i>Toplam</i>	26.257	79	-		
Kaygı	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	2.969	4	.742	1.829	.132
<i>Gruplarıçi</i>	30.441	75	.406		
<i>Toplam</i>	33.410	79	-		
Kontrol	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	2.457	4	.614	1.690	.161
<i>Gruplarıçi</i>	27.262	75	.363		
<i>Toplam</i>	29.719	79	-		
Merak	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	1.434	4	.358	.867	.488
<i>Gruplarıçi</i>	30.998	75	.413		
<i>Toplam</i>	32.432	79	-		
Güven	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	1.350	4	.337	.803	.527
<i>Gruplarıçi</i>	31.538	75	.421		
<i>Toplam</i>	32.888	79	-		

Tablo 9'daki sonuçlara göre; çalışanların yaş grupları ile kariyer uyum yetenekleri ortalama puanları ve alt boyutları arasındaki farklılık istatistiksel olarak anlamlı değildir. Diğer bir ifade ile çalışanların kariyer uyum yetenekleri yaşlarına göre anlamlı değişiklikler göstermemektedir ($p>0.05$).

4.10. Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin Mesleki Deneyimlerine Göre Karşılaştırılması

Çalışanların duygusal zekâ becerilerinin mesleki deneyimlerine göre karşılaştırılması amacı ile ilişkisiz ölçümler için *Anova Testi* uygulanmış ve sonuçları Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10. Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin Mesleki Deneyimlerine Göre Karşılaştırılması İle İlgili Anova (One Way) Testi Sonuçları

Duygusal Zekâ	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	5.387	4	1.347	4.022	.005
<i>Gruplariçi</i>	25.113	75	.335		
<i>Toplam</i>	30.501	79	-		
Kendi Duygularını Değerlendirme	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	4.348	4	1.087	2.804	.032
<i>Gruplariçi</i>	29.074	75	.388		
<i>Toplam</i>	33.422	79	-		
Başkasının Duygularını Değerlendirme	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	2.997	4	.749	1.735	.151
<i>Gruplariçi</i>	32.390	75	.432		
<i>Toplam</i>	35.387	79	-		
Duyguları Kullanma	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	5.922	4	1.481	3.936	.006
<i>Gruplariçi</i>	28.215	75	.376		
<i>Toplam</i>	34.137	79	-		
Duyguları Düzenleme	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	4.245	4	1.061	2.854	.029
<i>Gruplariçi</i>	27.892	75	.372		
<i>Toplam</i>	32.137	79	-		

Çalışanların duygusal zekâ ortalama puanları ve duygusal zekâ alt boyutları olan: Kendi duygularını değerlendirme, Başkalarının duygularını değerlendirme, Duyguları kullanma ve Duyguları düzenlemenin çalışanların mesleki deneyimlerine göre farklılaşıp farklılaşmadığı otaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Tablo 10'daki sonuçlara göre; çalışanların mesleki deneyimleri ile duygusal zekâ becerileri ortalama puanları ve alt boyutları arasındaki farklılık istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($p < 0.05$). Diğer bir ifade ile çalışanların duygusal zekâ becerileri mesleki deneyimlerine göre anlamlı değişiklikler göstermektedir. Analiz sonucuna göre duygusal zekâ alt boyutlarından sadece "*Başkalarının duygularını anlama*" boyutunun çalışanların mesleki deneyimlerine göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p > 0.05$).

4.11. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneklerinin Mesleki Deneyimlerine Göre Karşılaştırılması

Çalışanların kariyer uyum yeteneklerinin mesleki deneyimlerine göre karşılaştırılması amacı ile ilişkisiz ölçümler için *Anova Testi* uygulanmış ve sonuçları Tablo 11’de gösterilmiştir. Çalışanların kariyer uyum yeteneği ortalama puanları ve kariyer uyum yeteneği alt boyutları olan: Kaygı, Kontrol, Merak ve Güvenin çalışanların mesleki deneyimlerine göre farklılaşp farklılaşmadığı otaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Tablo 11. Çalışanların Kariyer Uyum Yeteneklerinin Mesleki Deneyimleri Açısından Karşılaştırılması İle İlgili Anova (One Way) Testi Sonuçları

KUY	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	5.177	4	1.294	4.605	.002
<i>Gruplariçi</i>	21.079	75	.281		
<i>Toplam</i>	26.257	79	-		
Kaygı	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	7.371	4	1.843	5.308	.001
<i>Gruplariçi</i>	26.039	75	.347		
<i>Toplam</i>	33.410	79	-		
Kontrol	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	5.837	4	1.459	4.583	.002
<i>Gruplariçi</i>	23.882	75	.318		
<i>Toplam</i>	29.719	79	-		
Merak	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	4.575	4	1.144	3.080	.021
<i>Gruplariçi</i>	27.856	75	.371		
<i>Toplam</i>	32.432	79	-		
Güven	KT	Sd	KO	F	p
<i>Gruplararası</i>	5.883	4	1.471	4.085	.005
<i>Gruplariçi</i>	27.004	75	.360		
<i>Toplam</i>	32.887	79	-		

Tablo 11’deki sonuçlara göre; çalışanların mesleki deneyimleri ile kariyer uyum yetenekleri ortalama puanları ve alt boyutları arasındaki farklılık istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($p < 0.05$). Diğer bir ifade ile çalışanların kariyer uyum yetenekleri mesleki deneyimlerine göre anlamlı değişiklikler göstermektedir.

4.12. Çalışanların Duygusal Zekâ ve Kariyer Uyum Yeteneği Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Araştırmanın amacına yönelik olarak duygusal zekâ becerileri ve kariyer uyum yeteneği arasında ilişki olup olmadığına yönelik olarak çalışanların duygusal zekâ ve kariyer uyum yeteneği değerlendirme ölçekleri ve alt boyutları ile ilgili korelasyon analizi Tablo 12’de sunulmuştur.

Tablo 12. Duygusal Zekâ Becerileri ve Kariyer Uyum Yeteneği Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Değişken	Kendi Duygularını Değerlendirme	Başkalarının Duygularını Değerlendirme	Duyguları Kullanma	Duyguları Düzenleme	Kaygı	Kontrol	Merak	Güven
Kendi Duygularını Değerlendirme	1							
Başkalarının Duygularını Değerlendirme	.647**	1						
Duyguları Kullanma	.703**	.563**	1					
Duyguları Düzenleme	.572**	.677**	.654**	1				
Kaygı	.592**	.499**	.736**	.571**	1			
Kontrol	.753**	.626**	.734**	.492**	.770**	1		
Merak	.586**	.538**	.661**	.620**	.785**	.652**	1	
Güven	.827**	.626**	.736**	.612**	.769**	.883**	.685**	1

** İlişki 0.01 düzeyinde anlamlı (2-tailed)

Yapılan korelasyon analizi sonucuna göre: Duygusal Zekâ Becerileri alt boyutlarından olan “Kendi Duygularını Değerlendirme” alt boyutunun, Kariyer Uyum Yeteneği alt boyutu olan “Kaygı” alt boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.592^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Kontrol” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.753^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Merak” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.586^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu ve “Güven” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.827^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan korelasyon analizi sonucuna göre: Duygusal Zekâ Becerileri alt boyutlarından olan “Başkalarının Duygularını Değerlendirme” alt boyutunun, Kariyer Uyum Yeteneği alt boyutu olan “Kaygı” alt boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.499^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Kontrol” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.626^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Merak” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.538^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu ve “Güven” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.626^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan korelasyon analizi sonucuna göre: Duygusal Zekâ Becerileri alt boyutlarından olan “Duyguları Kullanma” alt boyutunun, Kariyer Uyum Yeteneği alt boyutu olan “Kaygı” alt

boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.736^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Kontrol” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.734^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Merak” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.661^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu ve “Güven” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.736^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan korelasyon analizi sonucuna göre: Duygusal Zekâ Becerileri alt boyutlarından olan “*Duyguları Düzenleme*” alt boyutunun, Kariyer Uyum Yeteneği alt boyutu olan “*Kaygı*” alt boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.571^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Kontrol” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.492^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu; “Merak” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.620^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu ve “Güven” boyutu ile 0.01 anlamlılık düzeyi ve pozitif yönde ($r=.612^{**}$, $p=0.01$) ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

4.13. Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin Kariyer Uyum Yeteneğine Etkisi

Çalışanların duygusal zekâ becerilerinin, kariyer uyum yeteneklerine etkisini ortaya çıkarmak amacıyla regresyon analizi uygulanmış ve sonuç Tablo 13’te gösterilmektedir.

Tablo 13. Duygusal Zekâ Ortalama Puan (EQ_OP) Değerinin Kariyer Uyum Yeteneği Ortalama Puan Değerine Etkisine Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p
Sabit	1.363	.298		4.573	.000
EQ_OP	.673	.072	.725	9.306	.000

$P= .000^*$

$F(1.78)=86.601$

$R= .725^*$

$R^2= .526$

Çalışanların duygusal zekâ becerilerinin, kariyer uyum yeteneklerine etkisini ortaya çıkarmak amacıyla regresyon analizi anlamlı bulunmuştur ($F=86.601$; $p=0.000<0.05$). Çalışanların kariyer uyum yeteneklerinin belirleyicisi olarak duygusal zekâ becerilerinin açıklayıcılık gücünün olduğu görülmüştür ($R^2= .526$). Çalışanların duygusal zekâ düzeyleri, kariyer uyum yeteneklerini arttırmaktadır ($\beta=0.725$).

4.14. Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin Kariyer Uyum Yeteneği Alt Boyutlarına Etkisi

Çalışanların duygusal zekâ becerilerinin kariyer uyum yetenekleri alt boyutlarına etkisini ortaya çıkarmak amacıyla regresyon analizi uygulanmış ve sonuç Tablo 14’de gösterilmiştir.

Tablo 14. Duygusal Zekâ Ortalama Puanının Kariyer Uyum Yeteneği Alt Boyutlarına Etkisine Yönelik Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p
Sabit	.716	.348		2.056	.043
Kaygı	-.162	.142	-.169	-1.136	.260
Kontrol	.359	.173	.354	2.072	.042
Merak	.365	.122	.377	2.992	.004
Güven	.243	.167	.253	1.460	.148

p=.000*

F(4.75)=24.229

R=.751*

R²=.564

Çalışanların duygusal zekâ becerilerinin, kariyer uyum yetenekleri alt boyutlarına etkisini ortaya çıkarmak amacıyla regresyon analizi anlamlı bulunmuştur (F=24.229; p=0.000<0.05). Çalışanların kariyer uyum yetenekleri alt boyutlarının belirleyicisi olarak duygusal zekâ becerilerinin açıklayıcılık gücünün olduğu görülmüştür (R²= .564).

5. SONUÇ ve TARTIŞMA

Bu araştırma çalışan bireylerin duygusal zekâ becerileri ve kariyer uyum yetenekleri arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak amacıyla yapılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre duygusal zekâ, kariyer uyum yeteneğini pozitif yönde etkilemektedir. Dolayısıyla araştırmanın hipotezleri kabul görmektedir. İlgili alanyazında da benzer sonuçların bu hipotezleri desteklediği görülmektedir.

Keskin, Yayla ve Aktaş'ın (2020), turizm sektöründe çalışanların duygusal zekâlarının kariyer uyumlarını ne derece etkilediğini belirlemek amacıyla yaptıkları çalışmalarında; çalışanlarının duygusal zekâlarının kariyer uyumlarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Tanrıverdi ve arkadaşları (2019), kişilik özellikleri, duygusal zeka, kariyer uyum yeteneği ve turizmde kariyer yapma isteği arasındaki ilişkiyi inceledikleri araştırmalarında; bireylerde duygusal zekanın alt boyutlarını ifade eden dışadönüklük, empati, pozitif duyguların yönetimi gibi bazı olguların yüksek olması durumunda bireylerde geleceğe yönelik kaygı durumunun azaldığını tespit etmişlerdir. Benzer bir çalışmada; Kahya ve Ceylan (2018), üniversite öğrencilerinin eğitim aldıkları bölüm ve sahip oldukları demografik değişkenler ile kariyer uyum yetenekleri arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında öğrencilerin tercih ettikleri bölümler ile kariyer uyum yeteneklerinin kaygı ve güven alt boyutlarının da farklılık gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Ordun ve Akün ise (2018), Y kuşağının çeşitli özelliklerini anlamak için yaptıkları araştırmada; duygusal zekâ ile kişilik özellikleri arasında istatistiki anlamlı ilişkiler olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Kişilik özelliklerinin duyguların düzenlenmesi ve etkili kullanılması boyutlarında duygusal zekâ ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Bu kişilik özelliklerinin kariyer uyum yeteneğindeki kariyer planlaması ve düzenlenmesi özelliği ile ilintili olduğu düşünülebilir. Başka bir çalışmada Özbek ve Boztepe (2017), duygusal zekâ düzeyi yüksek olan çalışanların kariyer beklentilerinin yükseldiği sonucuna ulaşmışlardır. Özler, Mercan ve Yeni (2016), Y kuşağının beş faktör kişilik özelliklerinin kariyer uyum yetenekleri üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olarak yaptıkları araştırmada; kariyer uyum yeteneği boyutlarından kaygı ile beş faktör kişilik boyutları olan dışa dönüklük arasında pozitif, kontrol ile sorumluluk ve açıklık arasında pozitif, merak ile dışa dönüklük, sorumluluk ve açıklık arasında pozitif, güven ile

dışa dönüklük, sorumluluk arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Sudak ve Zehir (2013) yaptıkları çalışmalarında, kişilik tipinin boyutları olan dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal denge ve deneyime açıklık ile duygusal zekânın alt boyutları kendi duygularının farkındalığı, başkalarının duygularının farkındalığı, duygu kullanımı ve duygu düzenlemesi arasında yüksek derecede anlamlı sonuçlar elde etmişlerdir. Aksaraylı ve Özgen (2008), kariyer gelişiminde duygusal zekânın rolünü inceledikleri çalışmada; anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır. Yaylacı (2006) yüksek duygusal zekâyâ işaret eden pozitif kişilerarası ilişkiler ve güçlü sosyal ilişki ağlarının kariyerde başarı ve tatmini de beraberinde getirdiğini söylemektedir. Nelson ve Low (2003), kişilerin duygusal zekâlarının kariyer uyumlarına olumlu yönde etkide bulunduğunu belirterek duygusal zekâ boyutundaki bir birimlik artışın kariyer uyumunu 0.50 birimlik arttırdığını tespit etmişlerdir.

Dolayısıyla araştırma sonuçlarının da desteklediği gibi, iş hayatında duygusal zekâ becerilerine sahip olmanın; çalışanların kariyer uyum yeteneğini desteklediği söylenebilir. Duygusal zekâ bireylere; duygularının, sahip olduğu yeteneklerin farkında olmayı, bu farkındalık sayesinde planlamalar yapmayı ve ilişkileri düzenlemeyi; kendini motive etmeyi; duygularını, yeteneklerini kontrol etmeyi sağlamaktadır. Kariyer uyum yeteneği ise bireylerin kariyerleri ile ilgili özbilince sahip olmasını; yeteneklerinin farkına vararak kariyer planlaması oluşturmasını; bu konuda kendini motive etmesini; karşılaşılabileceği sorunlar olduğunda kariyeri ile ilgili düzenleme ve kontrol yapabilmeyi ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında duygusal zekâ becerilerinin, bir anlamda kariyer uyum yeteneklerini de kapsadığı görülmektedir. Diğer bir ifade ile duygusal zekâ becerilerine sahip olan bireylerin, genel olarak kariyer uyum yeteneğine de sahip olduklarını söylemek mümkündür.

Duygusal zekânın, kariyer uyum yeteneğini olumlu yönde etkilediği ortadadır. Gelişen teknolojiler ve değişen iş yaşamları; her alanda insan kaynaklarının sahip olması gereken becerilerin altını çizmektedir. Duygusal zekâ becerilerinin ve kariyer uyum yeteneklerinin kurum ve kuruluşlarda görev yapan bireylere öğretilmesi ve bu becerilerin geliştirilmesi bireylerin kariyerleri ve başarıları açısından son derece önem arz etmektedir. Üzerine vurgu yapılan insan kaynağı becerileri ile ilgili daha çok araştırma yapmak ve her alanda insan kaynağının gelişimine katkı sağlamak gerekmektedir. İlgili alan yazında duygusal zekâ ve kariyer uyum yeteneği arasındaki ilişkiye yönelik çalışmalara pek rastlanmamakla birlikte bu çalışmanın da küçük bir evreni temsil etmesi bakımından araştırmacılara daha büyük evreni temsil eden araştırmalara yönelmeleri önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- AKSARAYLI, M., & OZGEN, I. (2008). Akademik kariyer gelişiminde duygusal zekânın rolü üzerine bir araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 8(2), 755-769.
- ARLI, M., & NAZIK, H. (2001). *Bilimsel Araştırmaya Giriş*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- ARTVINOBM, (2019). <https://artvinobm.ogm.gov.tr/ArhaviOIM/Sayfalar/default.aspx>, Erişim Tarihi: 10.10.2019.
- BALTAS, A. (2002). *Duygusal Zekânın İş Hayatındaki Önemi*, Yönetim Eğitim, Danışmanlık, Activeline, İstanbul.
- BAYRAM, C. (2010). *Kariyer Planlama Yönetimi*. İstanbul: Kum Saati Yayınları.

- BUYUKOZTURK, S. (2009). Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı.(10. Baskı) Ankara: Pegem Akademi.
- COHEN, L., MANION, L., & MORRISON, K. (2000). Research Methods in Education. Routledge Falmer: London and New York.
- COOPER, R. K. (1997). Applying Emotional Intelligence in The Work Place. Training & Development, 51(12), 31-38.
- GOLEMAN, D. (2000). İşbaşında Duygusal Zekâ. İstanbul: Varlık Yayınları.
- GOLEMAN, D. (1995). Emotional Intelligence. New York: Bantam Books.
- GOLEMAN, D. (2005). *Duygusal Zekâ Neden IQ'dan Daha Önemlidir?* (çev. B.S.Yüksel). İstanbul: Varlık Yayınları.
- KAHYA, V., & CEYLAN, E. (2018). A Research On The Relationship Between The Section of University Students And Career Adaptability. *PressAcademia Procedia (PAP)*,(7), 217-222.
- KANBUR, E., & SEN, S. (2017). X ve Y Kuşağı Çalışanlarının Kariyer Uyum Yetenekleri Ve Kariyer Tatmini Açısından Karşılaştırılması. *Turkish Studies International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 12(12), 115-134.
- KANTEN, S. (2012). Kariyer Uyum Yetenekleri Ölçeği: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enst. Dergisi*, (16), 191-205.
- KARASAR, N. (2006). Bilimsel Araştırma Yöntemi. Ankara: Nobel yayın Dağıtım.
- KAYA, E. U. (2017). Risk Alma Davranışlarının Kariyer Uyum Yetenekleri Üzerindeki Etkisi ve Bu Değişkenle İlişkisi: Yükseköğretimde Kişisel Değişkenler Açısından Bir Bakış. *International Journal of Social Science*, (55), 289-312.
- KAYIS, A. (2005) “Güvenilirlik Analizi”, içinde Ş. Kalaycı (Ed.), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- KESKIN, E., YAYLA, O., & AKTAS, F. (2020). Duygusal Zekâ, Kariyer Uyum ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişkiler: Turizm Sektörü Çalışanları Üzerine Bir Araştırma.
- MAGGIORI, C., JOHNSTON, C. S., KRINGS, F., MASSOUDI, K., & ROSSIER, J. (2013). The Role of Career Adaptability and Work Conditions on General and Professional Well-Being. *Journal of Vocational Behavior*, 83 (3), 437-449.
- MERCAN, N. (2016). Psikolojik Sermayenin Kariyer Uyum Yeteneği İle İlişisine Yönelik Bir Araştırma. *Global Business Research Congress (GBRC)*, May 26-27, 2016, İstanbul, Turkey, 434-442.
- MERLEVEDE, E., PATRICK, V.R., & BRIDOUX D. (2006). 7 Adımda Duygusal Zekâ. (çev. T. Kırca). Omega Yayınları. İstanbul. Saban, A. (2005). Çoklu Zekâ Teorisi ve Eğitim. Nobel Yayıncılık. Ankara.

- NELSON, D. B., & LOW, G. R. (2003). *Emotional Intelligence: Achieving Academic and Career Excellence*. New Jersey: Prentice Hall.
- ORDUN, G., & AKUN, F. A. (2018). "Kişilik ve Duygusal Zekâ: Y Kuşağıyla İlgili Bir Araştırma", *R&S – Research Studies Anatolia Journal*, Vol:1, Issue:2; pp: 376-384.
- OZBEK, A., & BOZTEPE, Z. (2017). Duygusal Zekânın İş Yaşamında Örgütsel Bağlılık Ve Kariyer İlişkisi: İlkokul Öğretmenleri Sağlık Ve Sosyal Yardım Sandığı. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 183-196.
- OZLER, D. E., MERCAN, N., & YENİ, Z. (2016). Y Kuşağının Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Kariyer Uyum Yetenekleri Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. "İŞ, GÜÇ" *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 18(4), 145-162.
- RAHİM, A.M., CIVELEK, I., & LIANG, H.F. (2015). A Model of Department Chairs' Social Intelligence and Faculty Members' Turnover Intention. *Intelligence*, 53, 65–71.
- SAVICKAS, M. L. (2005). *The Theory and Practice of Career Construction*. S. D. Brown, & R. W. Lent (Ed.), *Career development and counseling: Putting theory and research to work*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- SAVICKAS, M.L., & PORFELI, E.J (2012). "The Career Adapt-Abilities Scale: Construction, reliability, and measurement equivalence across 13 countries", *Journal of Vocational Behavior*, 80, pp. 661-673.
- SEGAL, J. (2009). *Duygusal Zekânızı Yükseltmek*. (Çev: P.S. Öztürk). Kilim Matbaası. İstanbul.
- SIYES, D. M., & BELKIS, Ö. (2016). Üniversite Öğrencilerinde Kariyer İyimserliği ve Uyumluluğu İle Toplumsal Cinsiyet Algısı Arasındaki İlişki. *Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 279-285.
- SUDAK. K. M., & ZEHİR. C., Kişilik Tipleri, Duygusal Zekâ, İş Tatmini İlişkisi Üzerine Yapılan Bir Araştırma, *Yönetim Bilimleri Dergisi Cilt: 11, Sayı: 22, Ss. 141-165, 2013*
- TANRIVERDI, H., YILMAZ, A., PALA, B., & ERCAN, F. Z. (2019). Kişilik Özellikleri, Duygusal Zekâ, Kariyer Uyum Yeteneği Ve Turizmde Kariyer Yapma İsteği Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: İstanbul Üniversitesinde Turizm İşletmeciliği Eğitimi Alan Öğrenciler Üzerine Bir Araştırma. *International Journal of Tourism, Economics and Business Sciences (IJTEBS) E-ISSN: 2602-4411*, 3(1), 41-56.
- TDK (2019). Türk Dil Kurumu, www.tdk.gov.tr. Erişim Tarihi: 04.10.2019.
- USLU, E. (2019). Doğrudan Pazarlama Çalışanlarında Duygusal Zekâ, Performans Algısı, Motivasyon İlişkisi: Ankara İli Çağrı Merkezi Çalışanları Örneği. Yayınlanmış Doktora Tezi. Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü: Kırıkkale.
- WONG, C., & LAW, K. S. (2002). The Effects of Leader and Follower Emotional Intelligence on Performance and Attitude: An Exploratory Study, *The Leadership Quarterly* 13, 243-274.
- YAYLACI O. G. (2006). *Kariyer Yaşamında Duygusal Zekâ ve İletişim Yeteneği*, Hayat Yayınları: 236, Yönetim Dizisi: 65, İstanbul.

ZORVER, C., & KORKUT-OWEN, F. (2011). Kariyer Uyumu ve İyimserliği Ölçeğinin Geliştirilmesi. XI. Ulusal Psikolojik Danışma ve Rehberlik Kongresinde Sözlü Bildiri, Ege Üniversitesi, İzmir.

Kurumsal Baskıların Çevresel Uygulamalar ve Firma Performansı Üzerindeki Etkileri: Bir Yeni Kurumsal Kuram Perspektifi¹

(Araştırma Makalesi)

The Effects of Institutional Pressures on Environmental Practices and Firm Performance: A New Institutional Theory Perspective

Doi: 10.29023/alanyaakademik.806511

Mert GÜRLEK

Dr. Öğr. Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi,

mertgurlek89@hotmail.com

Orcid No:0000-0002-0024-7746

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Gürlek, M. (2021). Kurumsal Baskıların Çevresel Uygulamalar ve Firma Performansı Üzerindeki Etkileri: Bir Yeni Kurumsal Kuram Perspektifi. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 393-418.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Sanayi firmaları,
Kurumsal baskılar,
Çevresel uygulamalar,
Meşruiyet motivasyonu,
Firma performansı.

Makale Geliş Tarihi:

06.10.2020

Kabul Tarihi:

25.11.2020

Keywords:

Industrial firms,
Institutional pressures,
Environmental practices,
Motivation for legitimacy,
Firm performance.

Bu araştırmanın üç temel amacı bulunmaktadır. Araştırmanın birinci amacı, yeni kurumsal kuramdan yararlanarak normatif, zorlayıcı ve taklitçi baskılar olmak üzere üç kurumsal baskının çevresel uygulamalar üzerindeki etkilerini incelemektir. Araştırmanın ikinci amacı, kurumsal baskılar ve firma performansı arasındaki ilişki mekanizmasını ortaya çıkarmaktır. Bu amaca yönelik olarak çevresel uygulamaların aracılık rolü incelenmiştir. Araştırmanın üçüncü amacı, kurumsal baskılar ve çevresel uygulamalar arasında meşruiyet motivasyonunun düzenleyici bir rol oynayıp oynamadığını ortaya koymaktır. Araştırma verileri Ankara İlinde faaliyet gösteren sanayi firmalarından elde edilmiştir. Veri analizinde yapısal eşitlik modellenmesi kullanılmıştır. Bulgulara göre zorlayıcı baskılar çevresel uygulamalar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değilken, normatif ve taklitçi baskılar çevresel uygulamalar üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Ayrıca, normatif ve taklitçi baskıların firma performansı üzerindeki etkisinde çevresel uygulamalar aracılık rolü oynarken, kurumsal baskıların çevresel uygulamalar üzerindeki etkisinde meşruiyet motivasyonu herhangi bir düzenleyici role sahip değildir. Sonuç olarak bu araştırmanın kurumsal baskılar, çevresel uygulamalar ve firma performansı arasındaki ilişkilere ışık tutmakla beraber meşruiyet motivasyonunun düzenleyici rolünü inceleyerek alanyazına katkı sağlaması beklenmektedir.

ABSTRACT

This research has three main purposes. The first purpose of the research is to examine the effects of three institutional pressures, namely normative, coercive, and mimetic pressures, on environmental practices by using the new institutional theory. The second purpose of the research is to reveal the relationship mechanism between institutional pressures and firm

¹ Bu araştırma Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Girişimsel Olmayan Klinik Araştırmalar Etik Kurulu'nun 20.08.2020 tarihli GO 2020/195 numaralı kararı ile etik açıdan uygun bulunmuştur.

performance. In this context, the mediating role of environmental practices was examined. The third purpose of the research is to reveal whether the motivation for legitimacy plays a moderating role between institutional pressures and environmental practices. The research data were obtained from industrial firms operating in Ankara Province. Structural equation modeling was used in data analysis. According to the findings, coercive pressures do not have a significant effect on environmental practices, while normative and mimetic pressures have a significant effect on environmental practices. Furthermore, while environmental practices mediate the effect of normative and mimetic pressures on firm performance, motivation for legitimacy does not have any moderating role in the effect of institutional pressures on environmental practices. In conclusion, it is expected that this research contributes to the literature by examining the moderating role of motivation for legitimacy, as well as shedding light on the relationships between institutional pressures, environmental practices and firm performance.

1. GİRİŞ

Toplumun çevresel bozulma ve küresel ısınma konusundaki artan endişelerine bir yanıt olarak, örgütler çevre sorunlarına daha fazla ilgi göstermektedirler (Braam vd., 2016; Gürlek ve Tuna, 2018). Pek çok örgüt enerji ve su tasarrufu, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanma ve geri dönüşüm gibi çevresel uygulamaları benimsemişlerdir (Gürlek ve Tuna, 2019; Piyathanavong vd., 2019; da Silva vd., 2020). Fakat Türk sanayi sektöründe çevresel uygulamaların benimsenmesini etkileyen kurumsal baskıların neler olduğu büyük ölçüde ihmal edilmiştir. Bununla beraber yapılan araştırmalar kurumsal baskıları sınırlı bir şekilde ele almışlardır (örn. Tatoğlu vd., 2015). Alanyazında, genellikle çevresel uygulamaların arkasında yatan faktörün ekonomik rasyonalizm olduğu ileri sürülmektedir (Belkaoui ve Karpik 1989; Singh vd., 2014; Ouyang vd., 2019). Oysaki teorik olarak kurumsal baskıların çevresel uygulamaların benimsenmesinde baskın itici güç olabileceği belirtilmektedir (Phan ve Baird, 2015). Yani, örgütleri çevresel uygulamaları benimsemeye iten ana ve biricik neden doğrudan kâr maksimizasyonu olmayabilir. Örgütlerin çevresini saran kurumlar da örgütleri bir takım çevresel uygulamaları benimsemeye itebilir. Nitekim, yeni kurumsal kurama göre tüm örgütsel kararlar finansal faydaları en üst düzeye çıkarmaya yönelik rasyonel yönetim kararlarına dayanmamaktadır (Scott, 1995). Bu çalışma, yeni kurumsal kuramın temel varsayımlarından (DiMaggio ve Powell, 1983) yola çıkarak zorlayıcı, taklitçi ve normatif baskıların firmaların çevresel uygulamaları üzerindeki etkilerini ele almaktadır. Bu bakımdan, bu araştırmanın ilk amacı normatif, zorlayıcı ve taklitçi baskılar olmak üzere üç kurumsal baskının çevresel uygulamalar üzerindeki etkilerini incelemektir.

Yeni kurumsal kuram alanyazınının çoğu örgütsel meşruiyet ve kurumsal hayatta kalmaya odaklanmıştır. Ancak, örgütler hayatta kalmaktan daha fazlasını yapmak zorundadırlar. Gelişmelerini ve büyümelerini sağlayacak rekabet avantajı elde etmeye çalışmaktadırlar (Colwell ve Joshi, 2013). Bu bakımdan, yeni kurumsal kuramın örgütlerin anlaşılmasında daha büyük bir rol oynaması için kurumsal baskılara uygunluğun rekabet ve performans üzerindeki etkilerinin incelenmesi gerekmektedir (Deephhouse, 1999). Her ne kadar örgütler kurumsal baskılardan ötürü çevresel uygulamaları benimsiyor olsalar da kurumsal baskıların talep ettiği uygulamaları gerçekleştirmek firma performansı açısından faydalı olabilir. Dolayısıyla, kurumsal baskılar ve firma performansı arasındaki bağlantıları ortaya çıkarmak önemli olabilir. Bu bakımdan araştırmanın ikinci amacı kurumsal baskılar ve firma

performansı arasındaki ilişki mekanizmasını ortaya çıkarmaktır. Bu amaca yönelik olarak çevresel uygulamalar bir aracı değişken olarak ele alınmaktadır. Daha detaylı bir anlatımla, mevcut araştırmada kurumsal baskıların çevresel uygulamaların benimsenmesini sağlamak suretiyle firma performansını artırıp artırmayacağı sorgulanmaktadır.

Kurumsal baskılar aynı seviyede olsa bile firmalar sahip oldukları motivasyonlara göre farklı davranışlar gösterebilirler (Wang vd., 2019). Bu nedenle, kurumsal baskılar ve çevresel uygulamalar arasındaki ilişkileri daha iyi anlamak için düzenleyici değişkenlerin kullanılması gerekmektedir. Yeni kurumsal kurama göre, örgütsel meşruiyet kazanmak için örgütlerin kurumsal baskılarla uyumlu hareket etmesi gerekmektedir (DiMaggio ve Powell, 1983). Daha yüksek düzeyde meşruiyet motivasyonuna sahip örgütler, kurumsal baskılarla daha uyumlu davranışlar gerçekleştirebilirler (Tsinopoulos vd., 2018). Yani, meşruiyet motivasyonu yüksek olduğu zaman, kurumsal baskılar çevresel uygulamaların benimsenmesini daha güçlü bir şekilde etkileyebilir. Bu bakımda araştırmanın üçüncü amacı kurumsal baskılar ve çevresel uygulamalar arasındaki ilişkide meşruiyet motivasyonunun düzenleyici bir rol oynayıp oynamadığını ortaya koymaktır.

Yukarıdaki amaçlar doğrultusunda oluşturulan araştırma modeli sanayi sektörünün farklı alt sektörlerinde faaliyet gösteren firmalardan oluşan örneklem üzerinde test edilmektedir. Sanayi sektörü ortalamadan daha fazla kaynak tüketimi ve atık üretimiyle karakterize olmaktadır. Dolayısıyla sanayi sektörü çevreye zarar veren sektörler arasında gösterilmektedir (Zhu vd., 2013). Bu bakımdan araştırma örneklemini araştırma amaçlarıyla uyumludur.

Bu araştırmanın alanyazına birkaç katkı sağlaması beklenmektedir. Birincisi, mevcut araştırma çevresel uygulamaların benimsenmesini etkileyen kurumsal baskıların neler olduğunu ortaya çıkararak alanyazına katkı sağlamaktadır. Türkiye’de kurumsal baskıların birkaç araştırma dışında (Tatoglu vd., 2014; Tatoğlu vd., 2015) ihmal edildiği dikkate alındığında araştırmanın katkısı daha iyi anlaşılabilir. İkincisi, bu araştırma çevresel uygulamaların aracılık rolünü ortaya çıkararak kurumsal baskılar ve firma performansı arasındaki ilişki mekanizmasının aydınlatılmasına katkı sağlamaktadır. Üçüncü olarak bu araştırma, meşruiyet motivasyonunun düzenleyici bir rol oynamadığını ortaya koyarak, alanyazına katkı sağlamaktadır.

2. TEORİK ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER

2.1. Yeni Kurumsal Kuram

Yeni kurumsal kuram, örgütlerin uzun dönemde ayakta kalabilmesi için kurumsal çevrenin meşru olarak kabul ettiği davranışları benimsemeleri gerektiğini vurgulamaktadır (Scott, 1987; Powell ve DiMaggio, 1991; Scott, 1995). Meşruiyet, “örgütsel eylemin sosyal olarak yapılandırılmış bazı normlar, değerler, inançlar ve tanımlar ile uyumlu olmasını” ifade etmektedir (Suchman, 1995: 574). Neyin meşru eylem olduğunu belirleyen kurumlar, aynı örgütsel alanda faaliyet gösteren örgütler üzerinde baskı oluşturarak örgütlerin benzer yapılar ve stratejilere sahip olmasını sağlamaktadır (Rivera vd., 2006; Heugens ve Lander, 2009). Bir başka ifadeyle, aynı örgütsel alanı paylaşan örgütler benzer baskılarla karşılaştıkları için giderek birbirlerine benzemektedirler. Bu benzeşim eş biçimlilik/izomorfizm olarak adlandırılmaktadır (DiMaggio ve Powell, 1983). Yeni kurumsal kuram örgütlerin baskın yerleşik uygulamalara uymaları halinde meşruiyet kazandıklarını vurgulamaktadır. Meşruiyet konusundaki kaygılar, firmaları kurumsal bir alanda sosyal açıdan değerli uygulamaları benimsemeye teşvik etmektedir (Berrone vd., 2013). Bir başka

ifadeyle, kurumsal baskılar belirli yönetim uygulamalarını benimsemeleri için örgütler üzerinde baskı kurmaktadır (Santos vd., 2016). Baskılar hükümet, sivil toplum kuruluşları, endüstri birlikleri, diğer işletmeler, medya veya tüketiciler tarafından uygulanabilmektedir (Wang vd., 2020). Bu baskılar örgütleri eş-biçimli olmaya ittikleri için izomorfik baskılar ya da kurumsal baskılar olarak adlandırılmakta olup, DiMaggio ve Powell (1983) tarafından zorlayıcı, taklitçi ve normatif olmak üzere üç şekilde sınıflandırılmışlardır. Taklitçilik baskısı, örgütlerin rekabetçi üstünlük elde etmek için diğer örgütlere ait uygulamaları benimsemesini ifade etmektedir. Genellikle taklit edilen örgüt endüstride en çok pazar payına sahip olan örgüt olmaktadır (Rivera, 2004). Normatif baskı, endüstri standartlarından ve sivil toplum örgütlerinin beklentilerinden kaynaklanan baskıları ifade etmektedir. Zorlayıcı baskı ise devlet düzenlemelerinden, yaptırım ve teşviklerden kaynaklanan baskıdır (Tachizawa vd., 2015; Wang vd., 2020).

Yeni kurumsal kuram açısından, örgütsel eylemler ve uygulamalar yasal düzenlemeler, rakip örgütler, kültürel değerler ve sosyal beklentiler gibi kurumsal çevre faktörlerinden büyük ölçüde etkilenmektedir (DiMaggio ve Powell, 1983; Scott, 1995). Örgütlerin meşruiyet elde etmek için davranışlarını değiştirmeleri ve kurumsal çevreye uyum sağlamak için baskın uygulamaları benimsemeleri gerekmektedir. Örgütler kurumsal çevrenin baskılarına direnirlerse tecrit edilmektedirler. Dolayısıyla, kurumsal baskılar nedeniyle örgütlerin çevresel uygulamaları faaliyetleri arasına dahil etmeleri muhtemeldir (Wang vd., 2019).

2.2. Zorlayıcı Baskılar ve Çevresel Uygulamalar İlişkisi

Zorlayıcı baskı örgütleri çevresel uygulamaları benimsemeye yönlendiren önemli bir faktördür. Hükümet ve düzenleyici kurumlar bir örgütün eylemlerini etkileyebilecek güçlü kurumlara örnektir (Rivera, 2004; Sarkis vd., 2010). Zorlayıcı baskılar genellikle kirlilik kontrolleri, vergilendirme ve muhasebe kuralları gibi konulara ilişkin resmi hükümet yasalarından ve düzenlemelerinden kaynaklanmaktadır (Masocha ve Fatoki, 2018). Kaynakların azalması ve çevresel bozulmanın artmasıyla birlikte hem merkezi hem de yerel yönetimler birçok çevre düzenlemesi gerçekleştirmiştir. Bununla beraber, küresel düzenlemeler firmalarının çevre yönetimini iyileştirmelerine yönelik kurumsal baskıların artmasına neden olmuştur (Zhu vd., 2013). Zorlayıcı baskılar, örgütleri çevre dostu stratejileri benimseyerek çevrenin sürdürülebilirliğine katkıda bulunmaya zorlamaktadır. Çünkü bu baskılar örgütleri çevresel etkilerini azaltmaya yönelik yatırım yapmaya teşvik etmektedir (Majid vd., 2019). Özellikle, zorunlu çevre düzenlemelerinin örgütleri çevre yönetimini geliştirmeye motive etmede etkili bir araç olduğu belirtilmektedir. Örneğin, çalışma izinlerinin kaybedilmesi de dahil olmak üzere mevzuata uygun olmama ile ilgili para cezaları örgütlerin eylemlerini kısıtlamaktadır (Phan, ve Baird, 2015). Türkiye’de çevre mevzuatına göre hava kirliliğine neden olan işletmelere 88,499 TL, emisyon oranı belirlenen sınırları aşan işletmelere 177,010 TL idari para cezası uygulanmaktadır (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2020). Bu araştırma kapsamında daha fazla zorlayıcı baskılarla karşı karşıya kalan işletmelerin çevresel etkilerini en aza indirmek için daha fazla çaba göstermesi beklenmektedir. Örneğin, Hsu vd. (2013) zorlayıcı baskıların işletmelerin çevresel sürdürülebilirlik uygulamalarını artırdığını tespit etmiştir. Yukarıdaki teorik tartışmaya dayalı olarak, aşağıdaki hipotez sunulmuştur.

H1: Zorlayıcı baskılar çevresel uygulamaları olumlu ve anlamlı olarak etkilemektedir.

2.3. Taklitçi Baskılar ve Çevresel Uygulamalar İlişkisi

Taklitçi baskılar endüstride daha meşru ve başarılı olarak kabul edilen örgütlerin faaliyet ve uygulamalarının taklit edilmesine neden olmaktadır. Örgütsel alanda hakim olan belirsizlik, örgütleri maliyetleri düşürmek için başarılı örgütlerin uygulamalarını benimsemeye itmektedir (DiMaggio ve Powell, 1983). Bir başka ifadeyle, örgütler çevrelerinde olup bitenler ve en iyi eylem yollarının ne olacağı konusunda açık bir değerlendirmeye sahip olmadıklarında, daha başarılı firmaların ne tür uygulamalara sahip olduğunu incelemekte ve onların uygulamalarını taklit etmektedirler (Colwell ve Joshi, 2013). Lider olarak kabul edilen firmaların başarısı aynı sektördeki diğer firmaları lider firma gibi olmaya zorlamaktadır. Örneğin, yeşil bir strateji benimseyen ana rakipler müşteriler tarafından olumlu algılandığında, aynı sektördeki diğer firmalar da yeşil bir strateji benimsemektedirler (Yang, 2018). Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne adaylık süreci Türk işletmecilik uygulamaları ile Avrupa işletmecilik kültürü arasında bütünleşmeyi artırmıştır. Dolayısıyla Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin kullandıkları uygulamalar batı işletmelerine benzemeye başlamıştır (Gürlek, 2018). Günel (2017) Türkiye'de gerçekleştirdiği araştırmada işletmelerin kurumsal sürdürülebilirlik uygulamalarını endüstride rol model olarak seçtikleri işletmeleri taklit ederek benimsediklerini tespit etmiştir. Örneğin, aynı araştırmada örnekleme yer alan firmalardan birinin kurumsal sürdürülebilirlik uygulamaları için Deutsche Bank ve Citibank'ı örnek aldığı ortaya konulmuştur (Günel, 2017). Yukarıdaki argümanlara dayalı olarak aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür.

H2: Taklitçi baskılar çevresel uygulamaları olumlu ve anlamlı olarak etkilemektedir.

2.4. Normatif Baskılar ve Çevresel Uygulamalar İlişkisi

Normatif baskılar sosyal yükümlülük veya profesyonelleşmeden kaynaklanmakta olup, genellikle kurallar, standart çalışma prosedürleri ve meslek standartları şeklinde ortaya çıkmaktadırlar (Hoffman, 1999). Normatif baskılar aynı örgütsel alanda faaliyet gösteren örgütler için uygun davranış ve standartları belirleyen profesyonel kuruluşlardan ve diğer sosyal aktörlerden gelmektedir (Scott, 2005; Berrone vd., 2013). Profesyonel ağlar, endüstri dernekleri, sivil toplum kuruluşları ve akademik örgütler gibi normatif kurumlar ortak bir değerler ve normlar kümesi oluşturarak örgütleri belirli uygulamaları ve yapıları benimsemeye itmektedir (Hoejmose vd., 2014; Ouyang vd., 2019). Örneğin, Kalite Derneği (Kalder) gibi kurumlar Türkiye'de toplam kalite yönetiminin yaygınlaştırılmasına katkı sağlamıştır (Özen, 2002).

Normatif baskılar örgütleri çevresel uygulamaları gerçekleştirmeye teşvik etmektedir (Zhu ve Geng, 2013). Örneğin, elektronik-atıkları daha iyi kontrol etmek ve çevre koşullarını iyileştirmek için ABD'de kurulan Elektronik Endüstrisi Birliği çevresel performanslarını iyileştirmeleri için firmalara güçlü bir normatif baskı oluşturmaktadır (Tate vd., 2011). Yanı sıra, odağına çevre korumayı alan sivil toplum kuruluşları çevre korumaya yönelik seslerini duyurabilmekte, aktivist grupları ve sosyal hareketleri yönlendirebilmektedir (Reid ve Toffel, 2009; Delmas ve Montes-Sancho, 2011). Çevre STK'ları ve tüketici dernekleri gibi örgütlerin firmalar üzerinde açık bir zorlayıcı gücü yoktur, ancak çevre ve müşteri sorunlarına dikkat çekerek normatif baskı oluşturmaktadırlar. Bu baskı, bu tür örgütlerin belirli bir alanda meşru uygulamaların neler olduğunun belirlenmesinde etkili olmalarından kaynaklanmaktadır (Hyatt ve Berente, 2017).

Normatif baskılar sadece yukarıda söz edilen gruplardan değil, aynı zamanda müşterilerden de gelmektedir. Müşteri gereksinimleri temel normatif baskılar arasında yer almaktadır. Pek çok işletme yeşil ürünlere yönelik artan talep nedeniyle yeşil uygulamaları önemli ölçüde uygulamaktadırlar (Juárez-Luis vd., 2018). Normatif baskılar anlaşılacağı üzere doğrudan zorlayıcı olmayan dış paydaşlar tarafından uygulanmaktadır. Müşteri istekleri ve gereksinimleri çevresel uygulamalar için temel bir normatif baskıdır. Müşteriler örgütleri çevre uygulamalarını benimsemeye ikna edebilecek ana itici güç olarak kabul edilmektedir (Zhu ve Sarkis, 2007). Alanyazında birkaç araştırma normatif baskıların çevresel uygulamaları artırdığını ortaya çıkarmıştır (örn. Hyatt ve Berente, 2017). Yukarıdaki teorik tartışmaya dayalı olarak aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür.

H3: Normatif baskılar çevresel uygulamaları olumlu ve anlamlı olarak etkilemektedir.

2.5. Çevresel Uygulamalar ve Firma Performansı İlişkisi

Çevresel uygulamalar, bir örgütün ticari faaliyetlerinden kaynaklanan çevresel etkilerini azaltmayı amaçlayan uygulamaları ifade etmektedir (Ouyang vd., 2019). Atık yönetimi, su ve enerji tasarrufuna yönelik girişimler çevresel uygulamalara örnek olarak verilebilir (Gürlek vd., 2017). Çevresel uygulamalar kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin önemli bir boyutu olarak kabul edilmekte olup (Gürlek ve Tuna, 2019), meydana getirdiği maliyet avantajı nedeniyle firma performansını artırmaktadır (López-Gamero vd., 2009). Ürün yaşam döngüsü boyunca ham madde ve enerjinin daha verimli kullanılması, atık azaltma ve süreç iyileştirmeleri firma performansının ana itici güçleri arasında yer almaktadırlar. Örneğin Coca-Cola'nın tedarikçileriyle işbirliği içinde bir kaynak izleme programı uyguladıktan sonra birim başına su ve enerji tüketimini % 20 azalttığı belirtilmektedir (Schmidt vd., 2017). PepsiCo ise çevresel uygulamalar sayesinde su tüketimini %26 azaltarak 80 milyon dolar tasarruf etmiştir (PepsiCo, 2016). Gürlek ve Tuna (2018) çevresel uygulamaların hem maliyet hem de farklılaşma avantajı sağlamak suretiyle sürdürülebilir firma performansı tesis ettiğini vurgulamaktadır. Yanı sıra, alanyazındaki birkaç araştırma çevresel uygulamaların firma performansını artırdığını tespit etmiştir (örn. Molina-Azorín vd., 2009; Miroshnychenko vd., 2017). Yukarıdaki teorik tartışmaya dayalı olarak, aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H4: Çevresel uygulamalar firma performansını olumlu ve anlamlı olarak etkilemektedir.

2.6. Çevresel Uygulamaların Aracılık Rolü

Yeni kurumsal kuram, kâr maksimizasyonundan ziyade örgütler ve onların faaliyet gösterdiği daha geniş toplumsal veya örgütsel alan arasındaki ilişkileri analiz etmektedir (Schaltegger ve Hörisch, 2017). Fakat alanyazında kurumsal kuramın inceleme alanını kar maksimizasyonuna doğru genişletmeye yönelik çabalar da bulunmaktadır (Oliver, 1997; Colwell ve Joshi, 2013). Örneğin, alanyazında kurumsal kuramın örgütlerin anlaşılmasında daha büyük bir rol oynaması için kurumsal baskılara uygunluğun rekabet avantajı ve performans üzerindeki etkilerinin incelenmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Deephouse, 1999). Kurumsal baskılar her ne kadar örgütsel eylemleri sınırlasada, kurumsal baskılara uyum gösterme uzun dönemde ayakta kalma, örgütsel meşruiyet ve sürdürülebilir firma performansı için gerekli kabul edilmektedir (Oliver, 1997). Bu bakımdan, kurumsal baskılar doğrudan değil fakat baskıların örgütten talep ettiği uygulamaların gerçekleştirilmesi yoluyla firma performansını etkileyebilir (Volberda vd., 2012). Nitekim alanyazından normatif ve taklitçi baskıların çevresel uygulamaları artırmak suretiyle firma performansını artıracığı varsayılmaktadır (Colwell ve Joshi, 2013). Zorlayıcı baskılar açısından ise, Porter hipotezi (Porter, 1991; 398

Porter ve van der Linde, 1995) sıkı çevresel düzenlemelerin çevresel uygulamaların benimsenmesini kolaylaştıracağını, çevresel uygulamaların ise maliyet ve farklılaşma avantajı sağlayarak örgütlere daha yüksek bir rekabet gücü ve performans sunacağını ileri sürmektedir. Bu araştırma, kurumlardan gelen zorlayıcı, taklitçi ve normatif baskıların çevresel uygulamaları artıracığını ve böylece firma performansının artacağını iddia etmektedir. Bir başka ifadeyle, kurumsal baskıların çevresel uygulamalar aracılığıyla firma performansını artırması beklenmektedir.

H5: Çevresel uygulamalar a) zorlayıcı b) taklitçi ve c) normatif baskıların firma performansı üzerindeki etkilerine aracılık etmektedir.

2.7. Meşruiyet Motivasyonunun Düzenleyici Rolü

Bu araştırma kapsamında kurumsal baskıların çevresel uygulamalar üzerindeki etkisinde meşruiyet motivasyonunun düzenleyici bir rol oynaması beklenmektedir. Bu bekleyişin arkasında yatan temel neden örgütlerin kendilerini çevreleyen kurumların beklentilerini karşılayarak meşruiyetlerini korumaya veya geliştirmeye çalıştıklarına yönelik yeni kurumsal kuramın temel varsayımdır (DiMaggio ve Powell, 1983; Scott, 1995). Bu bakımdan daha yüksek meşruiyet motivasyonuna sahip örgütlerin kurumsal baskılarla daha fazla uyumlu hareket etmeleri ve böylece çevresel uygulamaları daha fazla benimsemeleri beklenmektedir. Aşağıda, ilk olarak örgütsel meşruiyet kavramı ele alınacak daha sonra meşruiyet motivasyonu ve onun söz konusu ilişkiadaki rolü açıklanacaktır.

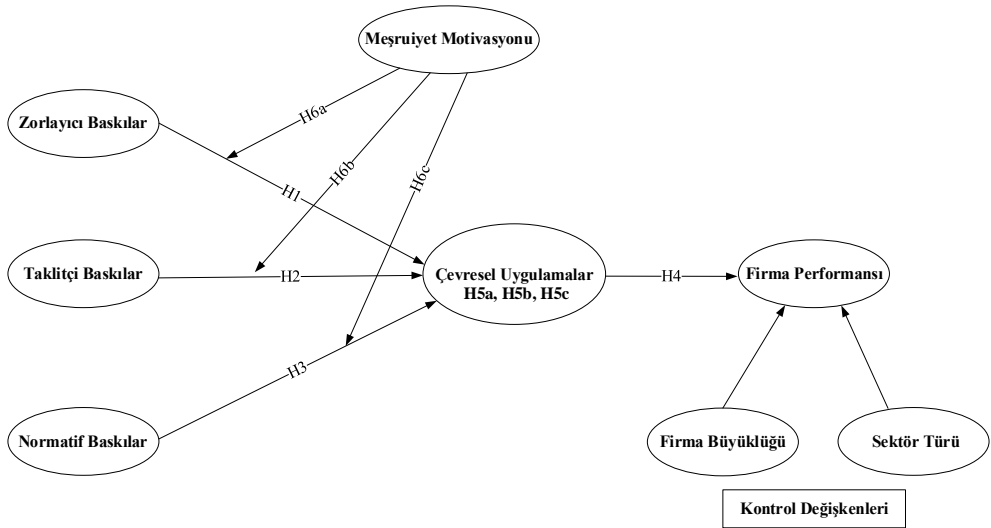
Örgütsel meşruiyet, “örgütsel eylemin sosyal olarak yapılandırılmış bazı normlar, değerler, inançlar ve tanımlar ile uyumlu olmasını” ifade etmektedir (Suchman, 1995: 574). Alanyazında farklı meşruiyet tipolojileri bulunmaktadır. Scott (1995) meşruiyeti bilişsel, düzenleyici ve normatif olarak üç türe ayırmıştır. Suchman (1995) ise faydacı, ahlaki ve bilişsel olmak üzere üç meşruiyet türü ileri sürmüştür. Suchman’ın (1995) tipolojisinde yer alan ahlaki meşruiyet Scott’un normatif meşruiyet kavramsallaştırmasıyla benzer niteliktedir. Düzenleyici meşruiyet, örgütün hükümet düzenlemeleri ve standartlar gibi düzenlemelere uygun hareket etme derecesini ifade etmektedir (Scott, 1995). Ahlaki meşruiyet örgütün toplumsal değerler ve ahlaki beklentilerle uyumlu eylemler gerçekleştirmesini ifade etmektedir. Bilişsel meşruiyet örgütün toplum tarafından ihtiyaç duyulan bir hizmeti yerine getirmesi nedeniyle varlığının gerekli ve kaçınılmaz görülmesi anlamına gelmektedir. Faydacı meşruiyet örgütsel uygulamaların toplumun çıkarlarıyla uyumu sonucu oluşan sosyal kabulü ifade etmektedir (Suchman, 1995). Örneğin, işsiz bir birey insanların iş bulmasına yardımcı olmak için tasarlanmış bir örgüte faydacı bir meşruiyet kazandırmaktadır (Chung vd., 2016).

Bu araştırma kapsamında, örnekleme yer alan örgütlerin meşru olup olmamasına değil, meşruiyet motivasyonlarına odaklanılmaktadır. Bir başka ifadeyle, örgütlerin meşruiyet kazanma isteği ele alınmaktadır. Meşruiyet motivasyonu “bir firmanın, bir dizi düzenlemeler, normlar, değerler veya inançlar çerçevesinde eylemlerinin uygunluğunu geliştirme arzusunu” ifade etmektedir (Bansal ve Roth 2000:726). Olumsuz çevresel olaylardan, petrol sızıntıları veya ölümcül kazalar gibi kurumsal krizlerden sonra örgütlerin meşruiyet arayışları daha fazla olduğu belirtilmektedir (Cho, 2009). Bununla beraber çevreye zarar veren veya verme ihtimali bulunan örgütler, örgütsel itibarlarını ve sosyal kabullerine artırmak için daha fazla meşruiyet motivasyonlarına sahip olmaktadır (Milne ve Patten, 2002; Shah, 2011). Bu araştırma kapsamında, meşruiyet motivasyonuna daha çok sahip olan örgütlerin kurumsal

baskıları daha fazla dikkate almaları ve bunun sonucu olarak çevresel uygulamalara daha fazla odaklanmaları beklenmektedir. Yeni kurumsal kurama göre, kurumsal baskılar uyumlu hareket etmek örgütlere meşruiyet kazandırmaktadır (DiMaggio ve Powell, 1983). Bu bakımdan örgütlerin kurumsal baskılarla uyumlu hareket etmeleri için meşruiyet arzusu taşımaları gerekmektedir. Alanyazında, birkaç araştırma kurumsal baskıların çevresel uygulamalar üzerinde etkisinde düzenleyici değişkenlerin rollerini incelemiştir (Wang vd., 2018; Wang vd., 2019). Örneğin Wang vd. (2019) söz konusu ilişkide algılanan faydanın düzenleyici rolünü tespit etmişlerdir. Buna göre, çevresel uygulamaların örgüte farklılaşma ve maliyet avantajı gibi faydalar sağladığını algılayan firmalar kurumsal baskıları daha fazla dikkate almakta ve bunun sonucu olarak daha çok çevresel uygulama gerçekleştirmektedirler (Wang vd. 2019) Yukarıdaki teorik argümanlara dayalı olarak aşağıdaki hipotez sunulmuştur.

H6: Meşruiyet motivasyonu, a) zorlayıcı b) taklitçi ve c) normatif baskıların çevresel uygulamalar üzerindeki etkisinde düzenleyici bir rol oynamaktadır.

Yukarıdaki hipotez gelişimine dayalı olarak ortaya çıkan araştırma modeli Şekil 1’de sunulmuştur. Araştırma modeli kurumsal baskılar, çevresel uygulamalar, firma performansı ve meşruiyet motivasyonu gibi araştırmanın temel değişkenleri ile beraber kontrol değişkenlerini de içermektedir. Araştırmanın örnekleminin farklı alt sektörlerden farklı büyüklükteki firmalardan oluşması durumunda firma büyüklüğünün ve sektör türünün kontrol altına alınması gerekmektedir (Atinc vd., 2012; Carlson ve Wu, 2012). Çünkü firma büyüklüğü ve sektörü türü firma performansı üzerinde son derece etkilidir (Chang ve Huang, 2005). Bu bakımdan araştırmada yer alan diğer değişkenlerin açıklayıcı gücünü doğru tespit etmek için firma büyüklüğü ve sektör türü kontrol altına alınmıştır.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3. YÖNTEM

3.1. Örneklem

Araştırma bağlamını sanayi sektörü oluşturmaktadır. Söz konusu sektör ortalamadan daha yüksek kaynak tüketimi ve atık üretimiyle karakterize olmaktadır (Zhu vd., 2013). Bu bakımda çevresel uygulamaları merkezine alan bu araştırma için uygun bir bağlam oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini Ankara Sanayi Odasına (ASO) kayıtlı firmalar arasından seçilmiştir. Coğrafi bölge olarak Ankara İlinin tercih edilmesinin sebebi 2019 yılı itibarıyla en çok sanayi kapasitesi raporu düzenlenen ikinci il olmasıdır. Ayrıca, Ankara sanayi alanında en çok istihdam üreten beş il arasında yer almaktadır (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2020). 2019 yılı verilerine göre ASO'ya 8,542 adet firma kayıtlı bulunmaktadır. Bu firmaların isimleri ve iletişim bilgileri ASO tarafından hazırlanan firma rehberinde yer almaktadır (ASO, 2019). Söz konusu rehber kullanılarak farklı endüstrilerden 3,000 firma basit rastgele örnekleme yöntemi kullanılarak seçilmiştir. Evrende yer alan her bir firma numaralandırılmıştır. 3,000 numara seçmek için spesifik bir rastgele sayı üreticisinden (Stat Trek, 2020) yararlanılmıştır. Firma rehberinden elde edilen iletişim bilgileri kullanılarak seçilen her bir firmaya araştırmanın amacını açıklayan bir mektup eşliğinde soru formu çevrimiçi olarak gönderilmiştir. Soru formlarının firmaların üst düzey yöneticileri tarafından cevaplanması talep edilmiştir. Soru formları gönderildikten sonra firmaların iletişim bilgileri kullanılarak birkaç kez hatırlatmada bulunulmuştur. Bu çabalar neticesinden 387 adet soru formu geri dönmüştür. İlgili soru formları titiz bir şekilde incelenmiş ve kayıp veri içeren 11 adet soru formu veri setinden çıkarılmıştır. Sonuç olarak 376 adet kullanılabilir soru formu elde edilmiştir. Örneklem büyüklüğü %95 güven düzeyinde, %5 hata marjında yeterli kabul edilmektedir (Sekaran, 2003).

Araştırmanın örneklemini sanayi sektörünün 19 farklı alt sektöründen 376 firma oluşturmaktadır. Örneklemin yaklaşık olarak %82'si (308)'i küçük ve ortak ölçekli (KOBİ) firmalardan, yaklaşık olarak %18'i (68) ise büyük ölçekli firmalardan oluşmaktadır. Toplam çalışan sayısı 250'den az olan firmalar küçük ve orta ölçekli firma olarak sınıflandırılırken, toplam çalışan sayısı 250'den fazla olan firmalar büyük ölçekli firma olarak sınıflandırılmıştır. Ankara İlinde faaliyet gösteren sanayi firmalarının büyük bir çoğunluğunu KOBİ'lerden oluştuğu dikkate alındığında (Ankara Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü, 2018), ölçeğe göre firma dağılımı son derece normaldir. Örneklemin özellikleri Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Örneklemin Özellikleri

Sanayi Alanı	Sayı	Yüzde
1. Demir ve Metal İşleri	20	5.3
2. Döküm	15	4.0
3. Elektrik	11	2.9
4. Elektronik	15	4.0
5. Fabrikasyon metal ürünleri	20	5.3
6. Genel Amaçlı Makine ve Yedek Parça	26	6.9
7. Hadde ve Boru	15	4.0
8. İplik, Örmeye ve Dokuma	20	5.3
9. Kağıt Ürünleri ve Baskı İşleri	13	3.5
10. Konfeksiyon ve Deri	27	7.2
11. Gıda ürünleri	12	3.2

12. Medikal / Tıbbi Cihazlar	16	4.3
13. Mobilya	37	9.8
14. Motorlu Kara Taşıtları, Tarım Aletleri ve Yedek Parça	28	7.4
15. Petrol ve Kimyasal Ürünler	20	5.3
16. Kauçuk ve Plastik Ürünleri	20	5.3
17. Sanayi ve İnşaat Makineleri	24	6.4
18. Ağaç ürünleri	14	3.7
19. Yapı Elemanları	23	6.1
Firma Büyüklüğü		
Küçük ve Orta Ölçekli (çalışan sayısı < 250)	308	81.9
Büyük Ölçekli (çalışan sayısı > 250)	68	18.1

3.2. Ölçekler

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait ölçekler İngilizce alanyazınından elde edilmiştir. Bu nedenle Brislin (1970) tarafından ileri sürülen ters çeviri yöntemi kullanılarak ölçekler Türkçeye çevrilmiştir. Çeviri işlemi tamamlandıktan sonra ifadelerle ilişkin belirsizlikleri ortadan kaldırmak ve ifadelerin Türk işletmecilik kültürü açısından uygunluğunu değerlendirmek için soru formu firma yöneticilerine (n=7) gönderilmiştir. Gelen önerilere dikkate alınarak ifadeler üzerinde küçük değişiklikler yapılmış ve böylece soru formuna son şekli verilmiştir. Böyle bir yola gidilmesinin temel sebebi Türkiye dışında üretilen yönetim bilgisinin sorgusuz sualsiz kullanımından (Özen, 2002) sakınmaktır.

