

ISSN 1302-6739
e-ISSN 1308-6979

DOĞUŞ
D O Ğ U Ş
ÜNİVERSİTESİ
U N I V E R S İ T Y
DERGİSİ
J O U R N A L

CİLT/VOLUME : 12

SAYI/NUMBER : 1

2011

OCAK
JANUARY

DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ DERGİSİ

DOĞUŞ UNIVERSITY JOURNAL

Altı ayda bir yayımlanır / Published bi-annually. ISSN 1302-6739 ; e-ISSN 1308-6979

Sahibi / Owner:

Doğuş Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Mitat UYSAL

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. İzzet Cem GÖKNAR, Başkan / Editor in Chief (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Elif ÇEPNİ, Editör / Editor (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Serkant Ali ÇETİN, Editör / Editor (Doğuş Üniv.)

Doç. Dr. Galip ALTINAY, Editör / Editor (Balıkesir Üniv.)

Sönmez ÇELİK, Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor (Doğuş Üniv.)

Danışma Kurulu / Advisory Board:

Prof. Dr. Richard A. AJAYI (Central Florida Üniv.)

Prof. Dr. Selim AKYOKUŞ (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. A. Talha DİNİBÜTÜN (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Cudi Tuncer GÜRİSOY (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Benan Zeki ORBAY (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. A. Kadir ÖZER (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Oktay VELİEV (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Gönül YENERSOY (Doğuş Üniv.)

Doç. Dr. Erdoğan KOÇ (Balıkesir Üniv.)

Doç. Dr. Alpay FİLİZTEKİN, (Sabancı Üniv.)

Dr. Selçuk ÖZGEDİZ (CGIAR Danışmanı)

Öğr. Gör. Gülsen KAHRAMAN (Doğuş Üniv.)

Bu Sayının Hakem Kurulu / Referees for This Issue:

Prof. Dr. Işıl AKGÜL (Marmara Üniv.)

Prof. Dr. İsmail EFİL (Uludağ Üniv.)

Prof. Dr. Cudi Tuncer GÜRİSOY (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Lale KARABIYIK (Uludağ Üniv.)

Prof. Dr. Ahmet KIZIL (Kadir Has Üniv.)

Prof. Dr. Yıldırım Beyazıt ÖNAL (Çukurova Üniv.)

Prof. Dr. Utku UTKULU (Dokuz Eylül Üniv.)

Prof. Dr. Mithat ÜNER (Gazi Üniv.)

Prof. Dr. Sumru G. ALTUĞ (Koç Üniv.)

Prof. Dr. Sibel ARKONAC (İstanbul Üniv.)

Prof. Dr. Eser BORAK (Boğaziçi Üniv.)

Prof. Dr. Canan ÇETİN (Marmara Üniv.)

Prof. Dr. Suat GEZGİN (İstanbul Üniv.)

Prof. Dr. Fazıl GÜLER (Yeditepe Üniv.)

Prof. Dr. Aysu İNSEL (Marmara Üniv.)

Prof. Dr. Yunus KİŞHALI (Kocaeli Üniv.)

Prof. Dr. Sezer KORKMAZ (Gazi Üniv.)

Prof. Dr. Ertan OKTAY (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Kadir ÖZER (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Işıl PEKDEMİR (İstanbul Üniv.)

Prof. Dr. Halil SEYİDOĞLU (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Suat TEKER (Okan Üniv.)

Prof. Dr. Hayri ÜLGEN (İstanbul Üniv.)

Doç. Dr. Nesrin Tan AKBULUT (Galatasaray Üniv.)

Doç. Dr. Ebru Tümer KABADAYI (GYTE)

Doç. Dr. Ayşe ŞAHİN (Mersin Üniv.)

Doç. Dr. Lütüfhan ALPKAN (GYTE)

Doç. Dr. Galip ALTINAY (Balıkesir Üniv.)

Doç. Dr. Erhan ASLANOĞLU (Marmara Üniv.)

Doç. Dr. Yusuf BAYRAKTUTAN (Kocaeli Üniv.)

Doç. Dr. Yonca Deniz GÜROL (Yıldız Teknik Üniv.)

Doç. Dr. Erdal Tanas KARAGÖL (Balıkesir Üniv.)

Doç. Dr. Erdoğan KOÇ (Balıkesir Üniv.)

Doç. Dr. Fatma KÜSKÜ (İstanbul Teknik Üniv.)

Doç. Dr. Mehmet İsmail YAĞCI (Mersin Üniv.)

Doç. Dr. İhsan YÜKSEL (Kırıkkale Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Uğur BATI (Yeditepe Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Özlem TAŞSEVEN (Doğuş Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Resul USTA (Giresun Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Dikmen Yakalı ÇAMOĞLU (Doğuş Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Atilla GÖKÇE (Gazi Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Ufuk KULA (Sakarya Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Şule ÖNSEL (Doğuş Üniv.)

Dr. Hakan ALADAĞ (Hacettepe Üniv.)

Dr. İlke CİVELEKOĞLU (Doğuş Üniv.)

Dr. Çiğdem TİRKEŞ (Doğuş Üniv.)