Araştırma kapsamında kurumsal baskılar olarak zorlayıcı, taklitçi ve normatif baskılar ele alınmaktadır. Söz konusu baskıların merkezinde çevre ve çevre koruma yer almaktadır. Zorlayıcı ve taklitçi baskılar Colwell ve Joshi'nin (2013) çalışmasından elde edilen yedi ifadeyle ölçülmüştür. Zorlayıcı baskılar dört, taklitçi baskıları üç ifadeden oluşmaktadır. Normatif baskılar ise Wang vd. (2019) çalışmasından elde edilen dört ifadeyle ölçülmüştür. Çevresel uygulamalar önceki araştırmalarda adapte edilen (Tatoğlu vd., 2015; Ouyang vd., 2019) yedi ifadeyle ölçülmüştür. Böyle bir yol gidilmesinin nedeni çevresel uygulamaları ölçmek için genel kabul görmüş bir ölçek bulunmamasıdır. Elde edilen ifadeler odak grup çalışması yapılarak tartışılmıştır. Söz konusu değişkenlerin ölçümünde kesinlikle katılmıyorum ve kesinlikle katılıyorum arasında değişen beşli Likert tipi ölçek kullanılmıştır. İfadeler önceki araştırmalardan adapte edilmeleri nedeniyle Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Çevresel Uygulamalar Ölçeği

İfadeler	Referanslar
Üretimde eko-verimliliği artırmaya çalışıyoruz.	Tatoğlu vd. (2015)
Çevreye daha az zarar veren teknolojileri kullanmaya çalışıyoruz.	Tatoğlu vd. (2015)
Çevre yönetimi kurumsal politikalarımız arasında yer alıyor.	Tatoğlu vd. (2015)
Firmamız çalışanlarına çevre koruma ve yönetimiyle ilgili eğitim vermektedir.	Ouyang vd. (2019)
Firmamız geri dönüşüm ve atık yönetimi programları uyguluyor.	Ouyang vd. (2019)
Enerji veya su verimliliği sağlayan ekipmanlar kullanıyoruz.	Ouyang vd. (2019)
Çevreye duyarlı ürünler ve hammaddeler kullanıyoruz.	Ouyang vd. (2019)

Firma performansını ölçmek için Han vd. (2019) çalışmasından elde edilen altı ifade kullanılmıştır. Firma performansını ölçmek için satış hacmi, satış hacmindeki artış, pazar

payı, pazar payındaki büyüme, kar marjı ve özsermaye kârlılığı gibi finansal ve pazar temelli göstergeler kullanılmıştır. Söz konusu göstergeler çevresel uygulamalara odaklanan önceki araştırmalar (Leonidou vd., 2017; Schmidt vd., 2017) ile tutarlılık arz etmektedir. Çevresel uygulamalar en az iki yıl sonra firma performansı üzerinde etkili sonuçlar meydana getirdiği için firma performansı ölçümünde son iki yıl dikkate alınmıştır (Hart ve Ahuja, 1996). Bu bakımdan, yöneticilerden son 2 yıl boyunca firma performansını rakipleriyle kıyaslayarak belirtmeleri istenmiştir. Ölçümde son derece kötü ile son derece iyi arasında değişen beşli Likert tipi ölçek kullanılmıştır.

Örgütsel meşruiyet algısının ölçümüne yönelik araştırmacıların üzerinde mutabık kaldığı bir operasyonel tanım mevcut değildir (Vergne, 2011). Bununla beraber, örgütsel meşruiyet motivasyonunu ölçmeye yönelik sadece tek araştırma bulunmaktadır: Tsinopoulos vd. (2018) örgütsel meşruiyet motivasyonunu tek bir ifadeyle ölçmüştür. Bu nedenle, meşruiyet motivasyonunu ölçmek için kullanılacak ifadelerin önceki araştırmalardan adapte edilmesi yoluna gidilmiştir. Örgütsel meşruiyet motivasyonu önceki araştırmalardan adapte edilen dört ifade kullanılarak ölçülmüştür (Chung vd., 2016; Bachmann ve Ingenhoff, 2016; Tsinopoulos vd., 2018). Kullanılan ifadeler düzenleyici, ahlaki, bilişsel ve faydacı meşruiyet elde etme motivasyonunu yansıtmaktadır. Elde edilen ifadeler odak grup görüşmesi yapılarak tartışılmış ve gelen öneriler dayalı olarak ifadeler üzerinde küçük değişiklikler yapılmış ve ölçeğe son şekli verilmiştir. İfadeler önceki araştırmalardan adapte edilmeleri nedeniyle Tablo 3'te sunulmuştur. Değişkenin ölçümünde kesinlikle katılmıyorum ve kesinlikle katılıyorum arasında değişen beşli Likert tipi ölçek kullanılmıştır.

Tablo 3. Meşruiyet Motivasyonu Ölçeği

İfadeler	Referanslar
Sosyal olarak kabul edilen normlar ve değerlerle tutarlı hareket etmek işletmemiz için önemlidir.	Bachmann ve Ingenhoff, (2016)
İşletmemiz kanunlar, yönetmelikler ve standartlar ile uygun hareket etme güdüsüne sahiptir.	Bachmann ve Ingenhoff, (2016) Tsinopoulos vd. (2018)
İşletmemizin toplumun gerekli bir parçası olarak kabul edilmesini istemekteyiz.	Chung vd (2016)
İşletmemizin faaliyetlerini toplumun faydasını dikkate alarak düzenleme güdüsüne sahibiz.	Chung vd (2016)

Araştırma kapsamında firma büyüklüğü ve sektör türü kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Alanyazında söz konusu iki yapı firma performansını güçlü bir şekilde etkileyen faktörler olarak kabul edilmektedir (Gilley vd., 2004; Chang ve Huang, 2005). Firma büyüklüğünün ölçümünde personel sayısı dikkate alınırken, sektör türünün değerlendirilmesinde ise firmaların faaliyet gösterdiği alt sektörler için oluşturulan kategorik değişken kullanılmıştır.

3.3. Veri Analizi

Araştırma hipotezlerini ve ölçüm modelini test etmek için PLS-SEM [Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesi] kullanılmıştır (Ringle vd., 2015). Bunun birkaç nedeni bulunmaktadır. PLS-SEM normal dağılım gerektirmemektedir (Usaklı ve Kucukergin, 2018). Yanı sıra, PLS-SEM kişisel çalışmalar için daha uygun bir araç olarak kabul edilmektedir (Hair vd., 2017). Bu bakımdan mevcut araştırmanın ele aldığı ilişkilerin yeterince incelenmediği dikkate alındığına, PLS-SEM uygun bir analiz aracıdır.

Analiz sürecinde iki aşamalı yaklaşım takip edilmiştir. Bu yaklaşıma göre ilk olarak ölçüm modeli test edilmektedir. Ölçüm geçerliği ve güvenilirliği tesis edildikten sonra yapısal modelin testine geçilmektedir (Anderson ve Gerbing, 1988). Dolaylı etkilerin anlamlılığının değerlendirilmesinde ise ön yükleme (bootstrapping) yöntemi kullanılmıştır (Zhao vd., 2010). Ortak yöntem hatasını kontrol etmek için Harman'ın tek faktör testi kullanılmıştır. Sonuçlar, tek faktörün toplam varyansın % 34.977'sini açıkladığı göstermiştir. Alanyazında %50'nin altındaki bir açıklama oranının ciddi bir sorun yaratmadığı belirtilmektedir (Podsakoff vd., 2003)

3.4. Güvenirlik ve Geçerlik

Yukarıda ifade edildiği gibi yapısal model testine geçmeden önce ölçüm modelinin test edilmesi gerekmektedir. PLS-SEM kullanılarak, ölçüm modelinin geçerliğini ve güvenilirliğini kontrol etmek için doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. Analiz sonuçları dikkate alınarak, zorlayıcı baskı ölçeğinden bir ifade düşük faktör yükü nedeniyle modelden çıkarılmıştır. Geriye kalan ifadelerin faktör yükleri istatistiksel olarak anlamlıdır ($p < 0.001$). Yakınsak geçerliği değerlendirmek için ortalama açıklanan varyans (Average Variance Extracted) değerlerinden (OAV) yararlanılmıştır. Yapı güvenilirliğini değerlendirmek için bileşik güvenilirlik (BG) değerleri temel alınmıştır. Alanyazında, OAV değerlerinin 0.50 kritik eşliğini aşmaları yakınsak geçerliğin sağlandığı gösterirken (Fornell ve Larcker, 1981), BG değerlerinin 0.70'in üzerinde olmaları yapı güvenilirliğinin tesis edildiğini göstermektedir (Bagozzi ve Yi, 1988). Alanyazına göre Cronbach Alpha değerlerinin 0.70'in üzerinde olması yapıların içsel tutarlılığa sahip olduğunu göstermektedir (Nunnally, 1978). Tablo 4'de görüldüğü gibi tüm değerler alanyazında belirtilen kritik eşiklerin üzerindedir. Bu nedenle yapı güvenilirliği, yakınsak geçerlik ve içsel tutarlılık sağlanmıştır.

Tablo 4. Ölçüm Modeli

Değişkenler	Faktör Yükleri	Cronbach's Alpha	BG	OAV
Zorlayıcı Baskılar		0.716	0.839	0.635
A1	0.834			
A2	0.799			
A3	0.755			
Taklitçi Baskılar		0.879	0.925	0.805
B1	0.870			
B2	0.936			
B3	0.884			
Normatif Baskılar		0.739	0.836	0.560
C1	0.732			
C2	0.769			
C3	0.751			
C4	0.742			
Çevresel Uygulamalar		0.920	0.937	0.680
C1	0.878			
C2	0.908			
C3	0.809			
C4	0.723			
C5	0.725			
C6	0.861			
C7	0.849			

Firma Performansı		0.918	0.936	0.709
D1	0.822			
D2	0.868			
D3	0.858			
D4	0.868			
D5	0.821			
D6	0.814			
Meşruiyet Motivasyonunu		0.830	0.887	0.662
E1	0.858			
E2	0.821			
E3	0.736			
E4	0.835			

OAV = Ortalama Açıklanan Varyans; BD=Bileşik güvenilirlik

Ayrışma geçerliğini kontrol etmek için Heterotrait-Monotrait (HTMT) yöntemi ile beraber Fornell ve Larker kriteri kullanılmıştır. HTMT değerlerinin 0.85'ten daha düşük değerlere sahip olması ayrışma geçerliğinin sağlandığı göstermektedir (Henseler vd., 2015). OAV değerlerinin karekökünün ise ilgili değişken ile diğer değişkenler arasındaki korelasyonlardan daha büyük olması ayrışma geçerliğinin sağladığına işaret emektedir (Fornell ve Larcker, 1981). Tablo 5'te gösterilen tüm değerler yukarıda belirtilen değerlerden büyüktür. Bu nedenle araştırmada ayrışma geçerliği tesis edilmiş olmaktadır.

Tablo 5. Ayrışma Geçerliği

HTMT Kriteri						
	Firma Performansı	Meşruiyet M.	Normatif Baskılar	Taklitçi Baskılar	Zorlayıcı Baskılar	Çevresel Uygulamalar
Firma Performansı						
Meşruiyet M.	0.340					
Normatif Baskılar	0.481	0.390				
Taklitçi Baskılar	0.395	0.259	0.789			
Zorlayıcı Baskılar	0.316	0.384	0.681	0.518		
Çevresel Uygulamalar	0.503	0.662	0.708	0.620	0.413	
Fornell-Larcker Kriteri						
Firma Performansı	0.842					
Meşruiyet M.	0.306	0.814				
Normatif Baskılar	0.400	0.307	0.749			
Taklitçi Baskılar	0.356	0.234	0.640	0.897		
Zorlayıcı Baskılar	0.252	0.315	0.494	0.407	0.797	
Çevresel Uygulamalar	0.468	0.584	0.590	0.564	0.350	0.825

4. BULGULAR

4.1. Tanımlayıcı Bulgular

Araştırmaya katılan firma yöneticilerinin %68.1 erkeklerden, %31.9'u kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcılarda %26.6'sı lisansüstü, % 59.6'sı lisans, %2.1'i ön lisans, %10.6'sı lisans, %1.1'i ilköğretim düzeyinde eğitim almıştır. Firma yöneticilerinin yaş ortalaması 42.29'dur. Firmaların %94.7'si yerli, %5.3'ü yabancı firmalardır. Firma büyüklüğü açısından incelendiğinde, firmaların %58.5'i küçük ölçekli, %23.4'ü orta ölçekli, %18.1'i büyük ölçeklidir. Buna göre örneklemin %81.9'u küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşmaktadır. Ortalamalar açısından incelendiğinde, en yüksek ortalamaya meşruiyet motivasyonunun ($\bar{x} = 4.30$) sahip olduğu görülmüştür. Meşruiyet motivasyonunu sırasıyla çevresel uygulamalar ($\bar{x} = 3.90$), normatif baskılar ($\bar{x} = 3.51$), taklitçi baskılar ($\bar{x} = 3.26$), firma performansı ($\bar{x} = 3.23$) ve zorlayıcı baskılar ($\bar{x} = 3.19$) takip etmektedir.

4.2. Hipotez Testi

Analiz sonuçlarına göre, standardized root mean square residual (SRMR) değeri 0.056 olarak tespit edilmiştir. Henseler vd. (2015) tavsiyeleri dikkate alındığında bu sonuç tatmin edici bir uyuma işaret etmektedir. Tablo 6'da hipotez test sonuçları sunulmuştur. PLS-SEM sonuçlarına göre, zorlayıcı baskılar çevresel uygulamaların benimsenmesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir ($\beta = -0.023$; $p > 0.001$). Buna karşın taklitçi baskılar ($\beta = 0.266$; $p < 0.001$) ve normatif baskıları ($\beta = 0.363$; $p < 0.001$) çevresel uygulamalar üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Yanı sıra, çevresel uygulamalar firma performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir ($\beta = 0.247$; $p < 0.001$). Bu sonuçlara göre H1 desteklenemezken, H2, H3 ve H4 desteklenmiştir. Kontrol değişkenlerine ait sonuçlar incelendiğinde firma büyüklüğünün firma performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi tespit edilirken ($\beta = 0.381$; $t = 8.891$; $p < 0.001$), endüstri türünün firma performansı üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir ($\beta = 0.048$; $t = 1.155$; $p = 0.248$). Açıklanma oranları açısından değerlendirildiğinde çevresel uygulamaların öncülleri tarafından açıklanma oranı yüksek denilebilecek düzeydedir ($R^2 = 0.614$). Firma performansının öncülleri tarafından açıklanma oranı ise orta düzeydedir ($R^2 = 0.369$). R^2 değerlerini yüksek, orta ve zayıf olarak sınıflandırılmasında yöntem alanyazınından (Chin, 1998) yararlanılmıştır.

Tablo 6. Hipotez Testi Sonuçları

	β	t-değeri	p değeri	Sonuç
H1: Zorlayıcı Baskılar -> Çevresel Uygulamalar	-0.023	0.646	0.518	Desteklenmedi
H2: Taklitçi Baskılar -> Çevresel Uygulamalar	0.266	6.043	0.000	Desteklendi
H3: Normatif Baskılar -> Çevresel Uygulamalar	0.363	7.887	0.000	Desteklendi
H4: Çevresel Uygulamalar-> Firma Performansı	0.247	3.627	0.000	Desteklendi

Aracılık hipotezlerinin değerlendirilmesinde ön yükleme (bootstrapping) yönteminden yararlanılmıştır (Zhao vd., 2010). Bu kapsamda %95 güven aralığında 5,000 alt örneklem oluşturulmuştur. Tablo 7'de aracılık hipotezlerine ait test sonuçları sunulmuştur. PLS-SEM sonuçlarına göre, zorlayıcı baskıların firma performansı üzerindeki etkisinde çevresel uygulamalarına aracılık rolü, alt-üst güven aralıklarının sıfır içermesi sebebiyle desteklenememiştir [-0.030 aralığında 0.022]. Buna karşın, taklitçi baskıların firma performansı üzerindeki etkisinde çevresel uygulamaların aracılık rolü alt-üst güven aralıklarının sıfır içermemesi sebebiyle desteklenmiştir [0.019 aralığında 0.124]. Benzer bir

şekilde, normatif baskıların firma performansı üzerindeki etkisinde çevresel uygulamaların aracılık rolü alt-üst güven aralıklarının sıfır içermemesi sebebiyle desteklenmiştir [0.023 aralığında 0.166]. Bu sonuçlara göre H5a desteklenemezken, H5b ve H5c desteklenmiştir. Aracılık türüne karar verebilmek için taklitçi ve normatif baskıların firma performansı üzerindeki doğrudan etkileri incelenmiştir. Taklitçi ($\beta= 0.038$; $p=0.47$) baskıların firma performansı üzerindeki doğrudan etkisi anlamsızdır. Zhao vd., (2010) göre bu tür bir sonuç “sadece dolaylı aracılık” (indirect-only mediation) olarak adlandırılırken, Baron ve Kenny (1986) göre tam aracılık olarak adlandırılmaktadır. Yanı sıra, normatif baskıların ($\beta= 0.177$; $p<0.01$) firma performansı üzerindeki doğrudan etkisi anlamlıdır. Alanyazında bu tür bir sonuç tamamlayıcı aracılık (Zhao vd., 2010) veya kısmi aracılık (Baron ve Kenny, 1986) olarak adlandırılmaktadır.

Tablo 7. Aracılık Testi Sonuçları

Dolaylı Etkiler	β	t-değeri	Alt GA	Üst GA
H5a: Zorlayıcı Baskılar -> Çevresel Uygulamalar -> Firma Performansı	-0.006	0.634	-0.030	0.022
H5b: Taklitçi Baskılar -> Çevresel Uygulamalar-> Firma Performansı	0.066	3.166*	0.019	0.124
H5c: Normatif Baskılar -> Çevresel Uygulamalar -> Firma Performansı	0.090	3.404*	0.023	0.166

$p<0.01$ *

Düzenleyici etki analizi, PLS-SEM iki aşama yaklaşımı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Bağımsız ve düzenleyici değişkenler yansıtıcı olarak ölçüldüğünde iki aşama yaklaşımının kullanılması önerilmektedir (Ali vd., 2018). PLS-SEM, tahmini ilişkilerdeki hataları hesaba katmak suretiyle düzenleyici etkilerinin daha iyi tahminlerini sunmaktadır (Henseler vd., 2010). Tablo 8’de düzenleyici etki analizi sonuçları gösterilmiştir. PLS-SEM sonuçlarına göre etkileşim değişkenlerinin hiçbiri çevresel uygulamalar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Dolayısıyla H6a, H6b ve H6c reddedilmiştir.

Tablo 8. Düzenleyici Hipotezlere İlişkin Test sonuçları

Düzenleyici Etkiler	β	t-değeri	Alt GA	Üst GA
H6a: Zorlayıcı Baskılar x Meşruiyet Motivasyonu -> Çevresel Uygulamalar	-0.019	0.410*	-0.142	0.097
H6b: Taklit Baskılar x Meşruiyet Motivasyonu -> Çevresel Uygulamalar	0.028	0.652*	-0.087	0.140
H6c: Normatif Baskılar x Meşruiyet Motivasyonu -> Çevresel Uygulamalar	-0.008	0.130*	-0.171	0.144

$p>0.01$ *

5. TARTIŞMA

5.1. Bulguların Değerlendirilmesi

Araştırma bulguları geliştirilen hipotezleri kısmen desteklemiştir. Bulgulara göre zorlayıcı baskılar çevresel uygulamaları anlamlı olarak etkilememektedir (H1). Bu bulgu Hsu vd. (2013) bulgusuyla çelişmektedir. Buna karşın taklitçi ve normatif baskılar çevresel uygulamaların örgütler tarafından benimsenmesini artırmaktadır. Dolayısıyla elde edilen bu bulgular paydaş baskılarının çevresel uygulamaları teşvik ettiğini ortaya koyan önceki

araştırmalarla benzerlik taşımaktadır (Tatoğlu vd., 2014; Tatoğlu vd., 2015). Aynı zamanda bu bulgular (H2, H3) yeni kurumsal kuramın temel varsayımlarını doğrulamaktadır. İlk üç hipotez birlikte değerlendirildiğinde aşağıda çıkarımlarda bulunulabilir. ASO'ya bağlı sanayi firmaları örnekleminde, resmi hükümet yasalarından ve düzenlemelerinden kaynaklanan zorlayıcı baskılar çevresel uygulamaların gerçekleştirilmesini sağlamamaktadır (H1). Buna karşın endüstrisi liderleri tarafından uygulanan taklitçi baskılar firmaları çevresel uygulamalar gerçekleştirmeye sevk etmektedir. Ayrıca, endüstri dernekleri, sivil toplum kuruluşları ve tüketici dernekleri gibi kurumlardan gelen baskılar çevresel uygulamaların benimsenmesini artırmaktadır. Şu halde çevresel uygulamaların benimsenmesinde kamu otoritesinin değil, endüstri dinamiklerinin ve toplumun belirleyici bir rol oynadığını söylemek mümkündür. Zorlayıcı baskıların çevresel uygulamalar üzerinde bir etki yaratmamasının nedeni kamu otoritesi tarafından uygulanan çevresel düzenlemelerin etkili bir şekilde uygulanmaması olabileceği gibi, piyasaya yönelik aşırı müdahalenin olumsuz bir sonucu da olabilir. Gelecek araştırmalar bu konuyu araştırabilirler.

Bulgular çevresel uygulamalar firma performansını artırdığını göstermektedir. Buna göre çevresel uygulamaların hem maliyet hem de farklılaşma avantajı sağlamak suretiyle firma performansını artırdığını söylemek mümkündür. Bu bulgu Gürlek ve Tuna'nın (2018) teorik varsayımlarıyla tutarlılık arz etmektedir.

Aracılık hipotezlerine ait bulgular incelendiğinde, üç hipotezden sadece ikisinin kabul edildiği görülmektedir. Buna göre zorlayıcı baskılar çevresel uygulamalar aracılığıyla firma performansını artırmamaktadır. Bu bulgu, sıkı çevresel düzenlemelerin çevresel uygulamaların benimsenmesini kolaylaştıracağını, çevresel uygulamaların ise maliyet ve farklılaşma avantajı sağlayarak örgütlere daha yüksek bir rekabet gücü ve performans sunacağını ileri süren Porter hipotezi (Porter, 1991; Porter ve van der Linde, 1995) ile çelişmektedir. Bunun nedeni Türkiye'de çevresel düzenlemelerin sıkı bir şekilde uygulanmayışı olabilir. Bununla beraber Porter hipotezinin gelişmiş ülkeler temelli bir hipotez olduğu ve gelişmekte olan ülkelerdeki örgütsel olguları yeterince açıklayamayabileceği de akıl tutulmalıdır. Diğer iki aracılık hipotezine ilişkin bulgular incelendiğinde taklitçi ve normatif baskıların çevresel uygulamalar aracılığıyla firma performansını artırdığı görülmektedir. Buna göre endüstride yer alan lider firmaların taklit baskıları ve sivil toplumdaki gelen baskılar artıkça firmaların çevresel uygulamaları daha fazla benimsedikleri ve böylece daha yüksek firma performansı elde ettiklerini söylemek mümkündür.

Düzenleyici etki hipotezlerine ait bulgular incelendiğinde meşruiyet motivasyonunun hiçbir düzenleyici etkiye sahip olmadığı görülmektedir. Buna göre meşruiyet motivasyonunun düşük veya yüksek olması kurumsal baskıların çevresel uygulamalar üzerindeki etkisini değiştirmemektedir. Bu hipotezin desteklenememesi örneklemin özelliklerinden kaynaklanıyor olabilir. Araştırma örnekleminin yaklaşık %80'i küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşmaktadır. Alanyazında yüksek tanınırlıkları nedeniyle büyük firmaların daha büyük sosyal ve politik baskılarla karşı karşıya kaldıkları ve bu nedenle meşruiyet elde etme motivasyonunun onları baskılarla uyumlu daha fazla uygulama yapmaya itebileceği belirtilmektedir (Chauvey vd., 2015). Bu neden gelecek araştırmalar söz konusu düzenleyici etki hipotezini salt büyük firmalar üzerinde test edebilirler.

5.2. Araştırmanın Teoriye Katkısı

Bu araştırma alanyazına birkaç katkı sunmaktadır. Birincisi, taklitçi ve normatif baskıların örgütsel uygulamaların benimsenmesini sağladığını ortaya koyarak yeni kurumsal kuramın (DiMaggio ve Powell, 1983) bazı temel varsayımlarını doğrulamaktadır. Bu karşın bu araştırma zorlayıcı baskıların örgütsel uygulamaların benimsenmesi üzerinde bir etkiye sahip olmadığını ortaya koyarak yeni kurumsal kuramın zorlayıcı baskılar hakkındaki varsayımlarını doğrulamamaktadır. Dolayısıyla bu araştırma yeni kurumsal kuramın tüm temel varsayımlarının her şartta (ülke, firma büyüklüğü, endüstri) geçerli olmadığını ortaya koyarak alanyazına katkı sağlamaktadır. Bununla beraber söz konusu bulgunun Türkiye’de %80’i küçük ve orta ölçekli sanayi firmalarından oluşan örneklemden elde edilen verilere dayandığı akıld tutulmalıdır. Farklı örneklemlerde ilgili hipotezin doğrulanması elbette mümkün olabilir. Yanı sıra araştırmanın kesitsel verilere dayandığı da unutulmamalıdır. İkincisi bu araştırma zorlayıcı baskıların çevresel uygulamalar aracılığıyla firma performansını artırmadığını ortaya koyarak alanyazına katkı sağlamaktadır. Zira elde edilen bulgular Porter hipotezi (Porter, 1991; Porter ve van der Linde, 1995) ile çelişmektedir. Dolayısıyla bu araştırmada görüldüğü gibi Porter hipotezi her şart altında kabul edilen bir hipotez değildir. Üçüncü olarak, bu araştırma çoğunluğu küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşan örnekleme meşruiyet motivasyonunun herhangi bir düzenleyici etkiye sahip olmadığını ortaya koyarak alanyazına katkı sağlamaktadır.

5.3. Araştırmanın Uygulamaya Katkısı

Bu araştırma uygulamaya birkaç katkı sağlamaktadır. Birincisi, bulgulardan anlaşılacağı üzere zorlayıcı baskılar çevresel uygulamaların benimsenmesini teşvik etmemektedir. Bu bakımdan kamu otoritesi çevre koruma standartlarını ve yönetmeliklerini sıkı bir şekilde uygulamalıdır. Para cezaları ve yaptırımlar gibi cezai tedbirler şu anda olduğundan daha katı olmalıdır. Sadece cezai tedbirlerle yetinilmemeli sübvansiyonlar ve vergi indirimleri gibi çeşitli teşvik önlemleri alınabilir (Wang vd., 2018). Özellikle Porter hipotezinin (Porter, 1991; Porter ve van der Linde, 1995) doğrulanamamasının nedeni çevresel düzenlemelerin yeterince katı bir şekilde uygulanmaması olabilir. Çevre düzenlemeleri ve uygulama mekanizmalarını geliştirirken, ekonomik kalkınmayı ve sosyal kabulü caydırmayacak bir paydaş katılımı süreci olmalıdır. Herhangi bir kısıtlayıcı mevzuat veya diğer herhangi bir yönetim mekanizması ülkelerin ekonomik büyümesini engelleyebileceği ve yaşam standartlarındaki gelişmeleri sınırlandırabileceği için bu çok önemlidir (Gunarathne ve Lee, 2019). Bu nedenle, güçlü ve iyi uygulanan devlet düzenlemeleri yürürlüğe konmalı ve fakat bu düzenlemeler firmalar, hükümet ve diğer ilgili paydaşlar arasında müzakere ve fikir birliğine dayalı olarak belirlenmelidir (Campbell, 2007). Ancak bu şekilde çevresel uygulamalar amacına uygun şekilde gerçekleştirilebilir.

İkincisi, bulgular taklitçi ve normatif baskıların önemini ortaya koymaktadır. Bu bakımdan firmalar endüstrideki lider firmaların çevresel uyumalarını takip etmeli ve sivil toplum kuruluşlarından gelen çevre koruma taleplerine önem vermelidir. Bunun için firmalar paydaş ilişkileri yönetim sistemi kurabilirler (Vignal Lambret ve Barki, 2018). Bununla yetinmeyip çevre sertifikaları alabilirler. Yukarı ifade edildiği üzere, endüstri dernekleri, müşteri dernekleri, sivil toplum kuruluşları ve üniversiteler gibi normatif kurumlar ortak değerler oluşturarak örgütleri belirli uygulamaları benimseye itmektedir (Hoejmose vd., 2014). Bu bakımdan çevre korumaya yönelik sivil toplum kuruluşları arasında ortak bir dil oluşturulması tavsiye olunur.

Üçüncü olarak, bu araştırma çevresel uygulamaların firma performansını artırdığını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla bu araştırma firmaların çevresel uygulamaların önemini anlamalarına yardım olmaktadır. Gürlek ve Tuna'ın (2018) ifade ettiği gibi, çevresel uygulamalar örgütlere finansal kayıplar değil aksine faydalar getirerek bir kazan-kazan anlayışı sunmaktadır. Bununla beraber bu araştırma normatif ve taklitçi baskıların nasıl firma performansını artırdığının anlaşılmasına katkı sağlamaktadır. Sivil toplum tarafından çevre korumaya yönelik oluşturulan baskılar ve lider firmaların uygulamaları çevresel uygulamaların gerçekleştirilmesini kolaylaştırabilmekte ve böylece çevresel uygulamalarda firma performansını artırabilmektedir. Bulgulardan anlaşılacağı üzere taklitçi ve normatif baskılar örgütlere zarar değil faydalar getirmektedir. Bu bakıdan firmalar baskı gruplarını dikkate almalıdırlar.

Sonuç olarak, mevcut araştırma Türkiye'deki firmalar ve politika yapıcılar için faydalı bilgiler sunmaktadır. Çünkü çalışmanın bulguları ve önerileri, çevresel uygulamaların benimsenmesini etkileyen kurumsal faktörlerin önemini ortaya koyduğu gibi kurumsal baskılar, çevresel uygulamalar ve firma performansı arasındaki aracı ilişkilere de ışık tutmaktadır.

5.4. Sınırlılıklar ve Gelecek Araştırmalara Öneriler

Bütün araştırmalarda olduğu gibi bu araştırma da bazı sınırlılıklar etrafından gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma Türkiye'nin Ankara İlinde faaliyet gösteren firmalar üzerinde yapılmış olup, örnekleminin yaklaşık olarak %80'nini küçük ve orta ölçekli firmalar oluşturmaktadır. Dolayısıyla sonuçların farklı bağlamlara genellenmesinde bu hususun akılda tutulması önerilir. Bununla beraber, gelecek araştırmalar sadece büyük firmalardan oluşan örneklem üzerinde yapılabilir. Büyük firmaların örgütsel uygulamalar için daha fazla finansal kaynağa sahip olabileceği (Gürlek ve Tuna, 2018), dikkate alındığında bu öneri kayda değerdir. Bu araştırma sınırlı bir örneklem üzerinde yürütülmüştür. Gelecek araştırmalar daha büyük örneklem üzerinde yapılabilir. Bu araştırma kesitsel bir tasarıma sahiptir. Bu bakımdan veriler belirli bir zaman diliminde topladığı için değişkenlerin farklı zaman dilimlerinde gösterdikleri değişimi dikkate almamaktadır. Bilindiği üzere kesitsel verilerden hareketle nedensellik iddiasına bulunmak zordur (Flannelly ve Jankowski, 2014; Nour ve Plourde, 2019). Bu bakımdan gelecek araştırmalara boylamsal veri tavsiye edilir.

Bulgulara göre zorlayıcı baskılar çevresel uygulamalar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Bunun nedeni kamu otoritesi tarafından alınan tedbirlerin yetersizliği olabileceği gibi başka nedenlerde olabilir. Gelecek araştırmalar bu konuyu detaylı bir şekilde araştırabilirler. Bunun için özellikle nitel araştırma tasarımları tavsiye edilir. Araştırma kapsamında meşruyet motivasyonunun düzenleyici bir role sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bunun nedeni örneklemin çoğunluğunun küçük ve orta ölçekli firmalarda oluşması olabilir. Gelecekte firma büyüklüğü temelinde karşılaştırmalı çalışmalar yapılabilir. Son olarak bu araştırma sanayi sektöründe yapılmıştır, gelecek araştırmalar hizmet sektöründe yapılabilir ve elde edilen sonuçlar kıyaslanabilir.

6. SONUÇ

Çevresel uygulamalar, firma faaliyetlerinin doğal çevre üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmanın etkili bir yolu olması nedeniyle araştırmacılar ve uygulamacılar için sıcak bir

konusu haline gelmiştir (Wang vd., 2018). Buna rağmen Türk sanayi sektöründe çevresel uygulamaları merkezine alan çok az araştırma bulunmaktadır. Yanı sıra, çevresel uygulamaları motive eden faktörleri, çevresel uygulamaların firma performansı üzerindeki etkilerini ve meşruiyet motivasyonunun rolünü ele alan ve bunları birlikte inceleyen herhangi bir araştırma mevcut değildir. Bu araştırma boşluğunda doldurmak için mevcut araştırma modeli geliştirilmiştir. Modeli test etmek için kullanılan veriler ASO'ya bağlı sanayi firmalarından elde edilmiş ve yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlar normatif ve taklitçi baskıların çevresel uygulamaların benimsenmesini motive ettiğini göstermektedir. Yanı sıra, normatif ve taklitçi baskıların çevresel uygulamalar aracılığıyla firma performansını artırdığı tespit edilirken, kurumsal baskıların çevresel uygulamalar üzerindeki etkisinde meşruiyet motivasyonunun düzenleyici rolü tespit edilememiştir. Sonuç olarak elde ettiği bulgular itibarıyla bu araştırmanın çevresel uygulamalara ilişkin yönetim alanyazımına katkı sağlaması beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- ALI, F., RASOOLIMANESH, S. M., SARSTEDT, M., RINGLE, C. M., & RYU, K. (2018). "An Assessment of the Use of Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) in Hospitality Research". *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(1): 514-538.
- ANDERSON, J. C., & GERBING, D. W. (1988). "Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach". *Psychological Bulletin*, 103(3): 411-423.
- Ankara Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü (2018). Ankara İl Sanayi Durum Raporu. <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/81-il-sanayi-durum-raporlari/mu0603011615>, 26.06.2020
- ASO, Ankara Sanayi Odası (2019). Firma Rehberi. http://uygulama.tobb.net/UyeBilgiSorgulama/fw_uyeBilgiServisi.do, 23.04.2020
- ATINC, G., SIMMERING, M. J., & KROLL, M. J. (2012). "Control Variable Use and Reporting in Macro and Micro Management Research". *Organizational Research Methods*, 15(1): 57-74.
- BACHMANN, P., & INGENHOFF, D. (2016). "Legitimacy through CSR Disclosures? The Advantage Outweighs The Disadvantages". *Public Relations Review*, 42(3): 386-394.
- BAGOZZI, R. P., & YI, Y. (1988). "On the Evaluation of Structural Equation Models". *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1): 74-94.
- BANSAL, P., & ROTH, K. (2000). "Why Companies Go Green: A Model of Ecological Responsiveness". *Academy of Management Journal*, 43(4): 717-736.
- BARON, R. M., & KENNY, D. A. (1986). "The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations". *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6): 1173-1182.
- BELKAOUI, A., & KARPIK, P. G. (1989). "Determinants of the Corporate Decision to Disclose Social Information". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 2(1): 36-51.

- BERRONE, P., FOSFURI, A., GELABERT, L., & GOMEZ-MEJIA, L. R. (2013). "Necessity as the Mother of 'Green' inventions: Institutional Pressures and Environmental Innovations". *Strategic Management Journal*, 34(8):891-909.
- BRAAM, G. J., DE WEERD, L. U., HAUCK, M., & HUIJBREGTS, M. A. (2016). "Determinants of Corporate Environmental Reporting: The Importance of Environmental Performance and Assurance". *Journal of cleaner production*, 129:724-734.
- BRISLIN, R. W. (1970). "Back-Translation for Cross-Cultural Research". *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1(3): 185-216.
- CAMPBELL, J. L. (2007). "Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility". *Academy Of Management Review*, 32(3): 946-967.
- CARLSON, K. D., & WU, J. (2012). "The Illusion of Statistical Control: Control Variable Practice in Management Research". *Organizational Research Methods*, 15(3): 413-435.
- Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (2020). 2872 Sayılı Çevre Kanunu Uyarınca Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Tebliğ (2020/1) 31. 31 Aralık 2019 tarihli 30995 sayılı Resmi Gazete.
- CHANG, W. J. A., & HUANG, T. C. (2005). "Relationship between Strategic Human Resource Management and Firm Performance". *International Journal of Manpower*, 26(5): 434-449.
- CHAUVEY, J. N., GIORDANO-SPRING, S., CHO, C. H., & PATTEN, D. M. (2015). "The Normativity and Legitimacy of CSR Disclosure: Evidence from France". *Journal of Business Ethics*, 130(4): 789-803.
- CHIN, W. W. (1998). "The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling". In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern Methods for Business Research* (pp. 295-358). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- CHO, C. H. (2009). "Legitimation Strategies Used in Response to Environmental Disaster: A French Case Study of Total SA's Erika and AZF Incidents". *European Accounting Review*, 18(1): 33-62.
- CHUNG, J. Y., BERGER, B. K., & DECOSTER, J. (2016). "Developing Measurement Scales of Organizational and Issue Legitimacy: A Case of Direct-To-Consumer Advertising in The Pharmaceutical Industry". *Journal of Business Ethics*, 137(2): 405-413.
- COLWELL, S. R., & JOSHI, A. W. (2013). "Corporate Ecological Responsiveness: Antecedent Effects of Institutional Pressure and Top Management Commitment and Their Impact on Organizational Performance". *Business Strategy and the Environment*, 22(2): 73-91.
- da SILVA, P. C., DE OLIVEIRA NETO, G. C., CORREIA, J. M. F., & TUCCI, H. N. P. (2020). "Evaluation of Economic, Environmental and Operational Performance of the

- Adoption of Cleaner Production: Survey in Large Textile Industries". *Journal of Cleaner Production*, 278, 123855.
- DEEHOUSE, D. L. (1999). "To Be Different, or To Be the Same? It's a Question (And Theory) Of Strategic Balance". *Strategic Management Journal*, 20(2): 147-166.
- DELMAS, M. A., & MONTES-SANCHO, M. J. (2011). "An Institutional Perspective on the Diffusion of International Management System Standards: The Case of The Environmental Management Standard ISO 14001". *Business Ethics Quarterly*, 21(1): 103-132.
- DIMAGGIO, P. J., & POWELL, W. W. (1983). "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields". *American Sociological Review*, 48(2): 147-160.
- FLANNELLY, K. J., & JANKOWSKI, K. R. (2014). "Research Designs and Making Causal Inferences from Health Care Studies". *Journal of Health Care Chaplaincy*, 20(1): 25-38.
- FORNELL, C., & LARCKER, D. F. (1981). "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error". *Journal of Marketing Research*, 18(1): 39-50.
- FRAJ, E., MATUTE, J., & MELERO, I. (2015). "Environmental Strategies and Organizational Competitiveness in The Hotel Industry: The Role of Learning and Innovation as Determinants of Environmental Success". *Tourism Management*, 46:30-42.
- GILLEY, K. M., GREER, C. R., & RASHEED, A. A. (2004). "Human Resource Outsourcing and Organizational Performance in Manufacturing Firms". *Journal of Business Research*, 57(3): 232-240.
- GUNARATHNE, N., & LEE, K. H. (2019). "Institutional Pressures and Corporate Environmental Management Maturity". *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 30(1): 157-175.
- GUNEL, M. (2017). Kurumsal Kuram Perspektifinden Kurumsal Sürdürülebilirlik: İşletmelerin Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlamaları Üzerine Bir Uygulama. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- GURLEK, M. (2018). Kurumsal Sosyal Sorumluluğun İşe Adanma Üzerindeki Etkisinde Algılanan Dışsal Prestijin Ve Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- GURLEK, M., & TUNA, M. (2018). "Reinforcing Competitive Advantage through Green Organizational Culture and Green Innovation". *The Service Industries Journal*, 38(7-8): 467-491.
- GURLEK, M., & TUNA, M. (2019). "Corporate Social Responsibility and Work Engagement: Evidence from the Hotel Industry". *Tourism Management Perspectives*, 31: 195-208.

- GURLEK, M., DUZGUN, E., & UYGUR, S. M. (2017). "How Does Corporate Social Responsibility Create Customer Loyalty? The Role of Corporate Image". *Social Responsibility Journal*, 13(3): 409-427.
- HAIR, J.F., HULT, G.T.M., RINGLE, C. M., & SARSTEDT, M. (2017). "A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)", 2nd edition Newbury Park, CA: Sage Publications, Inc.
- HAN, M., LIN, H., WANG, J., WANG, Y., & JIANG, W. (2019). "Turning Corporate Environmental Ethics into Firm Performance: The Role of Green Marketing Programs". *Business Strategy and the Environment*, 28(6):929-938.
- HART, S. L., & AHUJA, G. (1996). "Does It Pay To Be Green? An Empirical Examination of the Relationship between Emission Reduction and Firm Performance". *Business Strategy and the Environment*, 5(1): 30-37.
- HENSELER, J., & FASSOTT, G (2010). "Testing Moderating Effects in PLS Path Models: An Illustration of Available Procedures". In V. E. Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler, & H. Wang (Eds.), *Handbook of Partial Least Squares: Concepts, Methods and Applications in Marketing And Related Fields* (pp. 713–735). Springer, Berlin.
- HENSELER, J., RINGLE, C. M., & SARSTEDT, M. (2015). "A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling". *Journal of the Academy Of Marketing Science*, 43(1):115-135.
- HEUGENS, P. P., & LANDER, M. W. (2009). "Structure! Agency! (And Other Quarrels): A Meta-Analysis of Institutional Theories of Organization". *Academy of Management Journal*, 52(1): 61-85.
- HOEJMOSE, S. U., GROSVOLD, J., & MILLINGTON, A. (2014). "The Effect of Institutional Pressure on Cooperative and Coercive 'Green' supply Chain Practices". *Journal of Purchasing and Supply Management*, 20(4): 215-224.
- HOFFMAN, A. J. (1999). "Institutional Evolution and Change: Environmentalism and the US Chemical Industry". *Academy of Management Journal*, 42(4): 351-371.
- HSU, C. C., TAN, K. C., ZAILANI, S. H. M., & JAYARAMAN, V. (2013). "Supply Chain Drivers That Foster the Development of Green Initiatives in an Emerging Economy". *International Journal of Operations & Production Management*, 33(6): 656-688.
- HYATT, D. G., & BERENTE, N. (2017). "Substantive or Symbolic Environmental Strategies? Effects of External and Internal Normative Stakeholder Pressures". *Business Strategy and the Environment*, 26(8): 1212-1234.
- JUAREZ-LUIS, G., SANCHEZ-MEDINA, P. S., & DIAZ-PICHARDO, R. (2018). Institutional Pressures and Green Practices in Small Agricultural Businesses in Mexico: The Mediating Effect of Farmers' Environmental Concern. *Sustainability*, 10(12), 4461.
- LEONIDOU, L. C., CHRISTODOULIDES, P., KYRGIDOU, L. P., & PALIHAWADANA, D. (2017). Internal Drivers and Performance Consequences of Small Firm Green

- Business Strategy: The Moderating Role of External Forces. *Journal of Business Ethics*, 140(3): 585-606.
- LOPEZ-GAMERO, M. D., MOLINA-AZORIN, J. F., & CLAVER-CORTES, E. (2009). "The Whole Relationship between Environmental Variables and Firm Performance: Competitive Advantage and Firm Resources as Mediator Variables". *Journal of Environmental Management*, 90(10): 3110-3121.
- MAJID, A., YASIR, M., YASIR, M., & JAVED, A. (2020). "Nexus of Institutional Pressures, Environmentally Friendly Business Strategies, and Environmental Performance". *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(2): 706-716.
- MASOCHA, R., & FATOKI, O. (2018). "The Impact of Coercive Pressures on Sustainability Practices of Small Businesses In South Africa". *Sustainability*, 10(9): 3032.
- MILNE, M. J., & PATTEN, D. M. (2002). "Securing Organizational Legitimacy: An Experimental Decision Case Examining the Impact of Environmental Disclosures". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 372.
- MIROSHNYCHENKO, I., BARONTINI, R., & TESTA, F. (2017). Green Practices and Financial Performance: A Global Outlook. *Journal of Cleaner Production*, 147: 340-351.
- MOLINA-AZORIN, J. F., CLAVER-CORTES, E., PEREIRA-MOLINER, J., & TARI, J. J. (2009). "Environmental Practices and Firm Performance: An Empirical Analysis in the Spanish Hotel Industry". *Journal of Cleaner production*, 17(5): 516-524.
- NOUR S., & PLOURDE, G. (2019). "Pharmacoepidemiology in the Prevention of Adverse Drug Reactions". In Editor S.Nour & G. Plourde (Eds.). *Pharmacoepidemiology and Pharmacovigilance*, (pp. 25-65). Academic Press, London, United Kingdom.
- NUNNALLY, J. C. (1978). "Psychometric Theory" (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- OLIVER, C. (1997). "The Influence of Institutional and Task Environment Relationships on Organizational Performance: The Canadian Construction Industry". *Journal of Management Studies*, 34(1): 99-124.
- OUYANG, Z., WEI, W., & CHI, C. G. (2019). "Environment Management in the Hotel Industry: Does Institutional Environment Matter?". *International Journal of Hospitality Management*, 77: 353-364.
- OZEN, S. (2002). "Bağlam, Aktör, Söylem Ve Kurumsal Değişim: Türkiye’de Toplam Kalite Yönetiminin Yayılım Süreci". *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2 (2): 47-90.
- OZEN, S. (2002). "Türkiye’deki Örgütler/Yönetim Araştırmalarında Törenselleşme Sorunu". *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2):5-31.
- PEPSICO (2016). PepsiCo Exceeds Global Water Stewardship Goals. <https://www.pepsico.com/news/press-release/pepsico-exceeds-global-water-stewardship-goals08292016>, 21.06.2020

- PHAN, T. N., & BAIRD, K. (2015). "The Comprehensiveness of Environmental Management Systems: The Influence of Institutional Pressures and the Impact on Environmental Performance". *Journal of Environmental Management*, 160: 45-56.
- PIYATHANAVONG, V., GARZA-REYES, J. A., KUMAR, V., MALDONADO-GUZMAN, G., & MANGLA, S. K. (2019). "The Adoption of Operational Environmental Sustainability Approaches in the Thai Manufacturing Sector". *Journal of Cleaner Production*, 220: 507-528.
- PODSAKOFF, P. M., MACKENZIE, S. B., LEE, J. Y., & PODSAKOFF, N. P. (2003). "Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies". *Journal of Applied Psychology*, 88(5): 879-903.
- PORTER, M.E., (1991). "America's Green Strategy". *Scientific America*, 264, 168. <https://doi.org/10.1038/scientificamerican0491-168>.
- PORTER, M.E., & VAN DER LINDE, C. (1995). "Toward A New Conception of the Environment Competitiveness Relationship". *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4): 97-118.
- REID, E. M., & TOFFEL, M. W. (2009). "Responding to Public and Private Politics: Corporate Disclosure of Climate Change Strategies". *Strategic Management Journal*, 30(11): 1157-1178.
- RINGLE, C. M., WENDE, S., & BECKER, J.-M. (2015). "SmartPLS 3". Boenningstedt: SmartPLS GmbH, Bönningstedt.
- RIVERA, J. (2004). Institutional Pressures and Voluntary Environmental Behavior in Developing Countries: Evidence from the Costa Rican Hotel Industry. *Society and Natural Resources*, 17(9): 779-797.
- RIVERA, J., DE LEON, P., & KOERBER, C. (2006). "Is Greener Whiter Yet? The Sustainable Slopes Program after Five Years". *Policy Studies Journal*, 34(2): 195-221.
- SANTOS, S., RODRIGUES, L. L., & BRANCO, M. C. (2016). "Online Sustainability Communication Practices of European Seaports". *Journal of Cleaner Production*, 112: 2935-2942.
- SARKIS, J., GONZALEZ-TORRE, P., & ADENSO-DIAZ, B. (2010). "Stakeholder Pressure and the Adoption of Environmental Practices: The Mediating Effect of Training". *Journal of Operations Management*, 28(2): 163-176.
- SCHALTEGGER, S., & HORISCH, J. (2017). "In Search of The Dominant Rationale in Sustainability Management: Legitimacy-Or Profit-Seeking?". *Journal of Business Ethics*, 145(2): 259-276.
- SCHMIDT, C. G., FOERSTL, K., & SCHALTENBRAND, B. (2017). "The Supply Chain Position Paradox: Green Practices and Firm Performance". *Journal of Supply Chain Management*, 53(1): 3-25.
- SCOTT, W. R. (1987). "The Adolescence of Institutional Theory". *Administrative Science Quarterly*, 32 (4):493-511.

- SCOTT, W. R. (2005). *Institutional Theory: Contributing to a Theoretical Research Program*. In K. G. Smith, & M. A. Hitt (Eds.), *Great Minds in Management: The Process of Theory Development* (pp. 460–484), Oxford University Press, New York.
- SCOTT, W. R. (1995). *Institutions and Organizations*. Sage, Thousand Oaks, CA.
- SEKARAN, U. (2003). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach* (4th edition) John Wiley & Sons, NY.
- SHAH, K. U. (2011). "Organizational Legitimacy and the Strategic Bridging Ability of Green Alliances". *Business Strategy and the Environment*, 20(8): 498-511.
- SINGH, N., JAIN, S., & SHARMA, P. (2014). "Determinants of Proactive Environmental Management Practices in Indian Firms: An Empirical Study". *Journal of Cleaner Production*, 66: 469-478.
- STAT TREK (2020). "Random Number Generator". <https://stattrek.com/statistics/random-number-generator.aspx>, April 10, 2020.
- SUCHMAN, M. C. (1995). "Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches". *Academy of Management Review*, 20(3): 571-610.
- TACHIZAWA, E. M., GIMENEZ, C., & SIERRA, V. (2015). "Green Supply Chain Management Approaches: Drivers and Performance Implications". *International Journal of Operations & Production Management*, 35(11):1546-1566.
- TATE, W. L., DOOLEY, K. J., & ELLRAM, L. M. (2011). "Transaction Cost and Institutional Drivers of Supplier Adoption of Environmental Practices". *Journal of Business Logistics*, 32(1): 6-16.
- TATOGLU, E., BAYRAKTAR, E., & ARDA, O. A. (2015). "Adoption of Corporate Environmental Policies in Turkey". *Journal of Cleaner Production*, 91: 313-326.
- TATOGLU, E., BAYRAKTAR, E., SAHADEV, S., DEMIRBAG, M., & GLAISTER, K. W. (2014). "Determinants of Voluntary Environmental Management Practices by MNE Subsidiaries". *Journal of World Business*, 49(4): 536-548.
- TOBB, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (2020). *Sanayi Sektörü Kapasite Raporu İstatistikleri*. <https://tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/sanayi-kapasite-raporu-istatistikleri.php>, 27.06.2020.
- TSINOPOULOS, C., SOUSA, C. M., & YAN, J. (2018). "Process Innovation: Open Innovation and the Moderating Role of the Motivation to Achieve Legitimacy". *Journal of Product Innovation Management*, 35(1): 27-48.
- USAKLI, A., & KUCUKERGIN, K. G. (2018). "Using Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Hospitality and Tourism". *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(11): 3462-3512.
- VERGNE, J. P. (2011). "Toward a New Measure of Organizational Legitimacy: Method, Validation, and Illustration". *Organizational Research Methods*, 14(3): 484-502.

- VIGNAL LAMBRET, C., & BARKI, E. (2018). "Social Media Crisis Management: Aligning Corporate Response Strategies with Stakeholders' Emotions Online". *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 26(2): 295-305.
- VOLBERDA, H. W., VAN DER WEERDT, N., VERWAAL, E., STIENSTRA, M., & VERDU, A. J. (2012). Contingency Fit, Institutional Fit, and Firm Performance: A Metafit Approach to Organization–Environment Relationships. *Organization Science*, 23(4): 1040-1054.
- WANG, S., LI, J., & ZHAO, D. (2018). "Institutional Pressures and Environmental Management Practices: The Moderating Effects of Environmental Commitment and Resource Availability". *Business Strategy and the Environment*, 27(1): 52-69.
- WANG, S., WANG, H., & WANG, J. (2019). "Exploring the Effects of Institutional Pressures on the Implementation of Environmental Management Accounting: Do Top Management Support and Perceived Benefit Work?". *Business Strategy and the Environment*, 28(1): 233-243.
- WANG, Y., FONT, X., & LIU, J. (2020). "Antecedents, Mediation Effects and Outcomes of Hotel Eco-Innovation Practice". *International Journal of Hospitality Management*, 85: 102345.
- ZHAO, X., LYNCH JR, J. G., & CHEN, Q. (2010). "Reconsidering Baron and Kenny: Myths and Truths about Mediation Analysis". *Journal of Consumer Research*, 37(2): 197-206.
- ZHU, Q., & GENG, Y. (2013). "Drivers and Barriers of Extended Supply Chain Practices for Energy Saving and Emission Reduction among Chinese Manufacturers". *Journal of Cleaner Production*, 40: 6-12.
- ZHU, Q., & SARKIS, J. (2007). "The Moderating Effects of Institutional Pressures on Emergent Green Supply Chain Practices and Performance". *International Journal of Production Research*, 45(18-19): 4333-4355.
- ZHU, Q., SARKIS, J., & LAI, K. H. (2013). "Institutional-Based Antecedents and Performance Outcomes of Internal and External Green Supply Chain Management Practices". *Journal of Purchasing and Supply Management*, 19(2), 106-117.

İnşacı-Teorik-Tepkisel Boyutlarıyla Hükümet Sisteminin Kökenleri

(Araştırma Makalesi)

The Origins of the Government System with Its Building-Theoretical-Reactive Dimensions

Doi: 10.29023/alanyaakademik.827719

Yahya DEMİR KANOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü,
yahyadmrkngl@hotmail.com

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Demirkanoglu, Y. (2021). İnşacı-Teorik-Tepkisel Boyutlarıyla Hükümet Sisteminin Kökenleri. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.419-439.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Hükümet sistemleri,
Hükümet
Sistemlerinin
Kökenleri, İngiltere,
ABD, Fransa

Makale Geliş Tarihi:
18.11.2020
Kabul Tarihi:
22.12.2020

Keywords:

Government Systems,
Origins of
Government Systems,
England, USA,
France

Bu çalışma hükümet sistemlerinin kökenlerini incelemek amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmada literatürde en yaygın üç hükümet sistemi (parlamentar sistem, başkanlık sistemi ve yarı başkanlık sistemi) inceleme nesnesi olarak ele alınmıştır. Seçilen hükümet sistemleri İngiltere, ABD ve Fransa örnekleri üzerinden incelenmiştir. Bunun nedeni, anılan ülkelerin benimsediği hükümet sistemi açısından en iyi örneği teşkil etmeleri ve her birinin farklı bir tarihselliğe sahip oluşudur. Bu kapsamda çalışma inşacı yönü ile İngiltere; teorik/modelci yaklaşım ile ABD ve tepkisel tercihi ile Fransa şeklinde üç başlıkta kurgulanmıştır. Sonuç olarak ülkelerin hükümet sistemlerinde tarihin, teorinin ve kriz durumunda geliştirilen tepkilerin belirleyici olduğu anlaşılmıştır.

ABSTRACT

This study aims to examine the origins of government systems. Three types of government systems that are widely known in the literature (parliamentary system, presidential system and semi-presidential system) have been selected as the object of analysis. Selected government systems have been studied with the examples of England, USA and France. Because these countries are the best examples of the chosen government system and each has a different historicity. Working within this scope; it has been set up under three headings: England with its constructivist approach, USA with its theoretical / modelist approach, and France with its reactive preference. As a result, it has been understood that history, theory and reactions developed in case of crisis are determinant in the government systems of countries.

1. GİRİŞ

Hükümet sistemlerinin her ne kadar farklı türleri bulunsa da literatürde genellikle başkanlık, parlamenter ve yarı başkanlık sistemi şeklinde üçlü bir ayırıma gidilmektedir. Parlamenter sistemde genel olarak yürütme iki başlıdır, sorumsuz ve bağımsız devlet başkanlığı vardır, hükümet parlamentoya karşı sorumludur ve yürütme organı yasamayı feshetme yetkisine sahiptir (Bilir, 2013:303). Başkanlık sisteminde başkan hem yürütmenin hem de devletin

başdır. Ne başkan yasamayı ne de yasama başkanı düşürebilme hakkına sahip değildir (Onar, 2005: 72). Her iki hükümet sisteminden çok sonra ortaya çıkan yarı-başkanlık sistemi, parlamenter sistem ile başkanlık sistemi arasında yer alan bir ara ya da “melez” hükümet sistemi olarak nitelendirilmektedir (Erdoğan, 2010: 205). Yarı başkanlık sistemi terim olarak ilk kez Le Monde Gazetesi'nin kurucusu Hubert Beuve-Mery tarafından 1959 yılında kullanılmış olup, bu terimin akademik anlamda çerçevesi ise ünlü Fransız siyaset bilimci ve sosyoloji tarihçisi Maurice Duverger tarafından çizilmiştir (Uluşahin, 2003: 201; Özdemir, 2018: 83). Duverger'e göre bir sistemin yarı-başkanlık olarak nitelendirilmesi için şu üç niteliği haiz olması gerekir; (1) Cumhurbaşkanının genel oyla seçilmesi, (2) Cumhurbaşkanının önemli yetkilere haiz olması, (3) bununla beraber karşısında parlamentonun kendilerine muhalefet etmediği sürece görevde kalabilen yürütme ve hükümet etme iktidarına sahip başbakan ve bakanların yer alması (Duverger, 2010: 69).

Parlamenter sistem uzun bir zaman diliminde, birtakım pratiklerle (ampirik olarak) yerleşmiştir. Kuşkusuz kuvvetler ayrılığı teorisinin parlamenter sistemin yerleşmesinde yadsınamayacak bir rolü olmuştur. Ancak parlamenter sistem, bahsi geçen teoriden kaynaklanmaktan veya bunun mahsulü olmaktan ziyade bazı olaylar silsilesinin ve belli ölçüde tesadüflerin sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Bu gözlem parlamenter sistemin anavatanı sayılan İngiltere için geçerli olmakla birlikte, bu modelden esinlenen diğer ülkeler için de kısmen geçerlilik arz etmektedir (Teziç, 2012: 478). Başka bir ifadeyle, demokratik hükümetlerin vücut bulduğu zamandan günümüze dek var olan, en çok yaygınlık ve süreklilik gösteren parlamenter sistem, kendisine beşiklik eden İngiltere'nin tarihsel geçmişinden bağımsız düşünülemez (Gülsoy, 2013: 259). İlk defa İngiltere'de şekillenip gelişen bu sistem, daha sonra pek çok demokratik ülkeye örnek teşkil etmiştir (Arslan, 2015: 36). İngiliz parlamenter sistemi gibi tarihi bir gelişme ve tecrübenin eseri olmayan başkanlık sistemi, insan düşüncesinin ürünü olarak ortaya çıkmış teorik bir sistemdir. 1787'de Philadelphia'da toplanan kurucu meclisin görüşmelerinde düşünülüp tasarlanmıştır (Kuzu, 2017:19; Karatepe, 2013:226; Özer, 2010:179). Fransa ile özdeşleşen yarı başkanlık sistemi ise (Hekimoğlu, 2009: 66) siyasal istikrarsızlığı çözüme kavuşturmak için geliştirilen bir türdür. Her ne kadar yarı-başkanlık sisteminin ilk görünümünü 1919-1933 tarihleri arasında Alman Weimar Anayasası'nda görmek mümkün olsa da (Sartori, 1997: 167) bunun en iyi örneği Fransa'dır.

Her ülkenin benimsemiş olduğu hükümet sistemi farklı nedenlere bağlı olarak oluşmaktadır. Aynı isimle anılan hükümet sistemlerinde dahi farklılıklar bulunmaktadır. Siyaset biliminin önemli konularından biri olan hükümet sistemleri, ülkelerin demokratiklik düzeyi, tarihsel yönleri ve kültürel özellikleri gibi birçok faktörden etkilenecek şekilde oluşan ve farklılaşan bir konudur. Üç hükümet sisteminin kökenini İngiltere, ABD ve Fransa özelinde incelemeyi hedefleyen çalışmada, hükümet sisteminin özelliklerinden ziyade kendisini oluşturan dinamiklerin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Bu kapsamda çalışma İngiltere'nin inşacı, ABD'nin öngörüye dayalı ve Fransa'nın tepkisel kökenlerini esas alarak üç bölüm üzerinden kurgulanmıştır.

2. TARİHSEL ZORUNLULUĞUN EKSENİNDE: PARLAMENTER SİSTEMİN İNŞASI

Parlamenter sistem, önceden tasarlanmış rasyonel bir planın dayatmasıyla ya da fertlerin istekleriyle doğmamıştır. Aksine uzun soluklu tarihsel bir evrimin mahsulüdür. Bu evrim İngiltere'de anayasal kurumların doğmasına, akabinde bu kurumların dominyonlar ve Batı Avrupa halklarının içselleştirilmesine ve uyarlanmasına sebebiyet vermiştir (Duverger, 1994:

56-57). Bu kurumların anası olan İngiliz Parlamentosu, hem kökeninde hem de gelişiminde pek çok mitolojiye konu olmuştur (Lyon, 2012: 167). Ancak bu mitolojilerden sıyrılarak konuyu İngiliz siyasi tarihi üzerinden sürdürmekte yarar vardır.

İlk kez uygar yerleşimine 1. yüzyılda Romalılarca açılan İngiliz adalarının, 5. yüzyıla dek Roma egemenliğinde “Britanya Bölgesi” olarak anıldığı bilinmektedir (Parlak ve Caner, 2009: 106-107). 6. yüzyılda tarıma dayalı, yerleşik topluma geçişin olduğu İngiliz adalarında, tarımsal toplum yapısı gerçek manada 11. yüzyıldan sonra bütün kurumlarıyla belirmiştir. Bu yüzyılda aynı zamanda Normanlar, Fatih William’ın önderliğinde İngiliz adalarını işgal etmişlerdir. 1066 yılında gerçekleşen Hasting Savaşı ile İngiliz Kralı Harold’un bozguna uğratılmasının ardından (Şaylan, 1981: 37-38) bütün Sakson yöneticilerinin yerine tımarlarını askeri hizmet yoluyla edinmiş olan Norman soyluları getirilmiştir. Soyluların toprakları ve üretimi denetlediği, vergi tahsil ederek bunların bir bölümünü krala devrettikleri ülkede, tüm toprakların ve nüfusun kayıt altına alındığı, güçlü bir hazineye sahip mutlak bir monarşi tesis edilmiştir (Şaylan, 1981: 37-38; Roskin, 2016: 23-24).

Normanların istilası sonucu oluşan feodal düzen birçok açıdan kendine özgü niteliklere sahip olmuştur. Ortaçağda İngiltere’deki krallar gibi diğer krallar zaman zaman kendi egemenliklerini tanıyan soyluları toplayarak (basit meclisler oluşturulması) görüşlerini almış olsa da İngiltere bu konuda daha ileri bir düzeyde idi. İngiltere’deki parlamentonun kaynağını dönemin feodal hukukunda bulmak mümkündür. Feodal hukuka göre, kralın özellikle vergi salma konusunda vassalların görüşlerini alma zorunluluğu bulunmaktaydı. Bu meclisler Norman istilasından sonra “Magnum Consilium” adını almıştır (Ateş, 2017: 64). Elbette o dönemki krallar, bu toplantıları düzenli olarak yapmadıkları gibi toplantılarda beliren görüşlerin kendisi için ne düzeyde bağlayıcı olacağı da yine kralın kendi inisiyatifine bırakılmıştı (Göze, 2017:478).

Ancak tarımsal bir topluma dayalı devlet tipinin oluştuğu Norman istilasının ardından feodal beylerle kral arasındaki karşılıklı destek ve güvenin uzun ömürlü olmadığı görülmüştür. Zamanla kral ve soylular arasında tarımda meydana gelen artık ürünün paylaşımı konusunda çekişmeler yaşanmış ve bu süreç Magna Carta (Büyük Ferman)’nın ilanını getirmiştir. Vergileri artırmak isteyen Kral I. John (Yurtsuz John) ve bu duruma karşı çıkan soylular arasında (Şaylan, 1981: 38) derebeylik yetkilerinin suistimal edilmemesini ve Taç’ın yetkilerinin bazı konularda kısıtlanmasını öngören bir belge olan Magna Carta, 1215 yılında imzalanmıştır (Arslan, 2015: 47). Belge temel hak ve özgürlükleri güvenceye bağlamayı ihmal etmeyerek ülke baronlarının aralarında seçecekleri yirmi beş barona, belgede belirtilen hakların gerçekten tanınıp tanınmadığını kontrol etme yetkisini tanımıştır. Bu baronlar, gerek duyduğunda kralın mallarına geçici olarak el koymak koşuluyla fermanın uygulanmasını sağlayabileceklerdi. Aynı zamanda soyluların, ruhban sınıfının ve mülk sahibi temsilcilerinin kral tarafından, “danışma” amacıyla toplanmasını öngören Magna Carta’da, kralın bu temsilcilerin izni olmadan, uyruklardan vergi toplayamayacağı belirtilmiştir (Eroğul, 2000: 39). Dolayısıyla bu belge Kral’ın, Consilium Regis (soylu Lordlar)’in ve Büyük Danışma Meclisi olan Magnum Consilium’un vergi konusundaki kararlarına rıza göstermesini öngörmüştür (Arslan, 2015: 47). Bu kapsamda kral ve soylular arasında aynı zamanda siyasal tartışmanın yolu açılmış ve aşırı vergilendirmeyi pazarlık etmek için parlamentodakilerin her zaman olmasa da vergi arzından önce şikâyetlerinin giderilmesini talep etmelerine izin verilmiştir (Maddicot, 2010: 446).

Yurtsuz John'un ardından tahta çıkan III. Henry döneminde Magnum Consilium, "parlamento" (1236) olarak nitelendirilmeye başlanmıştır. III. Henry döneminde giderek önem kazanan parlamento, tüm baronların kralla ve birbiriyle genellikle Westminster'da ve diğer yerlerde yaptığı konuşma toplantılarına verilen addı. Zamanla iştirakçileri artan bu toplantılara toprak sahibi baronların yanı sıra, Kilise temsilcileri ve sınırlı vatandaşlık haklarına sahip kent ve kent temsilcileri de katılmaktaydı (Arslan, 2015: 47; UK Parliament, 2020). Parlamentonun temsil gücünün arttığı bu dönemde III. Henry tarafından eşinin akraba ve arkadaşlarının üst düzey devlet makamlarına getirilmesiyle baronlar arasında başlayan hoşnutsuzluk, Henry'nin devlet hazinesini tüketir boyutlara ulaşan harcamaları, Papa'nın ülkedeki kiliseler üzerindeki etkisini artırması ve Sicilya Krallığı'nın alınması için yapılan harcamalar sebebiyle artarak devam etmiştir. Nitekim bu hoşnutsuzluk, 1258 yılında Leicester Kontu Simon de Monfort'un önderliğinde başlayan bir isyana yol açmıştır. Bu süreçteki baskılara daha fazla dayanamayan Henry, Oxford Şartları (Provisions of Oxford) olarak bilinen hükümleri kabul etmek durumunda kalmıştır. Oxford Şartları, varlıklarıyla huzursuzluk oluşturan yabancıların sınır dışı edilmesini ve sembolik nitelik arz etmeyen işlerin yönetiminin parlamentonun denetiminde olan on beş kişilik bir konseye devredilmesini öngörmektedir. Hem Oxford Şartları hem de Magna Carta'nın baronları güçlendirmesi ve iki parçalı bir parlamentonun temellerini atması hasebiyle mutlak monarşilerin zayıflamasında birer kilometre taşı niteliğinde olduğu söylenebilir (Erkul, 2015: 136-138).

Ancak parlamentonun genel yapısı bakımından bugünkü görünümüne kavuşması, 14. yüzyılda gerçekleşmiştir (Eroğul, 2000: 40). O dönem baronlar, yüksek rütbeli din adamları, şövalyeler, burjuvalar (kent ve kasaba temsilcileri) ve kilise temsilcilerinden (Ateş, 2017: 65) oluşan İngiliz Parlamentosu'nda, kilise temsilcileri önce kendi sorunlarını serbest bir biçimde çözmek ve krala bulunacakları para yardımı ile ilgili kendi aralarında karar vermek amacı ile ayrı toplanmaya başlamışlardır. Böylece, ilk önemli gelişme, ruhban sınıfının parlamento toplantılarına katılmaktan vazgeçmesi olmuştur. Bunun dışında soylular da soylu olmayan kesimin artan sayıda temsilci göndermelerinden rahatsız olmasından dolayı bunlardan ayrı olarak toplanmaya başlamışlardır. Bunun sonucunda 1332 yılından başlayarak (Eroğul, 2000: 40) baronlar ve yüksek rütbeli din adamlarından oluşan Lordlar Kamarası ve şövalyeler ve burjuvalardan oluşan Avam Kamarası olmak üzere iki meclisli yapı oluşmuştur (Ateş, 2017: 65).

Yukarıda bahsi geçen gelişmeler, Norman egemenliği döneminde yaşanmış olup, bu dönem 1455-1485 yılları arasında gerçekleşen "Çifte Güller Savaşı"na dek sürmüştür. Normanların ardından 1485 yılında Tudor Hanedanı tahta çıkmış ve ülke bu hanedanlık döneminde hızlı bir kapitalistleşme dönemine girmiştir. Kent loncalarının tüm tutuculuklarına rağmen sanayi ve ticaret hızlı bir gelişim göstermiştir. Bu gelişim aynı zamanda İngiliz burjuvazisinin gelişimi demektir. Gelişen burjuvazi ve onun kalesi niteliğinde olan parlamento, Tudor Hanedanı'nı destekliyordu (Ateş, 2017: 67).

Bu noktada Tudor Hanedanı'nın ikinci kralı olan VIII. Henry'nin ülkenin Katolik Kilisesi'nin hükümranlığından kurtulmasına yol açan ilginç evlilik hikâyesinin burada yâd edilmesinde yarar vardır. VIII. Henry, İspanyol prensesi ve V. Karl'ın teyzesi olan eşi ile evliliğini sonlandırıp, bir veliaht sahibi olmak amacıyla yeniden evlenmek istiyordu. Ancak Papa, krala bu konuda izin vermemektedir. Papa'nın Henry'ye cevaz vermemesiyle ortaya çıkan ihtilaf, bütün yüzyıl boyunca laik otoritenin en ilgi çekici hamlesine yol açmıştır (Roberts, 2015: 319). Papa ile yaşanan bu ihtilafa karşı VIII. Henry 1529 yılında bir parlamento toplayıp,

İngiltere'yi Katolik Kilisesi'nin, Katolik Kilisesi'ni de İngiltere'nin dışına taşımak için yasa üstüne yasa çıkararak, parlamentoyu yedi yıl çalışır durumda tutmuştur. Bu süreçte kurulan Anglikan Kilisesi, 1533 yılında Henry'ye eşi Catherine'den boşanması hususunda izin vermiştir. Yaşanan bu süreçte VIII. Henry de Roma Katolik Kilisesi ile olan mücadelesinde kendisini yalnız bırakmayan parlamentoyu ayrıcalıklı bir konuma getirmiştir (Roskin 2016: 27-28; Şahin, 2014:131).

VIII. Henry'den sonra tahta çıkan VI. Edward döneminde de dinsel ve toplumsal reformlar sürdürülmüş olup, Edward'ın ardından gelen I. Mary dönemi ise mezhep çatışmaları, yoksulluk ve askeri başarısızlıklarla anılmıştır (Öztan, 2009: 2; Özdemir, 2017: 24). Son Tudor Hanedanı I. Elizabeth'in 1603 tarihinde ölümünden sonra Stuart Hanedanı adına I. James İngiliz tahtına getirilmiştir. Avrupa'da revaçta olan mutlakiyetçi krallara öykünen I. James, iktidar paylaşımından pek hoşlanmadığı gibi, mevcut kurumların yalnızca kralı desteklediğini zannediyordu. Bundan dolayı parlamentonun yetkisini tanımamayı tercih ediyordu. Bu durum onu Püritenizm ile karşı karşıya getirmiştir. Diğer yandan I. James, Anglikan Kilisesi'nin mevcut hâliyle devam etmesini de istemiştir. Bu dönemde I. James'in nakit ihtiyacını karşılamak için parlamentonun onayına başvurmadan vergileri arttırmaya kalkışması, parlamento tarafından tepkiyle karşılanmıştır. 1625 yılında I. James'in ölmesi ile tahta oğlu I. Charles geçmiştir (Roskin 2016: 28; Şahin, 2014:131).

Babasından farklı davranmayan I. Charles da İspanya ve Fransa'ya karşı savaş ilan ederken parlamentonun onayını almadan tek taraflı olarak vergi artırma yoluna gitmiştir. Ayrıca ülkede kralın üstün otoritesini yeniden vücuda getirmek ve parlamentoyu dikkate almadan ülkeyi yönetmenin yollarını aramıştır. Ancak parlamentonun onayını almadan Kıta Avrupa'sında dâhil olunan savaşlar için ihtiyaç duyulan gelir kaynakları nedeniyle birçok kez kral ve yanlıları, parlamento ile karşı karşıya kalmıştır. Çoğunluğunu artık topraklı askerlerin teşkil ettiği Avam Kamarası ise, Charles'ın taleplerini reddettiği gibi, onu 1628 yılında Haklar Dilekçesi (Petition of Rights)'ni imzalamaya zorlamıştır (Bayraktar Durgun, 2015: 21). Bu bildiri ile parlamentonun kararı olmadan vergilendirmenin yapılmayacağını ve yasadışı tutuklamaların olmayacağı Krala onaylatılmıştır. Ancak Charles vermiş olduğu bu onaya rağmen yasadışı davranışlarda bulunmaya devam etmiş ve bu bildirgeyi onayladıktan kısa bir süre sonra parlamentoyu kapatarak kendi hükümetini kurmuştur. Anglikan Kilisesi'nin desteğini alan I. Charles, on bir yıl sürecek baskıcı bir rejimi başlatmıştır (Ateş, 2015: 69-70). Ancak 1640 yılında kralın çağrısı üzerine toplanan parlamento, kralın yetkilerini kötüye kullandığı uzun bir listeyi açıklayarak, krala karşı 'Büyük Uyarı'da bulunma ihtiyacı duymuştur. Kralın iktidarının parlamentonun lehine sınırlandırılmasını öngören bu bildiriye kabul etmeyen Charles'ın, emrindeki askeri güçlerin eşliğinde Avam Kamarası'ndaki muhalefet liderlerini tutuklatması iç savaşı başlatan nedenlerden biri olmuştur (Göze, 2017: 485). Fakat parlamento tarafından destek gören Oliver Cromwell liderliğindeki "Yeni Model Ordu", kraliyet ordusunu yenilgiye uğratarak, I. Charles'ı idam etmiştir (Taşkın, 2015: 54). I. Charles'ın idamından sonra hiçbir İngiliz kralının mutlakiyetçiliği gerçek manada düşünmeye kalkışmadığını burada vurgulamakta yarar vardır (Moore, 1989: 19).

1649 ile 1660 yılları arasında ülkede bir kral yoktu. Ülkeyi Cromwell'in liderliğindeki tek örgütlü güç yönetmekteydi. Bu dönemde Cromwell tarafından yönetilen ülke, Commonwealth olarak adlandırılan bir cumhuriyet haline gelmiştir. Ancak Cromwell yönetiminin kısa bir sürede askeri bir diktatörlüğe dönüştüğü görülmüştür (Roskin, 2016: 29).

Şöyle ki Avam Kamarası'nı dağıtan Cromwell, bir parlamento oluşturmanın birkaç farklı versiyonunu denemiş; ancak hiçbiriyiyle anlaşılamamıştır. Daha sonra da Devlet Şurası (Council of State)'nın da desteği ile gerçek gücünü orduya dayandırarak hüküm sürme yoluna gitmiştir. Sonuç olarak Parlamento için despotik bir krala karşı silahlanmış olan Cromwell, I. Charles'dan daha despotik hale gelmiştir. Cromwell'in ölümü üzerine 1660 yılında II. Charles¹ Konvansiyon Parlamentosu tarafından (Isbel,1975: 36-37) sınırlı bir monarşiyi kabul etmesi koşuluyla tahta davet edilmiştir. Böylece monarşiyi restore etme yoluna gitmişlerdir (Taşkın, 2015: 55). Ancak krallığın geri gelmesi ile kral ve parlamento arasında geçmişte olduğu gibi yetki çatışmaları tekrardan belirmiştir. Hem I. James hem de II. Charles, davranış bakımından idam edilmiş olan I. Charles'dan farklı değildiler. Yönetim konusunda kral parlamentoya hiç ağırlık tanımak istemiyordu. Parlamento ise yönetimin keyfi olmasını ve yönetimi bağlayan hukukun parlamentoca üretilmesini istiyordu. Bu kapsamda parlamento 1679 yılında kralın keyfi yönetimine karşı Habeas Corpus Kanunu'nu çıkarmıştır (Şaylan, 1981: 44). Bu yasayla kişi güvenliğinin kralların keyfi işlemlerine karşı korunması ve yargı güvencesine kavuşturulması sağlanmıştır (Göze, 2017: 486).

1685 yılında Kral II. Charles'ın ölmesi üzerine kardeşi II. James tahta çıkmıştır (Roskin, 2016: 30). Bu dönemde de kral ve parlamento arasındaki çekişmeler 1688 yılında parlamento tarafından gerçekleştirilen darbeye kadar devam etmiştir. Şanlı Devrim olarak adlandırılan darbe ile Stuart Hanedanı'nın temsilcisi kral tahtından uzaklaştırılmıştır. Daha sonra parlamento, Hollanda Kraliyet ailesinden William of Orange (Şaylan, 1981: 45) ile karısı Mary'yi soy bakımından en yakın protestan olarak, ülkede geleneksel özgürlükler talebiyle ortaya çıkan harekete önderlik etmeye davet etmiştir. William ve Mary bu görevi kabul etmiştir. Ancak, Taç onlara, ülkede özgürlüklerin ilk kapsamlı ve yazılı belgesi olan Haklar Bildirisi (Bill of Rights)'ni kabul etmeleri şartıyla verilmiştir (Gemalmaz, 2005: 62). 1689 yılında kabul edilen Bildiri ile Parlamento ve Hükümdar ilişkisi ayrıntılı bir biçimde açıklanmış ve Parlamentosunun onayı olmadan yasa ve vergi çıkarılmayacağı hükme bağlanarak (Roskin, 2016: 30) günümüzde yaygın olarak kabul edilen parlamento üstünlüğünün çerçevesi çizilmiştir (Taşkın, 2015: 55).

Haklar Bildirisi'ne göre kral; kanun çıkarmak, vergi koymak ve toplamak için Parlamentosunun onayına muhtaçtı. Bundan dolayı kral, Kabinayı oluştururken Parlamentosunun güvenine sahip kişileri atamaya başlamıştır. Bu durum kabineyi parlamentosunun tasvip etmediği kişilerden oluşturması durumunda, parlamentosunun tepki olarak kralın istediği kanunları kabul etmemesini olanaklı kılmaktaydı. Parlamentoya özellikle kralın bütçesini reddetme olanağı tanınmaktaydı. Bu süre zarfında parlamentoda partiler de oluşmaya başlamıştır. Kralın kabineyi teşkil ederken parlamentodaki çoğunluk partisinden bakan atamaya başladığı bu dönemde, kral kabine toplantılarına katılmakta ve kabineye başkanlık etmekteydi (Gözler, 2011: 599-600). Ancak Hannover soyundan I. George'un 1714 yılında tahta çıkması ile parlamenter sistem içerisinde önemli bir unsur olan başbakanlık ya da hükümet başkanının gelişimi de kısmen sağlanmıştır. I. George, parlamento toplantılarına İngilizce bilmemesinden dolayı pek katılmamaktaydı. Bu nedenle kral bir süs ve sembol görevi görmeye başlayarak önemini gittikçe yitirmiştir. Bu dönemde bakanlar, ulusun genel siyasetinden sorumlu bir kurul haline gelmiştir. I. ve II. George'un yetersiz olmaları bu dönüştürme yardımcı olmuştur. Kralın önemini yitirmesinden dolayı boşalan yeri, doğal olarak, kabine içinde oturumları

¹Hollanda'da sürgünde olan II. Charles, Boynu vurulan kralın oğlu idi (Roskin, 2016: 29).

yönetmek ve genel siyaseti düzenlemekle mükellef kılınan bir şef (başbakan) almış; bu yolla parlamenter sistemin başlıca çarkları yerine oturmuştur (Duverger, 1994: 59-60).

Kabine üzerinde denetim yetkisini sağlamış olan Avam Kamarası'nın temsil yetkisini kazanması ise, 19. yüzyılda oy hakkının genişletilmesini sağlayan yasalarla olanaklı hale gelmiştir. Bu yasalarla oy hakkı yıllık geliri belli düzeyde olan toprak sahiplerinden sanayi ve tarım işçilerine doğru yayılmış; kadınlara oy hakkı da 1919 ve 1928 yıllarında aşamalı olarak verilmiştir. Parlametonun diğer kanadını teşkil eden Lordlar Kamarası'nın yetkileri de 20. yüzyılın başından itibaren azalmıştır. Nitekim günümüzde Lordlar Kamarası için Avam Kamarası'ndan geçen yasaları biraz geciktirmekten ve kamuoyunu etkilemekten öteye gitmeyen bir yetkiden bahsedilebilir (Gözübüyük, 2003: 32).

3. KURUCU BABALARIN DENGE VE DENETİM ÖNGÖRÜSÜ EKSENİNDE: BAŞKANLIK SİSTEMİ

Yalnızca dört asır evvel tarih sahnesine çıkan ABD'ye giden yol, İngiltere'de 17. yüzyılın başında tahta Stuart Hanedanı'nın geçmesiyle başlayan yoğun İngiliz göçüyle açılmıştır. 1607 yılında Jamestown'da ilk İngiliz kolonisinin kurulmasıyla Kuzey Amerika'da yeni bir dönem başlamıştır (Altunok, 2015: 70). Akabinde 1620 yılında İngiltere'den gelen 102 Püriten, Massachusetts kolonisini kurmuştur. Bu iki öncü koloniyi daha sonra New Hampshire, Maryland, Connecticut, Rhode Island, North Carolina, South Carolina takip etmiştir. 1664 yılında ise Hollanda'dan New York, Delaware, New Jersey alınmıştır. 1681 yılında II. Charles'ın W. Penn'e verdiği topraklarla Pennsylvania kurulmuştur. 1732 yılında da Georgia bir koloniye dönüştü. Böylece ilk küme, toplamda on üç koloniden oluştu (Eroğul, 2016: 75). Kolonilerde yaşayanlar, Amerika'ya gelirken beraberinde köklü bir geçmişe sahip olan İngiliz siyasal kurumları ve düşünce biçimini getirmişlerdi. Bu kolonilerin çoğu, İngiliz örneğine göre idare ediliyordu. Her koloninin başında genellikle İngiliz kralınca atanmış; ancak bazılarında koloni topraklarının sahibince ve bazılarında seçimle belirlenen bir vali bulunmaktaydı. Valinin yanı sıra, İngiliz parlamentosuna benzer bir yapıya haiz iki meclis de yer almaktaydı. Meclislerin hukuki ve siyasal niteliğinin tartışmalı olduğu bu koloniler İngiltere'den üç bin mil kadar uzakta yer alıp, anavatanın koloniler üzerinde sürekli ve etkin bir denetim kurduğu da söylenemezdi. Bu nedenle de koloniler kuruluşlarından bir müddet sonra kendi başlarına hareket etme, kendi yasalarını yapma ve İngiliz Parlametosu'nun kararlarını göz ardı etme alışkanlığını da kazanmışlardı (Göze, 2017: 518-519). Bu noktada Amerika'ya gelirken beraberinde ayrıldıkları ülkenin örf ve adetlerini getiren göçmenlerin bir diğer ortak özelliğini vurgulamakta yarar vardır. Amerika'ya Avrupa'daki siyasal baskıdan ve ekonomik zorluklardan kaçarak gelen göçmenler, içlerinde Avrupa'ya karşı derin bir tepki taşımaktaydılar. Kendileri için Amerika'yı bir özgürlük beldesi olarak addeden göçmenler, burada hem özgürlük içinde yaşamayı hem de gönencini yükseltmeyi arzulamıştı (Tanilli, 2015: 151). Nitekim bu koloniler, Yeni Dünya'da özgürlükleri güvence altına almakta kararlı olduklarını ilerleyen süreçte göstermişlerdir (U.S. Embassy Turkey, 2020).

Bu kolonilerin bağımsızlığına giden süreç, 1756-63 yılları arasında gerçekleşen Yedi Yıl Savaşları'nın ardından yaşanan gelişmelerle başlamıştı. İngiliz hazinesini sarsan Yedi Yıl Savaşları, İngiltere ile koloniler arasında belirgin bir çatışmanın doğmasına yol açmıştır. İngiltere'nin hazinenin durumunu düzeltmek için Amerika'daki kolonilere birtakım yeni vergiler uygulaması, bu vergilerin meşru olmadığını savunan kolonilerin ayaklanmasına yol açmıştır. Nitekim İngiltere ile koloniler arasında savaşın başlaması uzun sürmemiştir. Bu savaş sonucunda on üç koloni 4 Temmuz 1776 tarihinde Bağımsızlık Bildirisi ile Amerika

Birleşik Devletleri adıyla bağımsızlıklarını ilan etmiştir (Armaoğlu, 2018: 58-59). Bağımsızlık Bildirisi'nin ardından Konfederasyon çatısı altında birleşme kararı alınmıştır. Ancak İngilizlerle devam eden savaş boyunca yaşanan sorunlar, Konfederal yönetimin zayıflamasına yol açmıştır. Tesis edilen idarenin Kongre adlı meclisi, işlemez hale gelmeye ve yürütme de zayıf bir görünüme bürünmeye başlamıştı. Birkaç yıl içinde Kongre'nin eyaletler arasındaki ahengi sağlayacak, sağlam bir para birimini garanti edecek, düzeni sağlayıp yatırımları özendirecek güçten yoksun olduğu anlaşılmıştır (Lipson, 1997: 312-313'den aktaran; Özdemir, 2018: 50-51). Konfederasyonu oluşturan devletler arasında özellikle ekonomik konularda yaşanan görüş ayrılıklarından mütevellit, Konfederasyonun dağılması dahi söz konusu olmuştur. Bu nedenle ulusal bağımsızlık önderlerinin çabalarıyla konfederasyonu teşkil eden devletler arasında daha sıkı bir birliğin kurulması ve federal bir sisteme intikal etmek maksadıyla 1787 yılında Philedelphia'da bir konvansiyonun toplanması çağrısında bulunulmuştur (Gözübüyük, 2003: 35-36).

Bu çağrının üzerine, on üç devletin göndermiş olduğu elli beş delegenin yer aldığı "Philadelphia Konvansiyonu" toplanmıştır. Elbette on bir yıl evvel İngiltere'den bağımsızlığını kazandıktan sonra kullandıkları egemen güç konusunda kıskanç davranan eyaletlerin haklarını dengelemek oldukça güç bir işti. Konvansiyonda temsil edilen Virginia ve Maryland gibi büyük devletlerin temsilcileri merkezi otoritenin artmasını olanaklı kılan federalist görüşlerde; küçük devletlerin temsilcileri ise bağımsızlıklarını mümkün olduğu kadar geniş tutabilen anti-federalist eğilimlerde ısrarcı olmuşlardır. Nihayet 17 Eylül 1787 tarihinde uzun tartışmaların ardından Konvansiyona iştirak eden elli beş delegeden otuz dokuzunun olumlu oyuyla ABD'nin ilk ve halen yürürlükte olan anayasası kabul edilmiştir (Çam, 2000: 90-91; U.S. Embassy Turkey, 2020). Bu anayasayı hazırlayan kurucu babalar, halk egemenliği anlayışı kapsamında, hükümetin halkın rızasına dayanması ve halka karşı sorumlu olmasını amaçlamışlardır (Sayarı, 2018: 108). Bu kapsamda hazırlanan anayasa, halen Amerikan halkı arasında saygı duyulan bir metin olarak kabul edilmektedir (Arslan, 2015: 170).

Anayasanın kurucu babaları, o dönemde yürürlükte olan rejimlerden farklı veya yeni bir yapı oluşturma çabası içerisinde olmamışlardır (Duverger, 1994: 74). Aksine İngiltere'de uygulanan sınırlı monarşiden esinlenmişlerdi. Bu bakımdan ABD tipi klasik başkanlık sistemi, meşruti monarşinin cumhuriyete dönüştürülmüş formudur. Nitekim 18. yüzyılda İngiltere'de işletilen sisteme bakıldığında, kral ve bakanların idare ettiği, parlamentonun yasa koyduğu ve bunların yürürlük kazanabilmesi için de kralın onayına sunulduğu görülmektedir. Kurucu babaların anayasayı tasarlarken ortak düşüncesi, yasama organının üstün gücüne bel bağlamamak ve bu yüzden kuvvetler dengesini sağlamak üzerine bina edilmişti. Bunu yaparlarken de halkın ve aristokratların temsil edildikleri bir parlamento ile kralın yer aldığı İngiliz modelini, Cumhuriyetçi bir yapıya uyarlama yoluna gitmişlerdir (Teziç, 2013: 367-368). Bu yapıda monarkın yerine seçimle göreve gelen bir başkanlı yapı öngörülmüştür (Teziç, 2012: 504). Hem bağımsızlık savaşının bir krala karşı verilmiş olması hem de bir kralın aynı hataları tekrarlamayacağını bilinmemesinden dolayı ülkede krallığa yer verilmemiştir. Bu yüzden de cumhuriyet kurma fikri ağır basmıştır (Yayla, 2014: 91). Bununla birlikte "seçilmiş istibdat" gibi birçok konuyu konuşup, tartışan kurucu babaların çoğunluktan şüpheli olduklarını belirtmekte yarar vardır. Bu nedenle basit çoğunluğun değiştiremeyeceği bazı hakları anayasaya koyarak, çoğunluğun hüküm sürmesini önlemişler ve herhangi bir çoğunluğun istediğini yapmasını zorlaştıran bir hükümet mekanizmasını benimsemişlerdir. James Madison ve diğer kurucular, çoğunluk istibdadını önlemek

maksadıyla “kudret, kudreti önler” anlayışıyla hareket etmişlerdir. Böylece hukuki denetim vasıtalarını da onaylamışlardır (Mayo, 1964: 162). Dolayısıyla İngiltere’den esinlenen; ancak ondan farklı bir hükümet sistemi benimsenmiştir. Bunun önemli bir nedeni, sömürge yönetimi döneminde görmüş oldukları kötülüklerin etkisinde kalan Philadelphia’da toplanan delegelerin, aynı zamanda John Locke ve Montesquieu gibi düşünürlerin eserlerinden etkilenmiş olmasıdır (Vernon, 1961: 121-122).

Lockecu liberalizmin etkisinde olan Amerikan kurucu babaları, politikayı bir kurtuluş vasıtası veya bir toplum tasavvurunun vatandaşlara dayatılması olarak değil; ancak kişi hakları, ekonomi ve mülkiyetle ilişkili bir argüman olarak görmüşlerdir. Bu anlayışla devlete, farklı ekonomik ve fikirsiz çıkarlar arasında bir tür arabulucu rolü yüklemişlerdir (Oğuz, 2017: 5). Aşırı merkeziyetçi bir anlayışın kolonileri mutsuz edeceği ve güçlü bir devlet olgusunun insan hakları açısından tehlikeli olacağını düşünmüşlerdir. Bunu, kurucu babalardan ve ülkenin üçüncü başkanı olan Thomas Jefferson’un yazmış olduğu 1776 Bağımsızlık Beyannamesi’nde geçen insanların doğuştan gelen, hayat, hürriyet ve mutluluğu arama hakkına sahip olduğu tümcesinde görmek mümkündür. Her ne kadar mülkiyet bu haklar arasında belirtilmemiş olsa da o zaten diğerlerinin doğal sonucu olarak varsayılmıştır (Yayla, 2014: 91).

Elbette Locke’un serbest piyasa ve toleransı önceleyen düşüncesinin yanında Montesquieu ile birlikte katkı sağladığı Kuvvetler Ayrılığı Teorisi de Kurucu Babalar üzerinde etkili olmuştur (Oğuz, 2017: 5). Montesquieu, İngiliz devlet idaresinin temel kuruluşunu fazla anlamadığı için, devlete karşı hürriyeti koruyabilmenin en iyi çaresi olarak “kuvvetler ayrılığı” anlayışını benimsemişti. Dolayısıyla yasama yetkisi yasama organına, yürütme yetkisi yürütme organına ve yargılama yetkisi yargılama organına verilmeliydi. Bundan dolayı anayasayı yapanlar, Amerikan Devrimi sırasında kuvvetin yasama erkinin elinde toplandığını gördüklerinden yasama yetkilerinin kötüye kullanılmasına karşı teminat teşkil edebilecek kuvvetli bir yürütme uzvuna olan ihtiyacın farkındaydılar. Bu farkındalık, Madison’un Federalist adıyla toplanan mektup ve makalelerinde yer alan “bütün yetkileri, yasamayı, yürütmeyi ve yargılamayı, aynı ellerde toplamak tiranlığı açıkça ilan etmekten başka bir şey sayılamaz” ifadesinde görülebilmektedir (Vernon, 1961: 122). Aynı zamanda “en iyi hükümet biçiminin en az hükümet eden olduğu” düşüncesinde olan kurucu babalar, bütün kuvvetlere karşı da güvensizlik içerisindeydi. Örneğin; İngiltere’ye karşı verilen bağımsızlık mücadelesi sırasında İngiliz parlamentosunun kolonilere yönelik çıkarmış olduğu birtakım kanunlar, yasama erkine karşı güvensizlik nedeni iken; kralı temsilen görev yapan koloni valilerince gerçekleştirilen baskı ve İngiltere Kralı III. George’un zor kullanarak, kolonileri İngiliz egemenliğinde tutma eğilimi de yürütmeye karşı güvensizliğin nedeniydi. Bu yaşananlar kurucuların belleklerinde yer edinmişti (Teziç, 2012: 504). Dolayısıyla kurucular şu üç sonuca eriştiler: 1. Yürütme ve yasama erklerini ayrı ellerde toplamak hür iradenin doğal ve normal gereklerindedir. 2. Yürütme erki özgürlük için bir tehlikedir. Bu nedenle iyi tanımlanmış sınırlar içinde tutulmasında yarar vardır. 3. Devlet başkanını denetlemek, sadece onun yetkilerini tanımlamak ve onu belli bir süre yürütmeye vazifeli kılmak tek başına yetinilmemeli; aynı zamanda onun yasama erki üzerinde etkili olabilme olasılığı da ortadan kaldırmalıdır. Bakanların da, başkan tarafından tespit edilen ve onun emrinde iş gören kişiler olmaları, başka bir ifadeyle halkın sadık temsilcileri ve hizmetkârlarından ziyade başkanın birer uzvu olduklarını düşünerek, bu iki taraflı vasfı edinmeleri önlenmeye çalışıldı. Bu nedenle, Birleşik Devletin mahiyetinde memur olarak çalışanların her iki Meclise üyesi olabilmesini yasaklama yoluna gittiler. Bu yolla yasama

erkini katıksız şekilde hür, uyanık, halka hizmet şiarına inanmış, keyfi kudretin düşmanı olan bir erke dönüştürdüklerine inanıyorlardı. Kurucu babalar, yasama organına da bütün hakları elinde toplayan bir erk olarak bakmak istemiyorlardı. Aynı zamanda zayıf ve bağımsız olmayan yürütme erkinin tehlikelerinin de farkındaydılar (Bryce, 1962: 88). Önemli kuvvetlerden yargı kuvvetinin başkanlık sistemindeki konumu da önemli bir unsurdur. Yasama ve yürütme arasında kendi hak ve yetkileri bakımından birtakım çatışmaların söz konusu olabileceği düşüncesi hâkimdi. Ancak halk idaresinin izharı olan anayasanın yorumlanmasında yüce bir mahkemenin kurulması, her derde deva olmasa bile birçok güçlülere çare olabilecekti (Bryce, 1962: 89).

Ancak kuvvetleri bölmenin tek başına yeterli olmayacağı düşüncesinde olan kurucu babalar, farklı yetkilerin zamanla aynı ellerde toplanabileceği korkusunu da taşımaktaydılar. Bu nedenle, yetkileri harmanlamaya çalışmışlardır. Böyle bir maksada erişmek için de “fren ve denge” sistemini kurmak; üç temel erke gerektiği zaman, Anayasayla kendilerine tanınmış olan yetkileri aşabilmek açısından belirli vasıtalar sağlamak gerekiyordu. Başka bir ifadeyle, devlet idare sisteminde iyi bir “denge” kurabilmek maksadıyla sınırları açıkça tanımlanmış bir “fren sistemi”ni tesis etmek gerekmekteydi. Bu frenleyici mekanizmaların bir kısmı, devlet idaresinde iş başına geçmeyi karışık bir seçim ve atama sistemine bağlamak üzerine kuruluydu. Örneğin: Başkanı seçim kolejinde seçtirmek, Senato’nun onayını aldıktan sonra Yüce Mahkeme üyelerinin ömür boyunca atanma yetkisinin Başkana hasredilmesi ve Kongre’de yer alan iki meclisin de ayrı ayrı uzunluktaki dönemler için halkın seçimine bırakılması gibi. Burada asıl önemli olan husus, federal devlet idaresindeki her organa diğer organların faaliyetlerini denetleme ve hatta onların vazifelerinden bir bölümünü yerine getirmek bakımından kimi yetkilerin tanınmış olmasıdır. Örneğin: Kongre, Başkanı suçlayıp yargılayabilmektedir. Kongrenin yasaları yapmasına karşılık, Başkan da bunları veto etme yetkisini haizdir (Kongre’nin Anayasada öngörülen 2/3 çoğunlukla bu vetoyu aşması neredeyse olanaksızdır). Yüce Mahkeme, yasaları Anayasaya aykırı ilan ederek, yürürlüğe girmelerini engelleyebilecek güçtedir. Ancak Mahkeme üyelerinin atanmaları bakımından, Başkana ve Senato’nun onayına bağlı tutulduğu gerçeğinin de akılda tutulması gerekmektedir (Vernon, 1961: 122-123).

4. FRANSA’DA HÜKÜMET KRİZİ VE DE GAULLE’ÜN GÜÇLÜ YÜRÜTME YAKLAŞIMI: YARI BAŞKANLIK SİSTEMİ

Anayasal ve idari konularda başlangıcı 18. yüzyıla kadar uzanan köklü bir geçmişi ve gelenekleri olan Fransa (Oktay, 2018: 80), devrimden önce salt monarşi ile yönetilen ve özekçiliğe dayalı güçlü bir devlettir. Ancak 1789 yılında hem Fransa’ya hem de tüm dünyaya damgasını vuran büyük devrimin (Eroğul, 2016: 155) ardından, Fransa’da tartışılmamış ve ülkenin bütünü tarafından kabul edilmiş tek bir rejim görülmemiştir (Aron, 1976: 207). Devrimden sonra beş cumhuriyet, iki imparatorluk ve 1815-1848 arasında tekrar ihdas edilen meşrutî monarşi dönemleri yaşanmıştır (Oktay, 2018: 75). Devrim’den önce Fransa’da toplum üç tabakaya ayrılmaktaydı. Bunlardan ilki, nüfusun %2’sini teşkil eden ve ülke topraklarının %30’una sahip olan soylulardı. Soyluların altında kendi içinde çok iyi düzeyde örgütlenmiş ve üst tabakasını soylular sınıfından gelen rahiplerin teşkil ettiği ruhban sınıfı yer almaktaydı. Mevcut toprakların dörtte birinin ruhban sınıfının örgütü olan Kilisenin iyeliğinde bulunduğu ülkede, bu iki zümrenin dışında kalanlar ise «üçüncü kesimi» (Tiers Etat) teşkil ediyordu. Dolayısıyla üçüncü kesim homojen sayılmazdı. Bu zümre içerisinde burjuvazi, doktor, avukat gibi serbest meslek erbapları ile esnaflar, işçiler ve nüfusun %

90'ını teşkil eden köylüler yer almaktaydı (Şaylan, 1981: 66-67). İçerdiği sosyal sınıfları kısaca bu şekilde betimlenebilen Fransa'da devrimden önceki yıllarda halk iktisadi ve mali alanlarda oldukça sıkıntı çekmiş, orta ve alt gelir grubunda yer alan sınıfların hayatı tahammül edilemez bir duruma gelmiştir. Genel anlamda bu zümreler, toplumsal adaletsizlikten en fazla etkilenen kesimleri teşkil etmiştir. Asiller ve din adamları ise her türlü ayrıcalıktan faydalanmıştır (Vernon, 1961: 59-60).

Soylu kesimin çıkarları doğrultusunda davranan devletin, aynı zamanda almış olduğu ağır vergilere rağmen harcamaların sürekli artması, hazinenin iflasına neden olmuştur. Devlet harcamalarının karşılanması ve soylu kesimin desteklenmesi için de yeni vergilerin toplanmasına ihtiyaç duyulmuştur. Bu dönemde soylular ve rahipler ayrıcalıklarından vazgeçip vergi ödemeye yanaşmadığı gibi, devlet gelirlerini artırmaya dönük yeni vergi düzenlemesine de karşı çıkmıştır. Bu nedenle de Kral XVI. Louis, yeni vergiler toplayabilmek için 1614 tarihinden beri toplantıya çağrılmayan “*États Généraux*” adlı meclisi toplantıya çağırmıştır. Ruhbanlar, soylular ve halk meclisi olmak üzere üç ayrı bölümden oluşan bu mecliste, soylular 285, ruhban 308 ve halk (tiers-etat) 632 üye ile temsil edilmekteydi. İlk toplantıdan itibaren Mecliste ciddi görüş ayrılıkları söz konusuydu. Soylular ve ruhbanlar üç meclisin ayrı ayrı toplanması gerektiğini ileri sürerken, halk temsilcileri üç kesimin temsilcilerinin aynı anda oylamaya katılmasını istemekteydi. Bu isteğe karşı çıkan Louis'in Meclisi dağıtmak istemesi üzerine, kendisini ulusun temsilcileri sayan halk temsilcileri bu karara karşı direnerek ulusun iktidarını yansıtan bir anayasayı hazırlamadan dağılmayacaklarını ilan etmişlerdir (Şaylan, 1981: 67-69). Daha sonraki süreçte ruhban ve soylular sınıfını bir yana iten halk temsilcileri, kendilerini Ulusal Meclis olarak ilan etmiştir. Bu şekilde kralın karşısında ulusun temsilcilerinden müteşekkil bir organ belirmiş, mutlak monarşinin yerine meşruti monarşi idaresi tesis edilmiştir. Bu süreçte Louis'in ve soyluların direnme çabalarına karşı, halk 14 Temmuz 1789'da Bastille Hapishanesi'ni ele geçirmekle karşılık vermiştir. Halktan aldığı destekten beslenen Ulusal Meclis, 4 Ağustos 1789'da soyluların bütün tüzel ayrıcalıklarına son verme yoluna gitmiştir. Böylece, yasa karşısında eşitlik prensibi kabul edilerek, toplumdaki gerçek güç dengesine tamamen ters düşen bir tüze yapısı da ortadan kaldırılmış oldu (Eroğul, 2000: 74). Voltaire'nin sosyal ve iktisadi reformlar görüşü, Montesquieu'nun kuvvetler ayrımı ilkesi ve Rousseau'nun kişi hakları ile birlikte halk egemenliğini kuran “sosyal sözleşme” anlayışı (Çam, 2000:148-149) fikri ile beslenen 1789 Devrimi, mutlak monarşinin hakim olduğu “eski rejime” son vererek, modern siyasi fikirlerin kurumlara yerleşmesi için gerekli ortamı hazırlamıştır (Çam, 2000: 147).

Kurucu Meclis ilk olarak Amerika'daki çizgiyi takip ederek (Sander, 2003: 164) 26 Ağustos 1789'da Fransız anayasalarının başına her zaman konan “İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirisi”ni yayınladı. Bildiri kişi hürriyetleri, kanun önünde eşitlik, sosyal eşitsizliğin giderilmesi ve vergilendirmede adalet gibi temel hak ve özgürlükleri içermekteydi (Sander 2003: 164; Çam, 2000: 149). Bu bildiriye yayınlayan Kurucu Meclisin diğer önemli görevi de yeni bir anayasa yapımıydı. Montesquieu ve Rousseau'dan esinlenerek ulusal egemenlik, temsili rejim ve kuvvetler ayrımı ilkeleri benimsenerek hazırlanan yeni anayasa, 3 Eylül 1791 tarihinde Krala sunulmuştur. 14 Eylülde Kralın kabul etmiş olduğu yeni anayasa ile (Çam, 2000: 149) ülkede tahtın yine babadan oğula geçmesi ve kralın kendi bakanlarını, komutanlarını ve elçilerini atama yetkisini haiz olması benimsenmiştir. Anayasayla meclisin çıkardığı yasaları “geçici veto” adı altında en çok dört yıllığına ya da birbirini izleyen iki parlamento dönemi boyunca durdurabilme ya da uygulamayı erteleyebilme hakkı da krala hasredilmişti. Ancak bakanlar kurulunu dağıtma yetkisinin krala verilmediği anayasada, bakanların Meclis'e ve Meclis

komisyonlarına karşı sorumluluğu ilkesi benimsenmiştir. Savaş ilanı ve barış yapma hususunda ilk adımı atma hakkına sahip olan kralın, bu hakkını yalnız Meclisin onayıyla kullanabilmesi şartı getirilmiştir (Rude, 2018: 95). Böylece, hükümdarın elinden bütün mutlak yetkileri alınarak (Vernon, 1961: 60) anayasal bir monarşi tesis edilmiştir. Meclis üyelerinin çoğunluğunun monarşinin devamından yana olduğu bu dönemde 10 Ağustos 1792'de patlak veren olaylar üzerine kralın tüm yetkileri elinden alınarak Meclise devredilmiştir. Nitekim 21 Eylül'de de I. Cumhuriyet ilan edilmiştir (Çam, 2000: 150). Ancak bu dönemde Fransız anayasal monarşisi kralın ve bazı aristokratların mutlak iktidarı tekrar elde etme çabalarının yanı sıra, radikal bir devrim talebinde bulunan Jakobenlerin girişimiyle peyder pey çökertilmeye çalışılmıştır. Nitekim kralın Fransa'nın işgali ve iktidarının yekânesine tekrar iadesi için yabancı prenslerle komplo yaparken yakalandığı bu süreçte yaşanan gelişmeler, Jakobenlerin iktidarı ele geçirmeleri için gerekli zemini oluşturmuştur. Böylece iktidar sağlam bir Rousseau taraftarı olan Maximillien Robespierre yönetimindeki Kamu Güvenliği Komitesi'nin eline geçmiştir (Roskin, 2016: 112). Bu süreçte Milli Konvansiyon dönemi, Kamu Selameti Komitesi'nin önderliği altındaki radikal unsurların hâkimiyetine dönüşmüştür. Terör Dönemi olarak da adlandırılan bu dönemde Kral ve Kraliçe dahil birçok insanın boynu vurulmuş; ihtilalcıların birçoğu da aynı kaderden kurtulamamıştır (Veron, 1961: 60). Robespierre'e yakın olanların dahi can güvenliğinden endişe duydukları bu dönem, 28 Temmuz'da Robespierre'in de giyotine gönderilmesiyle son bulmuştur (Davis, 2009: 236).

Terör döneminin ardından teşkil edilen Kurucu Meclis, 1793 Anayasası'na birtakım kısmi değişiklik ve eklemeler yaparak 2 Ağustos 1794'te yeni bir anayasayı ortaya koymuştur. Anayasa yapıcılar 1793-94 olaylarının etkisi altında kalarak ve bunlara tepki olarak yürütmeye özgü bir yer hasretmek suretiyle kuvvetler ayrımını benimsemiştir. Ayrıca yasaların yapımı sürecinde ılımlılığı sağlamak adına Beşyüzler Meclisi ve İhtiyarlar Meclisi'nden müteşekkil olan iki meclisli bir yapıyı getirmiştir. Ancak rejim bu dönemdeki çeşitli darbelere ancak beş yıl dayanabilmiş, nitekim 1799'da gerçekleşen Napolyon'un hükümet darbesiyle sona ermiştir (Çam, 2000: 150-151). Napolyon, kısmen Devrimi destekleyip sürdüren, kısmen de devrimi yadsıyan bir dizi yasayı peş peşe çıkarmıştır. Ancak Napolyon'un 1815 yılında Prusya ve Britanya tarafından yenilgiye uğratılarak Akdeniz'deki küçük bir adaya sürgün edilmesiyle ülkede yeni bir döneme girilmiştir (Davis, 2009: 236). Yaşanan bu olaydan sonra Fransa, aristokrasi ve burjuvazi arasında yeni bir uzlaşım sağlandığı Restorasyon dönemine girmiştir. Bu dönemde XVIII Louis tahta çıkartılmıştır. Ancak eski rejim yanlılarının parlamentoyu rahatsız eden uygulamaları, 1848 yılında ayaklanmalara yol açmıştır. Bu ayaklanmanın ardından da kralın İngiltere'ye kaçmasıyla yeni bir anayasa benimsenerek II. Cumhuriyet ilan edilmiştir (Alkan, 2013: 168; Çam, 2000: 152-153).

Bu dönemde kurulan geçici hükümet, tek dereceli genel oy ile kurucu meclis seçimini gerçekleştirmiştir. Ayrıca kabul edilen 1848 Anayasası ile tek dereceli, genel ve gizli oyla seçim; tek kanatlı meclis ve geniş yürütme yetkilerini haiz; ancak meclisi fesih yetkisinden yoksun Cumhurbaşkanına dayanan bir yapı getirilmiştir. Bu anayasa kapsamında gerçekleştirilen cumhurbaşkanlığı seçimlerini ise Napolyon'un yeğeni Louis Bonaparte kazanmıştır. Bonaparte'nin cumhurbaşkanı olması ve Meclis içerisinde yer alan monarşistlerin de katkısı ile II. İmparatorluğun yolu açılmıştır. Bonaparte 1851 yılında gerçekleştirdiği hükümet darbesi ile plebisitle anayasa yapma yetkisini elde etmiş (Nitas, 2003: 208) ve bu kapsamda 1852 yılında yeni bir anayasayı kabul ettirmiştir. Bu anayasa

genel oyla seçilen Milletvekilleri Meclisi ile birlikte cumhurbaşkanı tarafından seçilenlerden veya belli unvanlara sahip kişilerden oluşan Senatodan oluşan iki yapı bir meclisi benimsemiştir. Güçlü bir yürütme erkini benimseyen bu anayasaya göre yasa önerisinde bulunma yetkisi, yalnızca cumhurbaşkanına ait olup; cumhurbaşkanına meclisi feshetme yetkisi de verilmiştir. Ayrıca bakanların cumhurbaşkanına karşı sorumluluğu ilkesi de getirilmiştir. Dolayısıyla yasama ve yürütme yetkisi, cumhurbaşkanı olan Bonaparte'ın elinde toplanarak sistem diktatörlüğe doğru evrilmiştir. 07 Kasım 1852'ye geldiğinde ise Bonaparte, III. Napolyon unvanıyla imparator ilan edilmiş ve bu ilan, düzenlenen bir plebisitle halkın büyük çoğunluğunca onaylanmıştır. Ancak II. İmparatorluk dönemi 1870 yılında Prusya ile yaşanan savaşta (Nitas, 2003: 208-209) III. Napolyon'un, 1 Eylül 1870 tarihinde esir düşmesinden sonra 4 Eylül'de sonlandırılmıştır. Akabinde de III. Cumhuriyet ilan edilmiştir (Göze, 2017: 641).

Ancak III. Cumhuriyetin dayanağını oluşturan anayasanın gecikmeli olarak 1875 yılında kabul edildiği görülmüştür. Monarşistler ve cumhuriyetçiler arasında çekişmelerin yaşandığı bir dönemin ardından çıkan 1875 Anayasası'nın, bu karmaşık sürece tepki olarak bir uzlaşma görüntüsü taşıdığı söylenebilir (Çam, 2000: 154). Parlamenter sistemin birçok ilkesini hayata geçiren 1875 Anayasası, birisi yine aristokratik nitelikli Senato olmak üzere eşit yetkilere sahip iki meclisli bir parlamento yapısını öngörmüştür. Cumhurbaşkanının parlamento tarafından seçilmesi uygulamasını benimseyen Anayasa'da, Cumhurbaşkanınca görevlendirilen "başbakanın" tayin ettiği bakanlardan oluşan hükümete yer verilmiştir. Kendisine siyasi sorumluluk yüklenmeyen cumhurbaşkanı geniş yetkileri haiz görünse de; tüm kararları yalnız ilgili bakanın imzasıyla yürürlük kazanabildiğinden, yürütme erki gerçekte siyasal sorumluluğa haiz bakanlarca kullanılmaktadır. Yasa önerisinde bulunma yetkisi ise, Parlamento üyelerinin yanı sıra, cumhurbaşkanı ile hükümete tanınmıştır (Nitas, 2003: 209). Ancak Üçüncü Cumhuriyet Dönemi'nde parlamento içerisinde kralcılar ve Cumhuriyet Birliği olmak üzere iki büyük grup yer almıştır. Dolayısıyla bu iki grup aynı zamanda parti işlevi görmeye başlamıştır. Ancak zamanla sağı temsil eden kralcılar ile solu temsil eden Cumhuriyet Birliği'nin varlıklarını sürdüremeyerek çeşitli partilere bölündüğü görülmüştür. Böylece Fransız siyasal yaşamının en belirgin niteliklerinden biri olan çok partililik belirmiştir. Aynı zamanda parlamentoda çok sayıda partinin yer alması, yürütmenin istikrarsızlığını gündeme getirmiştir (Şaylan, 1981: 77). Fransa'da parti sayısının çoğalması ile birlikte partilerin dağılık olmasından kaynaklı, hükümetlerin kurulması koalisyonlar ile mümkün olmuştur. Bundan dolayı III. Cumhuriyet Dönemi, altmış beş yılda yüzden fazla hükümet değişikliğinin gerçekleştiği (Göze, 2017: 646) siyasal istikrarsızlıklarla anılan bir dönem olmuştur (Nitas, 2003: 209).

Fransa, II. Dünya Savaşı'na III. Cumhuriyet Anayasası ile girmiştir (Göze, 2017: 649). İkinci Dünya Savaşı'nın başlangıcında, III. Cumhuriyet'in Nazi orduları karşısında uğradığı yenilgiden sonra III. Cumhuriyet dönemi sona erip Petain idaresindeki Vichy Rejimi kurulmuştur (Oktay, 2018: 80). Savaş döneminde düşman ile işbirliği içerisinde olan Petain (Eroğul, 2000: 84), başlangıçta yeni bir anayasa hazırlayıp halkoyuna sunacağını açıklamıştır. Ancak Petain böyle bir girişimde bulunmayıp ülkeyi yasa gücünde kararnameler ile yönetmeye başlamış ve Ağustos 1940'ta meclisi feshedip, Vichy'yi başkent yapma yoluna gitmiştir. Petain, kendisini devlet başkanı olarak ilan ederken Dışişleri Bakanı Pierre Laval'i de halefi olarak ilan etmiştir. Bir cins diktatörlüğe dönüşen Petain yönetimi, Fransız Devrimi'nin benimsemiş olduğu "özgürlük, eşitlik, kardeşlik" ilkeleri yerine "iş, aile, vatan" ilkelerini koymuştur. Petain, zamanla daha da ileri giderek, Nazi yönetimine öykünen, Yahudi

aleyhtarlığı güden bir rejimi tesis etmiş ve bir cins Fransız “Führeri”ne dönüşmüştür (Sander, 1996: 121). Bu arada Reynaud Hükümeti’nde Savaş Bakan Yardımcılığı görevinde bulunmuş olan General De Gaulle (Sander, 1996: 121), II. Dünya Savaşı sırasında Fransa’nın Almanya ile ateşkes imzalaması üzerine İngiltere’ye (Londra) giderek az sayıdaki gönüllülerle (Demirkıran, 2007: 80) Fransa’nın kurtuluşu için mücadeleye başlamıştı. “Ne olursa olsun Fransız Direnmesinin ateşi sönmemelidir ve sönmeyecektir” diyen De Gaulle, “Hür Fransızlar Hareketi”ni başlatarak ABD ile İngiltere’den Fransa’nın meşru başbakanı olarak tanınmasını istemiştir (Sander, 1996: 121-122). Daha sonra De Gaulle 1943 yılında karargâhını Cezayir’e taşımış ve Fransız Ulusal Kurtuluş Komitesi’nin başına geçmiştir. Eylül 1944’te kurduğu gölge kabine ile birlikte Paris’e dönmüş ve arka arkaya iki geçici hükümette başbakanlık görevini üstlenmiştir (Demirkıran, 2007: 80). Vichy Rejimi’ni bertaraf eden De Gaulle, partiler rejimine ve siyasilerin parlamento oyunlarıyla yürütmeyi zayıflık içinde tutmasına tamamen karşı çıktığı için, III. Cumhuriyet rejimini devam ettirmek istememiştir. Çünkü De Gaulle, güçlü bir yürütme erkini Fransa’yı daha başarılı kılacağına inanmaktaydı. Bunun da ancak yeni bir anayasa ve yeni bir cumhuriyetle mümkün olabileceğini düşünmekteydi (Özen ve Akdevelioğlu, 2017: 94). Bu kapsamda 21 Ekim 1945’te ülkede kurucu meclis için seçime gidilmiştir. Gerçekleştirilen seçimde meclisteki çoğunluğunu Komünistler (%25) elde etmiştir. Komünistleri Sosyalistler (%23) ve yeni Cumhuriyetçi Halk Harekâtı (MRP) izlemiştir. De Gaulle, yeni meclis tarafından geçici hükümet başkanlığına seçilmiştir (Vernon, 1961: 67). Ancak bu üç partiyi kendi istediği hedefe sevk etmenin imkânsızlığını net bir şekilde gören ve Komünist Parti’nin kazandığı siyasi zaferden rahatsızlık duyan De Gaulle, 20 Ocak 1946’da Geçici Hükümet Başkanlığı’ndan istifa etmiştir. De Gaulle’ün istifasını bir fırsat olarak değerlendiren bu üç parti de 23 Ocak 1946’da Triparti Koalisyon Şartı’nı imzalayarak işbirliğine gitmişlerdir. Bu yolla De Gaulle’ü sistem dışına itmişlerdir. Yeni Meclis, Geçici Hükümet Başkanı olarak da sosyalist Felix Gouin’i seçmiştir (Özen ve Akdevelioğlu, 2017: 100). Kurulan yeni hükümet yeni bir anayasa çalışması içerisine girmiştir. Ancak Komünist ve Sosyalist Parti güçlü bir yürütme erkini istememekteydi. Öyle ki MRP’nin muhalefetine rağmen iki sol parti, tek meclisli kuvvetli bir yasama erki ile zayıf bir yürütme erkini benimseyen bir tasarı hazırlayıp meclise sunmuştur. Meclisten geçen tasarı daha sonra referanduma sunulmuştur. Ancak kimsenin beklemediği şekilde tasarı halk tarafından reddedilmiştir (Vernon, 1961: 67).

Anayasa tasarısının reddedilmesi Kurucu Meclis’in de onaylanmaması manasına gelmektedir. Bu yüzden beklenmedik ve bir o kadar da derin olan bu krizi aşabilmek için Meclis seçimlerinin yenilenmesine karar verilmiştir. 2 Haziran 1946 tarihinde yapılan ikinci seçimlere hemen hemen aynı partiler iştirak etmiştir. Yeni seçilen Kurucu Mecliste, çoğunluğu (%28) MRP elde etmişti. MRP’yi %26’lık oyla Komünistler ve Sosyalistler (%21) izlemiştir (Özen ve Akdevelioğlu, 2017: 101-102). Bu arada De Gaulle’un, “meclis dışında muhalefet” konumunda olduğunu belirtmekte yarar vardır. De Gaulle 16 Haziran 1946’da Bayeux kentinde yeni anayasa hakkındaki görüşlerini anlattığı çok önemli bir konuşma yapmıştır.² Bu konuşmayla 2 Haziran seçimleriyle beliren yeni Kurucu Meclis’in ikinci anayasa inisiyatifine karşı bir pozisyonda olduğunu ortaya koyduğunu göstermiştir (Özen ve Akdevelioğlu, 2017: 102-103). Çünkü bu yeni tasarı, zayıf bir yürütme organına karşılık parlamento üstünlüğüne yer vermeyi yeğlemiştir. Nihayet bu tasarının 13 Ekim 1946 tarihinde halkoyuna sunulması kararlaştırılmıştır. Zayıf bir yürütmeden yana olmayan De

² bkz. (Ozankaya, 2004: 381-382)

Gaule, seçmenlerden yeni Anayasa tasarısını reddetmelerini istemiştir. Ancak yapılan halk oylamasında 25 milyon seçmenden yalnız 9 milyonu tasarı lehine oy vermiş, 8 milyonu aleyhte oy kullanmış, 8 milyonu da oylamaya katılmamayı tercih etmiştir. Nitekim bu şartlarda kabul edilen anayasayı De Gaulle de dahil olmak üzere birçok kişi, bir azınlık anayasası saymıştır (Vernon, 1961: 67-68). Nitekim IV. Cumhuriyet de III. Cumhuriyet gibi siyasi istikrarsızlık yaşayarak on üç yılda yirmi yedi hükümet değişikliğine şahitlik etmiştir. Bu dönemde yaşanan enflasyon (Hekimoğlu, 2009: 62) ve sömürgeler sorunu beraberinde ciddi bir siyasi istikrarsızlığı doğurmuştur.

Fransa'nın sömürgesi olan Vietnam'da alınan yenilgi, akabinde uzun süren Cezayir'in bağımsızlık savaşı, Süveyş Kanalı'nın Mısır tarafından millileştirilmesi sebebiyle İngiltere ile birlikte başlatılan Kanal Harekâtı'nın ABD'nin uyarısıyla yarıda kesilmesi gibi gelişmeler, IV. Cumhuriyeti aşırı düzeyde yıpratmıştır. Bu dönemde sık değişen koalisyon hükümetleri ve Cezayir'deki şiddet olayları neticesinde, 1958 yılına gelindiğinde rejimin iflas ettiği ve ülkenin yönetilemediği anlaşılmıştır (Oktay, 2018: 80). Tipik klasik parlamenter uygulamalara dayanan IV. Cumhuriyet hükümetleri, iç hesaplaşmalar nedeniyle uzlaşıya vararak sömürgeler sorununa çözüm bulamamıştır (Nitas, 2003: 210). Nitekim 13 Mayıs 1958 tarihinde Cezayir'de bulunan Fransız generaller ayaklanarak bir hükümet darbesini gerçekleştirmiştir. Gerçekleştirilen askeri müdahalenin temelinde, güçlü bir devlet mekanizması oluşturma arzusu yatmaktaydı. Fransa Ulusal Meclisi'nin askeri müdahaleyi gerçekleştiren isyancı subaylara direnememesi üzerine (Yücel, 2003: 345), De Gaulle, ülkeye düzen getirmesi ve Cezayir'deki şiddeti sonlandırması için göreve çağırılmıştır. De Gaulle de Bayeux Söylevi'nde dile getirdiği anayasal düzenin benimsenmesi koşuluyla sorumluluk alabileceğini ifade ederek göreve başlamıştır (Oktay, 2018: 80).