İndeks ve Abstrakt Bilgisi

ECONLIT (Journal of Economic Literature) 2007-

EBSCOhost Academic Search Complete, 2010-

ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veritabanı, 2002-

DOAJ (Directory of Open Access Journals), 2000-

Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (Asos Index), 2006-

Indexing and Abstracting

ECONLIT (Journal of Economic Literature) 2007-

EBSCOhost Academic Search Complete, 2010

ULAKBİM Social Sciences and Humanities Database, 2002-

DOAJ (Directory of Open Access Journals), 2000-

Akademia Social Sciences Index (ASOS Index), 2006-

Doğuş Üniversitesi Dergisi (ISSN 1302-6739; e-ISSN 1308-6979), Doğuş Üniversitesi'nin yayın organıdır. Çeşitli konularda özgün bilimsel makalelerin yer aldığı yaygın süreli yayındır. Doğuş Üniversitesi Dergisi hakemli bir dergidir ve yılda iki kez, Ocak ve Temmuz aylarında yayımlanır. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazar(lar)ı sorumludur.

Doğuş University Journal (ISSN 1302-6739; e-ISSN 1308-6979) is a refereed bi-annual journal and a publication of Doğuş University. The journal publishes original articles on various subjects. The author(s) is (are) the sole responsible for the opinions and views stated in the articles.

Yönetim Yeri / Head Office: Zeamet Sokak, No: 21, Acıbadem, 34722, Kadıköy, İstanbul.

Telefon / Telephone: +90 216 544 55 55 - **Faks / Fax:** +90 216 544 55 32

E-Posta / E-mail: journal@dogus.edu.tr, **URL :** http://journal.dogus.edu.tr

ISSN 1302-6739
e-ISSN 1308-6979

DOĞUŞ
D O Ğ U Ş
ÜNİVERSİTESİ
U N İ V E R S İ T Y
DERGİSİ
J O U R N A L

CİLT/VOLUME : 12

SAYI/NUMBER : 1

2011

**OCAK
JANUARY**

DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ DERGİSİ

DOĞUŞ UNIVERSITY JOURNAL

Yayımlayan / Publisher : Doğuş Üniversitesi

Cilt / Volume : 12

Sayı / Number : 1

Ocak / January 2011

İçindekiler / Contents

Davut ATEŞ

Ekonomik Kriz Uluslararası İlişkiler ve Küreselleşmenin Geleceği /

Economic Crisis International Relations and the Future of

Globalization 1-16

Oya ERDİL, Adnan KALKAN, Ali Murat ALPARSLAN

Örgütsel Ekoloji Kuramından Stratejik Yönetim Anlayışına / From

the Organizational Ecology Theory to Strategic Management

Approach 17-31

Aycan HEPSAĞ

Mali Politikaların Sürdürülebilirliğinin Yapısal Kırılmalı Periyodik

Birim Kök Testi ile Analizi: Türkiye Örneği / The Analysis of

Sustainability of Fiscal Policies by Periodic Unit Root Test with

Structural Break: the Case of Turkey 32-45

Hakan KOÇ, İrfan YAZICIOĞLU

Yöneticiye Duyulan Güven ile İş Tatmini Arasındaki İlişki: Kamu ve

Özel Sektör Karşılaştırması / The Relationship between Trust in

Leader and Job Satisfaction: a Comparison between Public and

Private Sectors 46-57

Edip ÖRÜCÜ, Recep KILIÇ, Abdullah SAVAŞ

KOBİ'lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen

Faktörler: Bir Uygulama / Innovation Strategies of SMEs and the

Factors Affecting Involvement in Innovation: an Implementation 58-73

Özge ÖZAYDIN

Modernliğin Akılcılık ve Evrenselcilik İddialarının Felsefi Kökeni /

The Philosophical Foundation of Modernity's Claims of

Rationalism and Universalism 74-83

Veli ÖZTÜRK, Seyhan Çil KOÇYİĞİT, Emine Çına BAL Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri ile İşe Bağlılık Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Ankara İli Örneği / A Study into the Relation <i>between the Level of Job Burnout and Job Involvement of the</i> <i>Practitioners of Accountancy: Ankara Case</i>	84-98
Ferda Yerdelen TATOGLU The Long and Short Run Effects between Unemployment and Economic Growth in Europe / Avrupa'da İşsizlik ve İktisadi <i>Büyüme Arasında Uzun ve Kısa Dönemli Etkiler</i>	99-113
Boran TOKER Burnout Among University Academicians: an Empirical Study on the Universities of Turkey / Öğretim Elemanlarında Tükenmişlik: <i>Türkiye'deki Üniversitelerde Ampirik Bir Çalışma</i>	114-127
Aykut Hamit TURAN İnternet Alışverişi Tüketici Davranışını Belirleyen Etmenler: Planlı Davranış Teorisi (TPB) ile Ampirik Bir Test / Determinations of <i>Customers' Internet Shopping Behavior: Empirical Test with the</i> <i>Theory of Planned Behavior (TPB)</i>	128-143
Gülfem TUZKAYA, Doğan ÖZGEN, Bahadır GÜLSÜN Malzeme Taşıma Sistemi Alternatiflerinin Değerlendirilmesinde Bulanık-Promethee Yaklaşımı / Evaluating Material Handling <i>System Alternatives Using Fuzzy-Promethee Approach</i>	144-155
G. Nilay YÜCENUR, Nihan Çetin DEMİREL, Cemil CEYLAN, Tufan DEMİREL Hizmet Değerinin Müşterilerin Davranışsal Niyetleri Üzerindeki Etkisinin Yapısal Eşitlik Modeli ile Ölçülmesi / Measuring the <i>Effects of Service Value on Behavioral Intentions with a Structural</i> <i>Equation Model</i>	156-168
Yazarlara Bilgiler / Information for Authors	169-170

EKONOMİK KRİZ ULUSLARARASI İLİŞKİLER VE KÜRESELLEŞMENİN GELECEĞİ

ECONOMIC CRISIS INTERNATIONAL RELATIONS AND THE FUTURE OF GLOBALIZATION

Davut ATEŞ

*Dış Ticaret Müsteşarlığı
atedavut@yahoo.com*

ÖZET: 2007 yılının ortasında ABD’de ipotekli konut kredilerinde başlayan kriz 2008 yılının ikinci yarısından itibaren ABD ve Avrupa’da finans krizine yol açmıştır. 2008 sonundan itibaren de bütün dünyadaki reel sektör krizden olumsuz etkilenmeye başlamıştır. Kriz 1929 yılında başlayan ve İkinci Dünya Savaşı’na giden basamaklardan biri olan Büyük Buhran ile karşılaştırılmaktadır. Hâlihazırdaki ekonomik krizin de küreselleşme ve dünya politikası üzerinde bir kısım etkilerinin olması doğaldır. Krizin sonuçta geçici bir evre olduğu dikkate alınarak bu çalışmada, kriz sonrasında uluslararası sistemde baskın çıkacak eğilimler tartışılmış ve küreselleşme sürecinin değişen yoğunlukta derinleşmeye devam edeceği iddia edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Kriz; Uluslararası İlişkiler; Küreselleşme.

ABSTRACT: The crisis that began in mortgage credits in the middle of 2007 in the United States triggered a financial crisis starting from the middle of 2008 in the U.S. and Europe. At the end of 2008 real sector all over the world began to be negatively affected from the crisis. Current crisis is compared with Great Depression that had begun in 1929 and become one of the steps going to the Second World War. It is very usual to expect that current crisis will have some influences on globalization and the world politics, too. Taking into account that the crisis is a transitional period, in this essay, dominant tendencies in international relations after the crisis are debated and it is argued that globalization process will continue to deepen with changing intensity.

Keywords: Economic Crisis; International Relations; Globalization

JEL Classifications: F50; F51; F52; F59; Y80

1. Giriş

2007 yılının ortasında ABD’de ipotekli konut kredilerinde başlayan kriz 2008 yılının ikinci yarısından itibaren ABD ve Avrupa’da finans krizine yol açmıştır. 2008 sonundan itibaren de bütün dünyadaki reel sektör krizden olumsuz etkilenmeye başlamıştır. Kriz 1929 yılında başlayan ve İkinci Dünya Savaşı’na giden basamaklardan biri olan Büyük Buhran ile karşılaştırılmaktadır (Stiglitz, 2008a).¹ Hâlihazırdaki ekonomik krizin de küreselleşme ve dünya politikası üzerinde bir kısım etkilerinin olması doğaldır.² Büyük Buhran ve bunu takip eden İkinci Dünya Savaşı sonrasında siyasal alanda Birleşmiş Milletler Örgütü (BM) kurulmuş, güvenlik alanında dünya iki kutuplu bir sisteme oturtularak her bir blok kendi

¹ Büyük Buhran’ın dünyaya yayılmasında ticaretin, içinde bulunulan krizin yaygınlaşmasında ise finansal piyasaların etkili olduğu ileri sürülmektedir (Stiglitz, 2008b).

² Krizin devletlerin iç ve dış politikalarını etkileme biçimleri için bkz. (Ateş, 2010).

güvenlik yapılanmasını oluşturmuş, ekonomik alanda da doğu ve batı blokları kendi ortak örgütlerini kurmuştur. Güvenlik ve ekonomide blokların farklı örgütleri olsa da, 1960'lardan sonra doğu ve batı arasındaki ticarete ve iletişim imkanlarındaki gelişmenin dünyayı tek bir mekan haline getirmeye başladığı kabul edilmeye başlanmıştır (Robertson, 1992).³ Bu gelişme de dünyada bugün yoğun olarak tartışılan küreselleşme sürecinin odak noktasını oluşturmaktadır (Rodrik, 2009b). Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle doğu ve batı arasındaki siyasal farklılıklar ortadan kalkmış ve küreselleşme süreci hızlanmıştır. Siyaset, ekonomi, toplum, bilgi, güvenlik, çevre ve başka alanlarda dünyanın tek mekanlaşmasına paralel olarak, küresel ortamda devletlerin ve toplumların birbirlerinden olumlu veya olumsuz biçimde etkilenmeleri kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu süreçte 11 Eylül olayı önemli bir dönüm noktası kabul edilmekte (Tepe ve Karatay, 2005) ve küreselleşen dünyadaki güvenliğin değişen boyutuna ilişkin önemli bir ipucu vermektedir.

Soğuk Savaş'tan sonra küreselleşme sürecinin kaydettiği aşama konusunda ikinci önemli dönüm noktasını da 2007 yılında ABD'de başlayan ve 2008'de küresel niteliğe bürünen ekonomik kriz oluşturmaktadır. Krizin genel göstergeleri azalan talep, duran yatırımlar, artan işsizlik, düşen ihracat, oynak hale gelen döviz kurları ve dünya ekonomisindeki büyümenin eksiye doğru kaymasıdır (IMF, 2009). Krizin ulusal ekonomiye getireceği zararların asgariye indirilmesi için ülkeler çeşitli önlemler almaktadır. Bunlardan en dikkat çekenini özellikle gelişmiş ülkelerde, batması kaçınılmaz olan finans kurumlarının kurtarılması yoluyla devletin yeniden ekonomiye girmesidir. Bu gelişme, kapitalist sistemin kamu desteğinden bağımsız bir düzenek olmadığını göstermektedir (Gill, 2000). Kriz nedeniyle devletin üstlendiği işlevler ekonomi alanında artan oranda kamulaşmayı beraberinde getirmiştir (Ateş, 2010). Kamulaşan ekonominin birçok siyasal sonuç ortaya çıkarması da olasıdır. Zira ekonomiyi siyasetten mutlak olarak ayırma imkanı yoktur (Kirshner, 2003). Artan işsizliğe paralel olarak ülkelerde sosyal huzursuzlukların meydana gelmesi, bunların kimi zaman siyasal buhrana dönüşmesi ihtimali bulunmaktadır. Sosyal ve siyasal sorunlar da devletlerin dış politikasına yansiyacak, dolayısıyla küreselleşme sürecini etkileyecektir. Kriz ortamında devletlerin küreselleşmeye şüpheyile yaklaşması beklenebilir.