1 Haziran 1958 tarihinde IV. Cumhuriyetin parlamentosu gerçekleştirmiş olduğu oylama sonucunda 329'a karşı 224 oyla De Gaulle'ün başkanlığındaki bir hükümete rejimi değiştirme görevini vermek zorunda kalarak, De Gaulle'e üstün yetkiler hasretmiştir. Akabinde 3 Haziran 1958 tarihli yasa ile yeni kurulan hükümete altı ay için geniş yetki verilerek hükümete parlamentonun yasama yetkisi ile birlikte anayasa yapma yetkisi de devredilmiştir (Şencan, 2017: 34). Ancak yeni anayasayı yaparken hükümetin şu beş ilkeye uyması şartı getirilmişti: Siyasi iktidarın kaynağının genel oy olması, yasama ve yürütme erkleri arasında güçler ayrılığı ilkesinin benimsenmesi, hükümetin parlamentonun önünde siyaseten sorumlu olması, yargı bağımsızlığı, yeni anayasanın Fransa ile ortaklık kurmuş halklarla (eski sömürgelerle) ilişkileri de düzenlemesi (Çam, 2000:160-161; Şencan, 2017: 34-35).

De Gaulle, sıralanan bu ilkeleri gözeterek, III. ve IV Cumhuriyet döneminde yaşanan siyasi istikrarsızlığı giderebilmek amacıyla yürütmeyi güçlendiren bir anayasal metin hazırlatmıştır. 28 Eylül 1958 tarihinde yapılan halk oylamasında %80 oranında oyla kabul edilen yeni anayasa, Cumhurbaşkanı René Coty'nin onayı ile yürürlüğe girmiş ve V. Cumhuriyet kurulmuştur (Şencan, 2017: 35). V. Cumhuriyet Anayasası ile getirilen sistem, De Gaulle'in önceden önerdiği ilkeler doğrultusunda şekillenmiştir. Eskisine nazaran parlamentoya karşı güçlenmiş, bağımsız bir yürütme organı, yeni sistemin temel özelliğini teşkil etmekteydi (Şaylan, 1981: 84). Anayasaya göre cumhurbaşkanı "anayasaya saygı duyulmasını gözetir. Hakemlik yetkisine dayanarak, kamu güçlerinin düzenli çalışmasını sağladığı gibi devletin devamlılığını temin eder. Ulusal bağımsızlığın, ülkenin bütünlüğünün ve antlaşmalara saygının garantörü" (1958 Anayasası, md.5) olarak görülen cumhurbaşkanı aynı zamanda "bakanlar kurulunun başkanı" (md.9) olarak sembolik devlet başkanı görevleri yanında tam

anlamı ile yürütme organının başı konumunda olup; başbakan ve bakanlar dahil olmak üzere yüksek memurların atanması ya da azledilmesi Cumhurbaşkanının yetkisi altındadır (Şaylan, 1981: 84). Yürütmenin Cumhurbaşkanı ve başbakandan müteşekkil iki başlı bir yapıya haiz olduğu ülkede (Demir, 2013: 836-837) bakanlar kurulunun başkanlığını yapan Cumhurbaşkanına yasamayı fesih yetkisi de verilmiştir. Ayrıca hükümet üyeliği ile parlamenterliği bağdaşmaz hale getiren Anayasaya göre, bir parlamenterin bakan olarak atanması durumunda parlamenterlikten istifa etmesi zorunluluğu da getirilmiştir (Şaylan, 1981: 84).

Anayasayla ilk başta Cumhurbaşkanının parlamenterlerden müteşekkil bir seçim heyeti ve yerel devlet memurlarınca seçilmesi usulü benimsenmiştir. Ancak De Gaulle, aradan çok geçmeden kendisiyle halkın arasında hiçbir şeyin (elbette politikacıların da) durmaması gerektiğini düşünmüş ve böylece cumhurbaşkanının doğrudan halk tarafından seçilmesini öngören anayasa değişikliğini 1962 yılında referanduma sunmuştur (Roskin, 2016: 124). Referandumda kabul edilen anayasa değişikliğiyle cumhurbaşkanının halk tarafından seçilmesi sağlanarak yarı-başkanlık sistemi benimsenmiştir (Korkmaz, 2015: 104). V. Cumhuriyetin başlarında biraz da De Gaulle'ün tarihi kişiliğinin de tesiriyle Cumhurbaşkanı sistem içinde çok güçlü bir figür olarak varlık göstermiştir. 2000 yılında gerçekleşen anayasa değişikliğine kadar da bu böyle devam etmiştir. Bu anayasa değişikliğiyle Cumhurbaşkanının görev süresi yedi yıldan beş yıla düşürülmüş (Yayla, 2014: 116) olup, sistem içinde Cumhurbaşkanının konumunun güçlendirilmesi yönündeki eğilim de tersine dönmüştür. 2008 yılında gerçekleştirilen kapsamlı anayasa değişikliğiyle de Cumhurbaşkanının konum ve yetkilerinin sınırlı da olsa dengelenmesi, baskılanmış olan parlamentonun hareket alanının genişletilmesi eğilimi belirginleşmiştir (Alkan, 2013: 170).

5. SONUÇ

Hükümet sistemlerinin özelliklerinden ziyade ortaya çıkış koşullarını ve bu kapsamda devletler açısından hükümet sistemini belirlemeye iten nedenleri anlamayı amaçlayan bu çalışmada, yaygın hükümet sistemleri olarak bilinen parlamenter, başkanlık ve yarı başkanlık sistemleri incelenmiştir. Parlamenter sisteme beşiklik eden İngiltere'de genel olarak siyasal sistem ve özde hükümet sistemi, yüzyılları bulan bir inşa sürecinin sonucunda ortaya çıkmıştır. Sistemin en önemli özelliği olan parlamento başta olmak üzere anayasal kurumlar ve devlet ile toplum arasındaki ilişki zaman içerisinde oluşmuştur. Vergi toplama usulü, tarımsal artık değer paylaşılması ve hazinenin durumu gibi mali konulardaki sıkıntıları gidermek için atılan adımlar her seferinde mutlak monarşiyi biraz daha zayıflatmıştır. 14. yüzyıla geldiğinde toplumsal grupların (ruhbanlar, baronlar, burjuvazi) içerisinde yer aldıkları parlamento dışında toplanmaya başlanması, İngiliz parlamenter sisteminin bugünkü görünümünü kazanmasında önemli bir uğrak olarak yer almıştır. Dış savaş, iç savaş ve iç çekişmelerin gölgesinde parlamentonun yetkisi, kral karşısında her geçen gün artmıştır. Siyasal partilerin artan etkinliği, 19. yüzyılda oy hakkının genişletilmesi ve 20. yüzyılda Lordlar Kamarası'nın yetkilerinin azalmasıyla hükümet sistemi olgunluğuna erişmiştir.

Kendi ülkelerindeki ekonomik ve siyasal olumsuzluklardan kurtulmak için başkanlık sisteminin doğduğu ABD'ye göç eden ve bu bağlamda başlıca amaçları özgürlük ve refah olan göçmenler, İngiliz siyasal kültürünün de taşıyıcılığını yaparak İngiliz örneğine uygun yönetim anlayışını kolonilere indirgeyerek uygulamışlardır. Fakat bu pek de uzun sürmemiştir. İngiliz hazinesine yük getiren Yedi Yıl Savaşları nedeniyle kolonilere getirilen yeni vergiler kopuşa neden olmuş ve bunu meşru görmeyen koloniler Amerika Birleşik

Devletleri olarak bağımsızlıklarını ilan etmişlerdir. Konfederasyon çatısı altında toplanan koloniler, İngiltere ile devam eden savaş boyunca konfederasyonunun dağılmasının gündeme geleceği büyüklükte sorunlar yaşamışlardır. Bağımsızlık önderleri devletlerarasındaki birliği sağlamak amacıyla 55 delegenin yer aldığı bir konvansiyon toplamıştır. En önemli sorun; büyük devletlerin merkezi otoriteyi artıracığı düşüncesiyle benimsedikleri federalist görüşün, küçük devletlerin bağımsızlıklarını sürdürme çabasının bir gereği olarak öne sürdükleri anti-federalist görüşler ile çelişmesi olmuştur. Diğer taraftan yasama açısından, İngiltere'nin parlamentoyu koloniler aleyhine kullandığını bilen ve yürütme açısından, kral tarafından atanan valilerin baskılarını gören Kurucu Babalar, “en iyi hükümetin en az hükümet eden” olduğu düşüncesinden hareketle anayasayı hazırlamışlardır. Böylece federe devletler ve federal devlet ile yasama, yürütme ve yargı erkleri arasında çapraz bir dengeleme ve fren sistemi kurulmuştur.

Her iki hükümet sisteminin ortasında yer alan yarı başkanlık sisteminin en iyi örneği olan Fransa, kendi tarihinin neredeyse en önemli olayı olan Fransız İhtilali'nden önce de sonra da siyasal istikrarı sürdürülebilir kılmış bir ülke değildir. Devrimden önce İngiltere'de olduğu gibi mali olumsuzlukları gidermek için bir araya gelen üç farklı sınıftan (soylular, ruhbanlar, tiers etat) halk temsilcileri bugün varlığını sürdüren Ulusal Meclis'i kurmuşlardır. Halktan gücünü alan meclis 1789'da soyluların tüzel kişiliğine son vererek eşitlik prensibini benimsemiştir. Devrimin ardından Kurucu Meclis Haklar Bildirgesi'ni yayınlasa da meclis üyelerinin çoğunun monarşiden yana olması kargaşaya neden olmuş ve üç yıl sonra kralın tüm yetkileri alınarak meclise verilmiştir. Birinci Cumhuriyet olarak tarihe düşen bu olaydan sonra siyasal istikrar kralın ve aristokratların iktidarı ele geçirme çabaları nedeniyle kesintiye uğramıştır. İç çekişmeler ve savaşlar boyunca; meclis, kişi ve parlamenter iktidar biçimleri denense de başarılı olunamamıştır. En son parlamenter sisteme dayanan ve anılan sebeplere bağlı olarak iflas eden IV. Cumhuriyet Cezayir'deki generallerin darbesi ile son bulmuştur. De Gaulle III. ve IV. Cumhuriyet'in neden olduğu istikrarsızlığı çözmek için 1946'da Bayeux Söylevi'nde dile getirdiği görüşleri koşul olarak öne sürmüş ve kendisine üstün yetkilerin tanıdığı yeni hükümet sistemini böylece kurmuştur.

Her üç hükümet sistemi tarihsel olarak değerlendirildiğinde metodoloji olarak özgün boyutlarının olduğu anlaşılmaktadır. İngiltere evrimsel bir gelişim çizgisi göstermekte ve inşacı yönüyle öne çıkmaktadır. ABD ise tecrübe, ders çıkarma ve öngörüye/teoriye dayalı bir sistemi yaratmasıyla dikkat çekmektedir. Fransa'da, İngiltere'nin inşacı, ABD'nin deneysel boyutlarını görmek mümkün olsa da esas belirleyici olan husus, çözülmesi zor bir krizin ancak hükümet sisteminin temellerinde yapılan bir değişiklikle giderilmesidir. Kısaca İngiltere hükümet sisteminin doğal gelişiminin, ABD tecrübelerden faydalanılarak iyi bir öngörünün/planlamanın, Fransa ise olası krizlere karşı geliştirilen tepkinin/refleksin hükümet sistemlerinde tezahür ettiği bir ülkedir.

KAYNAKÇA

ALKAN, H. (2013). Karşılaştırmalı Siyaset Başkanlık ve Parlamenter Sistemler Işığında Yarı Başkanlık Modelleri, Açılım Kitap, İstanbul.

ALTUNOK, H. (2015). “Amerika Birleşik Devletleri”. B. Aykaç ve Ş. Durgun (Ed.), Çağdaş Siyasal Sistemler (69-96). Alter Yayıncılık, Ankara.

ARMAOGLU, F. (2018). 20. Yüzyıl Siyasi Tarihi (1914-1995). Kronik Kitap, İstanbul.

- ARON, R. (1976). *Demokrasi ve Totalitarizm*, V. Hatay (Çev.). Milli Eğitim Basımevi, İstanbul.
- ARSLAN, R. (2015). *Demokratik Yönetim Sistemleri*. Dora Basım Yayın, Bursa.
- ATES, T. (2017). *Siyasal Tarih*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- BAYRAKTAR DURGUN, G.(2015). “Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı”. B. Aykaç ve Ş. Durgun (Der.), *Çağdaş Siyasal Sistemler* (15-66). Alter Yayıncılık, Ankara.
- BILIR, Faruk (2013), “Hükümet Sistemleri Tartışmaları Bağlamında Hükümet Sistemimiz ve Partili Cumhurbaşkanlığı”, *Yeni Türkiye, Başkanlık Sistemi Özel Sayısı* (51): 303-308.
- BRYCE, J. (1962). *Amerikan Siyasi Rejimi*, T. Ataöv ve A. Payaslıoğlu (Çev.). Yenilik Basımevi, İstanbul.
- CAM, E. (2000). *Çağdaş Devlet Sistemleri*. Der Yayınları, İstanbul.
- DAVIS, H. C. (2009). *Taş Devrinden Bugüne Tarihimiz İnsanın Hikâyesi*, B. Bıçakçı (Çev.). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları İstanbul.
- DEMİR, F. (2013). “Yarı Başkanlık Hükümet Sistemi ve Türkiye”. *Yaşar Üniversitesi Dergisi*, 8(Özel): 831-876.
- DEMİRKİRAN, Ö. (2007). “Fransa’nın Güvenlik Politikası: De Gaulle Dönemi (1958-1969)”. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (5):79-92.
- DUVERGER, M. (1994). *Siyasal Rejimler*, T. Tunçdoğan (Çev.). İletişim Yayınları, İstanbul.
- DUVERGER, M. (2010). “Yeni Bir Siyasal Sistem Modeli: Yarı Başkanlık Hükümeti”. M. Turhan (Der.), M. Turhan (Çev.), *Devlet ve Hukuk Üzerine Yazılar* (68-97). Gündoğan Yayınları, İstanbul.
- ERDOĞAN, M. (2010). *Anayasal Demokrasi. Siyasal Kitabevi*, Ankara.
- ERKUL, I. C. (2015). “İngiliz Parlamentosu’nun Mutlak Monarşiye Karşı Güç Kazanma Sürecinin Analizi”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 34(2): 131-151.
- EROGUL, C. (2000). *Anatüzeeye Giriş*. İmaj Yayınevi, Ankara.
- EROGUL, C. (2016). *Çağdaş Devlet Düzenleri*. İmaj Yayınevi, Ankara.
- FRANSA ANAYASASI (1958), http://mahmudcelaleddinoktenaihl.meb.k12.tr/meb_iys_dosyalar/44/10/761717/dosyalar/2019_10/13124433_Fransa_AnayasasY.pdf , 08.10.2020.
- GEMALMAZ, M. S. (2005). *Ulusalüstü İnsan Hakları Hukukunun Genel Teorisine Giriş*. Legal Yayıncılık, İstanbul.
- GOZE, A. (2017). *Siyasal Düşünceler ve Yönetimler*. Beta Yayın, İstanbul.
- GOZLER, K. (2011). *Anayasa Hukukunun Genel Teorisi Cilt I*. Ekin Yayınevi, Bursa.
- GOZBUYUK, A. S. (2003). *Anayasa Hukuku*. Turhan Kitabevi, Ankara.

- GULSOY, M. T. (2013). “Hükümet Sistemlerini Karşılaştırmak: Türkiye İçin Bir Değerlendirme”. Yeni Türkiye, Başkanlık Sistemi Özel Sayısı (51): 257-279.
- HEKİMOĞLU, M. M. (2009). Anayasa Hukukunda Karşılaştırmalı “Demokratik Hükümet Sistemleri ve Türkiye. Detay Yayıncılık, Ankara.
- ISBEL, C.E. (1975). “The Evolution Of Parliament And The Constitution”. Journal of the Royal Historical Society of Queensland, 9(6): 34-42. (<https://core.ac.uk/download/pdf/15094211.pdf>).
- KARATEPE, S. (2013). “Hükümet Sistemleri ve Türkiye”, Yeni Türkiye, Başkanlık Sistemi Özel Sayısı (51): 223-235.
- KORKMAZ, T. (2015). “Fransa Cumhuriyeti”. B. Aykaç ve Ş. Durgun (Ed.), Çağdaş Siyasal Sistemler (99-134). Alter Yayıncılık, Ankara.
- KUZU, B. (2017). Her Yönüyle Başkanlık Sistemi. Babıalı Kültür Yayıncılığı, İstanbul.
- LIPSON, L. (1997). Siyasetin Temel Sorunları, F. Yavuz (Çev.). Türkiye İş Bankası Yayınları, İstanbul.
- LYON, A. (2012). “The English Parliament”, Benjamin Isakhan and Stephen Stockwell (Ed.), The Edinburgh Companion to the History of Democracy (167-176). Edinburgh University Press, Scotland.
- MADDICOT, J.R. (2010). The Origins of the English Parliament, 924–1327. Oxford University Press.
- MAYO, H. B. (1964). Demokratik Teoriye Giriş, E. Kongar (Çev.), Türk Siyasi İlimler Derneği Yayınları, Ankara.
- MOORE, B. (1989). Diktatörlüğün ve Demokrasinin Toplumsal Kökenleri, Şirin Tekeli ve Alaeddin Şenel (Çev.). V Yayınları, Ankara.
- NITAS, K. (2003). “Fransa Yönetim Sistemi”. Yirmi Birinci Yüzyılda Yönetim (201-278), Türk İdari Araştırmalar Vakfı, Ankara. http://www.arem.gov.tr/ortak_icerik/arem/Projeler/21yy/fransa.pdf.
- OGUZ, M. C. (2017). “ABD’de ‘Progressivism’ Hareketi ve Woodrow Wilson’un Kurucu Babalar’a İtirazı”. Amme İdaresi Dergisi, 50(1): 1-25.
- OKTAY, C. (2018). “Çoğunlukçu Kurumsallaşmış Yarı-Başkanlık Rejimi: Fransa”. E. Kalaycıoğlu ve D. Kağmıoğlu (Ed.), Karşılaştırmalı Siyasal Sistemler (71-103). Anadolu üniversitesi Açıköğretim Yayınları, Eskişehir.
- ONAR, E. (2005). “Türkiye’nin Başkanlık veya Yarı-Başkanlık Sistemine Geçmesi Düşünülmeli midir?”. T. Ergül (Ed.), Başkanlık Sistemi (70-104). Türkiye Barolar Birliği Yayınları, Ankara.
- OZANKAYA, O. (2004). “Kendi Kaleminden Bir Politika Sanatçısı General De Gaulle’ün Tarihsel Konuşmaları”. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 47(1): 379-394.

- OZDEMIR, H. (2017), “Büyük Britanya Ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığında Ulus Devletin Oluşumu ve Sorunları Üzerine Bir Değerlendirme”. İnönü University International Journal Of Social Sciences (Inijoss), 6(2): 23-48.
- OZDEMIR, H. (2018). 100 Soruda Hükümet Sistemleri. Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- OZEN, C. ve AKDEVELIOĞLU, A. (2017). “Hür Fransa’dan IV. Cumhuriyet’e Fransa’da Güçlü Hükümet Mücadelesi: De Gaulle’ün Siyasi Yenilgisi ve Parlamenterizme Geri Dönüş”. Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, 16(1): 81-106.
- OZER, A. (2010). Anayasa Hukuku Genel İlkeler. Turhan Kitabevi, Ankara.
- OZTAN, R. H. (2009). Çağa İsmi Veren Kadın: I. Elizabeth, <http://www.iekaum.hacettepe.edu.tr/cagaisminiveren.pdf>, 20.07.2020.
- PARLAK, B., & CANTURK, C. (2009). Karşılaştırmalı Siyasal ve Yönetişel Yapılar. Alfa Aktüel Yayınları, Bursa.
- ROBERTS, J.M. (2015). Avrupa Tarihi, F. Aytuna (Çev.). İnkılap Kitabevi, İstanbul.
- ROSKIN, M. G. (2016). Çağdaş Devlet Sistemleri: Siyaset, Coğrafya, Kültür, B. Seçilmişlioğlu (Çev.). Adres Yayınları, Ankara.
- RUDE, G. (2018), Fransız Devrimi, A. İ. Dalgıç (Çev.). İletişim Yayınları, İstanbul.
- SAHİN, B. (2014). “Tarihsel Süreçte Demokrasi Fikri ve Pratiğinin Oluşumu”, İ. Dağı ve E. Gökalp (Ed.), İnsan Hakları ve Demokratikleşme Süreci (124-149). Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir.
- SANDER, O. (1996). Siyasi Tarih 1918-1994. İmge Kitabevi, Ankara.
- SANDER, O. (2003), Siyasi Tarih İlkçağlardan 1918’e. İmge Kitabevi, Ankara.
- SARTORI, G. (1997). Karşılaştırmalı Anayasa Mühendisliği, E. Özbudun (Çev.). Yetkin Yayınları, Ankara.
- SAYARI, S. (2018), “Çoğunlukçu Kurumsallaşmış Başkanlık Rejimi: ABD”. E. Kalaycıoğlu ve D. Kağnıcıoğlu (Ed.), Karşılaştırmalı Siyasal Sistemler (104-130). Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir.
- SAYLAN, G. (1981). Çağdaş Siyasal Sistemler. Sevinç Matbaası, Ankara.
- SENCAN, H. (2017). “Çatışmacı Parlamenterizmden Melez Bir Çözüme: Fransa’da Yarı Başkanlık Sistemi”. S. Gökçimen (Ed.), Karşılaştırmalı Hükümet Sistemleri Yarı Başkanlık Sistemi: Fransa, Polonya ve Rusya Örnekleri (25-100). TBMM Araştırma Merkezi Yayınları, Ankara.
- TANILLI, S. (2015). Uygurluk Tarihi. Cumhuriyet Kitapları, İstanbul.
- TASKIN, Y. (2015). Modern Siyasal Hayat: Kurumların Doğuşu ve Küreselleşmesi”. Y. Taşkın (Ed.), Siyaset: Kavramlar, Kurumlar, Süreçler (49-80). İletişim Yayınları, İstanbul.
- TEZIC, E. (2012). Anayasa Hukuku (Genel Esaslar). Beta Yayınevi, İstanbul.

- TEZİC, E. (2013). “Başkanlık Sistemi”. Yeni Türkiye, Başkanlık Sistemi Özel Sayısı (51): 366-371.
- UK PARLIAMENT (2020). “The Reforms of 1258”. <https://www.parliament.uk>, <https://www.parliament.uk/about/living-heritage/evolutionofparliament/originsofparliament/birthofparliament/overview/simon-demontfort/1258reforms/> (06.08.2020).
- ULUSAHIN, N. (2003). “Demokratik Siyasal Rejimlerin Sınıflandırılmasında Farklı Bir Yaklaşım: “Yarı Başkanlık”tan “İki Başlı Yürütme Yapılanması”na”. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 52(2): 199-233.
- VERNON, M. C. (1961). Devlet Sistemleri (Mukayeseli Devlet İdaresine Giriş), M. Soysal (Çev.). Sevinç Basımevi, Ankara.
- U.S. EMBASSY TURKEY (2020). “Amerikan Hükümetinin Ana Hatları”, <http://www.usemb-ankara.org.tr/ABDAAnaHatlar/Hukumet.htm>, (17.11.2020).
- YAYLA, A. (2014). Karşılaştırmalı Siyasal Sistemler. Adres Yayınları, Ankara.
- YUCEL, B. (2003). “Yarı - Başkanlık Sisteminin Hükümet Modeli Üzerine Karşılaştırmalı Bir Çalışma: Fransa Modeli ve Komünizm Sonrası Polonya”. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 52 (4): 335-364.

Bir Üniversitenin Örgütsel Hikâyelerinin Örgütsel İletişim Kuramları Bağlamında İrdelenmesi¹

(Araştırma Makalesi)

Evaluation on Organizational Stories in the Context of Organizational Communication Theories in a University

Doi: 10.29023/alanyaakademik.807967

Nesrin ADA

Doç. Dr., Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
nesrin.ada@ege.edu.tr

Phone: +90 232 311 3071

Orcid No: 0000-0001-2345-6789

Bihter BİÇER OYMAK

Sosyal Bilimler Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
bihterbiceroymak@hotmail.com

Phone: +90 256 315 46 99-1516

Orcid No: 0000-0002-1934-6605

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Ada, N., & Biçer Oymak, B. (2021). Bir Üniversitenin Örgütsel Hikayelerinin Örgütsel İletişim Kuramları Bağlamında İrdelenmesi. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 441-451.

Anahtar kelimeler:

Yorumlayıcı Örgüt
Kültürü, Örgütsel
İletişim, hikayeler

Makale Geliş Tarihi:

08.10.2020

Kabul Tarihi:

04.12.2020

ÖZET

1980'lerde kültürel yaklaşım teorisi örgütlerin sembolik ve buna bağlı olarak linguistik yerler olduğu ortaya çıkarmıştır ve örgütsel yaşamda örgüt kültürü ve örgütsel iletişim kavramlarının bir arada ele alınması gerektiğini vurgulamıştır ve bu kuramların birbirinden ayıramaz nitelikte oldukları sonucuna varılmıştır. Bu çalışmanın amacı yorumlayıcı örgüt kültürü yaklaşımını ve gelişimini ve örgütsel iletişim kuramlarını literatür taraması ile ortaya çıkarmak ve bir üniversitenin örgütsel hikayelerini örgütsel iletişim kuramları bağlamında araştırmaktır. Araştırma niteliksel yöntem kapsamında ele alınıp hikaye analizinden faydalanılmıştır. Bir üniversitenin 2019 yılında yayınlanan 681 adet haberleri analiz edilerek kategorilere ayırıp her bir kategorinin üniversite kültürünü ve iç ve dış iletişimini etkilediği literatür taraması sonucunda tespit edilmiştir. Nitel çalışma tek bir üniversitenin basında yer alan hikayeleri üzerinden araştırılmıştır ve üniversitenin basın sayfası arşivinden faydalanılmıştır. Çalışmanın ileride yapılabilecek çalışmalara bir temel teşkil edeceği düşünülmektedir. Böylece çalışmalar arası mukayese yöntemi ile kurumlar arası farklılıkların ortaya çıkara bilinmesi öngörülmektedir.

ABSTRACT

¹ İrdelenmek/Evaluation: "Bir konunun incelenmesi ve eleştirilmesi gereken bütün yönlerini birer birer incelemek, araştırmak, tetkik ve tettebu etmek, mütalaa etmek"(TDK, 2019).

Keywords:

*interpretive
organizational
culture,
organizational
communication
theories, stories*

In the 1980s, the theory of cultural approach revealed that organizations were symbolic and consequently linguistic places and emphasized that organization-al culture and organizational communication should be considered together in organizational life and these theories were inseparable from each other. The aim of this study is to reveal the interpretive organizational culture approach and its development and organizational communication theories through litera-ture review and to investigate the organizational stories of a university in the context of organizational communication theories. The research was handled within the scope of qualitative method and story analysis was used. 681 news published in the year 2019 of a university have been analyzed and put into cat-egories. Analyzing literature has determined that each category affects the cul-ture of the university and the internal and external communication. The qualita-tive study was researched through the stories of a single university in the press and therefore the press archive of the university was utilized. It is thought that this study will provide a basis for future studies. Thus, it is envisaged that the differences between the institutions will be revealed by comparison method between studies.

1. GİRİŞ

1980'lerde kültürel yaklaşım teorisi örgütlerin sembolik ve buna bağlı olarak linguistik yerler olduğu ortaya çıkarmıştır ve örgütsel yaşamda örgüt kültürü ve örgütsel iletişim kavramlarının bir arada ele alınması gerektiğini vurgulamıştır ve bu kuramların birbirinden ayrılmaz nitelikte oldukları sonucuna varılmıştır.

Her örgütün kendine ait bir kültürün geliştirdiği varsayılmaktadır ve böylece bağımsız kültürel topluluklar olduklarını göstermektedirler. Örgüt kültürü, örgüt mensuplarının içsel ve dışsal davranışlarını şekillendirmektedir ve böylece her bir bireyin davranışları örgüt kültürünü yansıtmaktadır (Zielowski, 2006: 4; Ebers, 2013: 142). Örgüt kültürünün iletilmesinde ve geliştirilmesinde takma adları, hikayeler, fıkralar, destanlar ve efsaneler sembolik örgüt kültürü teorisyenleri tarafından önerilmiştir (Keskin vd., 2016: 393). Bu tür lingusitik formlar içerisinde aktörlerin birbirleriyle olan ilişkileri, pozisyonları, güven, hiyerarşi ve bağlılık gibi özellikler ortaya çıkar ve örgütsel metinler ile örgütün okunması sağlanır (Fairhurst ve Putnam, 2004: 18).

Pacanowsky ve Trujillo-O'Donell (1982: 123) göre benzer şekilde, örgütlerin iletişim modeller-ine bakarak örgüt kültürünün anlaşılabilceği araştırılmıştır. Bu araştırmacılara göre örgüt kültürü, örgütsel iletişime bakma aracılığıyla, anlaşılabilir. İletişimin içeriğinin ve anlamının anlaşılmasıyla örgüt kültürünün tam olarak anlaşılabilceğini Reilly ve DiAngelo (1990: 135) da aynı şekilde öne sürmektedir.

Schein (1985: 19), iletişim ve kültürün önemini vurgulayıp, (Morley ve Shockley-Zalabak, 1997: 259) örgütsel felsefenin, kasıtlı rol model ve liderler tarafından koçluk formal ifadelerde olduğu gibi açık ya da mesajlar ile kültürün iletildiğini ve bunun sonucu olarak kültürün örgütte şekillendiğini ifade etmiştir (Morley ve Shockley-Zalabak, 1997: 259).

Bu çalışmada ilk önce kültür yaklaşımları, daha sonra örgütsel kültür yaklaşımları ve yorumlayıcı örgüt kültürü yaklaşımı ele alındıktan sonra, buna bağlı olan yorumlayıcı kültür teorisinde semboller ve sembolizm açıklık kazanacaktır ve örgüt kültürünün iletilmesinde

yardımcı olan hikayeler yer alacaktır. Örgütsel iletişim kuramlarına açıklık getirdikten sonra birbirinden ayrılmayan örgüt kültürü ve örgütsel iletişimin birbirlerine olan etkileri yer alacaktır. Bundan sonra çalışmanın yöntemi açıklanıp uygulaması yapıldıktan sonra çalışmanın bulguları ve onların yorumlamaları yapıp çalışmanın sonuçları ortaya çıkarılacaktır.

2. KÜLTÜR YAKLAŞIMI

Kültürel antropologlar², doğa bilimlerini sosyal bilimlerden ayırabilmek adına, insanları diğer canlılardan ayıran farklılıkları ortaya çıkarmışlardır ve kültürün insanı diğer canlılardan ayıran özellik olduğu tanımlanmıştır. Kültür, bireyler tarafından edinilen bilgi, inanç, sanat, değerler ve sosyal olarak iletilebilen yetkinliklerin tümünü kapsayan özelliklerin alışkanlığı olarak ifade edilmektedir. Kültür önemlidir çünkü bireysel ve toplumsal gelişimi sağlamaktadır (Hatch ve Cuncliff, 2006: 55; Brumlik, 2006: 62).

2.1. Örgütsel Kültür Yaklaşımları

Örgütsel kültür terimi Kummerow ve Kirby'ye göre (2014: 3) literatüre ilk defa 1951 de girmiştir. Örgütsel kültür terimine açıklık getirmeden önce örgüt terimi açıklanmalıdır. Bu Nerdinger ve Schaper'e (2014: 150) göre örgütler, insanların uzun süre beraber çalıştığı, sosyal sitemlerdir. Zamanla, topluluklarda olduğu gibi örgütlerde de değerler, standartlar ve bağımsız davranışlar ortaya çıkmaktadır. Örgütün mensupları hangi davranışların istenildiğini veya hangilerinin uygun olduğunu ve örgüte yeni katılanlardan nelerin beklenildiğine dair bir anlayış geliştirirler (Jacques, 1951: 251). Bu kurulmuş değerler ve standartlar yazılı olmayan kanun gibi, bütün örgüt mensupları için geçerlidir ve bunun etkisi örgütsel kültür olarak betimlenilir (Nerdinger ve Schaper, 2014: 151). Saffold (1988: 546) değerleri örgütsel kültürün çekirdeği olarak görmektedir ve örgüt mensuplarının bu değerleri paylaşma derecesi, örgütün gücünü oluşturduğunu savunmaktadır. Kobi ve Wüthrich (1986: 34) Saffold'un düşüncesine katılmak ile beraber, örgütsel kültüründe bütün örgüt mensupları tarafından paylaşılan değerlerin, standartların ve düşünce biçimlerinin örgüt görünümünü şekillendirdiklerini ortaya sürmektedir. Schein (2009: 19) göre örgütsel kültür değerleri ve standartları belirlemektedir ve böylece örgütün içerisindeki eylemleri ve davranışları şekillendirir ve aynı zamanda örgütün stratejik kararlarını, hedeflerini ve fonksiyonlarının temelini atmaktadır. Schein (1985: 19) „Organizational Cultur and Leadership“en çok atıf alan kitabında örgütsel kültürü tanımlamıştır. Bu tanımın özelliği ise sadece örgütsel kültüre bağlı kalmadan örgütün kültür oluşu sürecini de işlemektedir ve kültürün hangi görevleri uyguladığını ele alır: Kültür, bir grup tarafından dışsal uyum ve iç entegrasyon sorunlarını çözdüğü için, geçerli sayılacak kadar iyi çalışan ortak varsayımların bir modelidir ve bu nedenle, yeni üyelere bu problemlerle ilgili doğru yolu fark etmelerine ve öğrenmelerine yardımcı olur (Schein, 2009: 27).

Elliot Jacques (1951: 251) örgütsel kültür terimini kitabında “The Changing Culture of a Factory” şu şekilde tanımlamıştır: Fabrikanın kültürü, tüm üyeleri tarafından bazen daha fazla bazen ise daha az derecede paylaşılan geleneksel düşünme ve eylem gösterme biçimidir ve firmadaki yeni üyeler tarafından öğrenilip en azından kısmen kabul etmelidir.

² Antropoloji insanların geçmiş ve günümüz topluluklarının çeşitli yönlerini incelemektedir. Aynı zamanda insan iskeleti ve kafatası gibi fiziki yapıları da araştırır ve böylece insan tarihinin en eski dönemlerinin aydınlanmasında faydalı olur (Özbudun vd., 2006).

2.2. Yorumlayıcı Örgüt Kültürü Yaklaşımları

Teorisyenler örgütleri, yorumlayıcı örgüt kültüründe, kültürel olgular olarak görmektedir ve örgüt kültürünü ortaya çıkaran bileşenlerin rasyonel bir sistem ya da kültürel ağ olarak bilinmesini reddeder. McAuley vd. (2007: 2) örgütün kültürel ağının katı ve kesin bir taklit ile analiz edilemeyeceğini ve anlaşılamayacağını iddia eder.

Yorumlayıcı örgüt kültürü yaklaşımı, örgütleri değerlerden oluşan doğal ve öznel olarak ortaya çıkarak biçimlenen sistemler olarak görmektedir ve kültürü, paylaşılan referans çerçeveleri ve düşünce şekilleri olduğunu savunur. Modern örgüt teorisi bunun aksine, örgüt teorisinde kültürü, örgütün bir ögesi, objektif bir büyüklük olarak değerlendirmektedir (Keskin vd., 2016: 378).

Örgüt kültürünü anlayabilmek için, yorumlayıcı örgüt kültürü yaklaşımı bu yüzden, örgütsel hikayelerinin, alışkanlıklarının, ritüellerin, sosyal etkileşim biçimlerinin, güç ilişkilerinin ve sembollerin açıklamasını önermektedir (Keskin vd. 2016: 378; Ebers, 2013: 142). Demers'e (2007: 43) göre hikayeler, semboller, ritüeller, ortak dil kullanımı, benzetmeler, resmi ve resmi olmayan iletişim biçimleri, kıyafet biçimi, fiziksel çevre gibi yapay göstergeler, etkileşimlerde kullanılan jestleri incelemeyi önerir.

2.2.1. Yorumlayıcı kültür teorisinde semboller ve sembolizm

Kültür, sembollerden elde edilen ve iletilen modellerden oluşmaktadır (Jetzke, 2015: 34). Sembol bir örgütün bayrağını, logosunu, gelenek ve ritüellerini, benzetmelerini, ortak dilini anlatılan hikayelerini ve bunların örgütü nasıl temsil ettiğini simgeleyen bir gösterimdir. Bunlar sözel, yazılı ya da fiziksel olabilir. Semboller çoklu anlamları temsil ederek, duyguları harekete geçmektedir ve nesne, dilbilimine, davranış ve ilişkilere bağlı olarak insanları eyleme zorlamaktadır (Keskin vd., 2016: 390).

Örgütsel kültürün değer ve düşünme şekilleri semboller ile iletilmektedir. Her örgütün kendine ait bir kültürün geliştirdiği varsayılmaktadır ve böylece bağımsız kültürel topluluklar olduklarını göstermektedirler. Örgüt kültürü, örgüt mensuplarının içsel ve dışsal davranışlarını şekillendirmektedir ve böylece her bir bireyin davranışları örgüt kültürünü yansıtmaktadır (Zielowski, 2006: 4; Ebers, 2013: 142).

2.2.2. Örgüt kültürünün iletilmesi- hikayeler

Örgüt kültürünün iletilmesinde ve geliştirilmesinde takma adları, hikayeler, fıkralar, destanlar ve efsaneler sembolik örgüt kültürü teorisyenleri tarafından önerilmiştir (Keskin vd., 2016: 393). Örgütte işlerin nasıl ilerlediğini, örgüt üyeleri arasındaki ilişkiler, çalışma ortamlarının nasıl düzenlendiğini, nasıl bir atmosferin hakim olduğunu ve çalışma ortamında nasıl şakalar yapıldığını, örgütlere yeni katılan üyeler ve örgütün dışında bulunan topluluk, örgütsel hayatın deneyimlerini anlatan hikayelerden öğrenmektedirler. Zaferlerden koridor sohbetlerine veya yenilgiler hakkında ortaya çıkarılan başarı efsanelerine ve örgütün geleceği ile ilgili toplantı ya da bildirimlere kadar, hikaye kavramı çok çeşitli olabilmektedir (Martin ve Culture, 2001: 29).

2.3. Örgütsel İletişim Kuramları

Öncelikle İletişim ve örgütsel iletişimi daha iyi anlayabilmek adına bu iki farklı terim açıklanmalıdır. İletişim genel bir bilgi alışverişinden söz ediyorken Lewis (1987: 250) ve Kim (2008: 53) örgütün tüm mensupların bilinçaltında yatan birleşik bir onaya bağlı olan örgüt hedeflerine ulaşmak için uygun bir iletişim şekline sahip olduklarıdır.

Bir örgütün iletişim araçları³ mektuplar, e-mailler, örgütün gazetesi, dergiler, resmi ve resmi olmayan toplantılar olabilmektedir (Lewis, 1987: 251). Örgütsel iletişim örgüt içerisinde bir süreçtir ve örgüt mensupları arasında bir beraberlik oluşturmaktadır. Örgütsel iletişim kavramının gelişimi modern toplumda organizasyonların oluşumu ve gelişimi ile yakın bir bağlantısı vardır. Örgüt kuramı örgütlerin kurulmasını ve gelişimini analiz ediyorken, örgütsel iletişimin amacı örgütün iletişim yapısını, yöntemlerini ve iletişim durumunu ortaya çıkarmaktır (Kim, 2008: 54).

İnsanlar toplu biçimlerde beraber yaşamaya başlamalarından itibaren iletişim, toplumun etkileşimlerinde sembolik mesajların karşılıklı ulaştırılmasıdır (Telman ve Ünsal, 2005: 143). Bu süreç örgütleri ve toplumları bir arada tutup önemli bir harç işlevi göstermektedir (Gürgen, 1997: 132). İletişim, bireylerin örgütlerde bir araya gelip ortak bir amacı gerçekleştirdikleri için, hayati bir önem sahiptir. Örgütsel iletişim ise örgüt mensupları ve grupları arasında uygun etkileşimi sağlayan unsurdur (Vural, 2003: 122). Örgütsel iletişim, tüm örgütsel süreçlerde merkezi bir öneme sahiptir çünkü bir örgütün varlığını ve sürdürmesini sağlamaktadır (Gizir ve Şimşek, 2005: 214) ve (Kocabaş, 2005: 248). Bir örgütün içerisinde sağlıklı bir örgütsel iletişim sağlanmadan yönetim süreci başarısız olmaya mahkumdur (Kaya, 1999: 54). Örgüt üyelerinin ortak bir amaca yönelik çalışabilmeleri ancak iletişimin yeterli olduğu örgütlerde mümkündür (Aydın, 2000:156). Krone, Jablin ve Putnam (Jensen, 2003: 34; Fulk ve Boyd, 199: 422), örgütsel iletişime ilişkin dört perspektif bulunduğunu savunmaktadırlar. Bunlar mekanistik, psikolojik, yorumlayıcı-sembolik ve sistem-etkileşimi perspektifleridir (Gizir, 2002: 235; Jensen, 2003: 35).

Bu dört perspektif, şimdiye kadar örgütsel iletişim çalışmalarında kullanılan en kapsamlı ve etkili bakış açıları oldukları düşünülmektedir (Jensen, 2003: 35).

Mekanistik perspektif iletişimi, bir kanal aracılığıyla mesajın belli bir noktadan diğer bir noktaya ulaşma sürecidir (Jensen, 2003: 36). İletişim, mekanistik perspektifte materyalist bir şekilde ele almaktadır. İnsan iletişiminde, mekanistik perspektif vurguyu iletişim kanalları üzerine yaparken, psikolojik perspektif insanların özellikleri ve bunların iletişimi nasıl etkilediklerine odaklanmaktadır (Gizir ve Şimşek, 2005: 218; Jensen, 2003: 36). Gönderici ve alıcının bilişsel adımlarını kontrol edebileceğini savunan mekanistik perspektif, iletişim kanal ve mesajını etkili bir şekilde iletilmesini vurgulamaktadır. İçsel süreçler, girdiler ve çıktılar, psikolojik perspektife göre doğrudan izlenemezler veya gözlenebilmeleri oldukça sınırlıdır (Jensen, 2003: 37).

³ Örgütsel iletişimin örgütsel iletişim araçlarının fonksiyonları:

- 1) İşbirlikçi eylemin meydana gelebilmesi için bilgi ve bilgiyi kişiden kişiye aktarır.
- 2) Bir yönetici veya danışman astları bir projeyi üstlenmeye teşvik ettiği zaman insanları bir şeyler yapmaya motive etmeye ve yönlendirmeye görevini görür.
- 3) Tutumları şekillendirmeye, ikna etmek için bir konuya inanmalarını sağlamak ve davranışları etkilemek için yardımcı olur.
- 4) İnsanları fiziksel ve sosyal çevrelerine yönlendirmeye yardımcı olur (Beach, 1975: 580).

Örgüt mensupları iletişim aracılığıyla, kendi sosyal gerçeklerini yorumlayıcı-sembolik perspektife göre oluşturmaktadırlar (Jensen, 2003: 37). Bu iletişim biçiminin, örgütlerin inşa edilmesi ve sürdürülmesi için belli boyutta olan koordineli davranış modellerinden oluştuğu iddia edilmektedir (Gizir, 2002: 238).

Bireylerin diğer bireylere tepkilerini ve eylem veya sözcüklerini ne anlama geldiğini anlaşılması üzerine oluşturulmuş bakış açısı yorumlayıcı-sembolik perspektiftir. Bu perspektife göre sosyal eylem, olaylar ve faaliyetleri ortaya çıkarmak örgüt mensuplarının anlam vermesine bağlıdır (Jensen, 2003: 39).

Dördüncü bakış açısı, sistem-etkileşimi perspektifi, temel çözümleme birimi olarak dış faktörlerin davranışlarına odaklanmaktadır (Gizir, 2002: 239; Gizir ve Şimşek, 2005: 220) ve (Jensen, 2003: 37). Bu perspektifte ardışık modellenme ve biçimlendirme kategorilerine yoğunlaşmaktadır. Davranışların artıp tekrarlanması belirsizlikleri azaltmaktadır ve mesaj davranışının ve düzeninin ortaya çıkma olasılığını belirlemektedir. Bu perspektifte birey eylemin ana unsuru değildir, davranışsal rutinler ve davranışsal modeller ön plandadır. Açıklık kazanan perspektiflerin hiçbiri doğru veya yanlış olmamaktadır çünkü örgütsel iletişim bu bakış açılarının hepsini içinde barındırmaktadır ve örgütsel iletişiminin anlaşılmasına hepsi katkı sağlamaktadır (Jensen, 2003: 38).

Örgütsel iletişim kültürel bir fenomen⁴ olarak görülüp, örgüt içerisinde etik ve değerlerin oluşturulması, değiştirilmesi ve sürdürülmesi süreçleri örgütsel iletişim alanında, kültür metaforunun⁵ öne çıkması ile birlikte, önemli olmaya başlamıştır (Seeger, 2001: 6).

2.4. Örgüt Kültürü ve Örgütsel İletişim

Kültür ve iletişim birbirlerini etkilemektedirler. Kültür, dil ile iletilmektedir ve örgüt mensuplarının iletişim yolu ve tarzı bireyler veya gruplar arasında uzun süre paylaşıldıkça dil kültürünü değiştirebilir (Gudykunst, 1997: 236).

Örgütlere sembolik ve linguistik yerler olarak bakılmaya başlanmıştır çünkü kültür metaforu örgütlerde 1980'lerde öne çıkmaya başlamıştır (Seeger, 2001: 7). Kültür ve iletişim arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak adına kültür ve araştırma çalışmaları artmıştır. Bu çalışmalara göre kültürün iletişimi etkilediği ortaya çıkmıştır. Aynı şekilde iletişim de kültürü oluşturmaya yardımcı olmaktadır (Kowalski, 2000: 7).

Örgütün biçimsel yapısı iletişimi nasıl etkilediğini anlayabilmek için, örgüt kuramcıları iletişimin örgütün yapısıyla ilgili bağımlı değişken olarak analiz etmişlerdir. Diğer tarafta iletişim, iletişim araştırmacıları tarafından bağımsız değişken olarak ele alınıp, örgüt yapısının oluşturup etkileşim yaratan modellere ulaşmaya çalışmışlardır. Bu çalışmaların sonucunda örgüt yapısının örgütsel iletişimi biçimlendirdiği ortaya çıkarılmıştır (Jensen, 2003: 42). Sosyal düzenlemeler artık günümüzde bürokratik ve hiyerarşik yapıların önüne geçmiş bulunmaktadır. Örgütsel iletişim alanı süreç üzerine yoğunlaşmaya başlayıp, yapı düşüncesinden uzaklaşıp, hikaye ilgisine doğru odaklanmaya başlamıştır (Poole vd., 1997:

⁴ Her kültürün kendine özgü yarattığı, devamlı olarak değişen, ama kültürün kimliği ile beraber ele alınması gereken toplu davranış biçimi (Ekşi Sözlük, 2011).

⁵ Dünya üzerindeki kültürleri anlama ve karşılaştırmada yeni bir yöntem, (Ekşi Sözlük, 2009)

131). Sosyo-semiyotik⁶ yaklaşıma göre, örgütler artık sosyal gerçeklikler ve sembolik süreçler olarak düşünülmektedir. Örgütler, bu nedenle sosyal yapıyı anlamak için onu bir hikaye gibi tasarlanmasını en doğru yol olduğunu düşünmektedirler. Sosyo-semiyotik yaklaşım örgütsel yapıyı bir hikaye boyutunda gördüğü için, her örgütün bir hikayeye benzetilebileceğini öne sürmektedir (Cooren, 1999: 298).

Lingüistik formlar içerisinde aktörlerin birbirleriyle olan ilişkileri, pozisyonları, güven, hiyerarşi ve bağlılık gibi özellikler ortaya çıkar ve örgütsel metinler ile örgütün okunması sağlanır (Fairhurst ve Putnam, 2004: 18). Sembol yapıları öznel arası kullanılıp, gerçeklik oluşturulmaktadır. Böylece bütün kuramlar ve eylemler aktörlerin söylem pratikleri ile oluşturulurlar ve bunun dışında anlaşılamazlar (Brown, 2002: 374). Pacanowsky ve Trujillo-O'Donell (1982: 123) göre benzer şekilde, örgütlerin iletişim modellerine bakarak örgüt kültürünün anlaşılabilirliği araştırılmıştır. Bu araştırmacılara göre örgüt kültürü, örgütsel iletişime bakma aracılığıyla, anlaşılabilir. İletişimin içeriğinin ve anlamının anlaşılmasıyla örgüt kültürünün tam olarak anlaşılabilirliğini Reilly ve DiAngelo (1990: 135) da aynı şekilde öne sürmektedir.

Hall, kültürü iletişim ile eşit saymıştır ve böylece iletişimin kültür ile ve kültürün iletişim ile aynı olduğunu savunmuştur (Gudykunst, 1997: 339; Rogers vd., 2002: 17).

Schein, iletişim ve kültürün önemin vurgulayıp, (Morley ve Shockley-Zalabak, 1997: 259) örgütsel felsefenin, kasıtlı rol model ve liderler tarafından koçluk formal ifadelerde olduğu gibi açık ya da mesajlar ile kültürün iletildiğini ve bunun sonucu olarak kültürün örgütte şekillendiğini ifade etmiştir (Morley ve Shockley-Zalabak, 1997: 259). Kowalski, (2000: 8)'e göre iletişim ve kültür en önemli sosyal süreçler olarak, örgütsel davranışı etkilerler ve örgütsel semboller örgüt mensuplarının sosyalizasyonunu hızlandırır.

3. YÖNTEM

Araştırmada niteliksel yöntemlerden hikaye analizi kullanılmıştır. Analiz Türkiye'de bir üniversite kapsamında gerçekleştirilmiştir ve bunun için üniversitenin Basın ve Halkla İlişkiler sayfasında yer alan haber arşivinden faydalanılmıştır. 2019 senesine ait 681 haberden oluşan tüm haberler incelenip, kategoriler oluşturulmuştur. Bu şekilde üniversitenin paydaşlarına ve topluma yansıyan okul kültürünün niteliği ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Çalışmada ilk olarak günlük fiyat serilerinin doğal logaritmik getirileri hesaplanmış ve aşağıdaki eşitlik kullanılmıştır.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

Tablo 1'de üniversitenin arşivinden toplanan 681 haberin tümünü içermektedir. Bu haberlere uygun kategoriler ortaya çıkarılmıştır ve sene içerisinde kategorilere göre haber dağılımları hesaplanmıştır.

Tablo 1: Üniversitenin Arşivinden Toplanan 681 Örgütsel Haber

		Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplamlar	100,00%
	Haber Kategorileri														
	1 Öğretim Üveleri ile ilgili haberler	0	2	0	4	1	0	5	1	5	0	3	0	21	3,08%
	2 Sosyal/ Kültürel Faaliyetler	6	14	11	25	18	12	12	4	7	3	11	6	129	18,94%
	3 Seminerler/Sempozyumlar/ Kongreler	0	0	2	2	6	0	2	0	1	2	13	8	36	5,29%
	4 Rektör Makamında Ziyaretler	9	15	5	2	0	0	0	1	0	5	2	3	42	6,17%
	5 Toplantı/ Konferans	0	1	2	6	5	2	3	0	0	4	6	5	34	4,99%
6	6 Ödüller	1	1	9	13	13	8	4	6	5	1	5	4	70	10,28%
	7 Tıbbi/ Sağlık	3	2	4	6	5	3	7	5	1	4	17	10	67	9,84%
	8 Eğitim/ Kurslar/ Projeler/ Çalıştaylar	5	19	8	16	11	4	3	9	8	10	10	18	121	17,77%
	9 Sosyal Sorumluluk	2	8	10	5	4	5	4	4	3	10	8	10	73	10,72%
	10 Teknoloji/ Dijitalleşme/ AR-GE	2	4	5	1	0	1	2	0	2	1	4	2	24	3,52%
	11 Törenler/ Konserler/ Kutlamalar	2	0	1	3	8	5	0	1	0	0	1	0	21	3,08%
	12 Spor	0	5	5	2	1	1	0	3	2	1	0	1	21	3,08%
	13 Açılışlar	0	0	2	2	1	0	3	0	1	0	0	0	9	1,32%
	14 Diğerleri	4	0	0	4	0	4	0	0	1	0	0	0	13	1,91%
	Toplam	34	71	64	91	73	45	45	34	36	41	80	67	681	100,00%

Elde edilen haberlerin dağılımlarına göre birinci sırada 129 haber, yani 18.94% ile Sosyal/ Kültürel ve Faaliyet haberleri yer almaktadır, daha sonra 121 haber ile, yani 17.77% ile Eğitim/ Kurslar/ Projeler ve Çalıştaylar, 73 haber, yani 10.72% ile Sosyal Sorumluluk, 70 haber, yani 10.28% ile Ödüller, 67 haber, yani 9.84% ile Tıbbi/ Sağlık haberleri, 42 haber, yani 6.17% ile Rektör Makamında Ziyaretler, 36 haber, yani 5.29% ile Seminerler/ Sempozyumlar ve Kongreler, 34 haber, yani 4.99% ile Toplantı ve Konferans, 24 haber, yani 3.52% ile Teknoloji, Dijitalleşme ve AR-GE, 21 adet haber, yani 3.08% ile Öğretim Üyeleri ile ilgili haberler, 21 haber, yani gene 3.08% ile Törenler/ Konserler ve Kutlamalar, 21 haber, yani 3.08% ile Spor ve 13 haber, yani 1.91% Diğerleri ve 9 haber, yani 1.32% ile Açılışlar yer almaktadır.

Bu sonuçlara bakıldığında 18.94% ile Sosyal/ Kültürel ve Faaliyetin ve 17.77% ile Eğitim/ Kurslar/ Projeler ve Çalıştayların yer aldığı çok yüksek kültürel ve eğitim bazlı bir okul kültürünün yaşandığını ortaya çıkarmaktadır. Sosyal sorumluluğun 19.72% ile ortaya çıkmış olması ayrıca üniversitenin bu konuda faaliyetleri olduğu, topluma değer verdiği ve halkın beklentilerini karşıladığı son derece önemli bir sonuçtur. Bunun dışında, faaliyet yılının içerisinde birçok ödüle layık görüldüğü üniversitenin başarısını vurgulamaktadır. Tıbbi alanda yapılmış olan 67 haber üniversite hastanesinin yoğun çalışmalarını ve dile getirmektedir ve sağlık alanındaki gelişmeleri vurgular. Bu ilk yüksek değerlendirme alan alanlar kurumun güçlü olduğu yönlerini ortaya çıkarmaktadır ve bu alanlarda güçlü bir okul kültürüne sahip olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar örgütsel kültürü olumlu etkilediği gibi çünkü örgüt kültürü, örgüt mensuplarının içsel ve dışsal davranışlarını şekillendirmektedir ve böylece her bir bireyin davranışları örgüt kültürünü yansıtmaktadır. Ayrıca, örgütsel kültürden ayrılmayan örgütsel iletişimi ve böylece üniversitenin halka ve öğrencilerine yansıttığı kültürü de olumlu etkilemektedir, çünkü daha önce de yukarıda dile getirildiği gibi örgütte işlerin nasıl ilerlediğini, örgüt üyeleri arasındaki ilişkiler, çalışma ortamlarının nasıl düzenlendiğini, nasıl bir atmosferin hakim olduğunu ve çalışma ortamında nasıl şakalar yapıldığını, örgütlere yeni katılan üyeler ve örgütün dışında bulunan topluluk, örgütsel hayatın deneyimlerini anlatan hikayelerden öğrenmektedirler. Lingustik formlar içerisinde aktörlerin birbirleriyle olan ilişkileri, pozisyonları, güven, hiyerarşi ve bağlılık gibi özellikler de ortaya çıkar ve örgütsel metinler ile örgütün okunmasını sağlar. Örgütsel metinler bu çalışmada haber olarak karşımıza çıkıp mesajları ile örgütün kültürünü dışa iletmektedir ve bunun sonucu olarak örgütün kültürü bu iletişim aracı ile dışa yansımaktadır. Bu çalışmada elde edilen güçlü haber sonuçları böylece üniversitenin olumlu bir örgüt kültürüne ve böylece de olumlu bir örgüt iletişimine sahip olduğu söylene bilinmektedir.

5. SONUÇ

1980'lerde kültürel yaklaşım teorisi örgütlerin sembolik ve buna bağlı olarak linguistik yerler olduğu ortaya çıkarılmıştır ve örgütsel yaşamda örgüt kültürü ve örgütsel iletişim kavramlarının bir arada ele alınması gerektiğini vurgulamıştır ve bu kuramların birbirinden ayrılmaz nitelikte oldukları sonucuna varılmıştır.

Kültür, sembollerden elde edilen ve iletilen modellerden oluştuğu ve sembol bir örgütün bayrağını, logosunu, gelenek ve ritüellerini, benzetmelerini, ortak dilini anlatılan hikayelerini ve bunların örgütü nasıl temsil ettiğini simgeleyen bir gösterim olduğu bu çalışmada açıklık kazanmıştır.

Bu bağlamda, örgütsel hikayeler genel anlamda bir örgütün ve konumuz itibariyle üniversitenin kültürünü belirleyen temel faktörlerden biridir. Hikayeler örgüt kültürünü analiz ederken yardımcı olurlar, ancak örgüt kültürünü tüm boyutları ile ortaya koymada yeterli değildirler.

Araştırmada üniversitenin haber arşivinden elde edilen 681 haber analiz edilip konularına göre ayrıldıktan sonra üniversite kültürü hakkında önemli veriler sağlanmıştır. Haber analizleri sonucunda elde edilen veriler üniversitenin örgüt kültürünün bir yansımasıdır ve haber iletişim aracı ile dışa yansımaktadır. Bu çalışmada elde edilen güçlü haber sonuçları böylece üniversitenin olumlu bir örgüt kültürüne ve böylece de olumlu bir örgüt iletişimine sahip olduğunu ortaya çıkarmıştır.

İlerideki çalışmalarda, bir üniversitenin kültürünü tam analiz edebilmek için başka çalışmaların ve farklı kanallardan haber edinip onların yansız analizinin yapılması sağlanmalıdır. Haberlerin analizi ile üniversitenin olumlu bir üniversite kültürünü yansıttığı görülmektedir. Bu tür çalışmalarda, üniversitede yapılmış olan niteliksel hikaye araştırması benzer çalışmalarda farklı haber kanallarını da kullanıp veya başka üniversitelerin haberleri ile kıyaslanıp yapılabileceğini ve böylece çok boyutlu sonuçlar elde edilebileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- AYDIN, M. (2000). "Eğitim Yönetimi" (6. baskı). Ankara: Hatiboğlu Yayınevi
- BEACH, D. Stuart (1975): "Personnel: The management of people at work", New York, Macmillan und London, Collier Macmillan.
- BROWN, R. H. (2002). "Retorik, Tekstüalite ve Sosyolojik Teoride Postmodern Dönüş İçinde Arslan", H. (Edt.). Retorik, Hermeneutik ve Sosyal Bilimler: İnsan Bilimlerinde Retoriğe Dö-nüş (ss. 369-380). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- BRUMLIK, M. (2006). " Kultur" ist das Thema. Pädagogik als kritische Kulturwissenschaft Zeitschrift für Pädagogik 52 (2006) 1, S. 60-68 urn:nbn:de:0111-opus-44454
- COOREN, F. (1999). "Applying Socio-Semiotics to Organizational Communication". Management Communication Quarterly, 13(2), 294-304.
- DEMERS, C. (2007). "Organizational change theories: A synthesis". sage.
- EBERS, M. (2013). "Organisationskultur: ein neues Forschungsprogramm?" (Vol. 33). Springer-Verlag.Kulturwissenschaft. Zeitschrift für Pädagogik, 52(1), 60-68.
- EKSI SOZLUK, (04.07.2011- 13.07.2011), <https://eksisozluk.com/kulturel-fenomen--2906023,15.12.2019, 02:07>.
- EKSI SOZLUK, (09.11.2009), <https://eksisozluk.com/kulturel-metafor--2236267, 15.12.2019, 02:12>.
- ERDAL, G. (2017). "Logolar, Dil ve Semiyotik". Ulakbilge Sosyal bilimler Dergisi, 5(11), 683-699.
- FAIRHURST, G. T., & PUTNAM, L. L. (2004). "Organizations as Discursive Constructions. Communication Theory", 14, 5-26.

- FULK, J., & BOYD, B. (1991). "Emerging Theories of Communication in Organizations. *Journal of Management*", 17(2), 407-446.
- GIZIR, S. (2002). "Üniversite ve İletişim: Bir Durum Çalışması". *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 30, 219-244.
- GIZIR, S., & SIMSEK, H. (2005). "Communication in a Academic Context". *Higher Education*, 50, 197-221.
- GUDYKUNST, W. B. (1997). "Cultural Variability in Communication. *Communication Research*", 24(4), 327-348.
- GURGEN, H. (1997). "Örgütlerde İletişim Kalitesi. İstanbul": Der Yayınları.
- HATCH, M. J., & CUNLIFFE, A. L. (2006). "Modern, symbolic, and postmodern perspectives". Oxford University Press.
- JACQUES, E. (1951). "The Social Structure of a Factory".
- JENSEN, M. T. (2003). "Organizational Communication a Review": Research and Development Report, No.1/2003, Anderforskning, Norway
- JETZKE, T. (2015). "Zukunftsforschung und Organisationskultur–Organisationskulturelle Zukunftskonzepte als Voraussetzung für die Zukunftsfähigkeit von Organisationen". *Zeitschrift für Zukunftsforschung*, 4(1), 32-55.
- KAYA, Y. K. (1999). "Eğitim Yönetimi Kuram ve Türkiye'deki Uygulama" (7. Baskı). Anka-ra: Bilim Yayıncılık.
- KESKIN, H., AKGUN, A. E., & KOCOGLU, I. (2016). "Örgüt teorisi". *Nobel Dağıtım*, 153-154.
- KIM, S. G. (2008). "Die Gewerkschaftskrise und der Reformprozess des Gewerkschafts-systems in Südkorea: eine Untersuchung des aktuellen Gründungsprozesses eines Indus-triegewerkschaftssystems" (Doctoral dissertation).
- KOBI, J. M., & WUTHRICH, H. A. (1986). "Unternehmenskultur verstehen, erfassen und gestalten". Verlag Moderne Industrie.
- KOCABAS, F. (2005). "Değişime Uyum Sürecinde İç ve Dış Örgütsel İletişim Çabalarının Entegrasyonu Gerekliliği". *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13, 247-252.
- KOWALSKI, T. J. (2000). "Cultural Change Paradigms and Administrator Communication". *Contemporary Education*, 71(2), 4-12.
- KUMMEROW, E., & KIRBY, N. (2014). "Organisational Culture: Characteristics of Good Workers". World Scientific.
- LEWIS, P.V. (1987): "Organizational Communication: The Essence of EffectiveM-anagement", John Wiley & Sons Inc.
- MARTIN, J., & CULTURE, O. (2001). "Mapping the terrain". Thousand Oaks.
- MCAULEY, J., DUBERLEY, J., & JOHNSON, P. (2007). "Organization theory: Challenges and perspectives". Pearson Education.

- MORLEY, D. D., & SHOCKLEY-ZALABAK, P. (1997). "Organizational Communication and Culture: A Study of 10 Italian High-Technology Companies". *The Journal of Business Communication*, 34(3), 253-268.
- NERDINGER, F. W., & SCHAPER, N. (2014). "Formen des Arbeitsverhaltens. In *Arbeits- und Organisationspsychologie*" (pp. 441-459). Springer, Berlin, Heidelberg.
- OZBUDUN, S., SAFAK, B., & ALTUNTEK, N. S. (2006). "Antropoloji: kuramlar, kuramcılar". *Dipnot Yayınları*.
- PACANOWSKY, M. E., & TRUJILLO-O'DONELL, N. (1982). "Communication and Organizational Culture". *The Western Journal of Speech Communication*, 46, 115-130.
- POOLE, M. S., PUTNAM, L. L., & SEIBOLD, D. R. (1997). "Organizational Communication in the 21st Century". *Management Communication Quarterly*, 11, 127-138.
- REILLY, B. J., & DIANGELO, J. A. (1990). "Communication: A Cultural System of Meaning and Value". *Human Relations*, 43(2), 129-140.
- ROGERS, E. M., HART, W. B., & MIIKE, Y. (2002). "Edward T. Hall and History of Intercultural Communication: The United States and Japan". *Keio Communication Review*, 24, 1-24.
- SAFFOLD, G. S. (1988). "Culture traits, strength, and organizational performance: Moving beyond "strong" culture". *Academy of management review*, 13(4), 546-558.
- SCHEIN, E. H. (1985). "Defining organizational culture. *Classics of organization theory*", 3(1), 490-502.
- SCHEIN, E. H. (2009). "The corporate culture survival guide" (Vol. 158). John Wiley & Sons.
- SEEGER, M. W. (2001). "Ethics and Communication in Organizational Contexts: Moving from the Fringe to the Center". *American Communication Journal*, 5, 1-10.
- TELMAN, N., & UNSAL, P. (2005). "İnsan İlişkilerinde İletişim". İstanbul: Epsilon Yayıncılık.
- TURK DİL KURUMU SOZLUKLERI (2019) İrdelemek, <https://sozluk.gov.tr/?kelime=%C4%B0RDELEME>, 15.12.2019, 02:15.
- VURAL, B. A. (2003). "Kurum Kültürü". İstanbul: İletişim Yayınları.
- ZIELOWSKI, C. (2006). "Managementkonzepte aus Sicht der Organisationskultur: Auswahl, Ausgestaltung und Einführung". Springer-Verlag.

Hizmetkâr Liderlik ve Örgütsel Sinizm Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma¹

(Araştırma Makalesi)

Examination of the Relationship between Servant Leadership and Organizational Cynicism: An Application in the Service Industry
Doi: 10.29023/alanyaakademik.816809

Berna KÜÇÜK

Bilim Uzmanı,

bernakuck@gmail.com

Orcid No: 0000-0002-6464-5233

Ercan YAVUZ

Doç. Dr,

ercan.yavuz@hbv.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-1365-4711

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Küçük, B., & Yavuz, E. (2021). Hizmetkâr Liderlik ve Örgütsel Sinizm Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 453-472.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Liderlik, Hizmetkâr
Liderlik, Sinizm,
Örgütsel Sinizm

Makale Geliş Tarihi:

26.10.2020

Kabul Tarihi:

13.01.2021

Hizmetkâr liderlik kavramını ilk olarak Robert K. Greenleaf 1977 yılında "Hizmetkâr olarak lider" adlı eserinde ele alarak incelemiştir. Hizmetkâr liderlik yaklaşımın en önemli özelliği liderin izleyicilerine hizmet eden konumda olmasıdır. Örgütsel sinizm, örgütlerin son zamanlarda karşılaştıkları önemli sorunlarından biridir. Sinizm, umutsuzluk, karamsarlık ve güvensizlik gibi olumsuz duyguları barındıran bir kavramdır. Bu durum örgüt bireyleri arasında hayal kırıklığı, olumsuz davranışlar ve iş veriminin düşmesi gibi olumsuz sonuçlara neden olmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkiyi incelemektir. Ayrıca hizmet sektöründe çalışanların demografik özelliklerine göre hizmetkâr liderlik algılarının ve örgütsel sinizm düzeylerinin anlamlı farklılık gösterip göstermediğini belirleme amaçlanmıştır. Araştırma grubunu Ankara'daki büyük ve çok büyük ölçekli alışveriş merkezlerinin çalışanları oluşturmaktadır. Çalışma da Basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak 380 işgörene ulaşılmıştır. Araştırmaya veri toplamak amacıyla anket uygulanmış, işgörenlerin bazılarının araştırma ölçeğini eksik cevaplandırdıkları için 336 anket değerlendirmeye alınmıştır. Araştırma da kullanılan anketin ilk bölümünde hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm ilişkisini etkileyebileceği düşünülen demografik faktörler içeren

¹ Bu çalışma birinci yazarın 2019 yılında Dr. Öğr. Üyesi Ercan Yavuz danışmanlığında Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Rekreasyon Yönetimi Anabilim Dalı'nda yürüttüğü "Hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkinin incelenmesi: Hizmet sektöründe bir uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

kişisel bilgi formu, ikinci bölümünde 27 ifadeden oluşan hizmetkâr liderlik ölçeği, anketin üçüncü bölümünde 13 maddeden oluşan örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Çalışmada yapılan korelasyon analizi sonucunda Hizmetkâr liderlik ile örgütsel sinizm arasında negatif yönlü, zayıf ilişki olduğu saptanmıştır. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda hizmetkâr liderlik algılarının örgütsel sinizme düşük düzeyde bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre çalışanların hizmetkâr liderlik algıları arttıkça örgütsel sinizm düzeylerinin azalacağı düşünülmektedir.

ABSTRACT

Keywords:

Leadership, Servant Leadership, Cynicism, Organizational Cynicism

Robert K. Greenleaf first brought the concept of servant leadership to the literature in 1977 by using it in his book "Leader as Servant ". The most important feature of the servant leadership approach is that the leader plays a role in serving his followers. Organizational cynicism behavior is becoming widespread. Cynicism contains negative emotions such as despair, pessimism and insecurity. This situation causes negative results such as frustration, negative behaviors and low productivity among individuals of organization. The main purpose of this study is to examine the relationship between servant leadership and organizational cynicism. In addition, it was aimed to determine whether servant leadership perceptions and organizational cynicism levels differ significantly according to demographic characteristics of workers of service industry. The research population consists of the employees of large and very large scaled shopping centers in Ankara. In this study, datas were collected from 380 employees by using simple random sampling method. 336 scales were taken into consideration because some of the employees answered scales inadequately and insufficiently. In the first part of the questionnaire personal information form including demographic factors that are thought to affect the relationship between servant leadership and organizational cynicism, in the second part, the servant leadership scale consisting of 27 statements, in the third part, organizational cynicism scale consisting of 13 statements was used. The data obtained were analyzed statistically. Correlation analysis revealed that there is a negative and weak relationship between servant leadership and organizational cynicism. As a result of simple linear regression analysis, it was found that servant leadership perceptions had a low level of effect on organizational cynicism. According to this result, it is thought that organizational cynicism levels will decrease as servant leadership perceptions of employees increase.

1. GİRİŞ

Liderlik (leadership) kavramının kökeni batı dillerine dayanmaktadır. Kavramın kökeni İngilizce'dir. Kavramın asıl kökü olan "lead" fiili; rehberlik etmek, kılavuzluk etmek, yol göstermek gibi anlamları içermektedir. Bu fiilden türeyen "leader" kavramı ise; rehber, kılavuz, önder, lider gibi anlamlara gelmektedir. Türkçe literatürdeki genel kabul gören karşılığı ise önderlik şeklinde önerilmiştir. Ancak ulusal literatürde liderlik kavramı daha yaygın olarak görülmekte ve kullanılmaktadır (Yavuz, 2008:26). Alanyazın incelendiğinde liderlik kavramı üzerinde pek çok çalışma yapıldığı görülmektedir. Alanyazında liderlik kavramı farklı bilim dalları tarafından incelenmiş ve liderlik ile ilgili farklı tanımlar yapılmıştır. Lider "insanların davranışlarını kendi istediği şekilde etkileyen ve bu etkileme

eylemine gerçekleştirirken yol gösteren, aydınlatan, öğreten, ileriye gören, emir ve talimat veren, birlikte çalıştığı kimselerin istek ve ihtiyaçlarını zamanında sezen yaratıcı bir kimse” olarak tanımlanmaktadır (Bakan, 2008:15). Liderlik ve yöneticilik kavramları her ne kadar birbirine karıştırılsa da aslında aralarında ciddi farklar bulunmaktadır. Liderlik ve yöneticilik arasındaki farklar üzerine literatürde çeşitli görüşler bulunmaktadır. Bu görüşlerden bazılarına göre yöneticinin işinin daha çok günlük işlere yoğunlaşmış olması, işin yapılmasını sağlaması, işin yapılması sonucunda çıktılarının incelenmesi ve verimlilik ile ilgili olduğu ileri sürülmüştür. Yani yönetici örgütün işlemesi, rutin denilecek işlerin yerine getirilmesiyle ilgilenmektedir. Lider ise özellikle örgütün geleceğini göz önünde bulundurarak, kişisel ve kişiler arası davranışlara önem verir, örgütün kalitesi, değişimi, gelişmesi ve etkililiği ile ilgilenir. Lider örgütteki iş görenlerin potansiyellerini ortaya çıkarır ve örgüte en yüksek katkıyı sağlamaları için onlara gerekli fırsatları sağlar. Yani yönetici işlerin doğru yapılması ile ilgilenirken, lider ise örgüt için doğru olan şeyleri yapmayı amaçlar (Genç, 2012:44). Bu farklılıklardan dolayı her lider yöneticidir fakat her yönetici lider değildir (Sabuncuoğlu ve Tüz, 1995:179).

Liderlik anlayışı yirminci yüzyılda araştırmacıların çözümlenmek için uğraştıkları önemli konulardan biridir (İş, Balcı ve Kayan, 2017:517). “Hizmetkâr liderlik insan odaklı liderlik yaklaşımlarından birisidir. Çalışan odaklı olan hizmetkâr liderliğin birincil motivasyonu çalışanlara “hizmet etmek” arzusudur. Hizmetkâr liderlik, örgütten çok bireye önem veren ve örgüt çalışanlarının bireysel gelişimine katkı sağlayarak, örgüt performansının artırılabilceğini esas alan bir liderlik tarzıdır” (Kılıç ve Aydın, 2016:107).

Sinizm kavramının ise Antik Yunan’a kadar dayanmakta olduğu genel kabul gören bir düşüncedir. Kavramın M.Ö 500’lü yıllarda Antik Yunan’da bir düşünce tarzı ve yaşam biçimi olarak doğmuş olduğu düşünülür (Yalçın, 2017: 4). Eskiden sinikler toplumu acımasız şekilde eleştirip sorgularken, bugün kullandığımız sinizm kavramı umutsuzluk, karamsarlık, güvensizlik gibi olumsuz duygular üzerine kurulmuştur (Durmaz, 2019: 50). “Bireylerin yalnız çıkarlarını gözettiğine inanan ve buna göre herkesi çıkarıcı kabul eden kimse olarak açıklanan “sinik” ve bunu açıklamaya çalışan düşünceye de “sinizm” denilmektedir” (Gül ve Ağıröz, 2011:37).

Çalışma hayatında örgüte olan bağlılığın giderek önem kazanması örgütsel sinizm kavramının da önem kazanmasına neden olmuş ve böylece örgütsel sinizm kavramı çalışmalarda sıklıkla karşımıza çıkmaya başlamıştır.

Örgütsel sinizme yönelik ilk modern çalışmalar 1940’lı yıllarda Minnesota Üniversitesi’nde yapılan kişilik özellikleri ile ilgili bir çalışmanın parçası olarak meydana gelmiştir (Dülker, 2019: 38). Örgütsel sinizm işgörenlerin üye oldukları örgütleri “dürtüst”, “samimi” ve “ahlâklı” olarak görmemeleri durumunda meydana gelmektedir (Altay ve Dedeoğlu, 2016: 463). Örgütsel sinizmde işgörenler, örgütte alınan kararlara karşı inanmama ve örgütün niyetlerine güvenmeme tutumu gösterirler ve üstlerinin gerçek karakterlerini yansıtmadıklarına inanırlar (Helvacı ve Çetin, 2012: 147).

Böyle negatif tutumlar gösteren işgörenler örgütün amaç ve hedeflerini de negatif yönde etkileyebilir. Örgütsel sinizm davranışlarının temelinde örgüt tarafından işgörenler üzerinde oluşturulan baskı, stres, güvensizlik hissi, adaletsizlik hissi gibi olumsuz duygular vardır. Bu noktada işgörenlerin istek ve ihtiyaçlarının daha iyi anlaşılabilmesi ve desteklenebilmesi ve bu olumsuz duygulardan arınabilmeleri amacıyla liderlere ihtiyaç duyulur. Bu bakımdan

hizmetkâr liderin sahip olduğu işgörenlerin motivasyonunu artırıcı davranışlarda bulunma, işgörenlerin gelişmelerini destekleme, örgütte saygılı bir ortam oluşturma, empati yapma ve işgörenler ile işbirliği sağlama gibi özellikler ile sinik davranışların azaltılması veya ortadan kaldırılması örgütün geleceği için önemlidir. Hizmetkâr lideri diğer liderlik tarzlarından ayıran en belirgin yönü insana öncelik vermesidir. Hizmetkâr lider bu yönü ile örgütte sinik davranışların oluşmamasında ve örgütün zarar görmemesinde etkili olabilmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde liderlik, hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm kavramları genel bir şekilde açıklanmaktadır.

2.1. Liderlik Kavramı ve Kapsamı

Liderlik kavramının nasıl tanımlanması gerektiği konusunda yazarlar arasında net bir görüş birliğine varılamamıştır. Tanımlamada yaşanan bu güçlük, bu olgunun çok yönlü ve zengin bir kavram olmasından kaynaklanmaktadır. Bu sebeple liderlik kavramı, yönetim ve örgüt araştırmacıları tarafından farklı bakış açılarıyla incelenip tanımlanmıştır (Bolat, Seymen, Bolat ve Erdem, 2009:165). Koçel lideri “belirli şartlar altında, belirli kişisel veya grup amaçlarını gerçekleştirmek üzere, bir kimsenin başkalarının faaliyetlerini etkilemesi ve yönlendirmesi süreci” olarak tanımlamıştır (Koçel, 2015:668).

Liderlik, bilimsel niteliklerle ifade edilen özellikler dışında, kişisel özellikleri de kapsamaktadır. Literatürde lideri tanımlayan kişilik özellikleri şu şekilde sıralanmaktadır. Bunlar; hırslı ve başarıya güdülü, baskın, işbirliğine dayanan, kararlı, ortamın şartlarına duyarlı, sorumluluk almaya istekli, fikrini savunan, ısrarlı, zorlamalara dirençli, kendine güvenen ve güvenilir (Uğur ve Uğur, 2014:129). Öte yandan liderin özellikleri hakkında en çok kullanılan ifadelerden bazıları ise; karizma sahibi olmak, misyon ve vizyon sahibi olmak, yaratıcı, güçlü, girişimci, yenilikçi, hırslı, heyecanlı, dürüst ve olgun olmak, iyi iletişim kurabilmek, azimli ve çok çalışkan olmak, pozitif olmak, güven vermek şeklinde sıralanmaktadır (Erdoğan, 2018:26).

Sürekli olarak değişen çevre koşulları hayatın her alanına yansımaktadır. Bu bağlamda ihtiyaçlarda devamlı olarak değişmektedir. Özellikle yönetim, eğitim gibi alanlarda yaşanan değişimler beraberinde yeni liderlik yaklaşımlarının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Literatürde birçok farklı liderlik yaklaşımı yer almaktadır. Hizmetkâr liderlik, Hümanist Liderlik, Entelektüel Liderlik, Takım Liderliği, Kuantum Liderlik, Siyasal Liderlik, Ruhsal Liderlik gibi yaklaşımlar buna örnek olarak verilebilir.

2.1.1. Hizmetkâr Liderlik

Hizmetkâr liderlik kavramından ilk olarak Robert K. Greenleaf 1970 li yıllarda bahsetmiştir. Greenleaf tarafından geliştirilen bu liderlik yaklaşımının en önemli özelliği lideri izleyenlerine hizmet eden bir konumda sunmasıdır (Balay, Kaya ve Gençdoğan, 2014:230). Greenleaf, geliştirmiş olduğu kavramı, “kendini diğer insanların yerine koyabilen, onları dinleyen, onları duygusal olarak anlayan ve destekleyen alışılmadık bir güce ve kaynağa sahip kişi olarak tanımlamıştır” (Bakan ve Doğan, 2013:3).

Fındıkçı (2009) ise hizmetkâr lideri “kendi benliği (ego) ile başa çıkmış, benliğini kontrol edebilmiş, içgüdülerini disipline etmiş ve toplumsal benliği kendi kişisel benliğinin önüne geçirmiş kişidir” şeklinde tanımlamıştır (Fındıkçı, 2009:396).

Hizmetkâr liderler diğer liderlik özelliklerinin çoğuna sahip olmakla beraber, diğer liderlerden ayrılan tarafı insana öncelik vermesi ve hizmeti esas alan bir anlayışa sahip olmalarıdır. Hizmetkâr liderin davranışları, izleyenlerine bir amaç sunmalı ve hem kişisel hem de mesleki gelişimlerine yararlı olacak yönde olmalıdır. Lider, karar alırken bu süreçte izleyenlerinde karara dahil edilmesini sağlayan, ahlâklı davranışları ile izleyenlere güven veren aynı zamanda örgütün amaçlarına ulaşması için izleyenlerin istek ve ihtiyaçlarını karşılamaya çaba gösteren ve onları güçlendiren kişidir (Kaya, 2019:50).

Farling, Stone ve Winston (1999) hizmetkâr liderliğin özelliklerini şu şekilde belirtmişlerdir: Vizyonlu olma, etki bırakma, inanılır olma, güvenilir olma ve hizmet sağlama. Ancak Russel ve Stone (2002) daha sonra bunlara ek olarak rol model olma, izleyenlerini takdir etme ve güçlendirme, öncü kişilik olma özelliklerini de belirtmişlerdir (Cinnioğlu, 2018:31).

Tüm bu tanımların ışığında hizmetkâr liderin önceliği işgörenler olmakla birlikte onların amaçlarına ulaşabilmeleri için elinden gelen çabayı ve fedakârlığı gösteren kişidir denebilir.

2.1.2. Örgütsel Sinizm

Sinizm kavramının M.Ö 500’lü yıllarda Antik Yunan’da bir düşünce tarzı ve yaşam biçimi olarak doğmuş olduğu düşünülür (Yalçın, 2017:4). Eskiden sinikler toplumu acımasız şekilde eleştirip sorgularken, bugün kullandığımız sinizm kavramı umutsuzluk, karamsarlık, güvensizlik gibi olumsuz duygular üzerine kurulmuştur (Durmaz, 2019:45-50). Sinizm hayal kırıklığı, kuşku gibi olumsuz hislerin oluşturduğu bir tutumdur. İnsanların bencil ve çıkarıcı olduklarını düşünen ve bu düşünce doğrultusunda tüm insanları bencil ve çıkarıcı olarak kabul eden kişilere “sinik”, bu düşünce yapısını açıklamaya çalışan yaklaşıma da “sinizm” denmektedir. Sinizmin temel inancı insanların kişisel çıkarları için dürüstlük, adalet gibi olumlu ilkelerin kurban edildiği yönündedir (Yakın, 2017:84).

Örgütsel sinizme yönelik ilk çalışmalar 1940’lı yıllarda Minnesota Üniversitesi’nde yapılmıştır ve bu çalışmalarda “Minnesota Çoklu Kişilik Envanteri” geliştirilmiştir. Bu envanter ise sinizm üzerine geliştirilen ölçeklere bir temel olmuştur (Dülker, 2019:38). Örgütsel sinizm işgörenlerin üye oldukları örgütleri “dürüst”, “samimi” ve “ahlâklı” olarak görmemeleri durumunda meydana gelmektedir. İşgörenlerin örgüte karşı beslemiş oldukları bu olumsuz hisler onlara, örgütün amaçlarına ulaşmak için iyi olan doğruluk, samimiyet, dürüstlük, ahlâk gibi ilkelerin göz ardı edildiğini düşündürmektedir. Bu duyguların vermiş olduğu hayal kırıklığı, kızgınlık, kırgınlık, güvensizlik hissi, nefret gibi duygulardan dolayı işgörenler örgütlerine güvenmez, örgütlerini sevmez, eleştirir, örgütü hakkında aşağılayıcı, şikâyetçi ve kötü konuşur (Altay ve Dedeoğlu, 2016:463). Alanyazında örgütsel sinizm kavramı hakkında çeşitli tanımlar yapılmakla birlikte Dean, Brandes ve Dharwadkar ’ın (1998) yapmış oldukları tanımın genel kabul edilen bir tanım olduğu görülmektedir. Dean vd. (1998); örgütsel sinizmin, işgörenlerin dâhil oldukları örgüte karşı besledikleri negatif duygular olarak ifade etmişlerdir (Durmaz, 2019:50-51).

Johnson ve O’Learly Kelly’e (2003) göre örgütsel sinizm örgütün dürüst olmadığı inancıyla ortaya çıkmaktadır. Yanı sıra sinizmin psikolojik sözleşmeler ile sosyal sözleşmelerin bozulmasının bir sonucu olduğunu belirtirler. Valentine ve Elias’a (2005) göre ise örgütsel

sinizm örgütlerin ahlaktan yoksun bir tutum göstererek yalnızca kendi çıkarlarını düşündükleri inancıdır (Sucu, 2019:38).

Alanyazına bakıldığında örgütsel sinizm üzerine yapılan çalışmalarda kavramın genel olarak beş türünün olduğu görülmektedir. Arslan (2012) çalışmasında bu beş türü şu şekilde belirtmiştir; kişilik sinizmi, toplumsal/kurumsal sinizm, mesleki sinizm, işgören sinizmi ve örgütsel değişim sinizmi (Arslan, 2012:15).

Kişilik Sinizmi: Diğer adıyla genel sinizm olarak ifade edilir. Kişilik sinizminde bireyin kişiliğinin doğuştan gelen bir özellik olduğu belirtilir. Kişi, çevresindeki kişilere karşı önyargılıdır, bununla birlikte diğer insanları küçümseme, aşağılama, değersiz görme gibi olumsuz tavırlar içerisindedir (Mısır, 2019:15-16). **Toplumsal/Kurumsal Sinizm:** Toplumsal veya kurumsal sinizm kişilerin yaşamış oldukları ülkede ve toplumda, devletin yönetimine, kurum ve kuruluşlara güvenmemeleri sonucu oluşur. Kanter ve Mirvis (1989) toplumsal sinizmi, kişilerin toplumdan beklentilerinin karşılanmaması sonucu, yaşadıkları hayal kırıklıkları olarak ifade etmişlerdir. **Mesleki Sinizm:** Daha çok hizmet sektöründe görülmekle birlikte, işgörenlerin yaratıcılıklarının ve kapasitelerinin sınırlandırılmasına yönelik engellerle başa çıkma stratejisidir. İşgörenler, müşterilere karşı olumsuz hisler ve tutumlar içerisine girer, müşterilerden oldukça uzaklaşmaya çalışır (Arslan, 2012:15). **İşgören Sinizmi:** Bu sinizm çeşidi büyük şirketlere, üst yönetimlere, örgütteki diğer departmanlara ve oluşumlara karşı oluşan güvensizlik, eleştirme, hor görme, umutsuz olma ve engellenme gibi hislerin olduğu durumdur (Arslan, 2012:15). **Örgütsel Değişim Sinizmi:** Örgütsel değişim sinizmi karşımıza iki şekilde çıkmaktadır. Bunlardan ilki işgörenlerin örgütteki değişimlere karşı kötümser bakış açısı olarak ifade edilir. İkincisi ise değişim sürecinde yetkili olan kişilerin yetersiz ve beceriksiz olarak düşünüldüğü kötüleme yaklaşımıdır (Akdemir, Kırmızıgül ve Zengin, 2016:117).

Örgütsel sinizmin üç boyutundan bahsedilmektedir. Bu üç boyut bilişsel boyut, duyuşsal boyut ve davranışsal boyuttur. **Bilişsel Boyut:** kişinin çevresindeki insanların yaptıkları herhangi bir eylemin iyi, samimi veya dürüst olduğuna inanmaması şeklinde meydana gelmektedir (Murat, 2017:42). **Bilişsel boyutta inançlar eyleme geçmez, yalnızca düşüncede kalır** (Ağırdan, 2016:21). **Duyuşsal Boyut:** herhangi bir şeye karşı (nesne, kişi vb) gösterilen duygusal tepkiler olarak ifade edilmektedir. Bunlar aşağılama, kırgınlık, nefret gibi güçlü duygusal tepkilerdir. Hatta örgütsel sinizm düzeyleri yüksek olan kişiler örgütlerini düşündüklerinde sıkıntıya girerler, tiksinti ve hatta utanç bile duyacakları belirtilmektedir (Özler, Atalay ve Şahin, 2010:49). **Davranışsal Boyut:** olumsuz davranışları eyleme geçirme eğilimidir. Bu boyut eleştiri, karamsarlık, alaycı mizah ve örgütle ilgili aşağılayıcı ve hor görme gibi davranışları da kapsamaktadır (Özler vd. 2010:49). Bahsedilen davranışlar sözlü veya sözsüz şekilde meydana gelebilir (Murat, 2017:43).

Tüm bunlarla beraber sinizmin sonuçları bireysel ve örgütsel şekilde görülmektedir. **Bireysel Sonuçlar:** sinir hali, duygusal iniş çıkışlar, depresyon, uyku problemleri, hayal kırıklığı gibi etkilidir. Bu durumlardan kaynaklı olarak bireyde kendini işe verememesi, mental anlamda iş ortamında olamaması ve performans düşüklüğü gibi olumsuz durumlar ortaya çıkar (Purtul, 2018:36-37). **Örgütsel Sonuçlar:** Sinizm olgusu bireysel bir özellikten de öte geçerek, işgörenlerin örgütlerini nasıl algıladıkları ve bu algıyı örgüte ne şekilde yansıttıklarıyla da ilgili geniş bir alanı kapsamaktadır. Abraham (2000) örgütsel sinizm için örgütlerin verimli ve etkin olabilmesinin önündeki engellerden biri olarak bahsetmiştir (Mülayim, 2019:51). Alanyazın incelendiğinde örgütsel sinizmin sonuçlarına yönelik daha çok örgütsel bağlılığın

azalması, iş tatmininin azalması, tükenmişlik, örgütsel vatandaşlık davranışının zayıflaması ve yabancılaşma sonuçları üzerinde durulmuştur.

3. YÖNTEM

Bu çalışmanın temel amacı hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bununla beraber hizmet sektöründe çalışanların cinsiyet, yaş, öğrenim durumu, aylık gelirleri, pozisyonları gibi demografik özellikler açısından hizmetkâr liderlik algıları ve örgütsel sinizm düzeylerinin anlamlı farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amaçlanmıştır. Literatürde genel olarak liderlik ve örgütsel sinizm arasındaki ilişki üzerinde durulmuştur. Ancak hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların az sayıda olduğu görülmektedir. Bu nedenle araştırmanın literatüre katkı sağlayacağı ve bu konuda yapılacak olan yeni çalışmalara da yol göstereceği düşünülmektedir.

Bu araştırmanın amaçları doğrultusunda oluşturulan hipotezler aşağıda sırasıyla verilmektedir:

H1: Hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2-1: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında cinsiyete göre anlamlı bir farklılık vardır.

H2-2: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında yaşlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H2-3: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H2-4: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H2-5: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında görevlerine göre anlamlı bir farklılık vardır.

H3-1: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile cinsiyete göre anlamlı bir farklılık vardır.

H3-2: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile yaşlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H3-3: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H3-4: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H3-5: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile görevlerine göre anlamlı bir farklılık vardır.

3.1. Evren ve Örneklem

Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi (ICSC) Avrupa Organizasyonu'nun AVM tiplerine getirdiği tanım ve standartlar, Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği (AMPD) tarafından Türkiye'deki AVM'lere uygulanarak söz konusu standartlara göre AVM'ler, "geleneksel" ve "özellikli" olarak iki ana başlıkta toplanmıştır. Geleneksel AVM ler, çok büyük (80,000 m² ve üstü), büyük (40,000-79,999 m²), orta (20,000-39,999 m²) ve küçük (5,000-19,999 m²) şeklinde sınıflandırılmıştır (Konyalıoğlu, 2014). Araştırma grubunu genel sınıflandırma ölçeği kullanılarak Ankara'daki büyük ve çok büyük ölçekli alışveriş merkezlerindeki çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırma evreninin AVM'ler olarak

belirlenmesinde araştırmanın yapılacağı bölgede hizmet sektörünün en belirgin temsilcilerinden biri olması etkin olmuştur. Araştırmada kullanılan veriler 2019 yılının Ekim, Kasım ve Aralık aylarında 10 AVM'den toplanmıştır. Basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak 380 çalışana araştırma ölçeği uygulanmış, bu ölçeklerden eksik ve hatalı şekilde cevaplandırılanları araştırmanın veri tabanına dâhil edilmemiştir. 336 anket değerlendirmeye alınmıştır.

3.2. Veri Toplama Aracı

Çalışmada kullanılacak anket, kişisel bilgi formu, hizmetkâr liderlik ölçeği ve örgütsel sinizm ölçeği olarak üç bölümden oluşmaktadır. Kişisel bilgi formunda; AVM çalışanlarının hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm ilişkisini etkileyebileceği düşünülen cinsiyet, yaş, eğitim durumu, aylık gelir ve pozisyon gibi kişisel bilgiler içeren sorular sorulmaktadır. Hizmetkâr Liderlik Ölçeği; Akben'in (2014) sağlık sektöründe hizmetkâr liderlik algılaması, stres ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkinin incelenmesi (Kahramanmaraş Necip Fazıl şehir hastanesi örneği) çalışmasında kullandığı 27 ifadeden oluşan hizmetkâr liderlik ölçeği anketin ikinci kısmında kullanılmıştır. Örgütsel Sinizm Ölçeği; anketin üçüncü bölümünde Brandes, Dharwadkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilmiş olan Türkçe'ye uyarlaması Erdost ve arkadaşları (2007) tarafından yapılan 13 ifadeden oluşan örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Her önermede 5'li likert tipi değerlendirme ölçeği kullanılarak 1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3= Kısmen Katılıyorum, 4=Katılıyorum, 5=Tamamen Katılıyorum seçeneklerinden birini işaretlemeleri istenmiştir.

3.3. Verilerin Analizi

Elde edilen veriler SPSS 20TR paket programına aktarımı gerçekleştirilerek analiz edilmiş, değişken yapısına dayalı olarak yüzde ve frekans tablolarından faydalanılmıştır. Ölçeklerin güvenilirliklerini belirlemek amacıyla Cronbach Alpha değerleri incelenmiştir. Değişkenler arasındaki farklılıkları ölçmek amacıyla t-testi ve ANOVA testinden faydalanılmıştır. Bunun yanında hizmetkâr liderlik ile örgütsel sinizm arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla basit doğrusal regresyon testi ve korelasyon testi uygulanmıştır.

Çalışanların ve yöneticilerin demografik özellikleri incelenmiş, hizmetkâr liderlik algıları ve örgütsel sinizm algılarına ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirilerek elde edilen bulgulara dayalı yorumlar yapılmıştır.

Tablo 1. Araştırmaya Katılan Çalışanların Cinsiyetlerine İlişkin Dağılımları

Cinsiyet	Sayı	Yüzde (%)
Kadın	140	41.7
Erkek	196	58.3
Toplam	336	100.0

Tablo 1'de çalışanların cinsiyet dağılımı görülmektedir. Dağılımın 140 'ı kadın, 196'sı da erkekler oluşturmaktadır. Yüzdeler kısmında ise %41.7'lik kısmı kadınlardan, %58.3'ü ise erkeklerden oluşturmaktadır.

Tablo 2. Araştırmaya Katılan Çalışanların Yaşlarına İlişkin Dağılımları

Yaş	Sayı	Yüzde (%)
18-24 yaş	128	38.1
25-31 yaş	108	32.1
32 yaş ve üzeri	100	29.8
Toplam	336	100.0

Tablo 2’de çalışanların yaş dağılımı görülmektedir. Belirlenen yaş aralığındaki dağılım incelendiğinde, 18-24 yaş aralığında 128 kişi, 25-31 yaş aralığında 108 kişi, 32 ve üzeri yaş aralığında 100 kişi olduğu görülmektedir. Yüzdeler oranda ise, 38.1’lik kısmı 18-24 yaş aralığında, %32.1’lik kısmı 25-31 yaş aralığı, %29.8’lik kısmı 32 ve üzeri yaş aralığı dağılımı olmuştur. Bu sonuca göre araştırmaya katılan çalışanların büyük çoğunluğunun genç ve dinamik nüfustan oluştuğu söylenebilir.

Tablo 3. Araştırmaya Katılan Çalışanların Öğrenim Durumlarına İlişkin Dağılımları

Öğrenim Durumu	Sayı	Yüzde (%)
İlköğretim	166	49.4
Lise	119	35.4
Önlisans ve Lisans	51	15.2
Toplam	336	100.0

Tablo 3’te çalışanların eğitim düzeyi dağılımı görülmektedir. Buna göre ilköğretim düzeyinde 166 çalışan, lise düzeyinde 119 çalışan, önlisans ve lisans düzeyinde 51 çalışan olduğu sonucuna varılmıştır. Yüzdeler dağılımı ise; ilköğretim %49.4, lise %35.4, önlisans ve lisans %15.2’lik kısımdan oluşmuştur. Çalışanların büyük çoğunluğunu ilköğretim düzeyinde olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Araştırmaya Katılan Çalışanların Aylık Ortalama Gelirlerine İlişkin Dağılımı

Gelir Düzeyi	Sayı	Yüzde(%)
2,020-3,000 TL	315	93.8
3,050 TL ve üzeri	21	6.3
Toplam	336	100.0

Tablo 4’te çalışanların gelir düzeyi dağılımı görülmektedir. Çizelgeye göre 2,020-3,000 TL arası gelire sahip çalışan sayısı 315, 3,050 TL ve üzeri gelire sahip çalışan sayısı ise 21 olarak belirlenmiştir. Buna göre yüzdeler dağılımı ise çalışanların %93.8’i 2,020-3,000 TL, %6.3’ü

3,050 TL ve üzeri gelire sahiptir. Araştırmaya katılan çalışanların büyük çoğunluğu asgari ücret düzeyinde gelir sahibi oldukları görülmektedir.

Tablo 5. Araştırmaya Katılan Çalışanların Çalıştığı Kurumdaki Görevine İlişkin Dağılımı

Göreviniz	Sayı	Yüzde (%)
Temizlik Görevlisi	192	57.1
Güvenlik Görevlisi	95	28.3
Teknik Ekip	49	14.6
Toplam	336	100.0

Tablo 5'te çalışanların çalıştığı kurumdaki görevine ilişki dağılımı görülmektedir. Buna göre çalışanların 192'si temizlik görevlisi, 95'i güvenlik görevlisi ve 49'u teknik ekipte çalışmaktadır. Yüzdeler dağılımına bakıldığında %57.1'i temizlik görevlisi, %28.3'ü güvenlik görevlisi, %14.6'si teknik ekipte çalışmaktadır.

Tablo 6. Hizmetkâr Liderlik Algısı ile Örgütsel Sinizm Arasındaki İlişki (Korelasyon Analizi)

Korelasyon Matrisi		Hizmetkâr Liderlik Algısı	Örgütsel Sinizm Algısı
		Hizmetkâr Liderlik Algısı	R
	P		.000
	N	336	336
Örgütsel Sinizm Algısı	R	-.209**	1
	P	.000	
	N	336	336

Hizmetkâr liderlik ile örgütsel sinizm arasındaki ilişki incelendiğinde; Pearson Correlation katsayısı (-.209)**'dir. Bu durum ise, hizmetkâr liderlik ile örgütsel sinizm arasında negatif yönlü, zayıf ilişki olduğunu gösterir. Yani çalışanların hizmetkâr liderlik algıları arttıkça örgütsel sinizm düzeyleri azalmaktadır. Bu durumda; "H₁: Hizmetkâr liderlik ile örgütsel sinizm arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır." hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 7. Çalışanların Hizmetkâr Liderlik Algılarının Örgütsel Sinizm Düzeyine Etkisi (Regresyon Analizi)

Değişken	R	R ²	B	s.s.	t	F	Beta	P
Hizmetkâr Liderlik	0.209	0.044	2.992	0.205	14.618	15.206	0.000	0.000*
Örgütsel Sinizm			-.212	0.054	-3.899			

*Örgütsel Sinizm- Bağımlı Değişken

Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda hizmetkâr liderliğin örgütsel sinizme istatistiksel açıdan anlamlı bir etkisi vardır (R= 0.209, R²= 0.044, F= 15.206, p=0.000*). Beta katsayısı ve t değerleri incelendiğinde hizmetkâr liderlik algılarının örgütsel sinizm düzeylerine anlamlı bir yordayıcısı olduğu söylenebilir. Bu sonuca göre hizmetkâr liderliğe yönelik olumlu tutumlar arttıkça örgütsel sinizm düzeylerinin azalacağı anlaşılmaktadır.

Tablo 8. Çalışanların Cinsiyet Değişkenine Göre Hizmetkâr Liderlik Algılarının Bağımsız T Testi sonuçları

	Grup İstatistiği			Test İstatistiği	
	n	Ortalama	Standart Sapma	t	P
Kadın	140	3.64	0.87	-.171	.864
Erkek	196	3.66	0.91		

H₂₋₁: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında cinsiyete göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların cinsiyetlerine göre hizmetkâr liderliğe ilişkin algılarının farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere bağımsız t testi uygulanmış ve sonuçları Tablo 8'de verilmiştir. Bu sonuca göre 0.864 önem düzeyi ile H₂₋₁ hipotezi reddedilmiştir. Bir diğer ifade ile çalışanların cinsiyetleri ile hizmetkâr liderlik algıları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık yoktur (p>0.05).

Tablo 9. Çalışanların Yaş Değişkeni ile Hizmetkâr Liderlik Algılarındaki Farklılığın İncelenmesi

Yaş	n	\bar{X}	s.s.	F	P
18-24 yaş	128	3.52	0.88		
25-31 yaş	108	3.76	0.91	2.359	0.096
32 yaş ve üzeri	100	3.71	0.87		

H₂₋₂: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında yaşlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların yaşlarına göre hizmetkâr liderliğe ilişkin algılarının farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere tek yönlü varyans analizi (ANOVA) testi uygulanmış ve sonuçları Tablo 9’da verilmiştir. Hizmetkâr liderlik algıları yaş değişkenine göre gruplar arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (F=2.359; p>0.01). Bu sonuca göre 0.090 önem düzeyi ile H₂₋₂ hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 10.Çalışanların Eğitim Durumuna Göre Hizmetkâr Liderlik Algılarının Farklaşmasına Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Eğitim durumu	n	\bar{X}	s.s.	F	P	Tukey
İlköğretim ⁽¹⁾	166	3.78	0.92			
Lise ⁽²⁾	119	3.51	0.87	3.354	0.036*	(1-2) (1-4)
Önlisans ve Lisans ⁽³⁾	51	3.58	0.77			

H₂₋₃: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların hizmetkâr liderlik algıları eğitim durumu gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü anova testi sonucunda; hizmetkâr liderlik algıları eğitim durumuna göre gruplar arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur F=3.354; p<0.01). Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarına ilişkin varyansların homojenlik testi sonucunda varyanslar homojen bulunduğundan farklılaşmanın kaynağının belirlenmesi amacıyla post hoc testlerinden Tukey testi kullanılmıştır. Tukey testi sonucunda ilköğretim ile lise eğitim gören çalışanlar arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir. İlköğretim mezunu olanların (\bar{X} =3.78) hizmetkâr liderlik algıları lise (\bar{X} =3.51) olanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre 0.036 önem düzeyi ile H₂₋₃ hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 11. Çalışanların Gelir Durumu Değişkenine Göre Hizmetkâr Liderlik Algılarındaki Bağımsız T Testi sonuçları

	Grup İstatistiği			Test İstatistiği	
	n	Ortalama	Standart Sapma	t	P
2,020-3,000 TL	315	3.65	0.89	-.181	.857
3,050-4,000 TL	21	3.69	0.84		

H₂₋₄: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların gelir durumuna göre hizmetkâr liderliğe ilişkin algılarının farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere bağımsız t testi uygulanmış ve sonuçları Tablo 11’de verilmiştir. Bu sonuca göre 0.857 önem düzeyi ile H₂₋₄ hipotezi reddedilmiştir. Bir diğer ifade ile çalışanların gelir durumu ile hizmetkâr liderlik algıları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık yoktur ($p>0.05$).

Tablo 12. Çalışanların Kurumdaki Görevine Göre Hizmetkâr Liderlik Algılarının Farklılaşmasına Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Görev	n	\bar{X}	s.s.	F	P	Tukey
Temizlik Görevlisi ⁽¹⁾	192	3.84	0.85	13.542	0.000*	(1-2) (1-3)
Güvenlik Görevlisi ⁽²⁾	95	3.36	0.86			
Teknik Ekip ⁽³⁾	49	3.40	0.86			

H₂₋₅: Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarında görevlerine göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların hizmetkâr liderlik algıları kurumdaki görev durumuna göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü anova testi sonucunda; hizmetkâr liderlik algıları kurumdaki görevine göre gruplar arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($F=13.542$; $p<0.05$). Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarına ilişkin varyansların homojenlik testi sonucunda varyanslar homojen bulunduğu için farklılaşmanın kaynağının belirlenmesi amacıyla post hoc testlerinden Tukey testi kullanılmıştır. Tukey testi sonucunda temizlik görevlisi olarak çalışanların ($\bar{X}=3.84$) hizmetkâr liderlik algıları güvenlik görevlisi ($\bar{X}=3.36$) ve teknik ekipte çalışanlara ($\bar{X}=3.40$) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre 0.000 önem düzeyi ile H₂₋₅ hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 13. Çalışanların Cinsiyet Değişkenine Göre Örgütsel Sinizm Düzeylerinin Bağımsız T Testi sonuçları

	Grup İstatistiği			Test İstatistiği	
	n	Ortalama	Standart Sapma	t	P
Kadın	140	2.10	0.87	-1.986	.048*
Erkek	196	2.30	0.91		

H₃₋₁: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile cinsiyete göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların cinsiyetlerine göre örgütsel sinizm düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere bağımsız t testi uygulanmış ve sonuçları Tablo 13'te verilmiştir. Bu sonuca göre 0.048 önem düzeyi ile H₃₋₁ hipotezi kabul edilmiştir. Bir diğer ifade ile çalışanların cinsiyetleri ile örgütsel sinizm düzeyleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık vardır ($p < 0.05$).

Tablo 14. Çalışanların Yaş Değişkeni ile Örgütsel Sinizm Düzeyleri Arasındaki Farklılığın İncelenmesi

Yaş	n	\bar{X}	s.s.	F	P
18-24 yaş	128	2.17	0.86	2.552	0.076
25-31 yaş	108	2.12	0.90		
32 yaş ve üzeri	100	2.38	0.94		

H₃₋₂: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile yaşlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların yaşlarına göre örgütsel sinizm düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere tek yönlü varyans analizi (ANOVA) testi uygulanmış ve sonuçları Çizelge 14'de verilmiştir. Örgütsel sinizm düzeyleri yaş değişkenine göre gruplar arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($F=2.552$; $p > 0.01$). Bu sonuca göre 0.076 önem düzeyi ile H₃₋₂ hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 15. Çalışanların Örgütsel Sinizm Düzeylerinin Öğrenim Durumuna Göre Farklılaşmasına Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Öğrenim durumu	n	\bar{X}	s.s.	F	P
İlköğretim ⁽¹⁾	166	2.32	0.96		
Lise ⁽²⁾	119	2.14	0.78	2.374	0.095
Önlisans ve Lisans ⁽³⁾	51	2.05	0.94		

H₃₋₃: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri öğrenim durumu gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü anova testi sonucunda; örgütsel sinizm düzeyleri öğrenim durumuna göre gruplar arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (F=2.374; p>0.01). Bu sonuca göre 0.095 önem düzeyi ile H₃₋₃ hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 16. Çalışanların Gelir Durumu Değişkenine Göre Örgütsel Sinizm Düzeylerinin Bağımsız T Testi Sonuçları

	Grup İstatistiği			Test İstatistiği	
	n	Ortalama	Standart Sapma	t	P
2,020-3,000 TL	315	2.24	0.91	2.870	.008*
3,050-4,000 TL	21	1.79	0.69		

H₃₋₄: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların gelir durumuna göre örgütsel sinizm düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere bağımsız t testi uygulanmış ve sonuçları Tablo 16'da verilmiştir. Bu sonuca göre 0.008 önem düzeyi ile H₃₋₄ hipotezi kabul edilmiştir. Bir diğer ifade ile çalışanların gelir durumu ile örgütsel sinizm düzeyleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık vardır (p<0.05). 2,020-3,000 TL gelire sahip olanların örgütsel sinizm düzeylerinin 3,050-4,000 TL gelire sahip olanlara göre daha yüksek olduğu söylenebilir.

Çizelge 17. Çalışanların Örgütsel Sinizm Düzeylerinin Kurumdaki Görevine Göre Farklılaşmasına Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Görev	n	\bar{X}	s.s.	F	P	Tukey
Temizlik Görevlisi ⁽¹⁾	192	2.33	0.92			
Güvenlik Görevlisi ⁽²⁾	95	2.11	0.91	3.744	0.025*	(1-3)
Teknik Ekip ⁽³⁾	49	1.98	0.77			

H₃₋₅: Çalışanların örgütsel sinizm düzeyleri ile görevlerine göre anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışanların örgütsel sinizm düzeylerinin kurumdaki görev durumuna göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü anova testi sonucunda; örgütsel sinizm düzeylerinin kurumdaki görevine göre gruplar arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (F=3.744; p<0.05). Çalışanların örgütsel sinizm düzeylerine ilişkin varyansların homojenlik testi sonucunda varyanslar homojen bulunduğundan farklılaşmanın kaynağının belirlenmesi amacıyla post hoc testlerinden Tukey testi kullanılmıştır. Tukey testi sonucunda temizlik görevlisi olarak çalışanların (\bar{X} =2.33) örgütsel sinizm düzeyleri teknik ekipte çalışanlara (\bar{X} =1.98) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre 0.025 önem düzeyi ile H_{3,5} hipotezi kabul edilmiştir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarının örgütsel sinizm düzeyine etkisini incelemek için Çalışanların hizmetkâr liderlik algılarının örgütsel sinizm düzeyine etkisini incelemek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonucunda hizmetkâr liderliğin örgütsel sinizme istatistiksel açıdan anlamlı düşük düzeyde bir ilişkisi vardır. Bu durumda çalışanların hizmetkâr liderlik algıları arttıkça örgütsel sinizm düzeylerinin azalacağı düşünülmektedir. “H1:Hizmetkâr liderlik ve örgütsel sinizm arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezi desteklenmiştir. Akben (2014) sağlık sektöründe hizmetkâr liderlik algılaması, stres ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkinin incelenmesi (Kahramanmaraş Necip Fazıl şehir hastanesi örneği) çalışmasında. Örgütsel sinizmle hizmetkâr liderlik arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Bu sonuç araştırmamızla paralellik göstermektedir. Çalışanların eğitim durumuna göre hizmetkâr liderlik algılarının gruplar arasında anlamlı bir farklılık vardır. H2-3 hipotezi desteklenmiştir. Kaya (2019) hizmetkâr liderlik: turizm sektöründe bir araştırma adlı çalışmasında katılımcıların hizmetkâr liderlik algılarının eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuca göre çalışmamızla paralellik göstermektedir. Çalışanların cinsiyetlerine göre örgütsel sinizm düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere yapılan t-testi sonucunda anlamlı bir farklılık bulunmuştur. H3-1 hipotezi desteklenmiştir. Gövez (2013) “örgütsel sinizm ve dönüştürücü/ etkileşimci liderlik arasındaki ilişki bir uygulama” adlı çalışmasında, araştırmaya katılan çalışanların cinsiyetlerine göre yapılan karşılaştırmalarda kadınların duyuşsal sinizm düzeylerinin erkeklerden daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır. Bu çalışma, Gövez (2013) ‘in çalışması ile paralellik göstermektedir. Çalışanların yaşlarına göre örgütsel sinizm düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere tek yönlü varyans analizi (ANOVA) testi uygulanmış ve Örgütsel sinizm düzeyleri yaş değişkenine göre gruplar arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Bu sonuca göre H3-2 hipotezi desteklenmemiştir. Yıldırım (2015) lise öğretmenlerinin örgütsel sinizm tutumları ile örgütsel vatandaşlık

davranışları arasındaki ilişki çalışmasında öğretmenlerin örgütsel sinizm tutum düzeylerinin yaş arttıkça azaldığı sonucuna ulaşarak anlamlı bir farklılık bulmuştur. Bu çalışma Yıldırım (2015)'in araştırmasının tersi yönde bir sonuca ulaşmıştır. Çalışanların örgütsel sinizm düzeylerinin öğrenim durumu gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü ANOVA testi sonucunda; örgütsel sinizm düzeylerinin öğrenim durumuna göre gruplar arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. H3-3 hipotezi desteklenmemiştir. Sur (2010) “örgütsel sinizm: Eskişehir ili büro çalışanları üzerine bir alan araştırması” adlı çalışmasında araştırmaya katılan büro çalışanlarının eğitim durumlarına göre örgütsel sinizm düzeylerini incelemiş aralarında anlamlı bir fark olmadığını tespit etmiştir. Bu çalışma Sur (2010)'un araştırması ile paralellik göstermektedir. Örgütsel sinizm düzeylerinin kurumdaki görev durumuna göre gruplar arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir. H3-5 hipotezi desteklenmiştir. Ağırdan (2016) “örgütsel sinizm: hastane çalışanları üzerine bir araştırma” adlı çalışmasında hastane çalışanlarının örgütsel sinizm seviyeleri ile hastanedeki görevleri arasında anlamlı bir farklılık tespit etmemiştir. Bu araştırma Ağırdan (2016)'ın bulgularının tersi yönünde bir sonuç elde etmiştir. Alt hipotezlerin sonucuna bakıldığında çalışanların örgütsel sinizm düzeyinin demografik özelliklerine göre anlamlı bir farklılık olduğunu ifade eden H3 hipotezi kısmen desteklenmiştir. Kanar (2015) “Hastanede çalışan idari personelin genel ve örgütsel sinizm düzeyinin belirlenmesi” adlı çalışmasında idari çalışanların demografik özellikleri örgütsel sinizm düzeyine göre farklılık göstermemektedir sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışma Kanar (2015)'in araştırma sonucuyla benzerlik göstermektedir.

Araştırmada elde edilen sonuçlar çerçevesinde şu önerilerde bulunulabilir;

AVM çalışanlarından verim arttırıla bilinmesi için örgütsel sinizme yol açan faktörlerin belirlenmesi gerekmektedir.

Yöneticiler ve çalışanlar sinizm ve örgütsel sinizm hakkında bilgilendirilmelidir. Bu sayede doğabilecek olumsuz sonuçlar biraz da olsa önlenmiş olacaktır.

Bulgulara göre hizmetkâr liderlik davranışları arttıkça çalışanların örgütsel sinizm düzeylerinde azalma olmaktadır. Bu çerçevede yöneticilerin bu konudaki yeterlilikleri ve özelliklerini ölçmeye ve geliştirmeye yönelik uygulamalar örgüt tarafından geliştirilebilir.

Yöneticilerin sinizm ve hizmetkâr liderlik konuları hakkında bilgilendirilmelerinin yanı sıra, çalışanların istek ve ihtiyaçları doğru bir şekilde belirlenerek yöneticiler tarafından karşılanmalıdır. Dolayısıyla hizmetkâr liderliğin odak noktası olan çalışanlara öncelik verme ve ihtiyaçlarını karşılama davranışı ile örgütsel sinizm düzeyini minimuma indirmek adına bir adım daha ilerlenecektir.

Araştırmanın bulguları doğrultusunda konu ile ilgili ileride yapılacak araştırmalar için araştırmacılara şu önerilerde bulunulabilir;

Bu araştırmanın verileri, yalnızca Ankara'daki büyük ve çok büyük ölçekli alışveriş merkezlerindeki çalışanlardan toplanmıştır. Araştırmaya 10 AVM dâhil olmuştur. Araştırma evreni daha da genişletilerek Türkiye'deki AVM'ler için genellemelerde bulunulabilir.

Ayrıca araştırmacılar bu çalışmayı bölgesel farklılıkları tespit etmek amacıyla farklı bölgelerde ve farklı sektörlerde de uygulayarak sonuçları karşılaştırılabilir.

Araştırmacılar diğer liderlik tipleri ile sinizm arasındaki ilişkiyi inceleyerek hizmetkâr liderlik davranışı ile diğer liderlik davranışlarının sinizm ile olan ilişkisini karşılaştırabilirler.

Bu çalışmada hizmetkâr liderlik tipi ile örgütsel sinizm ilişkisi AVM çalışanları bazında incelenmiştir. Bunun yanı sıra hizmetkâr liderlik tipi ile, örgüt üzerinde etkisi olabilecek diğer değişkenler (örgütsel vatandaşlık, örgütsel bağlılık, iş doyumu, örgütsel güven vb.) yine AVM çalışanları bazında incelenip sonuçları karşılaştırılabilir.

KAYNAKÇA

- AGIRDAN, O. (2016). Örgütsel sinizm: hastane çalışanları üzerine bir araştırma (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- AKBEN, S. (2014). Sağlık sektöründe hizmetkâr liderlik algılaması, stres, örgütsel sinizm davranışı arasındaki ilişkinin incelenmesi (Kahramanmaraş Necip Fazıl şehir hastanesi örneği) (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- AKDEMİR, B., KIRMIZIGUL, B., & ZENGİN, Y. (2016). Örgütsel sinizm ile iş performansı arasındaki ilişki ve bir araştırma, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6 (2), 115-130.
- ALTAY, H., & DEDEOĞLU, B.B. (2016). Etik liderlik ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkide örgütsel sinizm ve işe yabancılaşmanın aracılık rolü: Antakya turizm sektörü çalışanları örneği, Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, 12, 458-474.
- ARSLAN, E. T. (2012). Süleyman Demirel Üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi akademik personelinin genel ve örgütsel sinizm düzeyi. Doğu Üniversitesi Dergisi, 13 (1), 12-27.
- BAKAN, I. (2008). Örgüt kültürü ve liderlik türlerine ilişkin algılamalar ile yöneticilerin demografik özellikleri arasındaki ilişki: Bir alan araştırması. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10 (14), 13-40.
- BAKAN, I., & DOĞAN, I.F. (2013). Liderlik: güncel konular ve yaklaşımlar. Ankara: Gazi Kitabevi.
- BALAY, R., KAYA, A., & GENÇDOĞAN-YILMAZ., R. (2014). Eğitim yöneticilerinin hizmetkâr liderlik yeterlikleri ile farklılıkları yönetme becerileri arasındaki ilişki. Eğitim Bilimleri Araştırma Dergisi, 4 (1), 229-249.
- BRANDES, P., DHARWADKAR, R., & DEAN, J. W. (1999). Does Organizational Cynicism Matter? Employee And Supervisor Perspectives On Work Outcomes. Eastern Academy of Management Proceedings, 150-153.
- BOLAT, T., AYTEMİZ-SEYMEK, O., BOLAT, O.I., & ERDEM, B. (2009). Yönetim ve Organizasyon. Detay Yayıncılık, 165.
- CINLIOĞLU, H. (2018). Etkileşimci liderlik, dönüşümcü liderlik, hizmetkâr liderlik, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ilişkisi: yiyecek içecek işletmelerinde bir araştırma (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.

- DURMAZ, C. (2019). Babacan liderlik- örgütsel sinizm ilişkisinde yıldırma değişkeninin aracı, bireycilik - toplulukçuluk değişkeninin düzenleyici rolü (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- DULKER, A.P. (2019). Dönüşümcü liderlik ve örgütsel sinizm ilişkisi: Balıkesir ili örneği (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- ERDINC, F. (2018). Kriz yönetiminde etkin liderlik (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa
- ERDOST, H. E., KARACAOĞLU, K., & REYHANOĞLU, M. (2007). Örgütsel sinizm kavramı ve ilgili ölçeklerin Türkiye'deki bir firmada test edilmesi. 15. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, 514-524.
- FINDIKCI, I. (2009). Bir gönül yolculuğu hizmetkâr liderlik. İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- GENC, N. (2012). Yönetim ve Organizasyon: Çağdaş Sistemler ve Yaklaşımlar (Dördüncü Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık
- GOVEZ, E. (2013). Örgütsel sinizm ve dönüştürücü/ etkileşimci liderlik arasındaki ilişki bir Uygulama (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- GUL, H., & AGIROZ, A. (2011). Mobbing ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkiler: Hemşireler üzerinde bir uygulama, Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13 (2), 29-49.
- HELVACI, M. A., & CETIN, A. (2012). İlköğretim okullarında görev yapan öğretmenlerin örgütsel sinizm düzeylerinin belirlenmesi (Uşak ili örneği). Turkish Studies, 7 (3), 1475-1497.
- IS, E., BALCI, S., & KAYAN, M.S. (2017). Mardin Artuklu Üniversitesi öğrenci profili ve harcama analizi, Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 6 (1), 137-150.
- KANAR, D. (2015). Hastanede çalışan idari personelin genel ve örgütsel sinizm düzeyinin Belirlenmesi (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Okan Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- KAYA, E. (2019). Hizmetkâr liderlik: turizm sektöründe bir araştırma (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- KILIC, K.C., & AYDIN, Y. (2016). Hizmetkâr liderlik ölçeğinin Türkçe uyarlaması: güvenilirlik ve geçerlik çalışması, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 18 (30), 106-113.
- KOCEL, T. (2015). İşletme yöneticiliği (Onaltıncı Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- MISIR, S. (2019). Örgütsel sinizm ve işe yabancılaşma ilişkisi: İstanbul'da hizmet sektörü çalışanları üzerinde bir uygulama (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- MULAYIM, M. (2019). Dönüşümcü ve etkileşimci liderlik tarzlarının örgütsel sinizm üzerindeki etkisi (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Tokat.
- MURAT, G. (2017). Karanlık kişilik özellikleri ile sinizm arasındaki ilişki (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- OZLER, D. E., ATALAY, C.G., & SAHIN, M. D. (2010). Örgütlerde sinizm güvensizlikle mi bulaşır?. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 2 (2), 47-57.
- PURTUL, A.N. (2018). Örgütsel sinizmin çalışan performansına etkisi (bir belediye örneği) (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- SABUNCUOGLU, Z., & TUZ, M. (1995). Örgütsel psikoloji. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- SUCU, G. (2019). Okul müdürlerinin kurumlarında oluşturdukları iletişim iklimi ile öğretmenlerin örgütsel sinizm tutumları arasındaki ilişki (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Şanlıurfa.
- SUR, O. (2010). Örgütsel sinizm: Eskişehir ili büro çalışanları üzerine bir alan Araştırması (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- UGUR, U., & UGUR, S. (2014). Yöneticilik ve liderlik ayrımında kişisel farklılıkların rolü, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 6 (1), 122-136.
- YAKIN, B. (2017). Örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel sinizm ilişkisi (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- YALCIN, U. (2017). Araştırma görevlilerinin örgütsel sinizm algılarının işten ayrılma niyetine etkisi (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- YAVUZ, E. (2008). Dönüşümcü ve etkileşimci liderlik davranışının örgütsel bağlılığa etkisinin analizi (Yayımlanmamış doktora tezi). Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- YILDIRIM, G. (2015). Lise öğretmenlerinin örgütsel sinizm tutumları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişki (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

Çalışanların Liderlik, Mobbing ve İş Tutumu Arasındaki İlişkilerinin İncelenmesi: Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsü (Araştırma Makalesi)

Examining Employees' Relations Between Leadership, Mobbing and Job Attitude: Nakhchivan Teachers Institute
Doi: 10.29023/alanyaakademik.817851

Mustafa TUNAY

Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi, Bilgisayar Mühendisliği, İstanbul, Türkiye.

mtunay@gelisim.edu.tr

Orcid No: 0000-0001-8843-621X

Ruslan KAMILOV

Psikolog Uzman, İsmayilli Eğitim Müdürlüğü, İsmayilli, Azerbaycan.

ru.kamilov87@gmail.com

Bu makaleye atfta bulunmak için: Tunay, M., & Kamilov, R. (2021). *Çalışanların Liderlik, Mobbing ve İş Tutumu Arasındaki İlişkilerinin İncelenmesi: Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsü*. Alanya Akademik Bakış, 5(1), Sayfa No.473-485.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Liderlik, Mobbing,
İş Tutumu,
Performans

Makale Geliş Tarihi:
29.10.2020

Makale Kabul Tarihi:
02.01.2021

Yapılan bu çalışmada liderlik, mobbing (yıldırma) ve iş tutumu gibi kavramlar üzerinde durularak ve geçmişten günümüze süregelen liderlik teorilerine, mobbing algılarına detaylı olarak yer verilmiştir. Liderlik tarzlarından hangilerinin mobbing oluşumuna zemin hazırladığını, bunun çalışanların iş tutumu performansları üzerinde nasıl etkiler oluşturabileceği ve çalıştığı kurumlardaki çalışma süresinin liderlik tarzları ile mobbing algısının arasındaki ilişkiyi ölçerek, bunun iş tutumu üzerinde nasıl etki yaratabileceği gibi hususlar, yapılan bu çalışmada belirtilmiştir. Çalışmada araştırma birimi olarak, Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'nde bulunan Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsü (NÖE) seçilmiştir. Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsü bünyesinde yer alan yöneticiler (rektör, rektör yardımcısı, dekan ve bölüm başkanı) ve çalışanları (öğretim görevlisi/üyeleri) arasındaki iletişim şekli ve davranış tarzlarını belirlemek amacıyla SPPS 22 istatistiksel analiz programından yararlanılmıştır. Çalışanların demografik özelliklerinin yanı sıra, çalıştıkları birimlerinden de bilgi edinerek liderlik tarzlarının ve mobbing algısının; çalışanların iş tutumu, iş performansı üzerine etkilerinin önemi vurgulanmıştır. Araştırmanın sonucunda, çalışanların mobbing davranışı ve liderlik özellikleri ile iş tutumu arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

ABSTRACT

Keywords:

Leader, Mobbing,
Job Attitude,
Job Performance

In this study, concepts of leadership, mobbing and job attitude are emphasized, and leadership theories and mobbing perceptions are given in

detail from past to present. Issues such as leadership styles create the basis for mobbing, how this may have an impact on the performance of employees' work attitude, and how this can have an impact on job attitude by measuring the relationship between leadership styles and mobbing perception in the institutions. In the study, research unit was chosen Nakhchivan Teachers Institute (NTI), located in Nakhchivan Autonomous Republic. SPSS 22 statistical analysis program was used in order to determine the communication style and behaviors between administrators (rector, vice-rector, dean and head of department) and employees (lecturers) at Nakhchivan Teachers Institute. In addition to the demographic characteristics of the employees, the importance of leadership styles and the effects of mobbing perception on employees' job attitude and job performance was emphasized by obtaining information. As a result of the study, it was observed that there was a significant relationship between the behavior of mobbing and characteristics of leadership for employees and their job attitude.