Buna karşın, krize tepki olarak devletin değişen iç ve dış hareketlerinin kriz dönemiyle sınırlı kalması (Ünal ve Kaya, 2009: 27), krizin ardından tepkisel politikalarından geri adımlar atılması beklenebilir. Zira bugün ülkeler arasında üretim, ticaret, hammadde, teknoloji, sermaye ve bilgi alanlarında tesis edilmiş olan karşılıklı bağımlılık ilişkisi, kriz döneminde baş gösterebilecek içe kapanma, izolasyon veya korumacılığı uzun vadede sürdürülebilir kılacak cinsten değildir (Göksel, 2004). Krizin etkilerinin yavaş yavaş ortadan kalkmasıyla birlikte (Rodrik, 2009b), hem devletin yeniden ekonomiden çekilmesi⁴ hem de dış politikada

³ Bugün tartışılan küreselleşme sürecinin ekonomik alanda gelişmesinde Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşını takip eden dönemde kurulan GATT ve IMF'nin önemli payı olduğu bilinmektedir. Zaten Büyük Buhran ile bugünkü krizi benzer kılan en önemli nokta da burasıdır. Her ikisi de belirli bir içe kapanma ve kriz döneminin ardından küreselleşmeyi teşvik edici etkenler olarak ele alınabilir. Ticaret ve finans piyasasındaki serbestleştirme hareketinin ivme kazanması, kapsamının genişlemesi ve derinliğinin artması, ayrıca belirli ölçülerde disiplin altına alınması küreselleşmeyi etkin kılacak unsurlar olarak ön plana çıkmaktadır.

⁴ Krize karşı alınan önlemlerin geçici olduğu düşünülür (Rothbard, 2000: 19-23).

küreselleşmeye olan güvensizliğin ortaya çıkardığı alışkanlıkların terk edilmesi gündeme gelecektir. Öte yandan, küreselleşme süreci geri döndürülemez nitelik taşısa da (Higgott ve Phillips, 1999: 3), yaşanmakta olan krizin durgunluk veya depresyonla sonuçlanması,⁵ kriz sonrasındaki küreselleşme sürecinin yoğunluğunu etkileyebilecektir. Ayrıca, yaşanan krizin önemli bir ders olarak ele alınması, kriz sonrası uluslararası politikada devletlerin benimseyeceği yeni eğilimlerde krizin bıraktığı mirasın izlerinin görülmesi ve küreselleşmeye muhalefetin bu süreçte önemli roller üstlenmesi (Nanto, 2008: 2-3) olasıdır.

Bu kapsamda çalışmada, durgunluk veya depresyon ihtimallerine bağlı olarak krizin ardından uluslararası ilişkilerin görünümü incelenmiş ve küreselleşmenin hangi yönlerde ve nasıl derinleşmeye devam edeceği tartışılmıştır. Her ne kadar küreselleşmenin devletleri gittikçe etkisiz kıldığı kabul edilse de (Holton, 1998), krizin ardından şekillenecek olan uluslararası ilişkiler sistemi ve bu sistem içinde karar verici bulunan büyük güçlerin tutumları küreselleşmenin seyri üzerinde etkinliğini koruyacaktır.⁶ Kısa bir kriz analizinin ardından çalışmada, uluslararası ilişkilerin kriz sonrası resmi, serbest piyasa mantığında dönüşüm yaşanması; çok taraflı işbirliği alanlarının çeşitlenmesi; güvenlik anlayışının içeriğinin değişmesi ve küresel boyuta çekilmesi; uluslararası kurumların yenilenmesi ve çeşitlenmesi; bölgeselleşme ve etki alanı politikasının geri dönmesi olarak beş başlık altında ele alınmış ve bunlarda kaydedilecek ilerlemenin küreselleşmeyi değişen yoğunlukta derinleştireceği iddia edilmiştir.

2. Küresel Ekonomik Kriz

Bugün yaşanmakta olan küresel ekonomik kriz 2007 yılının ortasında ABD’de ipotekli konut kredilerinde ortaya çıkmış ve 2008 yılının ikinci yarısında ABD’deki bazı finans kuruluşlarının batmasıyla küresel bir boyut kazanmaya başlamıştır. Krizi çok az sayıdaki iktisatçı öngörebilmiş, ayrıca nedenleri konusunda tam bir anlaşma ortaya konmamıştır. Elbette insanların harcamaktan kaçınmaları, tüketimin düşmesi, üretimin olumsuz etkilenmesi ve sonuçta işsizliğin artması krizin genel bir açıklamasını vermekte ve başlangıç noktası olarak da ABD’de şişen emlak balonlarına dayanmaktadır (Shiller, 2010b).⁷ Krizin ortaya çıkışında ipotekli konut piyasasındaki güven kaybının yok olması başat faktör konumundadır (Stiglitz, 2008a).