1. GİRİŞ

İnsanları etkileyebilme gücüne sahip olan liderlik, işletmeler için çok önemli bir araçtır. Liderlik, insanlara yön göstermekle onları motive ederek işlerini daha iyi yapabilmeleri ve işletmenin hedeflerine ulaşmasını kolaylaştıracak ortamlar yaratabilme yeteneğidir (Kesken ve Ayyıldız, 2008: 729-754; Uğurluoğlu ve Çelik, 2009: 121-156). Yetenek de lider kişinin yaşam tarzı ve geçmişte edinmiş olduğu tecrübeleri kapsamında oluşur. Lider; etki eden, yöneten, güzel örnekler verebilen, topluma yararlı olanı göstererek doğru değerlendiren, sorumlulukla, akılla davranan insandır (Kılıç vd., 2011: 5-22). Lider, başkalarından aldığı bilgi ve deneyimlerle daha çok bilgi edineceğini ancak kendi akli ile vereceği karar doğrultusunda daha sağlam adımlar atmanın önemini bilmektedir (Erdem ve Dikici, 2009: 198-213). Bu nedenle çevreye danışır ama son kararı tüm sorumluluğu üstlenerek kendisi karar verir. İnsanların uzun süre hayatlarını geçirdikleri iş ortamları stresten, fiziki ve psikolojik baskılardan uzak ise çalışanlar verimli çalışmakla beraber aynı zamanda örgüte bağlılığını da artırmaya çalışır (Mehmet vd., 2004: 423-446; Önen ve Kanayran, 2015: 43-64).

Mobbing algısı; bu düzeni bozabilen, örgüt içindeki çalışanların çalışma ortamını, aynı zamanda barış ortamının bozulmasını etkilemekle beraber çalışanların daim stresle karşı karşıya kalmasını da gösteren büyük bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (Duffy ve Sperry, 2007: 398-404). Mobbing algısı, bazen bir bazen birden fazla kişinin bir kişiyi hedef alarak psikolojik ve fiziki zararlara yol açan sık ve uzun dönemli (bazen yıllarca süre bilir), organize edilmiş ve sürekli tekrarlanan tacizci davranışlarına-saldırganlıklarına- denir (Leymann, 1996: 165-184; Vandekerckhove ve Commers, 2003: 41-50). Dünyada çok hızlı bir şekilde artan mobbing probleminin istatistik araştırmalarına bakacak olursak İsveç'te bir grup bilim adamının yaptığı araştırmada 4.4 milyon iş gücüne sahip %3.5'i yani 154,000 insan iş yaşantısında mobbinge maruz kalmıştır (Leymann, 1990: 119-126). Bu bağlamda bir yıldaki intihar oranlarının %10 ile %20 kısmının iş yaşantısındaki mobbing sonucu olduğu tahmin ediliyor (Leymann ve Gustafsson, 1996: 251-275). İş yerlerinde mobbingin iş görene ve iş yerine ekonomik açıdan verdiği zarar çok fazladır. Örneğin; Almanya'da mobbing, 1,000 çalışanı olan bir işletmeye yarattığı zarar yaklaşık olarak 112,000\$; bunun yanında dolaylı maliyeti ise yaklaşık 56,000\$ olarak hesaplanmıştır (Tınaz, 2006: 11-22).

Performans, çalışanların iş tutumunu belirleyen önemli bir unsurdur. İki kavram arasındaki ilişkiyi, çalışanın kendisine verilmiş görevi belirli bir zaman kapsamında yerine getirmek için yapmış olduğu çalışmaların sonucuna ulaşma bütünü olarak da ifade edilmektedir (Çekmecelioğlu ve Dinçel, 2013: 125-139). Personelin işte göstermiş olduğu performans, onun iş tutumunun belirlenmesine ve örgütün hedeflerine ulaşabilmesi için temel olgudur (Gürbüz vd., 2010: 69-76). Bu yüzden her örgütün bulunduğu yerde veya sektörde rekabet edebilmeleri, hedeflerine kısa sürede varabilmeleri açısından yüksek performans gösteren çalışanlara ihtiyaç duyulmaktadır (Zehir ve Erdoğan, 2011: 1389-1404).

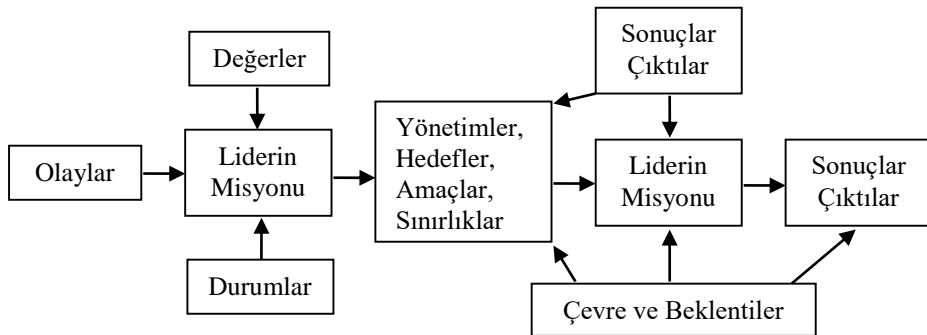
Bu çalışmada liderlik, mobbing ve iş tutumu kavramları üzerinde daha çok durulacak ve geçmişten günümüze akıp gelen liderlik teorilerine, mobbing algısına detaylı olarak bakılacaktır. Çalışmanın amacı çalışanın çalıştığı kurumdaki çalışma süresinin liderlik tarzları ile mobbing algısının arasındaki ilişkiyi ölçmek, liderlik tarzlarının ve mobbing algısının iş tutumu üzerinde nasıl etki yarattığını anket uygulamasıyla belirlemektir. Liderlik tarzlarından hangilerinin mobbing oluşumuna zemin hazırladığını, bunun çalışanların iş tutumu performansları üzerinde nasıl etkiler oluşturabileceği ve çalıştığı kurumlardaki çalışma süresinin liderlik tarzları ile mobbing algısının arasındaki ilişkiyi ölçerek, bunun iş tutumu üzerinde nasıl etki yaratabileceği gibi hususlar, yapılan anket çalışmasıyla belirlenmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Liderlik

Lider sözcüğünün sözlük anlamına bakacak olursak güç, otorite, emir vermek, ödüllendirmek, yol göstermek, aydınlatmak, ileriye gösterebilen, öğretebilen, birlikte çalıştığı kişilerin ihtiyaçlarını ve isteklerini zamanında fark ederek gereken yardımı, önlemleri yapabilen yaratıcı kimsedir (Saruhan vd., 2009). Günümüzde liderliğin tanımlarının birçoğuna bakıldığında aşağıdaki belirtilen dört değişken gösterilmektedir (Mc Gregor, 1944: 55; Bennis vd., 1966).

1. Lider şahsın bireysel olan özellikleri ve tanımlamaları,
2. Astların davranış gereksinimleri ve diğer kendine has özellik tanımlamaları,
3. Örgütün amaçlarının yapısı ve uygulanacak görev niteliklerinin tanımlanması,
4. Sosyal ekonomik durum ve siyasi ortam.



Şekil 1. Liderliğe ait kabul olunmuş kavramsal bir model

Immegart'ta (1988), liderliğin anlamlarının güçlüğünü belirterek liderliğe ilişkin kabul edilmiş Şekil 1'de görüldüğü üzere bir model geliştirmiştir. Farklı bir perspektiften bakıldığında liderlik tarzları ile ilgili literatür taraması yaptığımız zaman birçok araştırmacı

tarafından çalışmalarına konu edildiğini, aynı zamanda liderin sergilemekte olduğu davranış tarzlarıyla ilgili birçok sınıflamalar yapıldığını görmüş oluyoruz (Önder ve Taş, 2010: 17-30) Liderin liderlik vazifelerini yerine getirirken farklı davranışlarda bulunması işletmenin faaliyet alanı, yapısal ve çevresel değişkenlerin yaratmış olduğu etkilerle oluyor. Liderlik tarzlarına bakacak olursak iki temel grupta toparlandığı görülmektedir.

2.2. Mobbing Kavramı

Psikolojik taciz, kökü "mob" olan İngilizce sözüden gelmektedir. "Mob" kelimesi şiddetli, şiddetsiz kalabalık anlamına gelmektedir. Sözcük Latince "mobil vulgus"tan türetilmiştir. Öte yandan mobil vulgus; dengesiz kalabalık, şiddete yönelik bir toplum gibi anlamlara sahiptir. Mobbing; bir yerde toplanma, çevreyi kuşatma, toplu saldırı veya rahatsız etme anlamına gelir (Çobanoğlu, 2005). Mobbing kavramına yakın bir diğer kavram da "zorbalığa" uğramadır. Zorbalık, bir kişinin veya bir grubun, bir kişiye veya zayıf ve sürekli olarak bir gruba karşı daha güçlü bir psikolojik veya fiziksel baskıya atıfta bulunmasıdır (Lewis D., 1996: 65-81). Mobbing, literatür de yeni bulunan bir kavram olduğundan dolayı Türkçede karşılığının net bir açılımı bulunmamakla birlikte terminoloji sorunu yaşanmaktadır. Mobbing kavramıyla ilgili yapılan araştırmalarda yukarıda belirtilen birçok tanımlarda ortak üç faktör bulunmaktadır. İlk olarak mobbing yapan kişinin (saldırgan) isteğine bakmaksızın yapmış olduğu eylemin, mağdur kişi üzerinde bıraktığı etkilerdir. İkincisi bu etkilerin negatif yanı mağdur kişiye hasar verip vermediğidir. Üçüncü unsur ise saldırganın mobbing eylemi konusundaki ısrarlı davranışdır. Başka bir deyişle mobbingin ne sıklıkla ve ne kadar sürede devam ettirildiğidir (Žukauskas ve Vveinhardt, 2009: 103-113).

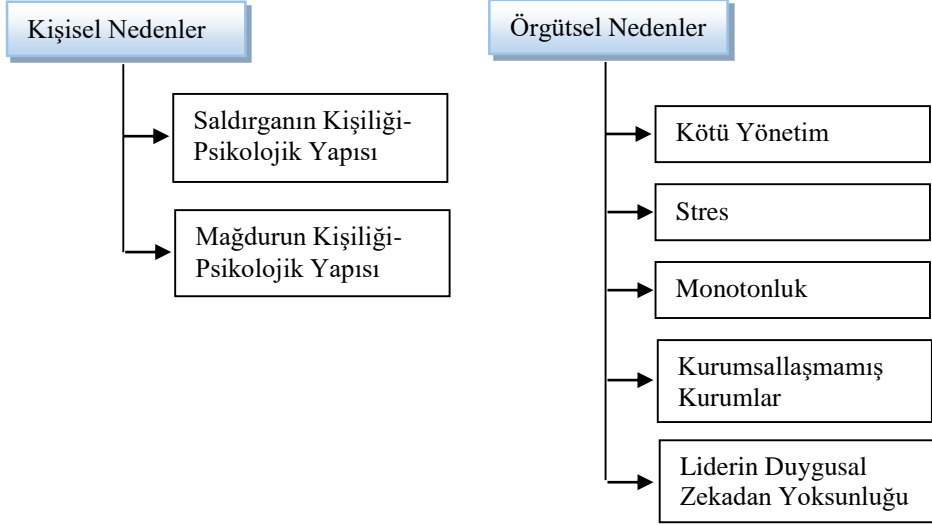
Farklı bir noktadan bakıldığında, çalışanların iş tutumunu etkileyen bir faktör olan mobbing türlerinden biri psikolojik zorbalık (yıldıрма) kavramı, işyerinde iş arkadaşları veya işveren şahıslar tarafından defalarca saldırıya uğrayan psikolojik bir terörizm biçimidir (Dündar ve Acar, 2008: 111-120). Çalışan kişilere üstleri tarafından, astları veya eşit diğer çalışan şahıslar tarafından planlı olarak uygulanan her türlü taciz, şiddet, tehdit ve aşağılamayı ifade eden bir süreçtir (Karavardar, 2009; Karcioğlu ve Çelik, 2012). Kişinin çalışma arkadaşları tarafından sistematik olarak uzun süreli duygusal ve ruhsal açıdan yıpratılması ve hatta işten ayrılmaya zorlanması anlamına gelen bir kavram olarak da ifade edilebilir. Bu doğrultuda hedeflenen şahıs, karşı koyabilir; çevreden uzaklaşabilir ya da duruma aynı şekilde cevap verirse psikolojik zorbalığı sonlandırabilir. Bu durum karşısında direnemezse veya zorluluk çekerse zihinsel açıdan, ruhsal açıdan ve bedensel açıdan tükenir ve işine odaklanma da zorluluk çekebilir. (Tınaz, 2006; Çobanoğlu, 2005).

İş yerinde mobbingin oluşmasının sebepleri üzerinede yapılmış olan çeşitli araştırmalar mobbingin nedenlerini üçe ayırmaktadır (Altuntaş, 2010: 2995-3015; Şimşek, 2013: 36-45). Bu nedenleri şöyle sıralanmaktadır:

1. Saldırgan kişinin psikolojik yapı şeklinden oluşan nedenler,
2. Duygusal saldırıya uğramış insanın (mağdurun) psikolojik halinden kaynaklanan nedenler,
3. Organizasyonun yapı şeklinden kaynaklanan nedenlerdir.

Leymann (1996), psikolojik zorbalığa, liderlik meselelerine ve çalışma ortamından kaynaklanan önemli sorunlara değinmektedir. Bunun yanında, şekil 2'de görüldüğü üzere mobbing eylemlerine neden olan faktörler ifade edilmektedir. Görüldüğü üzere kişisel nedenler ve örgütsel nedenler olarak ikiye ayrılmaktadır. Kişisel nedenlerde saldırganın ve

mağdurun kişiliği ve örgütsel yapısı; örgütsel nedenlerde ise kötü yönetim, kurumsallaşmamış kurumlar, stress, liderin duygusal zekadan yoksunluğu ve monotonluğu olarak ifade edilmektedir. Farklı bir perspektiften bakıldığında, psikolojik zorbalığın olası nedeni üzerine bir başka bakış açısı “sosyal dışlanma sürecine” ve “sosyal sisteme” bağlı olmasıdır (Cilga, 2009: 7-26; Yaman, 2009).



Şekil 2. Mobbing eylemlerine neden olan faktörler

2.3. Çalışanın İş Tutumları ve Performansı

Örgütsel davranış kapsamında önemli yeri olan örgüt bağlılığı, iş tatmini aynı zamanda işten ayrılma niyeti gibi iş tutumları, çalışanların işe yönelik performanslarını etkilemektedir. Bu bağlamda bu unsurlar örgütün etkinliğinin en önemli faktörleri olarak karşımıza çıkmaktadır (Çekmecelioğlu ve Günsel, 2011: 33-43). Çalışanın iş performansı; işe devamlılığı, işten ayrılması örgüte bağlılık ve iş tatmini açısından oldukça kritik tutumlardır. Bir işletmede örgütün performans yapısı, iş tutumu, çalışma şartları, amacı, organizasyon misyon türüne ve organizasyonda inancına bağlıdır (Gökçek, 2006). İş performansı ile iş tutumu arasında önemli bir etkileşim vardır. İşletmeler organizasyonel hedeflerine ulaşmak ve faaliyet gösterdikleri sektörde rekabet avantajı elde etmek için yüksek performanslı çalışanlara ihtiyaçları vardır (Cevrioğlu, 2007). Bu doğrultuda, uygulanan kurallar ve prosedürler, tatmin edici çalışma tarzını sağlar ve çalışanların iş tutumunu belirler. Çalışanların işlerini yürütebilmeleri için yerine getirdikleri uzmanlıklar ve iş rolleri, iş performansında bireysel değişim için önemli bir kaynak olarak düşünülebilir (Janssen ve Van Yperen, 2004: 368-384; Tarlıg, 2006). Bir işletmenin performansı, bireyin iş tanımının gereklerini yerine getirme yeteneğine dayanmaktadır. Bu bakış açısı, “tanımlanmış bir meslek”, bireyin mesleğinin tanımıyla bağlantılı davranışlar ve kurumun amacı ile ilişkili olarak değerlendirilmektedir. İşlerin ve kurumların değişen içeriği de bireysel iş performansı algısını değiştirmektedir. Sistemler birbirine bağlı olduğundan ve limitleri belirsiz olduğundan eski yaklaşımlar iş performansının tanımlanmasında önemini yitirmektedir (Gürbüz vd., 2010; Çekmecelioğlu ve Dinçel, 2013).

3. YÖNTEM

Araştırmanın evrenini, Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'nde bulunan Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsünde görev alan yönetici ve öğretim görevlisi olmak üzere toplam 250 kişiden oluşmaktadır. Araştırma birimi olarak Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsü seçilmiştir. Yapılan çalışmada çalışanların demografik özelliklerinin yanı sıra çalıştıkları birimlerinden de bilgi edinerek, liderlik tarzlarının ve mobbing algısının iş görenlerin iş tutumu ve performansı üzerindeki etkilerinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'nde bulunan Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsünde 250 toplam çalışanı arasından %90 güvenilirlik düzeyi, %6.2 yanılma payı göz önünde bulundurulduğunda gerekli örneklem 131 çalışan olarak belirlenmiştir. Örneklem büyüklüğünün minimumu hesaplanması için, aşağıdaki formülden yararlanılmıştır.

$$x = Z(C/100)^2 r(100-r)$$

$$n = \frac{N \times I_{((N-1)E^2+x)}}{E^2}$$

$$E = \text{Sqrt}[(N-n) \times I_n(N-1)]$$

Toplanan örneklem ise 131'dir. Örneklem cinsiyet ve yaş açısından homojenliğini sağlamaya çalışmışlardır.

Araştırmada anket uygulaması, verilerin toplanması aracı olarak yararlanılmıştır. Dört bölümden oluşan anket formu önceden yapılmış literatürden yararlanılmış ve toplamda 92 adet soruluk bir anket formu ile derlenip, hazırlanmıştır. Anketin birinci kısmında çalışanların demografik özelliklerini belirlenmesi için 8 adet soru; ikinci bölümde çalışanların nasıl mobbing davranışlarına yakalandıklarını belirtmek amaçlı 45 soru; üçüncü bölümde iş tutumunu belirlemek amaçlı 4 adet soru; son bölümde ise araştırmaya katılanların liderlik tarzlarına ilişkin 35 adet soru yer almaktadır. Araştırma soruları, 5'li Likert ölçeğinde düzenlenmiştir. Likert Sistemi 'Kesinlikle katılmıyorum', 'Katılmıyorum', 'Fikirim yok', 'Katılıyorum', 'Kesinlikle katılıyorum' şeklinde beşli cevap tekniği içeren bir sistemdir. Araştırmanın verileri, Statistical Package for Social Science (SPSS) 22 yazılımı ile analiz edilmiştir. Anketler, 15-20 Nisan 2017 tarihinde etik kurallar çerçevesinde uygulanmıştır. Ölçeğin güvenilirliğiyle ilgili çalışmalarında Cronbach Alpha katsayısı hesaplanmıştır. Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayıları Mobbing alt ölçeği için .972; liderlik alt ölçeği için .877; Tutum alt ölçeği için .822 olarak belirlenmiştir. Güvenirlik katsayılarının .70 ve daha yüksek olması ölçeklerin güvenilirliği açısından yeterli derecede olduğu belirtilmektedir (Santos, 1999: 1-5).

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Çalışmanın bu bölümünde anket sorularından elde edilen verilerin en önemli kısımları, tablo ve şekiller halinde bulgularda belirtilmiş ve yorumlanmıştır. Çalışmada, yöneticiler (rektör, rektör yardımcısı, dekan ve bölüm başkanları) ve çalışanları (öğretim elemanı/üyesi) arasındaki iletişim şekli ve davranış tarzlarını belirlemek amacıyla Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsünün (NÖE) 250 kişiden oluşan çalışanlarında 131 geri bildirim olarak gelen anket formundan alınmış sonuçlara göre incelenmiştir.

4.1. Çalışanlarının Demografik Özellikleri

Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsünün (NÖE) anket sorularına cevap veren kişilerin cinsiyet dağılımlarına göre, anket sorularına cevap veren %74 ile bayan (97), %26 ile erkek (34)

katılımı sağlanmıştır. Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsünün (NÖE) anket sorularına cevap veren kişilerin yaş dağılımlarına göre ise, anket sorularına cevap veren %26 ile 18-26 (34) yaş aralığı; %11.50 ile 27-32 (15) yaş aralığı; %23.70 ile 33-40 (31) yaş aralığı; %38.90 ile 41-üzeri (51) yaş aralığında kişilerin katılımı sağladığı görülmektedir. Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsünün (NÖE) anket sorularına cevap veren kişilerin eğitim durumlarını incelendiğinde, anket sorularına cevap veren %6.10 ile Ön Lisans (8); %30.50 ile Lisans (40); %33.60 ile Yüksek Lisans (44); %29.80 ile Doktora (39) eğitimlerini tamamlamış katılımcıların olduğu görülmektedir. Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsünün (NÖE) anket sorularına cevap veren kişilerin NÖE'deki çalışma sürelerini incelendiğinde, anket sorularına cevap veren %23.70 ile 0-2 (31) yıl aralığında, %33.60 ile 3-7 (44) yıl aralığında; %11.50 ile 8-12 (15) yıl aralığında, %31.30 ile 13-üzeri (41) yıl aralığında çalışma sürelerine sahip oldukları görülmektedir.

4.2. Hipoteze Dayalı Bulgular ve Yorumlar

Mevcut araştırmada ölçme aracı olarak Rensis Likert'in (1932) "dereceleme toplamlarıyla ölçekleme" modelini kullanarak ölçek oluşturulmuştur. Ölçeğin güvenilirliğiyle ilgili çalışmalarında Cronbach Alpha katsayısı hesaplanmış ve tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Güvenirlilik Testi

Güvenirlilik İstatistikleri	Cronbach's Alpha
Mobbing	.972
Liderlik	.877
Tutum	.822

Korelasyon analizi iki değişken arasında gerçekleşen doğrusal ilişkiyi, bir değişkenin iki değişken ile olan ilişkisini ya da ikiden fazla çok değişken ile olan ilişkisini, test etmek ise bu ilişkinin derecesini ölçmek için kullanılan istatistiksel bir yöntemdir (Filiz ve Kolukısaoğlu, 2012: 59-74). Böylelikle yapılan test değişkenler arası ilişkinin ifade edilmesine yardım ederek benzer sonuçları önceden tahmin edecektir. SPSS programında Korelasyon analizi sonuçlarından elde edilen bilgiler doğrultusunda veriler arasında hiçbir ilişki olmadığı Tablo 2' de ki anlamlılık değerlerine bakıldığında görülmektedir.

Tablo 2. Korelasyon Analizi

		Korelasyon		
		Mobbing	Tutum	Liderlik
Mobbing	Pearson Korelasyon	1	.119	-.015
	Sig. (2-tailed)		.176	.868
	N	131	131	131
Tutum	Pearson Korelasyon	.119	1	.018
	Sig. (2-tailed)	.176		.836
	N	131	131	131
Liderlik	Pearson Korelasyon	-.015	.018	1
	Sig. (2-tailed)	.868	.836	
	N	131	131	131

Verilerin normal dağılıma uygunluğunu belirlemek amacıyla çeşitli normallik testlerinden yararlanmak mümkündür. Bu tür testler içerisinde en bilinenleri Ki-Kare, Kolmogorow-Smirnov, Lilliefors ve Shapiro – Wilk normallik testleridir. Shapiro Wilk kısmına ve orada da

Sig. kısmına göre eğer değişkenin Sig. değeri 0.05'ten büyükse normal dağıldığı kabul edilir, 0.05'ten küçükse normal dağılım göstermediği kabul edilir. Tablo 3' te görüldüğü üzere Sig. 0.05 ten küçük olduğu için normal dağılmadığı görülmektedir.

Tablo 3. Liderlik tarzlarının dağılımının test sonuçları

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
Liderlik	.106	131	.001	.972	131	.004

Liderlik ölçeği için hipotezler oluşturulmuştur: H0. Verilerin dağılımı normale uyar. H1. verilerin dağılımı normale uymaz. Tablo 3'de görüldüğü üzere, %5 anlamlılık seviyesinde her iki test için liderlik verilerinin sig. (anlamlılık) değeri 0.001 ve 0.004'dir. Her iki değer de 0.05'ten küçük olduğu için H0 hipotezi kabul edilmez. Dolayısıyla, verilerin normal dağılıma uymadığı söylenebilir.

Tablo 4. İş tutumu dağılımının test sonuçları

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
İş Tutum	.235	131	.000	.773	131	.000

Tutum ölçeği için şu hipotezler oluşturulmuştur: H0 = Verilerin dağılımı normale uyar. H1 = Verilerin dağılımı normal dağılıma uymaz. Tablo 4'de görüldüğü üzere, %5 anlamlılık seviyesinde her iki test için tutum verilerinin sig. (anlamlılık) değeri 0.000 ve 0.000'dir. Her iki değer de 0.05'ten küçük olduğu için H0 hipotezi kabul edilmez. Yani verilerin normal dağılıma uymadığı söylenebilir.

Tablo 5. Mobbing dağılımının test sonuçları

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
Mobbing	.408	131	.000	.530	131	.000

Mobbing ölçeği için şu hipotezler oluşturulmuştur: H0 = Verilerin dağılımı normale uyar. H1 = Verilerin dağılımı normal dağılıma uymaz. Tablo 5'de görüldüğü üzere, %5 anlamlılık seviyesinde her iki test için Mobbing verilerinin sig. (anlamlılık) değeri 0.000 ve 0.000'dir. Her iki değer de 0.05'ten küçük olduğu için H0 hipotezi kabul edilmez. Yani verilerin normal dağılıma uymadığı söylenebilir.

Farklı bir perspektiften ele alındığında veriler normal dağılmadığı için ANOVA'nın parametrik olmayan test karşılığı olan Kuruskal-Wallis testi kullanılmıştır. Kuruskal-Wallis testi sayesinde veriler arasında anlamlı bağlantı olup olmadığı incelenmiştir. Yapılan, tablo karşılaştırmasını sonucunda, "ortalamaların kendi aralarında anlamlı fark yoktur" ifade etme olasılığı Asymptotic Significance (Asym. Sig) ile belirtilmektedir. Bu değer, 0.05'e eşit ya da daha küçükse, karşılaştırılan ortalamalardan en az ikisi arasında, istatistiksel açıdan önemli (manidar) yani anlamlı bir farklılık vardır kararı verilebilir. Eğer ki bu değer 0.05'ten çok büyükse, bu grupların ortalamaları arasında hiçbir anlamlı farklılık yoktur, bu gruplar birbirine eşittir kararı verilebilir. Fakat unutulmamalı ki bu karar %5 yani 0.05 düzeyinde alınmış olan bir karardır.

Tablo 6. Çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle liderlik algıları arasındaki bağlantıyı ölçen Ki-kare testi

Test Statistics ^{a,b}	
	Şu an çalışmakta olduğunuz kurumda kaç yıldır çalışmaktasınız?
Chi-Square	7.213
Df	2
Asymp. Sig.	.027
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: liderlik	

Tablo 6’da belirtildiği üzere, çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle liderlik algıları arasında anlamlı farklılık vardır hipotezi, gerçekleştirilen Kuruskal-Wallis Test sonucunun $p < 0.05$ olduğu için H1 hipotezi çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle liderlik algıları arasında anlamlı farklılık vardır sonucuna varılmıştır.

Tablo 7. Çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle mobbing algıları arasındaki bağlantıyı ölçen Ki-kare testi

Test Statistics ^{a,b}	
	Şu an çalışmakta olduğunuz kurumda kaç yıldır çalışmaktasınız?
Chi-Square	1.039
Df	1
Asymp. Sig.	.308
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: mobbing	

Hipotez 2 olarak oluşturulan, H0 - çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle mobbing algıları arasında anlamlı farklılık yoktur ve H1- çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle mobbing algıları arasında anlamlı farklılık vardır hipotezleri çerçevesinde gerçekleştirilen Kuruskal-Wallis Test sonucunun $p > 0.05$ olduğu için H0 hipotezi yani çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle mobbing algıları arasında anlamlı farklılık yoktur sonucuna varılmıştır.

Tablo 8. Mobbing algısıyla çalışanların iş tutumu arasındaki farklılığı denetleyen Ki-Kare test sonucu

	Mobbing	Tutum
Chi-Square	1938.314 ^a	138.717 ^b
Df	18	10
Asymp. Sig.	.000	.000

Tablo 8’de belirtildiği üzere, çalışanların mobbing algısıyla iş tutumları arasında anlamlı bir ilişki vardır, hipotezi, gerçekleştirilen Mobbing algısıyla çalışanların iş tutumu arasında

farklılığın olup olmadığı Pearson Ki-Kare testi ile incelenmiştir. Bu test sonucunda ikisi arasında ($P < 0.05$) anlamlı bir farklılık olduğu bulunmuştur.

Tablo 9’da görüldüğü üzere oluşturulan, H_0 - çalışanların liderlik algısıyla iş tutumları arasında anlamlı bir ilişki yoktur ve H_1 - çalışanların liderlik algısıyla iş tutumları arasında anlamlı bir ilişki vardır hipotezi çerçevesinde liderlik tarzlarıyla çalışanların iş tutumu arasında farklılık olup olmadığı Pearson Ki-Kare testi ile incelenmiştir. Bu test sonucunda ikisi arasında ($P < 0.05$) anlamlı bir farklılık olduğu belirlenmiştir.

Tablo 9. Liderlik tarzlarıyla çalışanların iş tutumu arasındaki farklılığı denetleyen Ki-Kare test sonucu

	Tutum	Liderlik
Chi-Square	138.717 ^a	69.601 ^b
Df	10	29
Asymp. Sig.	.000	.000

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu araştırma, Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti’nde bulunan Nahçıvan Öğretmenler Enstitüsündeki personellerinin çalıştıkları kurumdaki çalışma süreleriyle ilgili olarak liderlik, mobbing algısı arasındaki anlamlı bir bağlılık olup olmadığını ve liderlik tarzları ile mobbing algısının iş tutumu üzerindeki etkisini ölçen anket çalışması şeklinde yapılmıştır. İlk olarak anketi oluşturan soruların frekans tabloları çıkartılmış ve gerçeklik analizi ile ölçülen liderlik, mobbing algısı ve iş tutumu istatistiksel olarak içsel tutarlılığı analiz edilip incelenmiştir. Analiz sonucuna göre: enstitüde çalışanlarının çoğunluğunu teşkil eden kadınlar (%74.0) olduğu ve çalışanların çalıştıkları kurumda çalışma süreleriyle liderlik tarzları arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmanın analiz sonuçlarına göre çalışanların aynı kurumda çalışma süreleriyle mobbing algıları arasında anlamlı farklılığın olmadığı sonucuna varılmıştır. Buna karşın çalışanların mobbing ve liderlik değişkenleri ile iş tutumu arasında anlamlı bir farklılığın olduğu sonucuna varılmıştır.

Önceden yapılan literatürler incelendiğinde çalışanların iş tutumu düzeyleri kalite açısından iyileştirilmek isteniliyorsa öncelikle çalışanların liderlerine bakış açıları değiştirilmelidir. Ayrıca çalışanların çalışma sürelerinin mobbing algısıyla anlamlı bir ilişkisi olmadığı, bir kurumda ister kısa ister uzun süre çalışan olsun her bir çalışan psikolojik tacize maruz kalabilir sonucuna varılmıştır. Kötü liderlik tarzlarının mobbingin oluşmasının, çalışanın iş tutumunu kötü yönde etkilediğini ortaya çıkarmış ve psikolojik tacizin işletme üzerinde negatif etkilerinin olduğu ifade edilmiştir. Çalışanların mobbing ile ilgili karşılaştığı davranışlar incelendiğinde; konuşmalarının kesilerek söylediklerinin dikkate alınmaması, başarılarına çok da önem verilmemesi veya düşük gösterilmesi, örgüt içinde dışlanmaları, başka iş arkadaşlarının yanında aşağılanarak haklarında onur kırıcı konuşmaların yapılması, görevlerinin hep bilgi ve becerilerinin altında verilmesi, işinin sık sık kontrol edilerek sürekli hata aranması, kararları ve işle ilgili önerileri eleştirilerek reddedilmesi şeklinde psikolojik tacize maruz kaldıkları anlaşılmaktadır. Buna göre de araştırma neticesine dayanarak küçük-büyük ölçekli işletmelerde veya yöneticilerin olduğu kurumlarda (eğitim vs.) mobbinge karşı bünyelerinde çeşitli tedbirler almaları önerilmektedir. Yapılan incelemenin tek bir kurumla sınırlı kalmasından dolayı genelleme yapılmasında bu incelemenin bulgu ve sonuçlarının yeterli olmayacağı göz önünde bulundurularak, bu araştırma konusu ile ilgili çalışacak

araştırmacılar, farklı kurumlarda ve farklı uygulama alanlarında da bu ilişkiyi incelemeleri önerilmektedir.

KAYNAKLAR

- ALTUNTAS, C. (2010). Mobbing kavrami ve örnekleri üzerine uygulamalı bir çalışma. *Journal of Yaşar University*, 5(18), 2995-3015.
- BENNIS, W. G., MCGREGOR, C., & SCHEIN, E. H. (1966). *Leadership and motivation: essays of Douglas McGregor*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- CEVRIOGLU, E. (2007). Lider-Üye Etkileşimi ile Bireysel ve Örgütsel Sonuçlar Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyon, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- CEKMECELIOGLU, H. G., & DİNCEL, G. (2013). Çalışanların iş tutum ve davranışlarının kurumsal itibar üzerindeki etkileri. *Electronic Journal of Social Sciences*, 12(47), 125-139.
- CEKMECELIOGLU, H. G., & GUNSEL, A. (2011). Rol stresi kaynaklarının iş tutumları açısından değerlendirilmesi: Kimya sektöründe bir uygulama. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1), 33-43.
- CILGA, I. (2009). Sosyal dışlanmanın dinamiği, bilimin, mesleğin dışlanması ve öngörüler. *Journal of Society & Social Work*, 20(2), 7-26.
- COBANOGLU, S. (2005). *Mobbing ve başa çıkma yöntemleri*. İstanbul: Timaş Yayıncılık.
- DUFFY, M., & SPERRY, L. (2007). Workplace mobbing: Individual and family health consequences. *The Family Journal*, 15(4), 398-404.
- DUNDAR, G., & ACAR, A. (2008). İşyerinde psikolojik yıldırmaya (mobbing) maruz kalma sıklığı ile demografik özellikler arasındaki ilişkinin incelenmesi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 37(2), 111-120.
- ERDEM, O., & DIKICI, A. M. (2009). Liderlik ve Kurum Kültürü Etkileşimi. *Electronic Journal of Social Sciences*, 8(29), 198-213.
- FILIZ, Z., & KOLUKISA OGLU, S. (2012). Doğrusal Olmayan Kanonik Korelasyon Analizi ve Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(16), 59-74.
- GOKÇEK, H. (2006). Çalışanların Performans Değerlendirmesinde Tutumun Etkisi: Tutum Ölçekleri ile İlgili Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GURBUZ, S., ERKUS, A., & SIGRI, U. (2010). İş tatmini ve iş performansının yeni öncülü: temel benlik değerlendirmesi. *Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 2(1), 69-76.
- IMMEGART, G. L. (1988). Leadership and leader behavior. *Handbook of research on educational administration*, 259-277.
- JANSSEN, O., & VAN YPEREN, N. W. (2004). Employees' goal orientations, the quality of leader-member exchange, and the outcomes of job performance and job satisfaction. *Academy of management journal*, 47(3), 368-384.

- KARAVARDAR, G. (2009). İş yaşamında psikolojik yıldırma ve psikolojik yıldırmaya direnç gösteren kişilik özellikleri ile ilişkisi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İnsan Kaynakları Yönetimi Bilim Dalı (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul.
- KARCIOGLU, F., & CELIK, U. (2012). Mobbing (yıldırma) ve örgütsel bağlılığa etkisi. Atatürk üniversitesi iktisadi ve idari bilimler dergisi, 26(1), 59-75.
- KESKEN, J., & AYYILDIZ, N. A. (2008). Liderlik yaklaşımlarında yeni perspektifler: pozitif ve otantik liderlik. Ege Academic Review, 8(2), 729-754.
- KILIC, E. D., USTUN, A., & ONEN, O. (2011). Öğrenen örgütlerde etkili liderlik: Burdur örneği. Educational Policy Analysis and Strategic Research, 6(1), 5-22.
- LEWIS, D. (1996). Voices in The Social Work Environment And Health Outcomes. Europe Journal of Work Organizational Psychol, 5, 65-81.
- LEYMANN, H. (1990). Mobbing and psychological terror at workplaces. Violence and victims, 5(2), 119-126.
- LEYMANN, H. (1996). The content and development of mobbing at work. European journal of work and organizational psychology, 5(2), 165-184.
- LEYMANN, H., & GUSTAFSSON, A. (1996). Mobbing at work and the development of post-traumatic stress disorders. European Journal of work and organizational psychology, 5(2), 251-275.
- LIKERT, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. Archives of Psychology, 22 140, 55.
- McGREGOR, D. (1944). Conditions of effective leadership in the industrial organization. Journal of Consulting Psychology, 8(2), 55.
- MEHMET, I., BEDUK, A., & AYDOGAN, E. (2004). Örgütlerde takım çalışmasına yönelik etkin liderlik nitelikleri. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (11), 423-446.
- ONEN, S. M., & KANAYRAN, H. G. (2015). Liderlik ve motivasyon: kuramsal bir değerlendirme. Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi, 5(2), 43-64.
- SANTOS, J. R. A. (1999). Cronbach's alpha: A tool for assessing the reliability of scales. Journal of extension, 37(2), 1-5.
- SARUHAN, S. C., & YILDIZ, M. L. (2009). Çağdaş yönetim bilimi. Beta Basım Yayım Dağıtım.
- SIMSEK, A. S. (2013). Mobbing Kaderimiz Midir?. Barış Araştırmaları ve Çatışma Çözümleri Dergisi, 1(2), 36-45.
- TARLIG, Y.T. (2006). Performans Değerleme Süreci ile Performans Değerleme Sonuçlarının Kullanıldığı Alanlara Karşı Çalışan Tutumunu Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

TAS, A., & ONDER, E. (2010). Yöneticilerin liderlik davranışlarının personel iş doyumuna etkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(32), 17-30.

TINAZ, P. (2006). Mobbing: İşyerinde psikolojik taciz. *Çalışma ve Toplum*, 3, 11-22.

UGURLUOĞLU, O., & CELİK, Y. (2009). Örgütlerde stratejik liderlik ve özellikleri. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 12(2), 121-156.

VANDEKERCKHOVE, W., & COMMERS, M. R. (2003). Downward workplace mobbing: a sign of the times?. *Journal of business Ethics*, 45(1-2), 41-50.

YAMAN, E. (2009). İşyerinde psikoşiddet-mobbing, Ankara: Nobel Yayınları.

ZEHİR, C., & ERDOĞAN, E. (2011). The association between organizational silence and ethical leadership through employee performance, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, (24), 1389-1404.

ZUKAUSKAS, P., & VVEINHARDT, J. (2009). Diagnosis of mobbing as discrimination in employee relations. *Inžinerinė ekonomika*, (4), 103-113.

Gayri Resmi Yönetici Ziyaretlerinin Çalışan Sessliliğine Etkisi

(Araştırma Makalesi)

The Effect of the Management by Walking Around on the Employee Voice

Doi: 10.29023/alanyaakademik.694510

Meral BEKTAŞ

Dr. Öğr. Üyesi Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu,
mbektas@mehmetakif.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-1616-8065

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Bektaş, M. (2021). Gayri Resmi Yönetici Ziyaretlerinin Çalışan Sessliliğine Etkisi. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 487-500.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

Gayri resmi yönetici ziyaretleri, çalışan sessliliği, yönetici

Makale Geliş Tarihi:
25.02.2020

Kabul Tarihi:
24.11.2020

Gayri resmi yönetici ziyaretleri, yöneticilerin kurum içinde kullandıkları gayri resmi iletişim kanallarından biridir. Bu kanal aracılığı ile yöneticiler, çalışanlar işlerini yaparken onlarla görüşebilmekte bu esnada işe ve çalışanlarına dair bilgiler alabilmektedirler. Çalışanların bu süreçte daha iyi gözlemleyebilen ve dinleyebilen yöneticiler çalışan sessliliğini de teşvik etmiş olurlar. Bu çalışmanın amacı, yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin çalışan sessliliğine etkisini ortaya koymaktır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Kullanılan anket formu, gayri resmi yönetici ziyaretleri ölçeği ve çalışan sessliliği ölçeği ile birlikte örneklem demografik özelliklerini ölçmek üzere hazırlanmış sorulardan oluşmaktadır. Araştırmada gayri resmi yönetici ziyaretlerinin çalışan sessliliğine etkisini ölçmek amacıyla önce korelasyon analizi daha sonra ise regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, gayri resmi yönetici ziyaretlerinin çalışan sessliliğini olumlu yönde etkilediği ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, örgütlerde çalışan sessliliğinin artırılabilmesi için yöneticilerin daha fazla çalışanlarının arasına karışarak, çalışanları gayri resmi olarak ziyaret etmeleri önerilmektedir.

ABSTRACT

Keywords:

Management by walking around, employee voice, manager

Management by walking around is one of the informal communication channel that managers use within the organizations. By this channel, managers can communicate with their employees while they are doing their jobs and receive information about their work and employees. During these period managers who can observe and listen their employees well enough also encourage employee voice. The aim of this study is to verify the effect of management by walking around on employee voices. The questionnaire technique was used as a data collection tool in study. The questionnaire used was composed of management by walking around scale and employee voices scale and questions prepared to measure demographic characteristics of the sample. In this study, correlation analysis and then regression analysis were conducted to measure the effect of management by walking around on employee voice. According to the results of the analysis, it was found that management by walking around has a positive effect on

employee voice. Therefore, in order to increase the voice of the employees in the organizations, it is recommended that the managers mingle freely with employees more informally and visit the employees informally.

1. GİRİŞ

Örgütlerin karmaşık yapısı içerisinde çalışanların yönetim kademesinden istek ve beklentilerinin artması yöneticileri örgütlerde daha görünür ve erişilebilir olmaya yöneltmiştir. Zaman zaman çalışanlarından teklif beklemeden onların çay-kahve molalarına katılmak, özel günlerinde çalışanlarının yanlarında olmak, kendi kapılarını sürekli çalışanlarına açık tutmak yöneticilerin gayri resmi olarak geliştirdikleri ve çoğu zamanda etkili olarak kullandıkları bir yönetim aracı haline gelmiştir. Çünkü yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri, yöneticilerin iş ile ilgili konularda direkt olarak çalışanlarının arasına karıştığı yapısal olmayan doğal bir süreçtir. Bu nedenle katı ve uzaktan yönetim anlayışının aksine, yöneticilerin zamanlarının önemli bir bölümünü çalışanları ile görüşmek ve konuşmak için ofislerinin dışında geçirmesi ve çalışanlarıyla etkileşim içinde olmasıdır (Luria ve Morag, 2012:248). Bu süreçte yöneticiler ve çalışanlar karşılıklı güven duygusu ile resmi olarak aksayan ya da süreci uzatan konularla ilgili olarak bilgi paylaşımında bulunabilirler. Çünkü bazen birçok çalışan örgütsel süreci iyileştirmek için yapıcı fikirler, bilgiler ve görüşlere sahiptir. Ancak yönetim kademesinden kaynaklı bazı sorunlar nedeniyle, örneğin yöneticilerin çalışanlara mesafeli yaklaşması, zaman zaman onları görmezlikten gelmeleri, çalışanların eleştirilerine kulak tıkamaları, bazen sadece kendilerine bilgi taşıyan laf taşıyıcılar aracılığıyla alt kademelerden bilgi almaya çalışmaları çalışanları sessizliğe itebilir hatta yönetim kademesine küsmelerine neden olabilir. Çalışanların örgüt ile ilgili görüşlerini sesli olarak dile getirebilmeleri için kendilerine yaklaşan güven veren ve samimi yöneticilere ihtiyacı olabilmektedir.

Bu nedenle çalışanların örgüt performansını geliştirmek amacı ile iş ile ilgili düşünce, öneri, kaygılarını dile getirmesi (Çetin ve Çakmacı, 2012:1) olarak ifade edilen seslilik, yönetim kademesinin ihtiyaç duyduğu önemli bir süreçtir. Çalışanlarının performansını, verimliliğini, motivasyonunu, örgütsel bağlılığını vb. arttırmak isteyen yöneticilerin çalışanlarının sesine kulak vermeleri gerekmektedir. Gayri resmi ziyaretler esnasında çalışanlarına samimi olarak yaklaşabilen, çalışanlarının sesini duyabilen yöneticiler bu gayri resmi sürecin avantajlarından yararlanabilirler. Aksi takdirde yöneticilerinin gayri resmi ziyaretlerinden rahatsızlık duyan çalışanlar örgüt yararına da olsa sahip oldukları bilgi, düşünce ve kaygılarını sessizleşerek kendilerine saklayabilirler.

Bu çalışma ile yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin çalışan sesliliğine etkisi araştırılarak, örgütlerde çalışanların sesliliğini desteklemek isteyen yöneticilere ışık tutmak hedeflenmektedir.

2. GAYRİ RESMİ YÖNETİCİ ZİYARETLERİ

Yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri (Management By Walking Around), ilk olarak 1970'li yıllarda Hewlett-Packard bilgisayar şirketindeki Bill Hewlett ve Bill Packard adlı yöneticiler tarafından geliştirilmiş bir kavram olmasına rağmen, Thomas Peters ve Robert Waterman'ın 1982 yılında yazdıkları "In Search of Excellence" adlı kitapla örgütlerde popüler olmaya başlamış ve daha sonra birçok örgütte kullanılmaya başlamıştır (Peters ve Waterman 1982;

akt. Lorenzen, 1997:52). Literatürde bu kavram etrafta dolaşarak yönetim, informal yönetici ziyaretleri olarak da karşımıza çıkmaktadır.

Yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri, yöneticilerin iş ile ilgili konularda direkt olarak çalışanlarının arasına karıştığı yapısal olmayan bir yaklaşımdır. Katı ve uzaktan yönetim anlayışının aksine gayri resmi ziyaretler, yöneticilerin zamanlarının önemli bir kısmını her kademedeki çalışan ile görüşmek ve konuşmak için ofislerinin dışında geçirmesi ve çalışanlarıyla etkileşim içinde olmalarıdır. Bu uygulamalar genellikle planlanmamış ve samimi olduğu için, yöneticiler bu gayri resmi ziyaretler esnasında çalışanlarıyla daha rahat sohbet etme fırsatı bularak (Luria ve Morag, 2012:248), çalışanları ile örgütsel düzeyde neler olduğunu yüz yüze görüşebilirler. Yöneticiler bu yolla çalışanların arasına karışarak bir nevi çalışanlardan bilgi alırlar ve çalışanların iletişim sürecine katılabilmeleri için onları teşvik ederler (Tucker ve Singer, 2013:10), çalışma saatlerinde açık iletişim kanallarını kullanarak, çalışanların aşağıdan yukarıya doğru iletişim kurmasını sağlamaya çalışırlar (Schermerhorn, 2010:415). Bu süreçte yöneticiler çalışanlarına, çalışanlarda yöneticilerine rahatlıkla ulaşabilir, karşılıklı olarak örgütsel problemleri çözebilirler. Yöneticiler gayri resmi ziyaretlerin avantajlarından yararlanamazlar ise çalışanlarından uzaklaşarak izole olabilirler (Daft vd., 2010:665). Yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri öncelikle ast ile üst arasındaki iletişimi geliştirmek amacıyla geliştirilmiş bir yönetim aracı (Clark, 2011:6) olduğu için bu anlayışın anahtarı yöneticiler ve çalışanlar arasındaki etkili iletişimdir. Yöneticiler bu süreci olumlu yöneterek çalışanları birçok konuda yönetim kademesine destek olmaya gönüllü hale getirebilirler.

Yöneticiler, gayri resmi ziyaretleri esnasında çalışanları için iş ile ilgili konularda rahat konuşma ortamı oluşturarak, çalışanların kurum ile ilgili olarak neler düşündüklerini öğrenebilirler. Ayrıca yöneticiler çalışanlar arasındaki gruplaşmaları bire bir gözlemleyerek bu gruplarda kimlerin yer aldığını, kimlerin lider konumuna geçerek çalışanları yönlendirdiğini tespit edebilirler. Böylelikle yöneticiler örgüt çalışanlarına iletmek istedikleri mesajları grup üyelerinden birine ulaştırarak bu mesajların iletimini hızlandırabilirler. Yöneticiler bazen formal olarak iletmek isteyip de iletemedikleri mesajları da bu yolla çalışanlarına rahatlıkla iletebilirler (Atak, 2005:65). Etrafta dolaşarak yönetme, merkezîyetçi olmayan yönetim yaklaşımını benimseyerek ve ekip çalışmasını artıran çalışanlara duyulan güveni benimseyerek gayri resmi temaslara dayanarak, yönetici ve çalışanlar arasında bir iletişim stratejisi olarak görülmektedir. Dolaşarak yönetme, yönetici ve çalışanları arasında zamanın devam etmesini sağlayarak ve böylece çalışanların işe karşı tutumlarını geliştirir. Çoğu zaman çalışanlar örgütsel sorunları dile getirmedikleri sürece yöneticiler bu sorunların farkına varamayabilirler, bu ziyaretler esnasında ofislerinin dışına çıkabilen yöneticiler (Lorenzen 1997; akt. Shra'ah, Rumman, Hamour ve Sha, 2013: 64) çalışanları ile yüz yüze iletişim kurarak bu sorunlardan haberdar olabilirler. Kendi birimlerini gözleme fırsatı bulabilen yöneticiler aynı zamanda çalışanlarının performansları hakkında da bilgi sahibi olabilirler.

Yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerini değerlendiren çeşitli yazarlar bu anlayışla ilgili aşağıdaki yorumları yapmışlardır (Luria ve Morag, 2012:248-249).

- ✓ Yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri; çalışanlar ve yöneticiler arasında motivasyonu artırarak çalışanların faaliyetlere katılımını teşvik eder.

- ✓ Fombrun ve arkadaşları (1984)'na göre çalışanlarının arasına karışan yöneticiler aslında, iadeyi ziyarette bulunmaları için çalışanlarına örtülü bir teklifte bulunurlar.
- ✓ Kunda (1992)'a göre, çalışanlarıyla etkileşimde bulunan yöneticiler ve örgüt çalışanları arasında güvene dayalı ilişkiler ve iyi bir iletişim ortamı oluşur.
- ✓ Luthra (2004)'a göre yöneticiler, çalışanların öneri ve şikâyetlerini dinleyerek örgütle ilgili çalışanlardan nicel bilgiler toplayıp örgütün nabzını tutmaya çalışırlar.
- ✓ Çalışanları bire bir gözlemleyen yöneticiler, çalışanlarıyla ilgili birinci elden bilgi toplayarak işleriyle ilgili konularda çalışanlarıyla konuşma fırsatı yakalayarak, gerçek zamanda işlerin nasıl yapıldığını gözleme fırsatı bulurlar.

Hinners (2009)'in yapmış olduğu araştırma sonuçlarına göre, yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri hemşireler ve yöneticiler arasındaki iletişimi geliştirmektedir. Aynı şekilde, Amsbary ve Staples (1991) tarafından yapılan araştırma sonuçları da yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin hemşireler ve yöneticiler arasındaki iletişimi arttırdığı yönündedir (akt. Lorenz, 1997:53). Yöneticiler bu gayri resmi ziyaretler esnasında iletişim kanallarını açık tuttıkları sürece, süreç etkili olur. Örgütlerde işlerin daha iyi yürütülmesi için, yöneticilerin çalışanlarıyla gayri resmi olarak problemleri tartışmaları, çalışanlara sorular sormaları gerekebilir. Yöneticiler gayri resmi ziyaretler esnasında, birinci elden bilgilere ulaştıkları için çalışanların endişelerinden anında haberdar olurlar. Hamister (2007)'a göre, çalışanlara anında övgüler ya da düzeltmeler yapılması iş sürecinde daha etkili olur. Yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri, kişilerarası iletişim, çalışanların açık olarak takdir edilmesi ve çalışanların farkına varılmasının önemine vurgu yapar. Bilmer (1984) ve McPherson (1984)'a göre yöneticilerin gayri resmi ziyaretler gerçekleştirdiği kurumların başında; hastaneler, bankalar ve eğitim kurumları gelmektedir (akt. Mohan vd., 2013:58). Yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerde kendilerini bazen çalışanlarının bir misafiri olarak görmeleri gerekir. Nasıl ki bir misafir çaktırmadan ev sahibinin halısının altını ayağı ile iterek kontrol edebiliyor, yardım amaçlı mutfağa girerek mutfağın hijyenikliğini kontrol edebiliyorsa bir yöneticinin de aynı ustalikle çaktırmadan çalışanlarını gözlemleyebilmesi gerekir. Bu ziyaretler esnasında yöneticiler daha önce yeteneklerinin farkına varamadıkları çalışanlarından haberdar olabilirler. Shra'ah, Rumman, Hamour ve Sha (2013) Ürdün hastanelerinde yapmış oldukları çalışmada doktorların ve hemşirelerin örgütsel bağlılığı üzerinde yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin istatistiksel olarak önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır.

Yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerine verilebilecek en iyi örnek, Ohio'da dört fabrikası olan Iams şirketidir. Şirketin en önemli özelliği yönetim kurulu başkanının devamlı olarak çalışanlarla iç içe olması ve çalışanlarla görüşmeler yapmasıdır. Bu tür görüşmelerde, formal toplantılarda sağlanamayan birçok bilgiye daha rahat ulaşılır. Çünkü örgütlerle ilgili birçok karar resmi toplantılarda değil, bazen çay ocaklarında alınabilmektedir (İzğören, 2001:206). Serrat (2017:32)'a göre yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri kişilerarası temasın, açık takdirin ve tanınmanın önemini vurgu yapmaktadır. İyi bir dinleme becerisi, kişisel olarak herkesin katılımı ve herkesin katkı sağlayacağına yöneticiler tarafından inanılması gerekmektedir. Bu nedenle yöneticilerin bu süreci başarılı olarak yönetebilmeleri için;

- ✓ Mümkün olduğu kadar sık, fakat tekrar tekrar ve tercihen günlük olarak dolaşmaları.
- ✓ Ziyaretleri gerçekleştirirken rahat olmaları,
- ✓ İyi haberleri paylaşarak, çalışanları da davet etmeleri,

- ✓ Aile, hobiler, tatiller ve spor hakkında konuşmaları,
- ✓ Yargılamadan izlemeleri ve dinlemeleri,
- ✓ İşlemleri, ürünleri, hizmetleri vb. geliştirmek için fikir ve düşünceleri teşvik etmeleri,
- ✓ Sorunlara ve endişelere duyarlı olmaları,
- ✓ Çalışanların işleri doğru yapması için onlara yardımcı olmaları,
- ✓ Bir denetçi değil, bir antrenör ve mentor gibi davranmaları,
- ✓ Çalışanlara yerinde ve zamanında yardım etmeleri,
- ✓ Hayallerini paylaşarak, eğlenmeleri gerekmektedir (Serrat 2017:323).

Yöneticileri ile yüz yüze iletişim kurma şansı bulan çalışanlar yöneticilerinden gelen olumlu ya da olumsuz tüm geri bildirimleri sözsüz olarak da almakta bu da iletişimin etkinliğini arttırmaktadır. İletişimin aracısız olması kurumlara zarar verebilen dedikoduyu ve fisiltı gazetesini de önlemektedir. Gayri resmi ziyaretler önemini fark eden yöneticiler ofislerinin dışına çıkmakla bir şey kaybetmemekte aksine çalışanlarının güvenini ve sevgisini kazanarak (Şentürk ve Selvi, 2016:550) onları işleri ile ilgili daha istekli hale getirebilmektedirler. Çünkü çalışanlar için yöneticilerin ulaşılması zor ve mesafeli olması, kapılarını sadece iş ile ilgili konularda çalışanlarına açmaları çalışanların kurumları ve yaptıkları işler ile ilgili olumsuz düşünelere kapılmalarına neden olabilmektedir.

Jones (2009) doğru bir şekilde kullanılmaması halinde yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin faydadan çok zarar getireceğini çünkü gayri resmi ziyaretler esnasında yöneticilerin sorumluluklarını bir kenara bırakıp sadece çalışanlarının yakınında olması (akt. Mohan, Kumar ve Subrahmanyam, 2013:58) onları sık boğaz etmesi anlamına gelmemektedir. Birinci ağızdan sorunları ya da eleştirileri alarak yönetime ayna tutulmasına yardımcı olmalıdır. Beil-Hildebrand (2006) bir Alman hastanesinde yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin yönetsel bir kontrol aracı olarak kullanılması sonucunda çalışanların yönetime hem şüpheye yaklaşmasına hem de çalışan sinizmine neden olduğunu belirtmiştir.

3. ÇALIŞAN SESLİLİĞİ

İngilizce kaynaklarda “employee voice” olarak karşımıza çıkan kavramın Türkçe kaynaklarda çalışan sesi, çalışanın ses verme davranışı, çalışanın ses çıkarma davranışı veya işgören sesliliği olarak kullanıldığı görülmektedir (Şehitoğlu, 2012; Bulut ve Meydan, 2018; Ergül vd., 2017; Arslan ve Yener, 2016; Özyılmaz ve Ataç, 2019).

Çalışanlar iş ve iş organizasyonlarını iyileştirmek için yapıcı yöntemler, fikirler, bilgiler ve görüşlere sahip olabilmektedirler. Ancak bazen çalışanlar fikirlerini, bilgilerini ifade edebilirken bazen de sessizliğe bürünerek fikirlerini, bilgilerini kendilerine saklayabilirler. Seslilik, kuruluşlardaki önemli konular ve problemler hakkında konuşma (Dyne, Ang ve Botero, 2003), statükoya proaktif olarak meydan okuyan ve yapıcı değişiklikler yapan davranış anlamına gelmektedir (Liu, Zhu ve Yang, 2010). Çalışanların organizasyonun yararına bilgi ve fikirleri yönetime iletme arzusu ve tercihinin bir ifadesidir (Barry ve Wilkinson, 2016). Yani seslilik, çalışanların örgüt performansını geliştirmek amacı ile iş ile ilgili düşünce, öneri, kaygılarını dile getirmesidir (Çetin ve Çakmacı, 2012:1).

Çalışanların seslilik davranışlarında kişisel maliyetleri göz önünde bulundurması, davranışlarının politik bir davranış olduğunu göstermektedir. Yani çalışanlar, sesliliğin onlara kazandıracağı ya da kaybettireceği fırsatların muhasebesini içeren fırsat maliyeti analizini yaparak sonuçlarına göre seslilik davranışına yön verebilmektedirler (Kulualp, 2016:746).

Van Dyne, Ang ve Botero (2003:1359) kabul edilen seslilik, savunma amaçlı seslilik ve örgüt yararına olmak üzere üç tür çalışan sesliliğinden bahsetmişlerdir.

Kabul edilen seslilik; çalışanın başkalarının düşüncelerine uyması, savunma amaçlı seslilik; çalışanların iş hayatında iş ile ilgili konularda kendilerini savunmaya geçmeleri, örgüt yararına seslilik; iş ile ilgili konularda örgüt yararına çalışanların hareket etmesidir.

Çalışan sesliliği doğrudan çalışanlarla yönetim arasında (örneğin çalışanların katılımı programları aracılığıyla) ya da dolaylı olarak çalışan temsilcileri aracılığıyla gerçekleşebilmektedir. Doğrudan çalışan sesliliği, çalışanların veya çalışan gruplarının günlük işlerini etkileyen yerel işletme düzeyindeki kilit kararları doğrudan etkileme derecesini ifade etmektedir. Dolaylı çalışan sesliliği, çalışan sendikaları, iş konseyleri, ortak iş gücü yönetimi danışma komiteleri ve şirketin yönetim kurullarında çalışan temsili gibi çalışan temsilcileri aracılığıyla çalışanlarını ve çalışmalarını etkileyen konularda etkili olabilmektedir (Kim et.al., 2010:373). Cotton ve ark. (1988)'ına göre doğrudan çalışan sesliliğinde çalışanlar karar vermede önemli bir etkiye sahip oldukları için çalışan memnuniyetinde ve performansında artışa sebep olduklarını belirtmişlerdir.

Tangirala ve Ramanujam (2012)'ın yapmış oldukları çalışmada 640 hemşireden ve yöneticilerinden elde ettikleri verilere göre, yöneticilerin istişarelerinin, çalışanların arabulucu gibi davranma etkisiyle olumlu yönde ilişkili olduğunu gördüklerini ve yöneticilerin çalışanlardan gelen iş konularında öneride bulunma ve onları dinleme konusundaki önerilerini dinleme derecesi, işyerinde algılanan etkilerini artırarak çalışanların aşağıdan yukarıya doğru sesliliğini arttırdığı yönünde olmuştur. Detert ve Burris (2007) dönüşümsel liderlik ve yönetsel açıklık gibi liderlik davranışlarının, en iyi performans gösteren çalışanların seslilik davranışları üzerinde en güçlü etkiye sahip olduğunu dile getirmişlerdir.

Takeuchi, Chen ve Cheung (2012) 395 yönetici-çalışan ile yapmış oldukları çalışmada kişilerarası adalet ile çalışanların seslilik davranışı arasında yüksek bir pozitif ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Gao, Janssen ve Shi (2011) çalışanların liderlerine olan güvenlerinin, çalışanların sesliliğini etkilediğini, liderlere güven ile çalışan sesliliği arasındaki ilişkinin daha olumlu olduğunu ifade etmişlerdir. Katılımcı karar verme, bilgilendirme ve koçluk olmak üzere üç farklı güçlendirici lider davranışı türü için lider güveni ile çalışanın sesliliği arasındaki ilişkide liderliği güçlendirmenin bu ilımlı etkisini ortaya koymuştur.

Fast, Burris ve Bartel (2014) çalışan sesliliğinin organizasyonel performans için çok önemli olduğunu ancak bazı yöneticilerin astlardan gelen iyileştirme odaklı girdilere karşı güçlü bir isteksizlik sergilediklerini bunun nedenin ise düşük yönetsel öz yeterlik düzeyine sahip yöneticilerin bir tehdidi telafi etme yolu olarak sesliliği en aza indirmeye çalıştıklarını belirtmişlerdir. Zhang, Huai ve Xie (2015) Çin'de yapmış oldukları çalışmada otoriter paternalist liderlerin, statü kararlarını azaltarak çalışan sesliliğini azalttığı, yardımsever paternalist liderlerin, çalışanların sesliliğini teşvik ettiğini, ahlaki paternalist liderlerin ise çalışan sesliliğini olumlu yönde etkilediğini belirtmişlerdir. Qi ve Ming-Xi (2014) ise etik liderliğin çalışanların seslilik davranışı ile pozitif ilişkili olduğunu belirtmiştir. Adelman (2012)'a göre ödüllü CEO'ların çalışanlara sürekli görünür ve erişilebilir olmasıyla, çalışanlar

ile ilişkileri geliştirmiş, güven oluşturmuş ve açık iletişimi desteklemişlerdir. Liderlerin sesliliği teşvik ederek, yukarı doğru eleştirel geri bildirim memnuniyetle karşıladıklarını belirtmiştir. Ng ve Feldman (2012)'ın bulgularına göre, işyerinde stres ile seslilik arasındaki negatif ilişki, seslilik davranışı ile performans arasındaki pozitif ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Özyılmaz ve Ataç (2019)'ın yapmış oldukları çalışma sonucuna göre, liderin astlarına özel hayatlarını da kapsayan bütüncül bir ilgi göstermesinin, çalışanların yapıcı fikirlerini paylaşma ve böylece örgüte katkı sağlama sorumluluğunu ve bağlılığını gösterme eğilimlerinde anlamlı bir artışa neden olduğunu belirtmişlerdir.

4. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Bu çalışmanın amacı, yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin çalışan sesliliğine etkisini ortaya koymaktır. Çalışanlarını gayri resmi olarak ziyaret ederek onlara destek olabilen, onları açık kapı politikası ile kendi makamlarında ağırlayan yöneticiler, çalışan sesliliğini desteklemiş olabilirler. Bu bağlamda,

H: Gayri resmi yönetici ziyaretleri çalışan sesliliğini etkilemektedir hipotezi kurulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

4.1. Araştırmanın Yöntemi ve Örneklemi

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın evrenini Burdur'daki kamu kurumları oluştururken, araştırma örneklemini sözlü olarak izin alınabilen yaklaşık 1,000 çalışana sahip üç kamu kurumu oluşturmaktadır. Yöneticilerinin izniyle anketleri doldurmayı kabul eden gönüllü çalışanlar araştırmaya dâhil edilerek 260 adet anket dağıtılmıştır. Eksik ve hatalı doldurulan anketler çıkarıldıktan sonra 237 anket verisi ile analizler yapılmıştır.

4.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmada gayri resmi yönetici ziyaretleri ölçeği ve seslilik ölçeği kullanılmıştır.

Gayri Resmi Yönetici Ziyaretleri Ölçeği: Bektaş (2014)'ın doktora tezinde geliştirildiği, geçerlilik ve güvenilirliğini test ettiği ölçek kullanılmıştır. Bu ölçek 6 maddeden oluşan tek faktörlü ve Kesinlikle Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılmıyorum 1 şeklinde derecelendirilmiş 5'li likert tipi bir ölçektir. Ölçeğin Alpha değeri kendi çalışmasında 0.811 çıkmıştır.

Seslilik Ölçeği: Van Dyne ve LePine (1998) tarafından alan yazına kazandırılan, Arslan ve Yener (2016)'ın Türkçe'ye uyarladığı, geçerlilik ve güvenilirliğini test ettikleri ölçek kullanılmıştır. Bu ölçek 6 maddeden oluşan tek faktörlü ve Kesinlikle Katılıyorum 5- Kesinlikle Katılmıyorum 1 şeklinde derecelendirilmiş 5'li likert tipi bir ölçektir. Ölçeğin Alpha değeri kendi çalışmalarında 0.76 çıkmıştır. Araştırmada gayri resmi yönetici ziyaretlerinin çalışan sesliliğine etkisini ölçmek amacıyla önce korelasyon analizi daha sonra ise regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 1. Demografik Bulgular

Demografik Değişkenler	n	%	Demografik Değişkenler	n	%
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	55	23.2	Evli	189	79.7
Erkek	175	73.8	Bekâr	39	16.5
Eksik veriler	7	3.0	Eksik veriler	9	3.8
Eğitim Durumu			Toplam Hizmet Süresi (Yıl)		
İlköğretim	28	11.8	1-5	29	12.2
Ortaöğretim	57	24.1	6-10	34	14.3
Ön Lisans	89	37.6	11-15	20	8.4
Lisans	45	19.0	16-20	36	15.2
Yüksek Lisans	9	3.8	21+	109	46.0
Eksik veriler	9	3.8	Eksik veriler	9	3.8
Yaş Grupları (Yıl)					
18-25	13	5.5			
26-33	42	17.7			
34-41	40	16.9			
42-49	73	30.8			
50+	62	26.2			
Eksik veriler	7	3.0			

Tablo 1'e göre çalışanların %73.8'i erkek, %79.7 evli, %37.6'sı ön lisans mezunu %30.8'i 42-49 yaş aralığında ve %46'sının 21+ yıl ve üzeri hizmet süresine sahip olduğu görülmektedir.

4.3. Ölçklere İlişkin Faktör Analizi

Faktör analizi ölçek maddelerinin indirgenmesini ve kalan maddelerin boyutlara olan faktör yüklerini ortaya koymaktadır (Durmuş, 2013: 73). Açıklayıcı faktör analizi aynı zamanda örneklem büyüklüğünün yeterliliğine ilişkin gerekli bilgiyi veren Kaiser-Meyer-Olkin'in (KMO) değerini (Seçer, 2015: 79) ve bunun yanında veri setinin çok değişkenli normallığe sahip olduğunu gösteren Barlett Küresellik Testi değerini vermektedir (Gürbüz ve Şahin, 2015: 311).

Tablo 2. Gayri Resmi Yönetici Ziyaretleri Ölçeğinin Faktör Analizine Ait Bulgular

Faktör Maddeleri	Faktör Yükleri	Varyans
Yöneticiler, çalışanların çay-kahve molalarına katılırlar.	.846	64.640
Yöneticiler, çalışanlarla biraraya gelerek rahat sohbet ortamı oluştururlar.	.845	
Yöneticiler, bölümleri ziyaret ederek, çalışanların dilek ve şikâyetlerini dinlerler.	.844	
Yöneticiler, sohbetler esnasında kendilerine ulaştırılan mesajlara duyarlıdır (öneri-şikâyet vb.).	.827	

Yöneticiler, çalışanlarla ilgili bilgi edinmek için gayri resmi ortamlardan (sohbet ortamları vb.) yararlanırlar.	.637	
KMO: 0.849	Sig: 0.000	Cronbach's Alpha: 0.861

Tablo 2'ye göre gayri resmi yönetici ziyaretleri ölçeği, 5 madde olarak tek faktörde toplanmıştır. Ölçeğin KMO değeri 0.849, sig. değeri 0.000, açıklanan toplam varyans %64.640 ve Cronbach's Alpha 0.861 çıkmıştır.

Tablo 3. Seslilik Ölçeğinin Faktör Analizine Ait Bulgular

Faktör Maddeleri	Faktör Yükleri	Varyans
Bu işyerinde işle ilgili konularda amirlerimle düşüncelerim farklı olsa dahi düşüncelerimi amirlerimle konuşabilirim.	.853	61.937
Bu İşyerinde işlerin daha iyi yapılabilmesi için amirlerime rahatça fikirlerimi söyleyebiliyorum	.836	
Bu işyerinde çıkan aksaklıklar hakkında amirlerimi her konuda bilgilendiririm ve bu konularda faydası olabilecek fikirlerimi paylaşıyorum.	.834	
Bu işyerinde iş sürecini kolaylaştıracak yenilik fikirleri ve değişiklikler hakkında amirlerimle rahatça konuşabilirim.	.815	
Bu işyerinde çalışma ortamını olumsuz yönde etkileyecek problemlerin çözümü için uğraşırım.	.708	
Bu işyerinde çalışan arkadaşlarımı işleriyle ilgili problemlerin çözümleri konusunda amirleriyle çekinmeden konuşmaları konusunda teşvik ederim.	.655	
KMO: 0.878	Sig: 0.000	Cronbach's Alpha: 0.871

Tablo 3'e göre, çalışan sesliliği ölçeği orijinalinde olduğu gibi 6 madde olarak tek faktörde toplanmıştır. Seslilik ölçeğine ait KMO değeri 0.878 sig. değeri 0.000, açıklanan toplam varyans %61.937 ve Cronbach's Alpha 0.871 çıkmıştır.

Gayri Resmi Yönetici Ziyaretleri ve Seslilik ölçeklerine ait KMO değerlerinin 0.60'tan büyük ve Barlett's testi değerlerinin ise 0.05'ten küçük olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla örneklem büyüklüğünün analiz yapmaya uygun olduğu ve sonuçlarının yorumlanabilecektir (Seçer, 2015: 79). Ayrıca Cronbach Alfa değerlerinin 0.60 ile 0.90 arasında olmasından dolayı bu çalışmada kullanılan ölçeklerin oldukça güvenilir olduğu görülmektedir (Can, 2018:391).

Tablo 4. Gayri Resmi Yönetici Ziyaretleri ve Sesslilik Ölçeklerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Boyutlar	Ortalama		Standart Sapma	Skewness (Çarpıklık)		Kurtosis (Basıklık)
	Değerler	Değer	Değer	Stan. Sapma	Değer	Stan. Sapma
Gayri Resmi Yönetici Ziyaretleri	3.2614	1.00860	-.162	.158	-.567	.315
Çalışan Sessliliği	3.9570	.86312	-1.098	.158	1.392	.315

Tablo 4'te çalışmada kullanılan ölçeklere yapılan faktör analizine göre ifadelerin ortalamaları alınmış ve normal dağılımları için Skewness (Çarpıklık) ve Kurtosis (Basıklık) değerlerine bakılmıştır. Tabachnick ve Fidell (2014), örneklem büyüklüğünün 200'ü geçtiği durumlarda çarpıklık ve basıklık değerlerinin + 1.5 ve -1.5 arasında olduğunda verilerin normal dağılım gösterdiğini varsaymaktadırlar. Tablo 4' de verilen değerlerin normal dağılıma uygun olduğu görülmektedir. Yönetici ziyaretleri ölçeğinin ortalama değeri 3.26 ve sesslilik ölçeğinin ortalama değeri ise 3.95 çıkmıştır.

Tablo 5. Gayri Resmi Yönetici Ziyaretleri ve Sessliliğe Ait Korelasyon Analizi

Boyutlar	Yönetici Ziyaretleri	Sesslilik
Yönetici Ziyaretleri	1	0.554**
Sesslilik	0.554**	1
(* **p< 0.001 anlamlılık düzeyi, düzeyinde korelasyon analizi)		

Tablo 5'deki korelasyon analizi sonuçlarına göre sig.<0.001 anlamlılık düzeyinde yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri ile sesslilik arasında (0.554) bir ilişki olduğu görülmektedir.

Tablo 6. Gayri Resmi Yönetici Ziyaretleri ve Sessliliğe Ait Regresyon Analizi

Boyutlar	Boyutlar	R ²	Beta	Sig.
Yönetici Ziyaretleri	Sesslilik	0.304	0.554	0.000
ANOVA Testi F=104.068, Sig.=0.000, p<0.005				

Sig. (anlamlılık) 0.05'in altındaki katsayılara sahip bağımsız değişkenler, bağımlı değişkenleri anlamlı düzeyde etkilemektedir (Can, 2013:245). Tablo 6'ya göre bu regresyon modelinde yer alan gayri resmi yönetici ziyaretleri ile sesslilik arasındaki doğrusal ilişki istatistiksel olarak anlamlı düzeydedir (p<0.005). Gayri resmi yönetici ziyaretlerinin çalışan sessliliğini etkilediği yani yönetici ziyaretlerindeki bir birimlik artışın çalışan sessliliğini 0.304 birim arttırdığı görülmüştür. Yöneticilerin, çalışanları gayri resmi olarak ziyaret etmeleri arttıkça çalışan sessliliğinin de pozitif yönde arttığı ortaya çıkmıştır. Çalışanların, yöneticilerini resmi olduğu kadar gayri resmi olarak da yanlarında daha fazla görmek istemeleri bu durumu açıklayabilir.

5. SONUÇ

İş hayatının yoğun temposunda, yöneticiler ve çalışanlar arasındaki ilişkiler büyük öneme sahiptir. Günümüz örgütlerinde işlerin daha hızlı ve verimli bir şekilde yürütülebilmesi, sorunlara anında çözümler bulunabilmesi için yöneticilere büyük görevler düşmektedir. Çalışanları ile bir bütün oluşturabilmiş, onların dilek, şikâyet ya da önerilerine resmi olduğu kadar gayri resmi olarak da cevap verebilmiş, çalışanların sesine kulak vererek geri bildirimde bulunabilmiş yöneticiler örgütsel iklimine büyük katkı sağlamış olurlar.

Ancak yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin örgütsel düzeyde avantaj ve/veya dezavantajlarının olduğu da bir gerçektir. Çünkü örgütlerdeki yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri çalışanların sesliliğini pozitif ya da negatif olarak etkileyebilmektedir. Bu çalışmanın amacı, yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin çalışan sesliliğine etkisini ortaya koymaktır. Çalışma sonucuna göre, yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin çalışan sesliliğini olumlu yönde etkilediği ortaya çıkmıştır.

Yapılan çeşitli çalışmalar incelendiğinde, yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinde güvene dayalı iletişim kanallarını kullandıkları takdirde bu sürecin yöneticiler için olduğu kadar çalışanlar içinde daha verimli bir sürece dönüşebileceği görülmüştür (Clark 2011; Lorenz, 1997; Serat, 2016; Crumpton, 2010; Majchrzak vd., 2006; Rubin ve Stone, 2010; Al-Rawashdeh, 2012).

Clark (2011:6), yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin öncelikle ast ile üst arasındaki iletişimi geliştirmek amacıyla geliştirilmiş bir yönetim aracı olduğuna vurgu yaparak, Lorenz, (1997:57)'in de belirttiği gibi bu anlayışın anahtarı yöneticiler ve çalışanlar arasındaki iletişimdir. Hewlett-Packard'daki bir yönetici tarafından "çalışma alanıyla her zaman irtibatta olma" şeklinde tarif edilen yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri "erişilebilir ve ulaşılabilir" olmakla daha başarılı bir süreç olduğuna vurgu yapılmıştır.

Serat (2016:323)'e göre, yöneticilerin gayri resmi ziyaretleri, çalışanlar ile yöneticiler arasında güvene dayalı ilişkiler kurarak, yönetimin çalışanlara aktif olarak ilgi duyduğunu göstererek çalışanları motive edebilir. Çalışanları bireysel ve kolektif hedeflere ulaşmaya teşvik ederek, çalışma ortamlarını resmi yapıdan uzaklaştırmaya çalışır.

Crumpton (2010)'a göre, yöneticilerin daha görünür ve erişilebilir olmaları, örgütlerdeki daha fazla ayrıntıyı anlama, daha iyi bir sadakat duygusu ve daha yüksek düzeyde moral ve çalışan memnuniyeti ile sonuçlanabilir. Majchrzak vd. (2006:16)'ne göre, özellikle nitelikli yöneticiler çalışanların arasına karışarak "son zamanlarda herhangi bir varsayım değişti mi?", "başka ne yapabiliriz?" gibi sorular sorarak çalışanları da işin ve sorunun çözümüne dâhil etmeye çalışırlar.

Rubin ve Stone (2010:162) yapmış oldukları çalışma sonucunda, birçok hastanede vardiyalarda çalışan personel sayısının çok fazla olması ve personelin personel toplantılarına katılmak için birimlerini terk edememesi nedeniyle zor olduğunu ve hastane ve çalışanlar ile ilgili bilgilerin yayılmasının hızlanması için yöneticilerin gayri resmi ziyaretler ile bu süreci yönetmesinin başarılı olabileceğini vurgulamışlardır. Al-Rawashdeh (2012) yöneticilerin gayri resmi ziyaretlerinin örgütsel mükemmellik üzerinde bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur.

Çalışanlarla ilişkilerini olumlu yönde geliştirebilen ve sorunlara karşılıklı çözüm bulmaya çalışan, çalışanların taleplerine cevap verebilen, ara ara onlarla gayri resmi toplantılar

yapabilen yöneticiler örgütlerindeki yaratıcı fikirleri olan çalışanlara daha rahat ulaşabilirler. Literatürde gayri resmi yönetici ziyaretleri ile ilgili yapılan çalışmaların kısıtlı olması nedeniyle, farklı sektörlerde bu konu ile ilgili yapılacak nitel ve karma çalışmaların literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- ADELMAN, K. (2012). "Promoting Employee Voice and Upward Communication in Healthcare: The CEO's Influence", *Journal of Healthcare Management*, 57(2), 133-148.
- AL-RAWASHDEH, E. T. (2012). "The Impact of Management by Walking Around (MBWA) on Achieving Organizational Excellence Among Employees in Arab Potash Company". *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 3(5), 523-528.
- ARSLAN, A., & YENER, S. (2016). "İşgören Sosliliği Ölçeğinin Türkçe 'ye Uyarlanması Çalışması", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1) 173-191.
- ATAK, M. (2005). "Örgütlerde Resmi Olmayan İletişimin Yeri ve Önemi", *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, 2 (2), 59-67.
- BARRY, M., & WILKINSON, A. (2016). "Pro-Social or Pro-Management? A Critique of the Conception of Employee Voice as a Pro-Social Behaviour Within Organizational Behaviour", *British Journal of Industrial Relations*, 54(2), 261-284.
- BEIL-HILDEBRAND, M. (2006), "The Implications of Management by Walking About: a Case Study of a German Hospital", *Leadership in Health Services*, (19)4, 1-15.
- BEKTAS, M. (2014). *Yönetim Tarzlarının Örgütlerdeki İnfomal İletişim Kanallarına Etkisi: Burdur İli Kamu Kurumları Örneği (Doktora Tezi)*. Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- BULUT, H., & MEYDAN, C. H. (2018). "Liderlik Tarzlarının Çalışanların Ses Verme Davranışlarına Etkisi: Kamuda Bir Araştırma", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 3(1): 223-244.
- BURRIS, E. R. (2012). "The Risks and Rewards of Speaking up: Managerial Responses to Employee Voice". *Academy of Management Journal*, 55(4), 851-875.
- CAN, A. (2018). *SPSS ile Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi*, Pegem Akademi Yayıncılık.
- CETIN, S. & ÇAKMAKCI, C. (2012). "Çalışan Sosliliği Ölçeğini Türkçe 'Ye Uyarlama Çalışması", *KHO Bilimler Dergisi*, 22(2), 1-19.
- CLARK, D. (2011). "What Managers Can Learn Walking Around", *Credit Union Journal*.
- CRUMPTON, M. A. (2010). "The Importance of Visibility", *The Bottom Line*, (23)4 DOI: <https://doi.org/10.1108/08880451011104090>.
- DAFT, L. R., KENDRICK M., & VERSHININA, N. (2010). *Management*, South-Western, International Edition.

- DETERT, J. R., & BURRIS, E. R. (2007). "Leadership Behavior and Employee Voice: Is the Door Really Open?", *Academy Of Management Journal*, 50(4), 869-884.
- DURMUS, B. (2013). *Sosyal Bilimlerde Spss'le Veri Analizi*. Beta Basım Yayım.
- DYNE, L. V., ANG, S., & BOTERO, I. C. (2003). "Conceptualizing Employee Silence and Employee Voice as Multidimensional Constructs", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1359-1392.
- ERGUL, A., KARTAL, C., & GOKDENİZ, I. (2017). "Çalışanların Ses Çıkarma Davranışının Zaman Hırsızlığına Olan Etkisi", *İş'te Davranış Dergisi*, 2(1): 80-89.
- FAST, N. J., BURRIS, E. R., & BARTEL, C. A. (2014). "Managing to Stay in the Dark: Managerial Self-Efficacy, Ego Defensiveness, and the Aversion to Employee Voice", *Academy of Management Journal*, 57(4), 1013-1034.
- GAO, L., JANSSEN, O., & SHI, K. (2011). "Leader Trust and Employee Voice: The Moderating Role of Empowering Leader Behaviors", *The Leadership Quarterly*, 22(4), 787-798.
- GURBUZ, S., & SAHİN, F. (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- IZGOREN, A. S. (2001), *Geleceğin Organizasyonunu Yaratmak*, Ankara: Academy plus Publishing.
- KIM, J., MACDUFFIE, J. P., & PIL, F. K. (2010). Employee Voice and Organizational Performance: Team Versus Representative Influence. *Human Relations*, 63(3), 371-394.
- KULUALP, H. G. (2016). "Çalışan Sessizliği ile Bazı Kişisel ve Örgütsel Özellikler Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Öğretim Elemanları Üzerine Bir Araştırma" *Ege Akademik Bakış*, 16 (4), 745-761.
- LIU, W., ZHU, R., & YANG, Y. (2010). "I Warn You Because I Like You: Voice Behavior, Employee Identifications, and Transformational Leadership", *the Leadership Quarterly*, 21(1), 189-202.
- LORENZ, M. (1997). "Management by Wandering Around: Reference Roving and Quality Reference Service", *The Haworth Press, Inc, No. (59)*, 51-57.
- LURIA, G., & MORAG, I. (2012). "Safety Management by Walking Around (SMBWA): A Safety Intervention Program Based on Both Peer and Manager Participation", *Accident Analysis and Prevention*, (45), 248-257.
- MAJCHRZAK, A., LOGAN, D., MCCURDY, R., & KIRCHMER, M. (2006). "Four Keys to Managing Emergence", *MIT Sloan Management Review*, 47(2), 14.
- MOHAN R. D., KUMAR, S. S., & SUBRAHMANYAM G. (2013). "Management by Walking Around: an Effective Tool for Day-To-Day Operations of Hospital", *Research Note, The IUP Journal of Operations Management*, XII (1), 59-61.

- NG, T. W., & FELDMAN, D. C. (2012). "Employee Voice Behavior: A Meta-Analytic Test of the Conservation of Resources Framework", *Journal of Organizational Behavior*, 33(2), 216-234.
- OZYILMAZ B., ve ATAC, L. O. (2019). "Paternalist Liderlik Algısının Çalışan Sessizliğine Etkisi: Gıda Sektörü Çalışanları Üzerine Bir Araştırma", *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 397-410.
- QI, Y., & MING-XIA, L. (2014). "Ethical Leadership, Organizational Identification and Employee Voice: Examining Moderated Mediation Process in the Chinese Insurance Industry", *Asia Pacific Business Review*, 20(2), 231-248.
- RUBIN, M. S., & STONE, R. K. (2010). "Adapting the "Managing by Walking Around" Methodology as a Leadership Strategy to Communicate a Hospital-Wide Strategic Plan", *Journal of Public Health Management and Practice*, 16(2), 162-166.
- SCHERMERHORN, R. J. (2010). *Introduction to Management, International Student Version*, John Wiley & Sons, Inc, Pte Ltd.
- SEÇER, I. (2015). *Psikolojik Test Geliştirme ve Uyarlama Süreci*, Ankara: Anı Yayıncılık.
- SEHİTOĞLU, Y. (2012). "İşgören Sessizliği, Nedenleri ve Boyutları: Teorik Bir Çerçeve", *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4: 27-38.
- SENTURK, Z. A., & SELVI, O. (2016). "Kurum İçi İletişimi Etkinleştiren Bir Yöntem Olarak Gezinerek Yönetim", *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 4(2), 534-553.
- SERRAT, O. (2017). *Knowledge Solutions*. Springer Singapore.
- SHRA'AH, A. E. A., RUMMAN, M. A., HAMOUR, H. M. A., & SHA, I. M. A. (2013). "Practicing Management" by Walking Around" and Its Impact on the Organizational Commitment in the Jordanian Hospitals", *Journal of Management Research*, 5(1), 64.
- TABACHNICK, B., & FIDELL, L. (2013). *Using Multivariate Statistics*, Pearson.
- TAKEUCHI, R., CHEN, Z., & CHEUNG, S. Y. (2012). "Applying Uncertainty Management Theory to Employee Voice Behavior: An Integrative Investigation", *Personnel Psychology*, 65(2), 283-323.
- TANGIRALA, S., & RAMANUJAM, R. (2012). "Ask and You Shall Hear (But Not Always): Examining the Relationship Between Manager Consultation and Employee Voice", *Personnel Psychology*, 65(2), 251-282.
- TUCKER, A. L., & SINGER, S. J. (2013). "The Effectiveness of Management-By-Walking-Around: a Randomized Field Study", *Harvard Business School, Working Paper*, 1-38.
- VAN DYNE, L., ANG, S., & BOTERO, I.C. (2003). "Conceptualizing Employee Silence and Employee Voice as Multidimensional Constructs", *Journal of Management Studies*, 40 (6): 1359-1392.
- ZHANG, Y., HUAI, M. Y., & XIE, Y. H. (2015). "Paternalistic Leadership and Employee Voice in China: A Dual Process Model", *The Leadership Quarterly*, 26(1), 25-36.

Sorgulanan Küreselleşme Olgusu, Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Fırsat mı? Tehdit mi?

(Araştırma Makalesi)

Questioned Globalization Case, Is It an Opportunity or Threat for Developing Countries?

Doi: 10.29023/alanyaakademik.744312

Hüseyin TEZER

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
huseyin.tezer@bilecik.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-2376-5984

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Tezer, H. (2021). *Sorgulanan Küreselleşme Olgusu, Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Fırsat mı? Tehdit mi?*. *Alanya Akademik Bakış*, 5(1), Sayfa No. 501-523

ÖZET

Anahtar kelimeler:

İktisat Politikası,
Küreselleşme, Bilgi
Ekonomisi, Küresel
Ekonomi, Makro
İktisat

Makale Geliş Tarihi:

28.05.2020

Kabul Tarihi:

02.12.2020

Küreselleşme günümüz koşullarında tek boyutta incelenmesi mümkün olmayan, hayatın hemen her alanını etkileyen bir sosyal olgudur. Küreselleşme olgusu, teknolojik yenilikler, bilgiye erişim ve bilginin kullanımı sayesinde dünya ekonomilerinin yakınlaşması veya bütünleşmesi olarak da ifade edilebilmektedir. Yirminci yüzyılın son çeyreğiyle birlikte teknolojiye ve bilgiye ulaşılabilirlikte yaşanan gelişmeler tüm dünya ekonomileri üzerinde farklı etkiler meydana getirmiştir. Küreselleşmenin geldiği bu noktada, iktisat literatüründe yapılan tartışmalar genel olarak iki farklı bakış açısı ortaya çıkarmıştır. Bir taraf, küreselleşmeyi, neoliberal iktisadi politikaların ve teknolojik gelişmelerin itici etkisiyle, ülkelerin refaha ulaşmasında bir fırsat olarak görürken, diğer taraf ise, küreselleşmenin ülkeler ve toplumlar arasındaki gelir seviyesi farklılıklarını artıran ve yoksul-zenginlik ayırımını keskinleştiren bir unsur olduğunu ileri sürmektedir. Oysa yirmi birinci yüzyılın başında hızlanan küreselleşme süreci, artıları ve eksileriyle, avantaj ve dezavantajlarıyla, tehdit ve fırsatlarıyla beraber aynı anda yaşanan iktisadi bir olgudur. Bundan dolaydır ki, bu çalışmada, son yıllarda hızla yükselen ekonomik küreselleşmenin, serbest piyasalar bağlamında teknoloji ve bilgi ekonomisinin de etkisiyle dünya ekonomileri açısından bir fırsat mı, tehdit mi olduğu fikri sorgulanmakta ve gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bağlamında bir inceleme yapılmaktadır.

ABSTRACT

Keywords:

Economy Policy,
Globalization,
Knowledge Economy,
World Economy,
Macroeconomy

Globalization is a social phenomenon that cannot be examined in one dimension in today's conditions and affects almost every area of life. The phenomenon of globalization can be expressed as the convergence or integration of world economies thanks to technological innovations, access to and use of information. With the last quarter of the twentieth century, the developments in technology and information availability have had different effects on all world economies. At this point where globalization has come,

the discussions in the economic literature have generally revealed two different perspectives. While one side thinking about globalization as an opportunity for countries to reach prosperity with the driving effect of neoliberal economic policies and technological developments, the other side argues that globalization is an element that increases income level differences between countries and communities and sharpens the poor-wealth distinction. However, the globalization process, which has accelerated at the beginning of the twenty-first century, is an economic phenomenon that is experienced simultaneously with its pros and cons, advantages and disadvantages, threats and opportunities. Therefore, in this research, the question of whether economic globalization, which has been rising rapidly in recent years, is an opportunity or threat for world economies with the influence of technology and knowledge economy in the context of free markets, and a study is conducted in the context of developed and developing countries.

1.GİRİŞ

Son yıllarda çok sorgulanan küreselleşme olgusu, dünya ekonomi literatüründe ülkelerin refah seviyesi üzerinde yarattığı sonuçlar bağlamında, yoğunlukla tartışılan konular arasında yer almaktadır. Küreselleşme bir eşitsizlik veya yoksulluk çıkmazı mıdır? Dünyanın küresel bir köye dönüşmesini sağlayan başlıca faktörler, dünyayı düzleştiren gelişmeler nelerdir? Küreselleşmenin ortaya çıkardığı bu farklı yaklaşımlar tüm iktisat literatüründe sorgulanmakta ve yeni cevaplar aranmaktadır. Küreselleşme süreciyle ilgili olarak kuşkusuz en çok tartışılan konulardan birkaçı, gelir dağılımı adaletsizliği, zengin ülkeler ile yoksul ülkeler arasındaki gelir seviyesinin açılıp açılmadığı ve küreselleşmenin yoksulluğa ve eşitsizliğe neden olup olmadığı üzerine örnekler verilebilir. Küreselleşme olgusu, teknolojik yenilikler, bilgiye erişim ve bilginin kullanımı sayesinde dünya ekonomilerinin yakınlaşması veya bütünlüşmesi olarak da ifade edilmektedir.

Küreselleşen dünyada “bilgi ekonomisi”, bilgi temelleri üzerine kurulan yeni bir ekonomik anlayıştır. Bu kapsamda bilgi ekonomisi birtakım unsurları içinde barındırmaktadır. Bilgi ekonomisinde faaliyetlerin odağında bilgi olduğu gibi rekabet çabalarını şekillendiren temel faktörde bilgidir. Bilgi ekonomisinin en önemli unsurları ise bilgi ve teknolojik seviyedir (Kevük, 2006, s. 322). Dünya ekonomisinin gelişiminde küreselleşme süreci içinde bilgi ekonomisinin etkisinin temel bir sürükleyici güç olarak giderek belirginleştiği açıkça ortaya çıkmaktadır. Bilgi ekonomisinin bu etkisi hızla artmaya devam etmekte ve dünya ekonomisinin şekillenmesinde derinlere inen, bugüne kadar gerçekleşenlerden çok daha kapsamlı dönüşüm ve değişim süreçlerini harekete geçirmektedir (Işık, 2007;1). Gerek uluslararası ilişkilerde gerekse günlük yaşantıda değişimlerin etkisinin belirgin bir şekilde hissedildiği dünyada, ulaşım, iletişim ve bilgi işlem teknolojilerindeki hızlı gelişmelerin tetiklediği küreselleşme sayesinde dünya yüzeyi bir köy haline gelmiştir. Ancak bu hızlı değişim ve dönüşümün her ülke için aynı oranda olduğunu söylemek zordur. Özellikle finansal piyasalardaki serbestleşme ve teknolojik ilerlemelerin katkısıyla dünyaya yayılan küreselleşme olgusu gelişmiş, az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasındaki gelişmişlik farklarını artırmaya devam etmektedir (Acar, 2018, s. 29). Küreselleşen dünya ekonomisinde rekabet gücü, yeni teknolojiler üretme ve bu yeni teknolojileri hızla yeni ürünlere ve üretim süreçlerine dönüştürme yeteneğine bağlıdır. Teknoloji açığını dışarıdan transfer etmek yerine teknolojiyi üretme kabiliyetine sahip olan ekonomiler her zaman bu

üstünlüğe sahip olmuşlardır. Diğer yandan teknoloji ve bilgi ekonomisindeki gelişmeler, küreselleşme üzerinde yapılan tartışmaları iki farklı bakış açısına yöneltmiştir. Bir taraf küreselleşmeyi, neoliberal iktisadi politikaların ve teknolojik gelişmelerin itici etkisiyle, ülkelerin refaha ulaşmasında bir fırsat olarak görürken, diğer taraf, küreselleşmenin ülkeler ve toplumlar arasında gelir seviyesi farklılıklarını artıran zengin ve yoksul ülke ayırımını keskinleştiren bir unsur olduğunu ileri sürmektedir. Hatta tartışmalar öyle boyutlara varmıştır ki; küreselleşme, zengini daha zengin, fakiri ise daha fakirleştiren, ülkeler arasındaki gelir dağılımı adaletsizliğini artıran bir süreç olarak görülmektedir. Oysa küreselleşme süreci, artıları- eksileriyle, avantaj-dezavantajlarıyla, tehditleriyle- fırsatlarıyla beraber aynı anda yaşanan küresel bir olgudur. Dünya ekonomisinde ekonomiler arasındaki farklılaşmanın nedenlerinin başında finansal kaynakların eksikliği, yatırımların azlığı ve teknolojik bilgilerin yetersizliği gelmektedir. Küreselleşmeye olumlu bakan iktisatçılar, bu dönüşümü, az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin büyüme ve kalkınmalarının önündeki engellerle mücadele etmesini kolaylaştıran bir unsur olarak görmektedirler. Küreselleşmenin getirdiği olanaklar sayesinde iç kaynakların yetmediği durumlarda dış kaynaklara başvurarak teknolojik bilgi ve sermaye transferleri yapmaları daha kolay hale gelmekte ve küreselleşme sayesinde ekonomik kalkınma ve büyüme imkanlarına kavuşmasını kolaylaştırmaktadır. Küreselleşme karşılığı olan görüş ise, sermayenin ve malların hareketliliğinin, teknoloji, iletişim, ulaşım ve bilgi ekonomisinde görülen gelişmelere rağmen, küreselleşmenin kurallarının küresel şirketler tarafından belirlenen bir dünya düzeni olarak görülmektedir. Bu yüzden küreselleşme, kural koyucuların lehine bir düzen meydana getirirken, bu kurallara boyun eğen diğer kesimler açısından olumsuz sonuçlar meydana getirmektedir. Fakat bütün bu gelişmelere rağmen, iletişim, ulaşım ve bilgi ekonomisindeki gelişmeler sonucu ekonomik ve kültürel sınırların ortadan kalkması ve dünyevi yaşayışların birbirine yakınlaşması, toplumları da birbirine daha bağımlı hale getirmiştir. Bundan dolayıdır ki, bu araştırmada, son yıllarda hızla yükselen ekonomik küreselleşmenin boyutları, teknoloji ve bilgi ekonomisinin dünya ekonomisi dinamikleri üzerindeki etkisi araştırılmakta ve dünya ekonomileri açısından küreselleşmenin ve bilgi ekonomisinin etkileri ve sonuçları bağlamında değerlendirmeler yapılmaktadır. Çalışmanın araştırma düzlemi, serbest piyasa ekonomi anlayışının hızlandırdığı küreselleşme olgusunun ve teknoloji ve bilgi ekonomisinde görülen gelişmelerin, dünya ekonomisindeki farklı gelir gurupları ve seçilmiş örneklem ülkeler üzerindeki sonuçları hakkındadır. Küreselleşmenin ve bilgi ekonomisinin itici kuvvetinden faydalanan farklı gelir seviyesindeki ekonomilerin yirmi birinci yüzyılın ilk çeyreğinde yakalamış oldukları yeni bilgi ve teknolojik imkanlar sayesinde eriştikleri ekonomik gelir seviyesinin nedenleri ve sonuçları sorgulanmaktadır. Araştırmanın bir diğer sorgusu ise gelişmiş ekonomilerin, dış ticarete yükselen yeni ekonomilere karşı teknolojik ürünlerde rekabet avantajlarını kaybetmekle beraber hala dünyanın merkezinde ve dünyanın en büyük ekonomileri arasında olmayı nasıl sürdürebildiklerinin de incelenmesidir. Araştırma verileri dünya ekonomisinin geneli üzerinden sermaye hareketleri, Küresel Bilim ve Teknoloji Göstergeleri; (Bilimsel Yayınlar, Küresel Patent Başvuruları, Araştırma ve Geliştirme Harcamaları AR-GE, Yüksek Teknoloji Harcamaları, Marka Tescil Başvuruları, Endüstriyel Tasarım Başvuruları), Dış Ticaret Büyüklükleri, GSYH Büyüklük istatistikleri, gibi göstergelerden yola çıkarak küreselleşmenin dünya ekonomileri üzerinde örneklem yapılan ülkeler ve gelir guruplarının karşılaştırması yapılarak küreselleşmenin ekonomik sonuçları üzerinde bir değerlendirmeyle sonuçlandırılmaktadır.

2. KÜRESELLEŞME OLGUSU VE KÜRESELLEŞME ÜZERİNDE FARKLI YAKLAŞIMLAR

“Küreselleşme” sosyal bilimlerde moda bir kavram olarak yönetim guruplarının reçetelerindeki ana buyruk ve farklı taraflardan gazeteci ve politikacılar için gündemi yakalama sözcüğü haline gelmiştir. Yaygın sava göre, ulusal kültürlerin ve ulusal ekonomilerin çözüldüğü, sosyal hayatın büyük bölümünün küresel süreçler tarafından belirlendiği bir çağda yaşanılmaktadır. Bu anlayışın merkezinde, yeni ve hızlı ekonomik küreselleşme süreci fikri yatmaktadır. Ayrı ulusal ekonomilerin ve dolayısıyla ulusal ekonomik yönetiminin yerli stratejilerinin hızla geçerliliğini kaybettiği gerçek bir küresel ekonominin ortaya çıktığı ya da çıkma sürecinde olduğu ileri sürülmektedir (Hirst & Thompson, 2007, s. 26). Kimilerine göre küreselleşme çağdaşlaşma ve gelişme demekken, kimilerine göre küreselleşme emperyalizmin yirmi birinci yüzyıldaki adıdır. Kimilerine göre küreselleşme Batı’nın demokrasi ve insan haklarına dayanan değerlerini az gelişmiş ülkelere taşıyan bir süreçken, kimilerine göre ise küreselleşmenin getirdiği demokrasi ve insan hakları gibi kavramların bir yanılmasıdır. Kimilerine göre dünya kaynaklarının en akılcı ve en verimli biçimde kullanılması iken, kimilerine göre ise küreselleşme Batı’nın ekonomik düzeni olan kapitalizmin dünyayı pazar yapma aracıdır (Göngen, 2013, s. 118). Bir başka bakış açısında ise küreselleşme; ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel alanlarda bütünleşmenin gelişmesi ve bazı ortak değerlerin yerel ve ulusal sınırları aşarak dünya çapında yayılmasını ifade etmektedir. Ekonomik alanda hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde benimsenen ekonomik sistem ve uygulanan ekonomi politikaları giderek birbirine benzemektedir (Adıgüzel, 2011, s. 57). Bir başka bakış açısında ise küreselleşme; “ülkeler arasındaki ekonomik, siyasi, sosyal ilişkilerin yaygınlaşması ve gelişmesi, ideolojik ayrımlara dayalı kutuplaşmaların çözülmesi, farklı toplumsal kültürlerin, inanç ve beklentilerin daha iyi tanınması, ülkeler arasındaki ilişkilerin yoğunlaşması gibi farklı görünen ancak birbiriyile bağlantılı olguları içeren, bir anlamda maddi ve manevi değerlerin ve bu değerler çerçevesinde oluşmuş birikimlerin milli sınırları aşarak dünya çapında yayılması” anlamına gelmektedir (Çiğdem, 2014, s. 8). Küreselleşme, yerel olayların millerce ötedeki olaylar tarafından biçimlendirildiği bağlantılar kuran dünya çapında toplumsal ilişkilerin yoğunlaşması olarak tanımlanabilir. Bu diyalektik bir süreçtir. Çünkü böylesi yerel olaylar kendilerini biçimlendiren uzaktaki olayların tam tersi yönde ilerleyebilirler. Yerel dönüşüm küreselleşmenin zaman ve mekan boyunca toplumsal bağlantıların çok taraflı artışının bir parçasıdır (Giddens, 2014, s. 81). Bilginin üretilmesi ve yaygınlaşmasında etkin olan teknolojik gelişme ise, bilişim ve teknolojiye görülen hızlı gelişmelerdir. İnternet, ulaşım, bilgi ekonomisi ve iletişim teknolojilerindeki yeniliklerin dünyada yaygınlaşması yalnızca nicel anlamda mesafeleri kısaltmamakta, aynı zamanda mekan kavramını da niteliksel anlamda bir dönüşüme uğratmaktadır (Acar, 2018, s. 27). Küreselleşmenin hızla yükseldiği dünyada bilginin bu kadar hızlı yayılması ve yeni bilgilerin sürekli yenilenmesi nedeniyle bu çağa “Bilgi Çağı” denmektedir. Bilgiyi daha çok elinde bulunduran ekonomiler, toplumlar, örgütler, bir yandan bilgi çağının güç merkezlerini, öte yandan da bilimin ana konularını belirleyen odaklar haline gelmektedirler. Bilgi çağıyla eş zamanlı ortaya çıkan ve bilginin küresel dünya üzerinde daha geniş alana yayılmasına fırsat veren, bir yandan bilgi üretimini körükleyen diğer yandan ise bilgi üretimiyle körüklenen küreselleşme süreci, bilginin güç merkezleri tarafından dünyaya yayılmasına ve bilginin tüm dünyada farklı etkiler yaratmasına neden olmaktadır (Kargı, 2006, s. 9). Günümüzdeki ekonomik yaşam daha önce hiçbir dönemde görülmediği kadar hızlı ve geniş kapsamlı bir biçimde dönüşmektedir. Toplumların

refah seviyesini artıracak şekilde ivme kazanan bu dönüşümün temel dinamiği ise bilgi olgusunun fonksiyonlarındaki gelişmelere dayalıdır. Bilginin işlenmesi, depolanması ve aktarılması fonksiyonlarını etkinleştiren bilgi sektörü, ekonomi üzerindeki payını artırarak refah seviyesindeki yükselişleri pozitif yönde etkilemektedir (Karahan, 2006, s. 91). Dünya ekonomisinde öne çıkan ve bilgi ekonomisi olarak tanımlanan sürükleyici ekonomik, sosyal ve yönetişimsel yapıya uygun dönüşümleri sağlayan kapsamlı politikalar demetidir. Burada geniş sınırlar çerçevesinde tanımlanmış olan bu alanlar bir ülkenin yüksek performansa ulaşması bakımından birbirlerine yakından bağlıdır. Bu çerçevede ilk üç alanda aksayan ülkeler bilgi ekonomisine dönüşmemektedir. Bu sonuçta dünya ekonomisinde gelişme performansları başarılı olan ülkeler aynı zamanda bilgi ekonomisine dönüşümde ileri aşamalara varan ülkelerdir. Bilim ve iletişim teknolojilerindeki olağanüstü ilerlemenin de etkisiyle sayısallaşmanın yaşamdaki faaliyet alanlarının çok büyük bölümünü kapsayacak biçimde gelişmesi tüm dünya açısından bilgi ekonomisine dönüşüm ve bu doğrultudaki gelişme sürecinin öneminin belirginleşip artırmaktadır (Işık, 2007;3). Küreselleşmenin etkisinin hızla yayıldığı dünyada ekonomik ve sosyal kalkınma açısından bilgi ve iletişim teknolojileri artık bir ön koşul haline gelmiş ve iletişim teknolojileri bir taraftan ülkelerin üretim sistemlerini modernleştirip rekabet güçlerini hızla yükseltirken, diğer taraftan ise bu yeni teknolojilere yetişemeyen ülkelerin diğerleriyle arasındaki gelişmişlik seviyelerinin de hızla bozulmasına neden olmuştur (Kargı, 2006, s.1). Teknolojik gelişmelerin hızlanmasıyla ivme kazanan uluslararası sermaye hareketliliğinin varlığının, tasarrufların yetersiz olduğu ekonomilerde sermaye eksikliğinde yaşanan açıkların giderilmesinde etkin rol oynadığı söylenebilir. Uluslararası sermaye hareketleri; portföy yatırımları ve doğrudan yatırımlar şeklinde ortaya çıkmaktadır. Belli bir risk üstlenerek bir başka ülkeden tahvil, hisse senedi ya da borç senedi gibi finansal varlıkların satın alınması şeklinde oluşan portföy yatırımları herhangi bir risk ya da istikrarsızlık gördükleri durumda giriş yaptıkları ülkeyi terk edebilmektedir. Daha düşük maliyetlerle çalışabilmek için üretim faktör fiyatlarının nispeten daha ucuz olduğu iç talebin ve altyapının yeterli bulunduğu ülkeleri daha çok tercih etmekte olan doğrudan yabancı yatırımlar, gittikleri ülkelerde istihdam, döviz, know-how gibi çeşitli alanlarda büyük avantajlar sağlamaktadır (Ozcağ vd. 2019;42). Doğrudan yabancı yatırımlar, giriş yaptıkları ülkede çeşitli etkiler yaratmaktadır. Sadece yatırım ve sermaye stokunu artırmakla kalmayıp, aynı zamanda yeni üretim kapasitesi yaratarak istihdam artışına da olumlu katkılar yapar. Bununla beraber teknoloji ve yönetsel beceriler gibi maddi olmayan varlıkları da ev sahibi ülkeye transfer etmek gibi önemli bir avantaj sağlamaktadır (Ozcağ, 2019;43). Özellikle 1990'dan sonra gelişmiş ülkeler çeşitli fonlarda biriken kaynaklarını geliştirmekte olan ülkelere aktarıp yüksek getiriler elde etmişlerdir. Geliştirmekte olan ülkeler yabancı sermayeyi ülkelerine çekebilmek için görece olarak daha yüksek oranlı faiz uygulamaları ile beraber ortaya çıkan sorun ulusal paranın aşırı değer kazanmasıdır. Bu durum ihracatı azaltırken ithalatı artırarak ülkenin dış açığını artırıcı etki yaratacaktır. Öte yandan böyle bir durumda dolaylı yabancı sermayenin elde edeceği getiri ve dolayısıyla da kaynak transferinin miktarı kur etkisine bağlı olarak artmaktadır. Yatırımların küreselleşmesiyle kastedilen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır ve bir yönüyle de üretimin küreselleşmesini ifade etmektedir (Şanlısoy, 2016;2194). Küreselleşme ya da dünya ekonomilerinin daha yakın entegrasyonu. Ulaşım ve iletişim masraflarının düşmesi küreselleşmeyi ne kadar teşvik ettiyse oyunun kurallarındaki değişimler de bir o denli etkili olmaktadır. Ticaretin ve sermayenin ekonomiler arasındaki akışının önündeki engellerin azaltılması öne çıkan unsurdur. Örneğin Çin mallarına uygulanan tarifelerin düşürülmesi ve bu malların Amerikan mallarıyla neredeyse eşit bir oyun alanında rekabet etmesi

küreselleşmenin nimetlerinden görülmektedir (Stiglitz, 2012, s. 114-115). Küresel eşitsizlikteki azalmaya ilişkin göstergeler özellikle Asya'daki gelişmelerden örneklerle açıklanabilir. Özellikle 2000'lerden itibaren Çin ve Hindistan ile Asya pasifik ülkelerindeki yüksek GSYH büyüme oranları bunu açıkça göstermektedir (Milanoviç, 2018, s. 130-131). Çin'deki büyüme aksamalar gösterse bile Hindistan, Endonezya, Bangladeş, Tayland, Vietnam gibi nüfusları yüksek olan Asya ülkelerindeki hızlı ekonomik büyümeye devam etmektedir. Yirmi birinci yüzyıl başlarına kadar küresel yoksulluk ve eşitsizliğin azalmasına katkısı olan en önemli ülke Çin olmasına rağmen, yirmi birinci yüzyıldan itibaren özellikle Asya pasifik ülkelerin başını çekeceği yüksek ekonomik performanslara sahne olan küresel bir yansıma olacaktır. Dünyada ekonomik güç daha çok Asya'ya doğru kayacaktır (Milanoviç, 2018, s. 229).

3. KÜRESELLEŞMENİN TARİHSEL SÜRECİNE BAKIŞ

Küreselleşmenin tarihsel başlangıcı ile ilgili literatürde genel bir mutabakat yoktur. Bazılarına göre küreselleşmenin insanlık tarihi kadar eski olduğu ileri sürülürken, bazılarına göre ise küreselleşmenin modern çağın başlangıcını, bazıları ise 1800'lerin başından itibaren, yine bir başka görüşe göre ise küreselleşmenin başlangıcı 1950'lerin sonları ya da 1970'lerin başlarına dayanmaktadır (Göngen, 2013, s. 123). Küreselleşmeye dair kamusal referansların son yirmi yıl boyunca artan bir şekilde yaygınlaşmasına rağmen kavramın kendisi çok daha eski dönemlerden gelmiştir. Kavramın kökleri, Saint-Simon ve Karl Marx'tan modernitenin dünyayı nasıl bütünleştirdiğini fark eden MacKinder gibi jeopolitik öğrencilerine kadar on dokuzuncu ve yirminci yüzyıl başı entelektüellerinin çalışmaları kadar uzanmaktadır. Fakat "küreselleşme" terimi, 1960'lar ve 1970'lerin başlarına kadar bugünkü anlamıyla kullanılmamıştır (Held & Mc Grew, 2014, s. 7-8). Küreselleşmenin ekonomi tarihinde, Amerika'nın keşfedilmesi, Asya ile dünyanın geri kalanını bütünleştiren alternatif yolların bulunması, Afrika kıtasındaki doğal kaynakların, dünyanın kullanıma açılması gibi işlemler yaşanmıştır. Buhar gücünün kullanımı, mekanik teknolojilerin gelişimine öncülük ederken; elektronların telli ya da telsiz ortamlarda transmisyonu; küreselleşmenin bu günündeki temel destekleyici unsurları olmuştur (Alkan, 2009, s. 227). Birinci endüstri devrimi ile başlayan ve günümüze kadar süren son iki yüz yıllık dönemde ekonomik, toplumsal, kültürel ve politik yapılar önemli değişiklikler geçirmiştir. Bu süreçte başta teknolojik gelişmeler olmak üzere birçok faktörün etkisi ile dünyada ekonomik, siyasal, sosyal ve kültürel bir bütünleşme süreci yaşanmış ve yaşanmaktadır (Adıgüzel, 2011, s. 57). Sanayi devrimiyle birlikte, ulaşım ve iletişim teknolojisindeki gelişmelerinde etkisiyle sömürgeci ülke, sömürülen ülke ile olan bağlarının kuvvetlendirilmesi sonucu aralarındaki dış ticareti, kota ve gümrük vergisi gibi kısıtlamaları da ortadan kaldırmıştır. Bu uygulama serbest dış ticaret anlayışı sömürge ülkelerini pazar ve ham madde kaynağı haline dönüştürmüştür. Bu dönemdeki sömürgeci ve sömürülen ülkeler arasındaki ilişkiler küreselleşmeyi hızlandıran bir faktör olmuştur (Göngen, 2013, s. 123-124). On dokuzuncu yüzyılın adı ise değişim yüzyılıdır. Bu dönemde dünya kapitalizminin merkezini oluşturan "Kuzey Atlantik" kıyasındaki dinamik bölgelere bağlı ve bu bölgelerin amaçlarına uygun düşen nitelikte bir değişim olmuştur. Sayıları giderek azalan bazı önemsiz istisnalar bulunmakla beraber, bütün ülkeler, hatta o zamana dek en yalıtılmış durumda olanlar bile, bu küresel dönüşümün dokunaklıları tarafından en azından dışarıdan sınırlı sarılmışlardır. Oysa diğer yandan gelişmiş ülkelerin en ileri olanları bile kısmen eski ve geri bir geçmişin mirasını (günümüze) uyarlamak suretiyle değişmişlerdir. Ancak içlerinde değişime direnç gösteren toplumsal tabakalar ve kesimler de barındırmaya devam etmişlerdir (Hobsbawn, 2017, s. 35). İkinci dünya savaşı sonra bir yandan çok uluslu

şirketlerin ortaya çıkması, bir yandan da uluslararası ticaretin çok hızlanması küreselleşmeyi hızlandıran bir etki yaratmıştır. 1971-73 döneminde Bretton-Woods yarı sabit döviz kuru rejiminin çöküşüyle birlikte, sermaye piyasaları hızla uluslararasılaşırken, uluslararası menkul kıymetler yatırımlarının ve banka kredilerinin yaygınlaşma süreci de hızlanmıştır. Bu süreç, uluslararası ekonomik ilişkilerin karmaşıklaşmasına da katkıda bulunmuş, bütünleşmiş ve bağımlı bir dünya ekonomisinin gerçek anlamda küreselleştiğinin habercisi olmuştur (Hirst & Thompson, 2007, s. 44). Bretton Woods para rejiminin, sermayenin uluslararası alanda daha devingen olmasıyla ve 1970'lerin petrol şoklarının gelişmiş ülkeleri sarmasıyla birlikte savunulamaz olduğu görülmüştür. Hiper küreselleşme olarak adlandırılan yapıyı kurabilmek için 1980'ler ve 1990'larda daha azimli bir ekonomik liberalleşme ve derin entegrasyon dönemi olmuştur. Ticaret anlaşmaları, ithalat kısıtlamaları konusundaki geleneksel bakış açısının ötesine geçilmiş ve yerel politikalar aşılmıştır. Uluslararası sermaye piyasaları üzerindeki kontroller kaldırılmış ve gelişmekte olan ülkeler yabancı ticaret ve yatırım piyasalarını dışa açma konusunda büyük bir baskıya maruz kalmıştır (Rodrik, 2011, s. XVI). Başkaya'ya göre 1980'lerin başında ortaya çıkmaya başlayan küreselleşme olgusu, yeni eğilimleri ve süreçleri tanımlamak için kullanılmaktadır. Türkçedeki küreselleşme kavramı, artık dünyanın "lingua franc'sı" durumuna gelen İngilizcedeki (Amerikancadaki demek daha uygun) 'globalization', Fransızcadaki 'mondialisation'un karşılığı olarak kullanılmaktadır (Başkaya, 2015, s. 79). Son yıllarda hızla karmaşıklaşan finansal küreselleşme daha fazla yatırım ve hızlı büyüme yerine istikrarsızlığa neden olmuştur. Ülkeler içinde küreselleşme, gemileri su yüzüne çıkarmak yerine eşitsizlik ve güvensizlik yaratmıştır. Bu dönemde özellikle Çin ve Hindistan'da muazzam başarılar elde edilmiş, ancak, bu ülkeler küreselleşme oyununu yeni kurallara göre değil, Bretton Woods kurallarına göre oynamayı tercih etmişlerdir. Bu ülkeler kendilerini hiç koşulsuz uluslararası ticaret ve finansal imkanlara açmak yerine, ekonomilerini çeşitlendirmek için ağır bir devlet müdahalesiyle karmaşık stratejiler izlemişlerdir (Rodrik, 2011, s. XVI). Çin, Hindistan gibi yükselen ülkeler, bilgi ekonomisi odaklı gelişmelerden yararlanma ve bu sürece katılma yolunda önemli adımlar atmışlardır. Bir ülkenin önemli ölçüde bilgi ekonomisine yakınsaması yalnızca teknoloji temelli ürünler üretmesiyle değil ülkenin ve ülke nüfusunun büyük bir çoğunluğunun bilgiye dayalı üretim sürecine girmiş ve kapasiteyi geliştirmiş olması gerekmektedir. Diğer taraftan bilimsel ve teknolojik gelişmeye dayalı üretimin gelişmesinin ve bu kapasitenin rekabet gücünün önemli bir bileşenini oluşturmasının bilgi ekonomisinin geneline yönelim sürecinin son derece önemli bir bileşenini oluşturduğu da belirtmelidir (Işık, 2007;5). Yeni teknolojilerin gelişmesi ve uluslararası yayılmasının önemi, Avrupa'nın ve ABD'nin on dokuzuncu yüzyıldaki sanayileşmesinde ve daha da çarpıcı bir şekilde Japonya'nın da yirminci yüzyıldaki sanayileşmesinde, tarihsel olarak, çok iyi bilinen bir gerçekliktir. Bu gerçekliğin önemi, günümüzde bazen "yeni sanayileşen ülkeler" bazen de "dinamik Asya ekonomileri" diye adlandırılan Güney Kore, Honk-Kong, Tayvan, Singapur, İrlanda ve son zamanlarda Hindistan, Çin, Malezya, Tayland ve Endonezya'nın hızla sanayileşmesi ile daha güçlü bir şekilde kanıtlanmaktadır (Freeman & Soete, 2003, s. 401). İletişim ve ulaşımdaki olağandışı hızlanmanın paradoksal bir sonucu olmuştur. Bu yeni teknolojiye sahip yerlerle diğerleri arasındaki uçurumun büyümesine paralel olarak, ulaşımın hızının hala ata, öküz, katıra, hamallara ya da sallara bağlı olduğu dünyanın diğer kesimlerindeki toplumlara arasındaki göreceli gelişmişlik düzeyleri daha çok artmaktadır (Hobsbawn, 2017, s. 74). Toffler (1980), "Üçüncü Dalga" kitabında küreselleşen dünya ekonomisi tarihini üç dalgalı döneme ayırmaktadır. Birinci dalgada toplumlar büyük ölçüde kendi ürettiklerini tüketirler ve onlara üreten tüketiciler denmektedir. İkinci dalgada ise işlerin tersine döndüğünü ve artık

toplumlar kendi ürettiklerini tüketen toplumlardan pazar için üreten toplumlara dönüştüğünü ileri sürmektedir. Ekonomi kelimesi bile pazara sürülmek amacıyla üretilmeyen ürün ve hizmetleri kapsamayacak şekilde yeniden tanımlanmıştır. Üçüncü dalgada ise dünya ekonomisini yeniden biçimlendiğini ve meslek olarak ekonomi, bilgisayarlaştırılmış modellerle bile olanı biteni açıklamayı başaramadığı bir sisteme dönüştüğünü ileri sürmektedir.