Başta ABD olmak üzere birçok gelişmiş ülkede finans kuruluşlarının kurtarılması yönünde paketler hazırlanmış ve uygulanmıştır. Ancak bu paketleri yenileri takip etmiş ve krizin kısa sürede atlatılamayacağı anlaşılmıştır. Bu konuda devletler arasında ortak politikaların belirlenmesi amacıyla girişimler de başlatılmıştır. Bu kapsamda, 2009 yılında G-20 merkez bankaları ve başlıca düzenleyici kuruluşların

⁵ Ekonomide üst üste iki çeyrek küçülme yaşanması durgunluk (resesyon), durgunluğun daha fazla uzaması ise depresyon (bunalım) olarak ele alınır (Gedik Yatırım, 2008: 2). Çalışmada, mevcut krizin durgunluk veya depresyon durumlarına bağlı olarak uluslararası ilişkilerde ortaya çıkacak eğilimler ve küreselleşmenin geleceği tartışılmış, ancak krizin bu olasılıklardan hangisiyle sonuçlanacağı konusunda bir öngöründe bulunulmamıştır. Krizin durgunluk biçimindeki seyri iyimser, depresyona dönüşmesi ise kötümser senaryoları gündeme getirecektir (Ünal ve Kaya, 2009: 30-32).

⁶ Kriz sonrası uluslararası sistemin düzenlenmesinde en etkin ülkelerden biri olma vasfını koruyacak olan ABD’nin benimseyeceği politikalar konusunda bkz. (Samans, 2008).

⁷ Krizin ABD’de ortaya çıkışı ve gelişimi için bkz. (OECD, 2008).

katılımıyla oluşturulan Finansal İstikrar Kurulu (Financial Stability Board), G-20 zirvelerinde alınan kararların dünya çapında uygulanabilmesi amacıyla oluşturulmuştur (Shiller, 2010a). Zira küresel bazda ortaya çıkan krizin en önemli nedenlerinden biri olarak istikrarlı olmayan bankacılık sektörü gösterilmiştir. Bankacılık yoluyla finansal krize dönüşen, ardından da reel ekonomiyi doğrudan etkileyen gelişmeler bütün dünyada durgunluğa neden olmuştur.

Bu krizden alınabilecek en önemli ders uluslararasıdaki finansal düzenlemelerin ve bunların denetlenmesinin sıkılaştırılması ve uygulama alanının genişletilmesi gereğidir. Ancak bunun nasıl yapılabileceği konusunda önemli belirsizlikler mevcuttur. Örneğin ABD'nin bu alanda egemenlikten kaynaklanan yetkilerini bir kısım uluslararası kuruluşlara devretmesi beklenmemelidir. Ayrıca finansal düzenlemelerin küresel ölçekte sıkılaştırılması konusunda ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlı olarak ayrıştıkları birçok farklı nokta bulunmaktadır. Dolayısıyla küresel ölçekte finansal piyasaların disiplin altına alınması resmi kurum ve kuralların sıkılaştırılması yerine, ülkelerin kendi iç politikalarındaki özerkliğe bağlı kalınarak uygulanacak ortak politikalara dayanmalıdır (Rodrik, 2009a). Krizin ölçeği ve derinliği dikkate alındığında, yaşanan küresel sorunun aşılmasının biraz zaman alacağı öngörülebilir (Rodrik, 2009b). Krizin etkisiyle bazı gelişmiş ülkelerin büyüme oranları eksiye dönmüş, gelişme yolundaki birçok ülkede ise büyüme yavaşlamış, uluslararası ticaret daralmış, işsizlik oranları artmış, krizin olumsuz etkilerinin azaltılması amacıyla devlet ekonomiyeye daha fazla müdahil olmaya başlamıştır. Son olarak Avrupa'da Yunanistan, İrlanda ve Portekiz gibi ülkelerde yaşanan finansal çöküşler halen devam etmektedir. Bu gelişmeler küresel ekonomideki durgunluğun bir süre daha devam edeceğini göstermektedir.

Ancak bütün bu olumsuz gelişmeler kriz sonrası döneme ilişkin olarak küreselleşmenin geleceği konusunda bir kısım öngörülerde bulunulmasına engel değildir. Zira krizin derinleşmesindeki faktörlerden biri bizatihi küreselleşme sürecinin kendisidir. Dolayısıyla benzer krizlerin bundan sonra yaşanmaması veya etkilerinin sınırlı tutulabilmesi için küreselleşmenin kriz sonrası dönemde hangi dönüşümlere maruz kalacağını tartışılması gerekmektedir.

3. Serbest Piyasa Kurulum Mantığının Dönüşmesi

Bugün küresel ekonominin altyapısını teşkil eden düzenlemeler ulus devletler arasındaki işbirliğine dayanmaktadır. Bunun bir gereği olarak dünya ölçeğinde serbest piyasanın düzenlenme mantığı “uluslararasılık”tır.⁸ Devletlerin içindeki ekonomik hedefleri ile uluslararası sermayenin hedefleri arasındaki tamamlayıcılık ulusal ekonomi politikasının özerkliğini azaltmıştır (Phillips, 1998: 4). Devletlerin siyaset ve güvenlik gibi alanlardaki egemen haklarından vazgeçmediği, buna karşın ekonomi alanındaki bir kısım yetkilerinden feragat ederek serbest piyasa ilkelerine dayalı dünya piyahasının oluşturulmasına katkı yaptıkları görülmüştür (Casey, 2001: ix). Piyasanın işleyişinde sorun olmadığı sürece böyle bir işbirliğinin devamı öngörülebilirdi (Higgott ve Phillips, 1999: 13). Ne var ki, yaşanan küresel ekonomik