4. İKTİSAT LİTERATÜRÜNDE KÜRESELLEŞME

Küreselleşmeyle ilgilenen birçok kesim-medya araştırmacı ve uzmanları, ekonomi operatörleri ve sendikalar, bakanlar ve hükümet başkanları, uluslararası kuruluşların temsilcileri ve çıkar gurupları arasında en az dört farklı konum seçilebilir. İlk sıradakiler küreselleşmeyi yalnızca yarar getirerek dünyayı değiştirmekte olan karşı konulmaz bir süreç olarak görmektedirler. Her ne kadar bu konuda kuşku duyanların sayısı doksanlı yılların sonunda artmış da olsa, 2000'li yıllarda bu düşünce hala oldukça yaygındır. İkinci sıradakiler küreselleşme konusunda tam tersine bir düşünceyle küreselleşmeyi küçümser ve önemsizleştiren bir görüştedirler. Üçüncü sıradakiler ise Güney Asya, Güney Amerika ve Rusya'da ortaya çıkan 1997-98 ekonomik krizlerinden sonra artan ve sürmekte olan küreselleşmenin olumsuz yönlerini öne sürmektedirler. Son sırada olanlar ise küreselleşmenin hem olumlu hem de olumsuz yönleri olduğu gerçeğinden hareketle araştırmacı bir eğilim ortaya koymaktadırlar (Gallino, 2012, s. 76-77).

Küresel ekonomik bütünleşme gelir, kültür, toplum ve çevre üstünde karışık sonuçlar yaratmıştır. Küreselleşmenin faydaları üzerine olan tartışmada onun yoksullaşma üzerindeki etkisi önemlidir. Eğer uluslararası yatırım ve ticaret temel olarak zengin için faydalı ise birçok kesim sınırlı ticareti, kültürü ve çevreyi korumak için bu bedeli ödemeye razı olacaktır. Yine de eğer sınırlı ticaret, kalkınmakta olan ekonomilerde yoksulluğu daha fazla artırıyorsa, bu seferde tam aksi yönde bir kabulleniş olacaktır. Son iki asır dünya ekonomisinde yerel ekonomiler daha fazla bütünleşirken, küresel ekonomilerinin ekonomik büyüme oranları da çarpıcı bir şekilde artmıştır. Ulaşım ve iletişim teknolojilerinin içerdiği yenilikler, maliyetleri düşürmüş ve bütünleşmeyi artırmıştır. Bu iki olgu dünya ekonomisindeki büyüme rakamlarını da olumlu yönde etkilemiştir (Dollar & Kraay, 2014, s. 530-531).

Yirminci yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkan ekonomik, sosyal, kültürel, ekolojik ve teknolojik gelişmeler, toplumların alışkanlıkları yaşam tarzları ve gereksinimleri üzerinde önemli değişimler meydana getirmiştir. Küreselleşme sürecinde bu bakış açısıyla ekonomik, sosyo-kültürel ve siyasal dünyayı içine alan değişim bağlantılar şeklinde kabul edecek olursak, küreselleşmenin bu değişim ve gelişim süreçleri içindeki önemi daha fazla belirgin bir hale gelecektir (Çelik, 2012, s. 58).

Dünyayı tek pazar haline getirebilmek için kapitalizm, küreselleşme söylemini, emperyalizm karşısında çaresizlik yaratmak ve ona saygınlık yaratmak için kullanmıştır. Bu gelişmeler içinde sermaye tamamen kozmopolit ve vatansız hale dönüşmüştür. Son yıllarda spekülasyon sermaye hareketleri tamamen serbest kalmış ve kısa vadeli sermaye hareketleri uzun vadeli sermaye yatırımlarının önüne geçmiştir. Sermaye hiçbir sınır tanımadan, neredeyse anında, nerede çok kâr varsa oraya yönelme imkanına kavuşmuştur (Köseoğlu, 2002, s. 115).

Küreselleşmenin kapsamlı sürecinin bazı nedenlerden dolayı ulusal farklılıklarının devamlılığına veya buna bağlı olarak ulusal özellikler üzerinde olumsuz etkiler yaratabilir. Bu

olumsuzluklar iki şekilde kendini gösterebilir. Farklı ülkelerdeki kültürlerin ve geleneklerin homojenleşmesinde artış ya da her ülke içindeki belirli kültürel ve geleneksel dokunun parçalanması şeklinde ortaya çıkabilir (Bronk, 2010, s. 225).

Küreselleşme söyleminin Batı'daki kuvvetli toplumsal güçlerin çıkarlarına çok iyi hizmet edebildiği reddetmezken, aynı zamanda küreselleşmeyi açıklama, modern toplumsal örgütlenme ölçeğindeki gerçek yapısal değişimleri de yansıttığını vurgular. Diğer gelişmelerin yanında, çokuluslu şirketlerin artışı, dünya mali piyasaları, popüler kültürün yayılması ve çevrenin küresel olarak yok oluşu bunun kanıtıdır. Küreselleşmeyi salt bir ekonomik görüngü olarak kabul etmek yerine, küreselleşmeyi analiz toplumsal ilişkilerin diğer önemli boyutlarını eşit statüde görür (Held & Mc Grew, 2014 s. 7-8).

Küreselcilik kıtalararası mesafelerde karşılıklı bağımlılık şebekeleri içeren bir dünya durumu ifade etmektedir. Sermaye ve malların, haber ve fikirlerin, insan ve güçlerin, çevresel ve biyolojik açıdan önemli maddelerin asit yağmurları ve patajenler gibi akış ve etkileri aracılığıyla gerçekleşiyor. Küreselleşme ve küreselleşmenin terse çevrilmesi küreselciliğin artış ve azalışını ifade etmektedir. Karşılıklı bağımlılık ülkelerin ya da farklı ülkelerdeki oyuncuların karşılıklı etkileri ile ayırt edilen durumları ifade etmektedir. Bu yüzden küreselcilik bir çeşit karşılıklı bağımlılıktır (Keohane & Nye, 2014, s. 97).

Küreselleşmenin getirdiği fırsatların başında, yararlanmasını bilenler için, hızlı ekonomik büyüme ve kalkınma fırsatı gelmektedir. Günümüzde istisnasız her ülke ekonomisi, ulusal gelir hesaplarında hızlı artışlar gerçekleştirmek, pastayı büyütme, vatandaşlarının refah seviyesini yükseltme, kalkınma yarışında hızla ilerlemek ve gelişmiş ülkeler arasına katılmak istemektedirler (Acar, 2018, s. 171).

Sermaye piyasaları küresel anlamda karşılıklı olarak birbirine bağımlıdır ve bu durum kapitalist bir sistemde sorun teşkil etmemektedir. Sermaye tarihte ilk kez gerçek zamanlı çalışan, küresel anlamda bütünleşmiş mali piyasalarda gece gündüz yönlendirilebilmektedir. Tüm dünyada elektronik devrelerde saniyeler içinde milyarlarca dolar iş gerçekleşebilmektedir. Yeni enformasyon sistemleri ve iletişim teknolojileri sermayeye ekonomiler arasında çok kısa sürelerde mekik dokuma imkanı sağlamaktadır. Sermaye ve ondan dolayı tasarruf ve yatırımlar dünya ölçeğinde, bankalardan emekli fonlarına, borsalara ve döviz alım-satımlarına kadar hepsiyle bağlantılıdır. Bu nedenle küresel mali akışlar hacim olarak, hız olarak çarpıcı avantajlar sunabilmektedir (Castells, 2014, s. 367-368).

Çağımızın uluslararası ekonomik yapılanmasında önemli değişiklikleri simgeleyen küreselleşme olgusu ulusal mali sistem ve felsefede de çok ciddi değişimlere neden olmuştur. Ulus devlet sınırları içinde oluşan değişimlerin 1970'lerin ortalarından itibaren ulus ötesine taşınmasına yol açan merkez kapitalist ekonomilerdeki kâr sıkışıklığı, ulusal kamu kesimi yapılarına da yansıyor vergi ve harcama politikalarında ciddi değişimlere neden olmuştur. Küreselleşme olgusu çerçevesinde ulusal ekonomilerin hareket ve etki kabiliyetinin ulusal sınırların ötesine taşınmasına bağlı olarak, üretici altyapının kamu kesimi ve politikaları üzerindeki etkisi de hükümetlerin görece bağımsızlık sınırlarını daraltırcasına ulus devlet dönemindekine oranla çok daha güçlü olmuştur (Önder, 2011, s. 47-48).

Bu yeni binyıl dönümünde yeni bir dünya şekilleniyor. Bu yeni dünyanın kökleri 1960'ların sonunda, 1970'lerin ortalarında üç bağımsız sürecin tarihsel olarak bir araya gelmesine uzanmaktadır. Bu süreçler enformasyon (Knowledge) teknolojisi devrimi; kapitalizmin de devletçiliğin de ekonomik krize girmesi ve peşinden yeniden yapılanmaları ve liberalizmin,

insan hakları, feminizmin ve çevrecilik gibi kültürel ve toplumsal hareketlerin yeni bir oluşum haline gelmesidir. Yeni bir ekonomi, enformasyonel / küresel ekonomiyi ve yeni bir kültürü ve gerçek sanal kültürü yaratmaktadır (Castells, 2007, s. 486).

1980'lerden günümüze, giderek daha hızlanan ve yoğunlaşan bu küreselleşme olgusu ve süreci, ülkeler için fırsatların yanı sıra tehditlerde taşımaktadır. Küreselleşme sürecinde kazananlar olduğu gibi kaybedenler de olmaktadır. Küreselleşme yalnızca ekonomik bir olgu değildir. Küreselleşme, başta ekonomi olmak üzere, siyasal, sosyal ve kültürel alanda köklü değişimlere neden olan bir olgudur (Adıgüzel, 2011, s. 58).

“Küreselleşme” olarak adlandırılan süreç; küresel piyasaları geliştirecek yetenek ve hareketliliğe sahip guruplar ile hem bu olanakları olmayan hem de kuralsızlaştırılmış piyasaların genişlemesini toplumsal istikrar ve köklü bir şekilde yerleşmiş normlara istinaden, karşısında olanlar arasında derin bir fay hattını ortaya çıkarmaktadır. Sonuç olarak, işçiler, emekliler ve çevreciler gibi piyasa ile toplumsal guruplar arasında şiddetli bir gerilim ortaya çıkarken bu iki gurup arasında kalan hükümetler yer almaktadır (Rodrik, 2014, s. 448). Küreselleşme ulus devletlerin düzenleyici ve yeniden dağıtım sağlayıcı kurumları inşa etme kabiliyetini de ortadan kaldırmakta ve bunu aynı zamanda güçlü ulusal kurumların değerini artırarak yapmaktadır. Sosyal sigorta ihtiyacı arttıkça sosyal güvenlik ağlarını finanse etmek daha da zorlaşmaktadır. İhtiyatı denetim önem kazandıkça finansal araçlar ulusal düzenlemelerden kaçınma kabiliyetini artırmaktadırlar (Rodrik, 2009, s. 201-202).

Küreselleşme olgusu sermaye önündeki engelleri kaldırmaktadır. Bu yüzden liberalleşme, denetimsizleştirme, özelleştirme sloganlarını ön plana çıkarmaktadır. Özetle sömürüyü sınırlayan duvarları yıkmak, önüne konmuş barajları aşmak üzere bir saldırıya geçmiş durumdadır. Sömürünün derinleşmiş ve daha geniş bir alana yayılması bırakın evrenselliğin gerçekleşmesini, tam da evrenselliğin inkarıdır (Başkaya, 2015, s. 107).

Küreselleşme karşıtı düşüncelerin başını çeken tartışmalardan en önemlisinin yoksul ülkelerin gittikçe yoksullaştığı, zengin ülkelerinde gittikçe zenginleştiği tezidir. Bu konu son on yılın ekonomik büyüme araştırmalarının en önemli araştırma konularından birisi olmuştur. Sonuç olarak zengin-yoksul arasındaki bu yakınlaşma sadece zengin ülkeler için geçerlidir ve zengin ülkelerin kişi başına düşen gelir düzeylerinin birbirlerine yakınlaştıkları kabul edilmektedir (Çelik, 2012;63).

Küreselleşme, ya da dünya ekonomilerinin daha yakın entegrasyonu, başka hiçbir yerde siyaset piyasa güçlerini küreselleşme alanında olduğu kadar şekillendiremez. Ulaşım ve iletişim masraflarının düşmesi küreselleşmeyi ne kadar teşvik ettiyse, oyunun kurallarındaki değişimler de bir o kadar etkili olmuştur. Bunlar arasında ticaretin ve sermayenin ülkeler arası akışının önündeki engellerin azaltılması ön plandadır. Gerek ticaretin küreselleşmesi gerekse piyasaların küreselleşmesi gittikçe artan bir eşitsizlik sürecine de katkıda bulunmuştur (Stiglitz, 2012, s. 114).

5. KÜRESELLEŞMEYİ HIZLANDIRAN FAKTÖRLER; BİLGİ EKONOMİSİNDE VE TEKNOLOJİDE GELİŞMELER

Yirmi birinci yüzyılın ilk çeyreğinde olan dünyada gelişmiş ülkeler bilgi ekonomisi haline dönüşürken, gelişmekte olan ülkelerin bir kısmı bilgi ekonomisine sahip olma, diğer bir kısmı ise sanayi toplumu olma uğraşı içindedirler. Diğer yandan gelişmekte olan ülkelerin bir kısmı ise hala yapısal değişimin ortaya çıkardığı sorunları çözmeye çalışmaktadırlar (Şanlısoy,

2016, s. 2185). Bilgi sürekli olarak kendi kendini yığılımlı bir şekilde yenileyen sınırsız bir üretim faktörüdür. Kendi kendini yığılımlı olarak sürekli yenileyen bilgi; sanayi toplumuna göre gerçekleştirilmiş olan ekonomi biliminin tanımını da değiştirmektedir. Sanayi toplumu azalan verimler yasasına bağlı olarak, ekonominin “kıt kaynakların sınırsız ihtiyaçlar arasında paylaşılmasını inceleyen bir bilim dalı”, olarak tanımlanması, bilgi toplumunda geçerliliğini yitirmektedir. Çünkü bilgi ekonomisinde temel üretim faktörü olan bilgi, artık kıt kaynak değildir. Buna bağlı olarak da azalan verimler yasası geçerliliğini yitirmekte, aksine artan bilgi ile artan verimler yasası geçerli hale gelmektedir (Şanlısoy, 2016, s. 2186). Bilgi toplumundaki bir başka önemli özellik ise mal üretiminden hizmet üretimine doğru bir kaymanın görülmesidir. Aslında hizmet sektörü zaten tüm ekonomilerde her zaman mevcuttur. Ancak sanayi toplumunda hizmetlerin niteliği daha yerel ve mal üretiminde yardımcı konumundadır. Sanayi sonrası toplumunda ise eğitim, sağlık, sosyal hizmetler gibi insani hizmetler ve bilgisayar, sistem analizi, bilimsel araştırma-geliştirme (Ar-Ge) gibi mesleki hizmetler yoğunluk kazanmıştır (Çeken, 2016, s. 102). Teknik ilerlemeler araştırma ve geliştirme yoluyla, yaparak ve öğrenerek yapıldığında önemli bir gelişme yaratmaktadır. Özel bir üretim metodundan yararlanarak, firmalar nasıl daha iyi üretim yapabileceğini öğrenir ve üretim maliyetlerini düşürmeye çalışır. Teknik ilerlemenin belli bir üretim tipiyle alakalı olduğu bir yerde, gelecekte nesiller için açılan fırsatlar sadece araştırma konusunda değil, hangi mal ve hizmetlerin üretileceği ve nasıl üretileceği konusunda seçimlere bağlıdır. Bu yüzden bu kararların varsayımlarla değil bilinçli bir şekilde ve geniş paydaşlarla birlikte karar verilmesi önemlidir (Atkinson, 2018, s. 78). Bilgi artık ülkelerin, şirketlerin ve bireylerin de temel rekabet alanı haline gelmiştir. Bilgi temelli ekonomi, iş gücü talebini küresel ölçekte dönüştürmektedir. Fiziksel yeteneklerin yerini bilginin kullanımı, ham maddelerin dönüştürülmesi ve ucuz emek istihdamının yerini ise teknolojik uygulamalar almıştır. Özellikle BİT (Bilgi İşlem Teknolojileri) uygulamaları ile bu duruma uygun kaliteli insan kaynağı gelinen süreçte değişime uğramıştır (Uçkan, 2012, s. 58). Bugün bilgiye dayalı bir ekonomik sistem, küreselleşmeyi hızlandıran bir faktör olarak, yeni teknolojilerin temel dayanağı haline gelmiştir. Bilgiye değer vermek, yaymak, geliştirmek, üretmek, dünya ekonomisinde küreselleşmeyi çok daha hızlandıran bir fonksiyon olarak görülmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmeler bir yandan küreselleşmeyi hızlandırırken, diğer yandan da küreselleşmeyle birlikte bilginin daha hızlı yayılmasına neden olmaktadır.

Küreselleşme sürecinde ülkelerin ekonomik gelişim sınıflamasında bilgi ekonomisi açısından değerlendirilebilmesi için dikkate alınacak başlıca göstergeler; dünya genelinde ülkelere, bölgelere ve gelir guruplarına göre; bilimsel makale yayınları, araştırma ve geliştirme (AR-GE) harcamaları, yüksek teknoloji harcamaları, patent başvuruları, yeni marka tescil başvuruları, endüstriyel tasarımlar, küresel yenilik ve rekabetçilik sıralaması, ihracat ve ithalat gelişimi ve GSYH büyüklük sıralaması gibi kriterler dünya ekonomisi içerisindeki konumlarını göstermesi açısından önemlidir. Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde bu kriterlerin incelenmesi ve dünya ekonomik gelir guruplarına ve ülkelere göre gelişimi ele alınmaktadır.

6. KÜRESELLEŞEN DÜNYADA SERMAYE HAREKETLERİ VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR

1980'lerden itibaren uygulanan iktisat politikaları sonucu serbestleşen sermaye ve mal hareketleri tüm dünya ekonomileri üzerinde farklı etkiler meydana getirmiştir. İktisat

literatüründe de sıklıkla tartışma konusu olan neoliberal iktisat politikalarının ülkelerin gelir guruplarına göre yansımaları değerlendirilmesi gereken önemli bir konudur. Bu bölümde özellikle serbestleşen sermaye hareketlerinin ülke gurupları açısından nasıl bir seyir izlediğinin görülmesi açısından aşağıdaki tablo;1'de yıllara göre yabancı doğrudan sermaye akımlarının GSYH içindeki oranlarını 2000'den 2018'e kadar olan bir zaman aralığında gerçekleşme oranları verilmektedir. İlk olarak yüksek gelir gurubu ülkelere yönelik doğrudan yabancı sermaye akımlarının GSYH içindeki oranlarına bakıldığında 2000'de %5.1'den başlayan süreç 2018'de %1.09 ile sonuçlanan ve yıllar aralığında zaman zaman dalgalı bir seyir izlemesine rağmen azalan bir eğilimdedir. Yüksek orta gelir gurubunda ise 2000'de %2.96 ile başlayan süreç yıllar itibarıyla sürekli yükselerek devam etmiş 2013'ten itibaren ise 2018'e kadar azalma eğiliminde ve %1.87 ile bitmiştir. Bu durum aynı zamanda orta üstü ekonomilerin 2010'lardan itibaren sermaye ihraç eden ülkelere dönüşmesinin de nedenlerindedir. Düşük ve orta gelir gurubunda ise 2000'de %2.47 ile başlayan oransal değişim süreç içerisinde artarak ve dalgalı bir seyir izlemesine rağmen 2018'de ilk iki gurubun üstünde bir oranla bitirmiştir. Tablodan da görüldüğü gibi 2000'lerden itibaren 2010'ların başına kadar hem yüksek orta gelir gurubu hem de düşük ve orta gelir gurubu ülkelere yönelik sermaye hareketleri yükselerek sürmüştür. 2010'lardan itibaren ise her iki gelir gurubuna yönelik sermaye hareketlerinin artış hızında bir azalma olsa da düşük ve orta gelir gurubu ülkelere yönelik sermaye hareketleri sürmektedir. Sermaye hareketlerin ve özellikle doğrudan yabancı yatırımların bu ülkeler için önemi teknoloji transferinin de asıl unsuru olmasındandır. Çünkü sermaye hareketlerinin serbestleşmesi sonucu artan doğrudan yabancı yatırımlar bu ülkelerde hem yabancıların hem de yerleşiklerin teknolojik yatırımlara yönelimi yükselmektedir. Yabancı yatırımların atışıyla paralel yükselen Ar-Ge harcamaları, teknolojik yatırımları, patent ve marka tescil başvuruları gibi gelişmeler bu ülkelerin dünya içerisindeki konumlarının yükselmesine neden olmaktadır.

Tablo 1. Yabancı Doğrudan Yatırımların (FDI) Küresel Dünya Gelir Guruplarına Göre Dağılımı (2000-2018)

Gösterge Türü-Yabancı Doğrudan Yatırımlar / GSYİH	Foreign direct investment. net inflows (% of GDP)									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Dünya Gelir Gurupları / World Income Groups										
High Income /Yüksek Gelir Gurubu	5.11	2.67	2.09	1.77	2.15	3.39	4.55	5.89	3.90	2.26
Upper middle income / Orta Yüksek Gelir Gurubu	2.96	3.13	2.87	2.64	3.02	3.33	3.53	4.01	3.65	2.49
Low & Middle Income / Düşük ve Orta Gelir Gurubu	2.47	2.70	2.52	2.32	2.64	3.06	3.33	3.77	3.61	2.51
Gösterge Türü-Yabancı Doğrudan Yatırımlar / GSYİH	Foreign direct investment. net inflows (% of GDP)									
World Income Groups / Dünya Gelir Gurubu	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
High Income / Yüksek Gelir Gurubu	2.76	3.21	2.67	2.67	2.45	4.26	4.18	2.59	1.09	
Upper Middle Income / Orta Yüksek Gelir Gurubu	3.22	3.21	2.74	2.87	2.30	2.27	2.12	1.83	1.87	
Low & Middle Income / Düşük ve Orta Gelir Gurubu	2.99	3.02	2.62	2.71	2.27	2.32	2.08	1.88	1.90	

Kaynak: <https://tradingeconomics.com/india/capital-flows>, <http://wdi.worldbank.org/table/6.9>

7. KÜRESELLEŞEN DÜNYADA BİLİM VE TEKNOLOJİ GELİŞİM GÖSTERGELERİ

Toplumsal dinamiğin belirleyenleri olarak öne çıkan teknoloji, bilim ve dünya görüşlerinin, mekan ve zaman boyutları içinde şekillendiği biçim ve izlediği yol, o toplumun uygarlık seviyesini göstermektedir. Geleneksel değerlere dayalı bir sosyal bir anlayış seviyesi, bilim ve teknoloji üretmekte verimsiz kalırken, bilime dayalı bir sosyal yaşam seviyesi ise bilgi ekonomisi ve teknoloji yönlü bir sisteme dönüşme fırsatı vermektedir (Kutlu & Tosunoğlu, 2017, s. 5). Bu yüzden yeni teknolojik imkanların hızlandırdığı küreselleşmenin etkilerinin incelenmesinde önemli olan ilk kriter; dünya genelinde patent başvurularının ekonomik gelir guruplarına göre gelişim sürecinin gözlemlenmesidir. Aşağıdaki tablo; 2’de, 2007 ile 2017 arasında ekonomik gelir guruplarına göre sınıflandırılan patent başvuru sayıları verilmektedir. Tabloda da görüldüğü gibi; 2007 yılında 1,433,000 patent başvurusuyla küresel dünyanın yüksek gelir gurubundaki ülkeler ilk sırada yer almaktadır. Aynı gelir gurubunun (High Income) patent başvuru sıralaması 2017’de 1,555,600’e yükselmiştir. İlk gelir gurubu içinde yer alan ülkeler aynı zamanda gelişmiş ekonomiler olarak da tanımlanmaktadır. İkinci sırada yer alan gelir gurubuna göre yani ortanın üstü gelir (Upper Middle Income) gurubunda olan ülkelerin uluslararası patent başvuru sıralaması 2007’de, 372,300 iken 2017’de 1,524,400’e çıktığı görülmektedir. Son yıllarda özellikle orta üstü gelir seviyesindeki ülkelerin patent başvurularının yüksek gelir gurubu ülkeler seviyesinden çok daha hızlı artması araştırma konumuzun da temelini oluşturan küreselleşmenin fırsat yaratma özelliği açısından çok önemli bir nokta olarak görülmelidir. Bu ülkeler kategorik olarak iktisat literatüründe gelişen piyasalar, ya da diğer bir ifadeyle gelişmekte olan ekonomiler olarak tanımlanmaktadır. Özellikle bu rakamlar da göstermektedir ki 1980’lerden sonra değişen iktisadi değişim (neoliberal serbestleşme politikaları ve küreselleşme etkisi) ve teknolojik gelişmelerin de itici fonksiyonuyla, gelişmekte olan ülkelerin bir kısmında teknolojiye yönelim açısından çok hızlı bir değişim meydana geldiği görülmektedir. Yine aynı tabloda yer alan düşük orta gelir gurubunda (Low Middle Income) 2007’de 61,300 olan patent başvuru sayısı 2017’de 78,900’a çıkmıştır. Düşük gelir (Low Income) gurubunda ise 2007’de 8,400 olan patent başvuru sayısı 2017’de ise 10,000’e çıkmıştır. Düşük orta ve düşük gelir guruplarında patent başvuru sayılarının çok yüksek olmadığı tablodan da açıkça görülmektedir. Küresel dünya genelindeki patent başvuru sayıları ise 2007’de 1,875,000’den, 2017’de 3,168,900’e yükselmiştir. Küresel dünya genelinde patent başvuru sayısı 2007’den 2017’ye yaklaşık iki kat artmaktadır. Bu artışın büyük bölümü yukarıda da verilen rakamlardan da görüldüğü gibi yüksek ve yüksek orta gelir gurubundaki ülkelerin başvurularından kaynaklanmaktadır. Bu tablo da göstermektedir ki yüksek gelir ve yüksek orta gelir gurubundaki ülkeler dünya ekonomisi içerisindeki ekonomik varlıklarını yükseltmektedirler.

Tablo 2. Dünya Küresel Patent Başvuruları Gelir Gruplarına Göre 2007-2017
Global Patent Applications By Income Group 2007 and 2017

Income Group (Gelir Grupları)	2007	2017
Yüksek Gelir Grubu - High Income	1,433,000	1,555,600
Yüksek Orta Gelir - Upper Middle-Income	372,300	1,524,400
Orta Gelir Grubu- Lower Middle-Income	61,300	78,900
Düşük Gelir Grubu - Low Income	8,400	10,000

Dünya Geneli - World	1,875,000	3,168,900
-----------------------------	------------------	------------------

Kaynak: *World Intellectual Property Indicators 2018. WIPO*
https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2018.pdf

Küreselleşen dünya ekonomisinde bilim temelli ve yüksek teknoloji endüstrileri ekonomik büyümenin ve rekabet gücünün önemli bir bileşeni olarak görülmektedir. Aşağıdaki tablo 3a ve tablo 3b’de ki veriler ışığında ise bu açıkça görülmekte ve yüksek orta seviyedeki ülkeler dünya ekonomisi içindeki varlıkları bilim ve teknolojiye bağlı olarak artırmaktadırlar. Küreselleşen dünyadaki teknolojik gelişmeler ve serbestleşme politikalarının hızlandırdığı bilgi akımı dünya ekonomisinin gelir guruplarında farklı sonuçlar meydana getirmiştir. Aşağıda tablo; 3a ve 3b’de dünya ekonomik gelir guruplarına göre, 2018 yılındaki bilim ve teknikteki yayın miktarı, ihracat mallarına yönelik yüksek teknoloji payı ve 2010 ile 2018 arasındaki Ar-Ge harcamaları, görülmektedir. Bilimsel yayınlar bakımından yüksek gelir gurubunun liderliği olmasına rağmen orta üstü gelir gurubu ülkelerin de bilimsel yayınlar konusunda göze çarpan bir seviyede yükselmiş olduğu açıkça görülmektedir. Araştırma ve geliştirme üzerine yapılan harcamaların GSYH içindeki oranları da aynı yönde bir seyir izlemektedir. Gelir guruplarına göre yapılabilecek bir değerlendirme sonucunda 2018 yılı itibariyle yüksek teknoloji dayalı ihracat yüzdeleri dikkate alındığında göze çarpan bir farklılık ortaya çıkmaktadır. 2018 yılı itibariyle yüksek teknolojiye bağlı ihracat yüzdeleri; yüksek orta gelir gurubu ülkelerde %23.5 olarak gerçekleşirken, yüksek gelir gurubu ülkelerde %20.2 olarak gerçekleşmiştir. Düşük orta gelir gurubundaki ülkelerde ise bu oran %17.2 olarak görülmektedir. Dünya genelinde ise ortalama %20.8 olarak görülmektedir. Dünya genelinde gelir guruplarına göre yapılan değerlendirmelerde Ar-Ge harcamaları, Bilimsel yayın miktarları, Teknolojik yatırımları ve yüksek teknolojiye dayalı ihracat yapıları ülkelerin de dünya ekonomileri sıralamalarında yerlerini ortaya koymaktadır. Aşağıdaki tablo 3a ve 3b’de ki veriler de bunu ortaya koymaktadır.

Tablo 3a. Küresel Bilim ve Teknolojik Gelişme Göstergeleri (2010-2018)

	Research and Development (R & D) Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge)		Scientific and Technical Journal Articles Bilimsel ve Teknik Makaleler	Expenditures for R & D % of GDP Ar-Ge Harcamaları GSYH Yüzdesi	High Technology Exports % of Manufactured Exports Yüksek Teknoloji İhracatın Üretimdeki Yüzdesi
	Researchers Full Time Equivalent Per Million People Araştırmacılar- Milyon Kişi Başına Tam Zamanlı Çalışma	Technicians Full Time Equivalent Per Million People Teknisyenler- Milyon Kişi Başına Tam Zamanlı Çalışma			
	2010 - 2018	2010 - 2018	2018	2010 - 2018	2018
World - Dünya	1,411	---	2,554,373	2.27	20.8
East Asia & Pasific Uzak Doğu Asya ve Pasific	1,623	---	866,663	2.51	34.5
Europa & Central Asia Avrupa ve Merkez Asya	3,373	871	794,018	1.98	15.5

Latin America & Caribbean Latin Amerika ve Karayibler	580	558	108,228	0.71	14.3
Middle East & North Africa Orta Doğu ve Kuzey Afrika	---	---	119,302	0.93	6.8
North America Kuzey Amerika	4,404	---	482,867	2.74	18.3
South Asia Güney Asya	253	73	154,139	0.65	8.7
Sub-Saharan Africa Sahra Altı Afrikası	---	---	29,479	---	4.4
Low Income Düşük Gelirli	---	---	5,308	---	---
Lower Middle Income Alt Orta Gelirli	288	98	213,355	0.58	17.2
Upper Middle Income Üst Orta Gelirli	1,149	---	893,169	1.73	23.5
High Income Yüksek Gelirli	4,351	---	1,450,446	2.59	20.2

Kaynak: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>

Tablo; 3b. Küresel Bilim ve Teknolojik Gelişme Göstergeleri (2010-2018)

	Patent Applications Filed Patent Başvuruları Alan		Trademark Applications filed (by count) Tescilli Marka Başvuruları (Sayısal Olarak)	Industrial Design Applications Filed (By Count) Endüstriyel Tasarım Başvuruları (Sayısal Olarak)	
	Residence Yerleşikler	Non Residence Yabancılar	Non Residence Yabancılar	Residence Yerleşikler	Non Residence Yabancılar
	2018	2018	2018	2018	2018
World - Dünya	2,294,847	845,358	2,065,166	1,040,764	155,084
East Asia & Pasific Uzak Doğu Asya ve Pasific	1,820,380	345,332	756,318	788,452	55,479
Europa & Central Asia Avrupa ve Merkez Asya	141,496	52,244	561,018	182,910	50,402
Latin America & Caribbean Latin Amerika ve Karayibler	8,148	45,943	203,684	7,489	7,415
Middle East & North Africa Orta Doğu ve Kuzey Afrika	16,856	15,926	153,845	23,168	6,007
North America Kuzey Amerika	289,444	343,858	275,623	23,598	30,357
South Asia Güney Asya	17,007	34,911	60,632	11,506	4,016
Sub-Saharan Africa	---	---	---	---	---

Sahra Altı Afrikası					
Low Income Düşük Gelirliiler	---	---	---	---	---
Lower Middle Income Alt Orta Gelirliiler	22,866	51,856	248,937	29,975	14,655
Upper Middle Income Üst Orta Gelirliiler	1,452,221	233,643	763,815	759,733	48,845
High Income Yüksek Gelirliiler	819,240	559,683	1,025,704	250,234	91,315

Kaynak: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>.

8. DÜNYA EKONOMİSİNDE GELİR GURUPLARINA GÖRE DIŞ TİCARET GELİŞMELERİ

Son yıllarda, esasen hem teknolojik ve bilimsel gelişmeler hem de bölgesel ticaret antlaşmaları yoluyla dış ticareti sınırlandırıcı engellerin ortadan kaldırılmasına yönelik çabalar, küresel ekonominin dönüşümünü hızlandırmıştır (Benli, 2019, s. 51). Bu dönüşüm süreci, bir taraftan, toplumların birbirine entegre olmasını sağlarken, diğer taraftan ise, toplumlar üzerinde farklılaştırıcı sonuçların ortaya çıkmasına neden olmuştur. İleri teknolojiye yönelen ekonomiler, dünya ekonomileri içinde rekabet üstünlüğüne sahip konumuna yükselirken aynı anda da teknolojinin itici gücü olmuşlardır. Önceki bölümlerde vurgulandığı gibi serbestleşmenin hızlandırdığı küreselleşme olgusu ve teknolojinin itici gücüyle bilgiye ulaşımın da kolaylaşması, dünya genelinde bazı ülkelerin, bilimsel çalışmalar, Ar-Ge faaliyetleri ve yüksek teknoloji yatırımlarına yönelik kaynak yoğunluğunun artırmasına neden olmuştur. Özellikle 1980'lerden sonra değişen dünya ekonomik sisteminin yarattığı bu fırsatı olumlu değerlendiren bazı ülkeler ekonomik gelişmişlik seviyelerini ve dünya ticareti içindeki rekabet gücünü de artırarak konum farklılığına erişmişlerdir. Aynı konu üzerinde devamla bu gelişimi destekleyen ilk gösterge tablo; 4'de görülmektedir. Bu tabloda iki grup olarak ele alınan sınıflamada (Gelişmiş ve Gelişmekte olan Ekonomiler) 2001-2010 ve 2011-2020 (2019 ve 2010 tahmin olarak) arası ihracat ve ithalat gelişmeleri yüzdesi ve 2011'den 2018'e kadar yıllar itibariyle meydana gelen değişimlerin verilmektedir. İlk olarak 2001-2010 arasına bakıldığında gelişmiş ekonomilerin ihracat-ithalat değişim yüzdesi sırasıyla %3.8 ve %3.5 olarak gerçekleşmiştir. 2011-2020 arasında ise yine ihracat ve ithalat sırasıyla %3.1 ve %3.1 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Aynı zaman aralıklarında ise gelişmekte olan ülkelerin ihracat ve ithalat değişim yüzdeleri ise şu şekilde gerçekleşmektedir. 2001-2010 aralığında ihracat-ithalat; %8.0 ve %9.3 ve 2011-2020'de ise %3.9 ve %4.3 olarak gerçekleşmektedir. Her iki ekonomik gurubu karşılaştırıldığında gelişmekte olan ülkelerin dış ticarete rekabet gücünün yükseldiğini göstermektedir. Bu sonuçlar da yukarıdaki verileri destekleyen sonuçlar olarak görülebilir. Gelişen piyasaların dünya ekonomisi içindeki gücünün yükseldiğinin kanıtı olan bu rakamları destekleyen bir diğer gösterge ise seçilmiş bazı ekonomilerin GSYH gelişmelerinin de incelenmesi gerekmektedir. Bir sonraki tablo da bununla ilgili olacaktır.

Tablo: 4. Dünya Ekonomisinde Ekonomik Gruplara Göre İhracat ve İthalat Yüzde Değişimleri (2001-2018)

Dünya İhracat ve İthalatı Yıllık Ortalama Değişim Yüzdesi										
Ticaret Hacmi - İhracat	2001 -10	2011 -20*	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018

Gelişmiş Ekonomiler	3.8	3.1	6.4	2.7	2.6	3.2	3.2	1.5	4.7	3.1
Gelişmekte Olan Ekonomiler	8.0	3.9	8.0	3.9	4.7	2.7	1.1	2.9	7.0	3.8
Ticaret Hacmi - İthalat										
Gelişmiş Ekonomiler	3.5	3.1	6.0	1.1	2.3	3.4	3.8	2.2	5.0	3.5
Gelişmekte Olan Ekonomiler	9.3	4.3	11.4	5.2	4.7	2.7	-0.7	2.2	7.8	5.0

*Kaynak: IMF World Economic Outlook, Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers 2019 October ISBN:978-1-51351-616-5, www.imfbookstore.org, www.library.imf.org, *Tahmini değerleme*

Aşağıdaki tablo 5'deki veriler önceki bölümlerde verilen tablolar ile bir paralellik arz etmektedir. Tabloda da görüldüğü gibi 2010-2018 arası verilen değerler açısından yüksek gelir gurubu ilkelerin dünya ihracatı 2010'da 10,541,757'den 2018'de 13,016,483'e çıkarak toplamda %21 değişim meydana getirmiştir. Orta üstü gelir gurubu ülkeleri ise aynı zaman aralığında 3,867,552'den 5,235,545'e yükselerek %26'lık bir değişimle sonuçlanmıştır. Orta altı gelir gurubunda ise 923,051'den 1,257,557'ye çıkarak %27'lik bir değişime neden olmuştur. Düşük gelir gurubu ülkeleri ise 68,019'den 66,883'e gerileyerek eksi %2'lik düşüşle sonuçlanmıştır. Dünya geneli ortalaması ise 15,400,350'den 19,600,450'ye yükselerek %22 oranında bir değişimle sonuçlanmıştır. Burada öne çıkan sonuç orta üstü ve orta altı gelir gurubu ülkelerinin dünya ihracat gelişimleri hem yüksek gelir gurubunun üstünde hem de dünya ortalamasının üzerinde oluşudur. Bu durum da göstermektedir ki orta üstü ve orta altı gelir gurubu ülkelerinin dünya ticaretinde rekabet gücünün yükselmektedir.

Tablo 5. Dünya Ekonomileri Gelir Guruplarına Göre İhracat Gelişimi (2010-2018)

Dünya Kalkınma Göstergeleri Milyon Dolar (USD) (World Development Indicators)	İhracat (Exports)		2010-2018 % Değişim
	2010	2018	
Millions Dolar (\$)			
Yüksek Gelir Gurubu Ekonomileri (High Income Economies)	10,541,757	13,016,483	21%
Orta Üstü Gelir Gurubu Ekonomileri (Upper Middle Income)	3,867,552	5,235,545	26%
Orta Altı Gelir Gurubu Ekonomileri (Lower Middle Income)	923,051	1,275,557	27%
Düşük Gelir Gurubu Ekonomileri (Low Income)	68,019	66,883	-2%
Dünya (World)	15,400,350	19,600,450	22%

Kaynak: <http://wdi.worldbank.org/table/4.4>

9. ÜLKELERE GÖRE GAYRİ SAFİ YURTIÇİ HASILA (GSYH) SIRALAMASI

Bilgi ekonomisinin ve teknolojik gelişmelerin hızlandırdığı küreselleşmenin dünya ekonomileri üzerindeki etkisinin değerlendirilmesinde öne çıkan bir başka kriter ise ülkelerin GSYH büyüklüklerinin yıllara göre değişiminin incelenmesi olacaktır. Aşağıdaki tablo; 6a'da 1980, 1985, 1990, 2000, 2007, 2008, 2009 yıllarında gelişmişlik seviyelerine göre seçilen ülkelerin GSYH büyüklükleri verilmiştir. Tabloda seçilen yıllara göre dünya GSYH'sı 1980'de 11,156.37 milyar dolardan, 2009'da 60,435.58 milyar dolara yükselmiştir. Dünya genelinde GSYH, 29 yılda altı misli arttığı görülmektedir. Aynı yıllar içinde gelişmiş ekonomiler sınıfından seçilmiş ülkeler olarak GSYH büyüklüklerinin değişimi, ABD;

yaklaşık altı misli, Birleşik Krallık; yaklaşık dört misli, Japonya; yaklaşık altı misli, Almanya; yaklaşık dört misli, Fransa; yaklaşık dört misli, Avusturya; yaklaşık yedi misli, Finlandiya; yaklaşık beş misli, Kanada; dört misli, olarak gerçekleştiği görülmektedir. Aynı yıllar aralığında gelişmekte olan ülkeler açısından rakamlar incelendiğinde ise, Çin; yaklaşık on altı misli, İrlanda; yaklaşık on misli, Brezilya; yaklaşık on misli, Arjantin; yaklaşık on bir misli, Türkiye; yaklaşık yedi misli, Polonya; dokuz misli, Meksika; yaklaşık dört misli, Malezya; yaklaşık dokuz misli, Hindistan; yaklaşık beş misli, Tayland; yaklaşık dokuz misli, Güney Kore; yaklaşık on beş misli, Güney Afrika ise yaklaşık üç misli büyümüştür. 20. Yüzyılın son çeyreği ve 21. Yüzyılın başlarını gösteren bu tabloda gelişmekte olan ülkeler bazı istisna ülkeler haricinde genellikle gelişmiş ülkelere çok daha fazla büyüdüğü görülmektedir. 1980'li yıllardan itibaren başlayan neoliberal iktisat politikalarının etkisiyle serbestleşen piyasalar ve iletişim ve ulaşım teknolojilerindeki yüksek ivmeli yenilikler, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performansını üzerinde çok daha pozitif etkiler yarattığı görülmektedir.

Tablo 6a. Dünya Geneli ve Ülkelere Göre Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYH) Sıralaması 1980-2009

	Milyar Dolar	Billion US Dollars		GDP Gross Domestic Product			2008	2009
	1980	1985	1990	1995	2000	2007		
Dünya Ekonomisi	11,156	12,452	23,521	31,024	33,858	58,159	63,775	60,435
Gelişmiş Ekonomiler								
ABD	2,857	4,339	5,963	7,639	10,252	14,451	14,712	14,448
İngiltere	604	536	1,191	1,336	1,651	3,085	2,934	2,403
Japonya	1,105	1,398	3,132	5,449	4,887	5,700	6,157	6,203
Almanya	853	661	1,598	2,588	1,948	3,425	3,744	3,407
Fransa	702	557	1,272	1,602	1,366	2,660	2,929	2,697
Avustralya	162	174	323	378	399	947	1,055	998
Belçika	124	84	201	289	238	472	520	485
Finlandiya	53	56	141	134	125	255	284	252
İtalya	482	458	1,171	1,171	1,145	2,206	2,400	2,191
Kanada	276	366	596	605	744	1,468	1,552	1,376
Gelişmekte Olan Ekonomiler								
	1980	1985	1990	1995	2000	2007	2008	2009
Çin Halk Cum.	305	312	398	736	1,214	3,571	4,604	5,121
İrlanda	21	21	48	69	100	270	276	236
Brezilya	145	226	455	786	655	1,396	1,694	1,667
Arjantin	226	95	153	280	308	287	363	334
Türkiye	96	92	207	233	273	675	764	644
Polonya	56	70	62	139	171	429	533	440

Meksika	228	217	290	360	707	1,052	1,109	900
Malezya	26	34	47	96	102	202	242	211
Hindistan	189	237	326	366	476	1,238	1,224	1,365
Tayland	33	40	88	169	126	262	262	281
Güney Kore Cum.	67	103	288	574	576	1,172	1,047	943
Güney Afrika	82	59	115	155	136	299	287	297

Kaynak: <https://knoema.com/atlas/World/GDP>

Tablo; 6b' de ise 2010 ile 2018 aralığında gerçekleşen GSYH büyüklüklerinin değişimleri görülmektedir. Tabloda da görüldüğü gibi dünya GSYH verileri 2010'da 66,073.38 milyar dolardan, 2018 sonu itibariyle 84,929.51 milyar dolara, yani sekiz yıllık bir süre sonunda yaklaşık bir değer ile yüzde on sekiz civarında bir büyüklüğe ulaşmıştır. Aynı yıllar aralığında gelişmiş ekonomiler olarak sırasıyla ABD (US); 14,992.05 milyar dolardan 20,580.25 milyar dolara yükselmiştir. Sırasıyla UK (Birleşik Krallık); 2,455.31'den 2,828.83 milyar dolara, Japonya (JAPAN); 5,700.10 milyar dolardan 4,971.77 milyar dolara düşmüş, Almanya; 3,402.44 milyar dolardan, 3,951.34 milyar dolara, Fransa; 2,645.35 milyar dolardan, 2,780.15 milyar dolara yükselmiştir. Tablodan da görüleceği gibi gelişmiş ekonomilerin 2010 ile 2018 arasındaki GSYH değişimi gelişmekte olan ülkelere kıyasla çok yüksek değildir. Diğer yandan gelişmekte olan ekonomilerin bazıları açısından durum çok daha farklı görülmektedir. Örneğin Çin üzerinden bu değişim belirgin bir şekilde görülebilir. Çin'in 2010'da GSYH'sı 6,066.35 milyar dolardan, 2018'de 13,368.07 milyar dolara yükselmiştir. İki tarih arasındaki yüzdesel değişim iki kattan fazladır. Gelişmekte olan ekonomiler içinde yüksek büyüme oranları yakalamış diğer ülkeler; İrlanda, Tayland, Hindistan, Malezya, Güney Kore, Meksika'dır. Tabloda görülen diğer gelişmekte olan ülkeler ise GSYH yıllık büyüme oranları açısından çok göze batan değişim olduğunu söylemekle beraber ekonomik olarak büyüme performanslarını sürdürmüşlerdir. Bu durum küreselleşen dünya ekonomisinde bazı ülkelerin küreselleşmenin fırsatlarını değerlendirerek yüksek büyüme oranlarını yakaladığı anlamına gelirken, bazı ülkelerin ise yüksek büyüme rakamlarını yakalayamadıkları görülmektedir. Küreselleşmenin yarattığı fırsat mı? tehdit mi? sorusunun değerlendirilmesi bazıları için fırsat olduğu cevabına neden olurken, bazı ülkeler için ise küreselleşmenin sonuçları bakımından bir tehdit olduğu ileri sürülebilir. Araştırmanın konusu gereği küreselleşmenin ve bilgi ekonomisinin gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler üzerindeki etkileri ve sonuçları açısından bir değerlendirme olduğundan özellikle az gelişmiş ekonomiler çalışmaya dahil edilmemiştir. Zaten çalışma alanı içinde belirlenen tarihler aralığında (1980-2018) az gelişmiş ekonomilerin göze çarpan bir gelişmesi olmamıştır.

Tablo 6b. Dünya Geneli ve Ülkelere Göre Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYH) Sıralaması 2010-2018

Milyar USD * (Billion USD) * GSYH Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GDP Gross Domestic Product)									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dünya	66,073	73,311	74,690	76,842	78,944	74,779	75,823	80,262	84,929
Gelişmiş Ekonomiler									
ABD	14,992	15,542	16,197	16,784	17,527	18,224	18,715	19,519	20,580

İngiltere	2,455	2,635	2,677	2,755	3,036	2,897	2,669	2,640	2,828
Japonya	5,700	6,155	6,203	5,155	4,850	4,389	4,926	4,859	4,971
Almanya	3,402	3,748	3,529	3,733	3,890	3,362	3,468	3,664	3,951
Fransa	2,647	2,864	2,685	2,811	2,856	2,439	2,472	2,591	2,780
Avustralya	1,251	1,513	1,569	1,518	1,457	1,235	1,267	1,386	1,420
Belçika	484	527	498	521	531	456	469	495,95	532,27
Finlandiya	248	273	256	270	273	232	239	252	274
İtalya	2,128	2,278	2,074	2,131	2,155	1,833	1,869	1,950	2,075
Kanada	1,617	1,793	1,828	1,846	1,805	1,556	1,530	1,649	1,712
Gelişen Ekonomiler									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Çin	6,066	7,522	8,570	9,635	10,534	11,226	11,221	12,062	13,368
İrlanda	222	237	224	238	258	291	300	335	382
Brezilya	2,207	2,613	2,464	2,471	2,456	1,799	1,795	2,052	1,867
Arjantin	424	527	579	611	563	642	556	642	519
Türkiye	772	832	873	950	934	859	863	852	771
Polonya	479	528	500	524	545	477	471	526	585
Meksika	1,057	1,180	1,201	1,274	1,314	1,170	1,077	1,156	1,222
Malezya	258	302	318	327	342	301	301	318	358
Hindistan	1,708	1,823	1,827	1,856	2,039	2,103	2,289	2,652	2,718
Tayland	341	370	397	420	407	401	412	455	504
Güney Kore	1,144	1,253	1,278	1,370	1,484	1,465	1,500	1,623	1,720
Güney Afrika	375	416	396	366	350	317	296	349	368

Kaynak <https://knoema.com/atlas/World/GDP>, *Rakamlara 3 sıfır eklenecektir.

10. SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER

Yirminci yüzyılın son çeyreğinden itibaren uygulanan neoliberal ekonomik politikalar ve hızlanan teknolojik gelişmeler sonucunda serbestleşen sermaye ve mal hareketleri ve bilişim sektöründeki yenilikler ile önemi artan bilgi ekonomisinin sonuçları, dünya genelinde az gelişmiş, gelişmekte ve gelişmiş ekonomiler üzerinde köklü değişimler yaratmıştır. Küreselleşmenin getirdiği bu olanaklar sayesinde ülkelerin iç kaynakların yetmediği durumlarda dış kaynaklara başvurulması, teknoloji ve sermaye yetersizliği sorunlarına karşı ise teknoloji ve sermaye transferleri yapılması bu ekonomilerin kalkınmasında ve büyümesinde olumlu katkıları olmuştur. Çünkü dünya ekonomisinde gelişmiş, gelişmekte ve az gelişmiş olan ekonomiler arasındaki farklılaşmanın nedenlerinin başında finansal kaynakların eksikliği, yatırımların azlığı, teknolojik bilgi yetersizlikleri gelmektedir. Tartışmaların merkezinde yer alan küreselleşme süreci, dünya ekonomisinde gelişmiş ekonomiler lehine fayda yaratmaya devam etmekle beraber, 1980'lerden itibaren değişen iktisat politikaları (neo-liberal iktisat uygulamaları) sayesinde dünya ekonomileri içinde

önceki yüzyıl boyunca az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler statüsünde yer alan bazı ekonomiler açısından önemli farklılıklar meydana getirdiği de yadsınamaz bir gerçeklik olarak görülmektedir. Bu çalışmada seçilen göstergeler yardımıyla teknolojinin gelişmesiyle önemi artan bilgi ekonomisinin de etkisiyle hızlanan küreselleşmenin etkilerinin incelenmesi için örnek ülkeler karşılaştırması yapılarak küreselleşmenin dünya ekonomileri üzerinde bir tehdit mi, yoksa fırsat eşitliği yaratan bir olgu mu olduğu sorgulanmıştır. Çalışmada özellikle seçilmiş bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırılması yapılmış ve farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Küreselleşmenin ve bilgi ekonomisinin gerçeklerini kabul edip, ülke düzeyinde yapılanmalarını bu yönde kurgulamayı başarmış olan ülkeler küreselleşmenin fırsatlarından da faydalanarak ekonomilerini hızla büyütmeyi başarmışlardır. Özellikle 2000’li yıllardan itibaren dünya genelinde GSYH büyüklükleri karşılaştırdığında gelişmekte olan ekonomiler, gelişmiş ekonomilerden çok daha hızlı büyüdüğü görülmektedir. 1980’li yıllara kadar dünyanın gelişmekte veya az gelişmiş ülkeleri olarak görülen orta ve orta üstü gelir gurubu ülkeleri son otuz yılda gelişmiş ekonomilerle başa baş rekabet edebilir bir ekonomiler haline dönüşmüşlerdir. Çalışmadaki tablolar bunu açıkça göstermektedir. Diğer yandan gelişmiş ekonomiler, son yıllarda dış ticarete bu yeni ekonomilere karşı bazı ticaret mallarında rekabet avantajlarını kaybetmekle beraber hala dünyanın merkezinde ve dünyanın en büyük ekonomileri olmayı sürdürmektedirler. Yani geçmişin gelişmiş ekonomileri küreselleşmenin nimetlerinden hala faydalanmakla beraber dünya ticaretinde bu yeni yükselen ekonomilere karşı rekabet avantajları sürekli azalma eğilimindedir. Gelişmiş ekonomilerle, yukarıdaki seçilmiş olan orta ve orta üstü gelişmekte olan ekonomiler arasındaki GSYH büyüme oranları da bunu açıkça göstermektedir. Özellikle 2000’li yıllardan itibaren GSYH büyüme ivmelerinde bu görülmektedir. Yeni dünya düzeninde neoliberal iktisadi düzende uygulanan ekonomi politikalarının gelişmekte olan ülkelere büyük olanaklar yaratmasına rağmen bu fırsatları değerlendiren bazı ülkeler ekonomik gelişmişlik seviyelerini hızla yükseltmişler, fakat bu fırsatları değerlendiremeyen diğer ülkeler ise hala az gelişmişlik veya orta altı gelir seviyesi kalmaya devam etmişlerdir. Gelişmiş ekonomiler açısından çıkarılacak sonuç ise özellikle ABD ve bazı gelişmiş Avrupa ülkeleri küreselleşmenin ekonomik fırsatlarından faydalanmakla beraber, dünya ekonomisinde ortaya çıkan yeni paydaşları nedeniyle pazar payları azalmış ve GSYH büyüme hızları yavaşlamıştır. Küreselleşen dünyada bilgi teknolojilerini ve bilgi ekonomisini doğru analiz edip ekonomik entegrasyonunu başarılı bir şekilde yöneten ülkeler küreselleşmeyi fırsata çeviren ve başaran ülkeler olmuşlardır. Başaramayan ülkeler ise küreselleşme sürecinde geride kalmaya devam etmişlerdir. Ya da bir başka ifadeyle küreselleşme bir tehdit mi, fırsat mıdır sorusuna verilebilecek cevap; farklı bir bakış açısıyla dünya ekonomisindeki serbestleşme uygulamalarının ve teknolojiye gelişmelerin sonucunda, teknolojik gelişmeleri ve bilgi ekonomisini doğru yöneten ekonomiler bu durumu bir fırsat olarak değerlendirirken, bu gelişmelere rağmen teknolojik gelişmeleri ve bilgi ekonomisini doğru yönetemeyen ekonomiler açısından ise, teknolojinin ve bilgi ekonomisinin hızlandırdığı küreselleşme bir tehdit unsuru olarak sürmeye devam etmektedir.

KAYNAKÇA

- ACAR, M. (2018). Düzleştirici ve Özgürleştirici Bir Süreç Küreselleşme. Konya: Literatürk Academia.
- ADIGUZEL, M. (2011). Bilgi Toplumu ve Küreselleşme Bağlamında Küresel Rekabet Ortamı Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. LTD. ŞTİ.

- ALKAN, A. (2009). Küresel Sistemik Krizin Anatomisi. İstanbul: Scala Yayıncılık.
- ATKINSON, A. (2018). Eşitsizlik Ne Yapılabilir? Ankara: Efil Yayınevi.
- BASKAYA, F. (2015). Sömürgecilik Emperyalizm Küreselleşme. İstanbul: Öteki Yayınevi.
- BENLİ, M. (2019). "The Long-Run Effects of Trade and Income on Carbon Emissions: Evidence from Heterogeneous Dynamic Panel of Developing Countries". Balkan and Near Eastern Journal of Social Sciences.
- BRONK, R. (2010). Romantik Ekonomist Ekonomide Hayal Gücü, Çev. D. B. CENKCİLER, Efil Yayınevi. Ankara. ISBN:978-605-4334-39-1.
- CASTELLS, M. (2014). Küresel Enformasyon Kapitalizmi, (Ed. D. Held & A. Mc. Grew.), Küresel Dönüşümler Büyük Küreselleşme Tartışması. Ankara. Phoenix Yayınevi.s. 367-395.
- CASTELLS, M. (2013). Enformasyon Çağı:Ekonomi, Toplum ve Kültür, Çev. Ebru Kılıç, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul. ISBN:978-605-399-012-3.
- CEKEN, C. K. (2016). "Türkiye'nin Bilgi Ekonomisi Performansı (2004-2014 Dönemi)". Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cil 21, Sayı 34, s. 99-139.
- CELİK, M. Y. (2012). "Boyutlarıyla ve Farklı Algılarıyla Küreselleşme". Kütahya, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 1, Sayı 32, s. 57-74.
- CİGDEM, G. (2014). Küresel Ekonomik Kriz ve Etkileri ve Medya. Kocaeli. Umuttepe Yayınları.
- DOLLAR, D., & KRAAY, A. (2014). Zenginliğin Yayılması. (Ed. D. HELD & A. MC. GREW), Küresel Dönüşümler Büyük Küreselleşme Tartışması, Ankara: Phoenix Yayınevi.s. 530-540.
- ERKAN, H. (2017). "Bilgi Toplumu ve Özellikleri" Bilgi Ekonomisi, Edit. E. KUTLU & B.TUĞBERK TOSUNOĞLU, Anadolu Üniversitesi Yayınları
- FREEMAN, C., & SOETE, L. (2003). Yenilik İktisadı, Çev. E. TÜRKCAN. Ankara: TÜBİTAK Yayınları / Akademik Dizi.
- GALLINO, L. (2012). Küreselleşme ve Eşitsizlik. Ankara: Dost Kitabevi.
- GIDDENS, A. (2014). "Modernliğin Küreselleşmesi". (Ed. D. HELD & A. MC. GREW), Küresel Dönüşümler Büyük Küreselleşme Tartışması, Ankara, Phoenix Yayınevi.s. 81-87.
- GONGEN, M. A. (2013). "Küreselleşmenin Ekonomik Boyutu Küreselleşmeyi Yöneten Üç Ana Kurum: IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü". SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi.
- HELD, D., & MC GREW, A. (2014). "Büyük Küreselleşme Tartışması", (Ed. D. HELD & A. MC. GREW.), Küresel Dönüşümler Büyük Küreselleşme Tartışması, Ankara: Phoenix Yayınevi.s. 7-71
- HIRST, P., & THOMPSON, G. (2007). Küreselleşme Sorgulanıyor. (Çev. ERDEM. Ç. & YÜCEL. E.), Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.

- HOBSBAWN, E. (2017). İmparatorluk Çağı, (Çev. ASLAN, V.), Ankara: Dost Kitabevi.
- ISIK, Y. (2007). Küresel Sorunların Çözümünde Bilgi Ekonomisinin Açtığı Perspektifler, 14. Kasım 2007 İstanbul Kongresi Sunumu.
- KARAHAN, O. (2006). "Üretim Faktörü Olan Bilgi", Bilgi Ekonomisi, Ekin Kitabevi, Bursa, ISBN 975-8768-81-6.
- KARGI, N. (2006). Bilgi Ekonomisi, Ekin Kitabevi, Bursa. ISBN:975-8768-81-6.
- KEVUK, S. (2006). Bilgi Ekonomisi, Journal of Yaşar University, 1(4), 319-350.
- KEOHANE, R., & NYE JR. J. S. (2014). "Küreselleşme: Yeni Olan Ne? Olmayan Ne?" (Ed. D. HELD & A. MC. GREW), Küresel Dönüşümler Büyük Küreselleşme Tartışması, Ankara: Phoenix Yayınevi.s. 97-106.
- KOSEOGLU, N. (2002). Küreselleşme ve Milli Hayat. İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- MILANOVIC, B. (2018). Küresel Eşitsizlik Küreselleşme Çağı İçin Yeni Bir Yaklaşım. Çev. M. UZBAY & M. PİRİLİ, Efil Yayınevi. Ankara. ISBN:978-605-2294-18-5.
- ONDER, I. (2011). İktisat Üzerine Düşünceler. İstanbul: Yordam Kitap.
- OZCAC, M & BOZDAGLIOĞLU, E.Y. & KUCUKKAYA, H. (2018). "Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Dinamik Panel Yeri Analizi", Business And Economics Research Journal, 10(1) : 41-53, 2019. ISSN :2619-9491
- RODRİK, D. (2006). İktisadı Anlamak, (Çev. MADENCİ, C.), Ankara: Efil Yayınevi.
- RODRİK, D. (2009). Tek Ekonomi Çok Reçete, (DOMANIÇ, N.), Ankara: Efil Yayınevi.
- RODRİK, D. (2011). Akıllı Küreselleşme, (Çev. AKSU, B), Ankara: Phoenix Kitap.
- ROUBINI, N., & MIHM, S. (2011). Kriz Ekonomisi Dünya Ekonomisinin Çöküşü ve Geleceği. (Çev. Tezcan, I.) İstanbul: Pegasus Yayınları.
- SANLISOY, S. (2016). "Bilgi Ekonomisinin Uluslararası Gelir Dağılımı Üzerine Etkileri". Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt. 9, Sayı. 43, S, 2185-2203.
- STIGLITZ, J. E. (2012). Eşitsizliğin Bedeli Bugünün Bölünmüş Toplumu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor, (Çev. İŞLER, O), İstanbul: İletişim Yayınları.
- UCKAN, O. (2006). "Bilgi Politikası ve Bilgi Ekonomisi: Verimlilik, İstihdam, Büyüme ve Kalkınma". İstanbul, Bilgi Dünyası, Cilt; 7 Sayı; 1, s. 23-48.