⁸ “Uluslararasılık” kavramı uluslararası çıkarın ve uluslararası toplumun varlığına olan inanç olarak tanımlanır (Halliday, 1988: 190). Ancak, toplum ve çıkar ortaklıkları sonuçta ulus devletlerin kendi ölçeklerinde izlediği “ulusallık” tarafından sınırlandırılmakta ve bunlar aynı zamanda ayrılıkların kaynağı olmaktadır (Navari, 2000: 354-360).

krizle birlikte,⁹ dünya ölçeğinde ‘uluslararasılık’ mantığına dayalı serbest piyasa kurulumunun savunmasız noktaları ön plana çıkmıştır.¹⁰ Ekonomi alanı dışında devletlerin egemenliğini önceleyen bu sistemdeki kurulum aslında ekonomi alanında birçok seçiciliği beraberinde getirmiştir. Örneğin, sanayi ürünlerindeki serbest ticaretin önü açılırken, tarım alanındaki korumacılık devam etmekte (Sally, 2008: 55), enerji gibi alanlarda ise çok taraflı düzenlemeler yapılamamaktadır. Benzer biçimde, dünya ölçeğinde serbest piyasadan bahsedilirken ve bu çerçevede üretim faktörlerinden olan sermayeye sınırsız özgürlük tanınırken, aynı hareket özgürlüğü veya ülkeler arasındaki benzer standartlar işgücüne uygulanamamıştır.¹¹ Dolayısıyla uluslararasılık mantığına dayalı ve devletlerin egemenliğini yücelten (Göksel, 2004: 8) bu sistemi tam olarak serbest piyasa biçiminde tanımlamak doğru değildir (NGLS, 1999: 5). Böyle bir sisteme olsa olsa ‘tercihli serbest piyasa’ demek daha uygun düşer. Küresel krizin ardından, tercihli serbest piyasa düzenlemelerinin küresel piyasa biçimine dönüştürülmesi gündeme gelecektir. Bu aşamada uluslararasılık mantığının yerini ‘küreselcilik’in alması olasıdır.¹²

Yaşanan ekonomik krize karşı alınacak önlemler konusunda bile devletler arasında bir anlaşmaya varılmadığı ve krizin derinleşmesinin nedenlerinden birinin de bu olduğu dikkate alındığında,¹³ krizin ardından serbest piyasanın bütün üretim faktörlerini kapsayacak biçimde küresel ölçekte düzenlenmesi ihtiyacı kendisini hissettirecektir. Zira dünya ekonomisinin sadece belirli ürünlerin ticaretinin ve sermayenin serbestliği üzerine kurulması sonucunda ülkeler arasında derinleşmeye yüz tutan bir kısım farklılıklar ölçek ekonomisini anlamsız kılmaktadır. Serbest piyasa kurulum mantığının uluslararasılığın gereği olan seçicilikten küreselciliğin gereği olan bütünselliğe geçiş yapması, piyasada ortaya çıkabilecek krizleri önlemeden ziyade ölçek ekonomisine işlerlik kazandırılması, böylece muhtemel krizlerin etkilerinin tek pazarla sınırlandırılması, hem kalkınmanın hem de kriz

⁹ Kriz, devletlerin uzun yıllardır sürdürmekte olduğu serbest piyasa ve özelleştirme uygulamalarından finansal piyasalarda hatta zaman zaman reel sektörde geri adım atmasına yol açmıştır. Bankaların kurtarılması için hazırlanan kurtarma paketleri ve dev sanayi tesislerinin kapanmaması için devletin devreye girmesi, ekonominin kamulaşmakta olduğu görüntüsü yaratmıştır. Ancak devletin bu müdahaleci rolünün kriz dönemiyle sınırlı kalacağı, krizin ardından bu rolün hızla azalması gündeme gelecektir (Ateş, 2010). Ayrıca müdahaleci devletin daha çok gelişmiş ülkelerde kendini gösterdiği (ABD ve Avrupa), oysa daha önce birçok kez finans krizine maruz kalan birçok gelişme yolundaki ülkede (Asya ülkeleri, Türkiye, Latin Amerika) devletin böyle bir eğilim göstermediği görülmüştür. Zira gelişme yolundaki ülkelerde krizin finans boyutundan daha çok reel sektörde yarattığı etkiler hissedilmiştir.

¹⁰ Dünya ekonomisini etkileyen her krizden sonra serbest piyasa mantığı suçlansa da, krizlerin iktisat kuramına göre ekonominin genişleme ve daralma seyrine göre döngüsel bir açıklamasının bulunduğu ileri sürülür (Rothbard, 2000: xxxvii-xxxix). Ayrıca, çoğu durumda kriz sonrasında serbest piyasanın kurallara bağlı biçimde uluslararası ölçekte yaygınlaştırılması yolu tercih edilmiştir. Örneğin, İkinci Dünya Savaşı, 1970’lerde görülen petrol ve borç krizleri, 1980 ve 1990’lı yıllarda yaşanan diğer çalkantılar.

¹¹ Yatırım, ticaret ve işgücünün serbest dolaşımı gibi kıstaslar yönünden dünya ekonomisinin Birinci Dünya Savaşı’nın hemen öncesi dönemde bugünkünden çok daha fazla bütünleşmiş olduğu ileri sürülür (Frieden, 2008: 2).

¹² Bu kapsamda ABD’nin şimdiye kadar sürdürdüğü serbest ticaret düzenlemeleri eksiklik olarak nitelendirilmekte ve uluslararası ekonomik işbirliğinin yardım, ticaret ve para politikalarıyla iç içe yürütülmesi gerektiği ifade edilmektedir (Samans, 2008: 1).

¹³ Ancak, krizin etkilerinin daha çok ulusal düzenlemelere ağırlık verilerek hafifletilebileceğini ileri sürenler de vardır (Rodrik, 2009a).

dönemlerindeki maliyetin adil dağıtılması amacını taşıyacaktır (Casey, 2001: 7-8). Bu nedenle, krizin ardından küresel ölçekte nasıl bir ekonomik sistem kurulması gerektiği yolundaki tartışmalarda devlet merkezli bakışa sahip uluslararasılaşım (Lawler, 2005: 432-433) yerine küreselciliğin ciddi bir taban oluşturması (Higgott ve Phillips, 1999: 38), süreçten faydalanan ve zarar görenlerin seslerinin adil biçimde dengelenmeye çalışılması (Frieden, 2008: 21) beklenebilir.

Bu süreçte, küresel düzenlemeye konu olan alanların zengin-fakir arasındaki farkın daha da açılmasına neden olan ve ciddi bir sosyal maliyet yaratan¹⁴ ticaret ve sermaye ile sınırlı kalmayacağı (Rude, 2008: 8); işgücü, yatırım (Gurria, 2009), standartlar (OECD, 2009b: 5), vergiler (OECD, 2009a), döviz kurları (UN, 2009: 47-48), para politikası ve dış yardım (Sally, 2008: 86) gibi alanların da çok taraflı müzakerelerde artan biçimde gündeme gelmesi beklenmelidir (Samans, 2008: 17-18). Bu alanlardaki bütünleşme ülke içinde ve ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının düzeltilmesine katkı yapabileceği gibi (Samans, 2008: 11-12), MAI (çok taraflı yatırım anlaşması) gibi girişimler dünyanın tek pazarlaşması ve sermayenin önündeki ulusal engellerin tamamen kaldırılması (Sönmez, 2002: 408) sonucunu getirecektir. Dolayısıyla, geçmişte ekonominin sadece belirli alanlarında egemenliğinden tavizler vermiş olan devletin ekonominin tamamına ilişkin tavizler vermesi gerekecek,¹⁵ dünyanın tek pazar¹⁶ biçiminde şekil almasının yolları aranacak ve işleyen bir küresel ekonomik yönetim (Gill, 2000: 11) kurulmaya çalışılacaktır. Durgunluk halinde bu süreç daha yavaş ve tedrici bir şekilde ilerlerken, depresyonun ardından ise sürecin daha hızlı ve bütünsel biçimde sürmesi beklenebilir. Öte yandan, dünyanın tek pazarlaşmasında demokrasinin üstleneceği rolün sanılanın (Mody ve Saravia, 2008: 4) aksine olumsuz olması beklenebilir (Frieden, 2008: 8-9).¹⁷ Kriz döneminde kamunun ekonomide ağırlıklı hale gelmesi, toplumsal düzeyde mesleki örgütlenmelerin bulunması ve siyasetin demokratik ilkelere göre yürütülmesi sonucunda piyasaların rekabetçi ortama açılmasında sorunlar yaratabilecektir. Buna karşın ekonomik küreselleşme (Göksel, 2004: 3-6) bütün dünyanın tek bir piyasa yapılması yolunda ilerleyecektir.

Kriz sonrası dönemde küreselleşme sürecinin değişen yoğunlukta derinleşmeye devam edeceğine ilişkin beklentinin ortaya çıkması, Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki gelişmelerin dikkate alınmasından kaynaklanmaktadır. Dünya

¹⁴ Küresel ekonomik eşitsizlikler sonuçta küresel istikrarı tehdit etmektedir (Liebig, 2007: 2-3; Levinson, 1999).

¹⁵ Zaten devletlerin egemenliğini esas kabul eden uluslararasılaşım düşüncesi öyle veya böyle kozmopolitanizmin karşıtı olarak ele alınır (Holbraad, 2003: 1-2). Oysa her alandaki küresel yapılanma kozmopolitan düşünceden ayrılmaz.

¹⁶ Örneğin, dünya ekonomisinin tek pazar olarak biçimlendirilmesinde, Birinci Dünya Savaşı'na kadarki dönemde ülkeler arasında etkin olarak bulunan altın standardına (Frieden, 2008: 5) benzer bir düzenleme gerekliliği ortaya çıkacaktır. Çin bu yönde öneride bulunmuştur (Hürriyet, 2009b).

¹⁷ Demokratik kurumların daha yerleşik olduğu ülkelerde anayasal düzenlemeler, sosyal hakların korunmasındaki hassasiyet, yönetimdeki şeffaflık ve hesap verebilme zorunluluğu gibi nedenlerle ticaret, yatırım ve finans gibi küresel ekonomiyi ilgilendiren konularda yürütülen uluslararası müzakerelerde karşılıklı taviz verilebilme imkanının sınırlı olduğu bilinmektedir. Bugün demokrasi küresel ölçekte yayılmakta olan bir değerdir. Bunun sonucunda birçok gelişme yolundaki ülkede demokratik değerlerin yerleşmesi neticesinde, dünyanın tek pazarlaşması konusunda yapılan müzakerelerin daha zor ve yavaş seyretmesi beklenebilir. Demokrasi bu süreçte frenleyici bir işlev üstlenecektir.

ekonomisinde yaşanan daralma dönemlerinden sonra genişlemenin gelmesi, ayrıca teknolojik gelişme ve ülkeler arasındaki bağımlılık ilişkisinin geri döndürülemez nitelik taşıması, kriz sonrasında ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin küreselleşmenin gerekleri doğrultusunda şekilleneceğine ışık tutmaktadır.

4. Çok Taraflı İşbirliği Alanlarının Çeşitlenmesi

Yaşanan kriz her ne kadar bir “ekonomik” kriz olsa da, sonuçları itibariyle ekonominin dışına taşmaktadır. Krizin nedenlerini de sonuçta sadece ekonomik parametrelerle açıklamak yeterli olmayacaktır. ABD’de ipotekli konut kredilerinde başlayan sorunun bir yıldan daha kısa bir süre içerisinde Çin’de veya Malezya’da binlerce kişinin işsiz kalmasıyla sonuçlanması dünyanın bugün içinde bulunduğu karşılıklı bağımlılık durumunu (Frieden, 2008: 1) göstermektedir. Hem krizin gelişimi hem de neden olacağı sonuçlar sadece ekonomiyle sınırlanamaz. Ekonomik istikrar ve siyasal öncelikler birbiriyle yakından ilintilidir (Higgott ve Phillips, 1999: 9). Ekonomi, siyaset ve psikolojiyi birbirinden mutlak olarak ayırma imkanı yoktur (Kirschner, 2003). Her ekonomik ilişki sonuçta sosyal bir ilişkidir (Rude, 2008: 7).¹⁸ Yatırımcı bireysel bazda rasyonel hareket etse de, bütün yatırımcıların rasyonel hareketlerinin sonucu irrasyonel olabilmektedir (Higgott ve Phillips, 1999: 10). Dolayısıyla küresel ölçekte kurumsallaştırılacak serbest piyasa mantığının belirleyici unsuru olan ekonomi alanı öteki alanlarla tamamlanmadığı sürece tek bir küresel pazardan bahsetme olanağı kısıtlıdır.

Küreselleşme çok boyutlu ve çok aktörlü bir süreç olup, sadece ekonomik gelişmelerle açıklanamaz.¹⁹ Bu yüzden krizin ardından bir taraftan küresel ölçekte ekonomik bütünleşme doğrultusunda (Samans, 2008: 14) tek pazar oluşum süreci hızlanırken, öte yandan da ekonomiyle doğrudan bağı olmayan birçok alanda çok taraflı işbirliğinin gereği ortaya çıkacaktır. Gündeme gelecek konuların öncelik sırasını ise bahse konu alanın ekonomiyle ilgisinin yakınlığı tayin edecektir. Örneğin, ekonomiyle yakından ilgili olan çevre konusu gündemi daha fazla işgal edecek konulardan biriyken, devletlerin yönetim biçimi ve toplumsal düzeni daha sonraki aşamalarda tartışmaya açılacaktır. Böylece devlet bir taraftan ekonomi alanındaki egemenliğini tamamen bırakma noktasına gelecek, diğer taraftan da kendi iç organizasyonunun özerkliği daha fazla sorgulanmaya başlanacaktır. İç organizasyon konusu da ekonomiden siyasete, toplumdaki kültüre, çevreden güvenliğe her alanı kapsamaktadır. Bu çerçevede, kriz öncesi dönemde devletlerin münhasır egemenliğinde addedilebilecek birçok konu krizin ardından çok taraflı müzakerelere konu edilebilecektir. Durgunluk halinde çok taraflı işbirliği konularının ekonomiyle olan ilgisine bağlı olarak yavaş biçimde ele alınması, depresyonun ardından ise bu konudaki müzakerelerin daha hızlı sürdürülmesi ve ekonomi alanıyla hemen ilişkilendirilmesi muhtemeldir.

5. Güvenlik Anlayışında Dönüşüm

Kriz sonrasında siyasal alanda uluslararası yapıdaki en önemli kaymalardan biri güvenlik kavramlaştırmasında ortaya çıkacaktır. Geleneksel uluslararası ilişkiler kuramlarında devletler arasındaki ekonomik ilişkilerin uluslararası yapıdaki ikincil ilişkileri oluşturduğu, buna karşın askeri ve siyasal ilişkilerin ise en önemli konular

¹⁸ Küresel krizin psikolojik açıdan değerlendirilmesi için bkz. (Zonis, 2008).

¹⁹ Küreselleşmenin itici gücü ekonomi olmakla birlikte, sürecin sadece ekonomik olduğu yolundaki düşünce ideolojik bir söylemdir. Bkz. (Ateş, 2006).

olduğu işlenir (Waltz, 1979). Her ne kadar bu kuramsal paradigmanın geçerliliği son otuz yıldır yaşanan küreselleşme süreciyle tartışmaya açılmış olsa da (Ateş, 2009), devletlerin güvenlik gereksinimlerini “ulusal” ölçekte ve “askeri” parametrelere göre tanımlama alışkanlıklarından (Göksel, 2004: 6) vazgeçtiklerini söylemek zordur. Bu yüzden, ekonomi alanında birçok yetkisinden vazgeçen devletlerin güvenlik alanında oldukça tutucu davranması nedeniyle egemenliğin aşınması diye bir olgudan bahsetme olanağı olmadığı ileri sürülür. Zira uluslararası yürüyen ekonomik ilişkiler nihayetinde devletlerce oluşturulmuş olan yasal altyapıya göre yapılmaktadır ve devletler istemediği takdirde sona erdirilmesi her zaman olasıdır (Waltz, 2000). Halbuki yaşanan küresel ekonomik kriz bu iddianın geçerliliğine gölge düşürmüştür. Kriz dönemiyle sınırlı olmak üzere bir içe kapanma eğilimi ortaya çıkacak olsa da, bunun kalıcı olmayacağı açıktır. Bu nedenle, ülkeler arasında devletlerce tesis edilen yasal altyapıda yürüyen ekonomik ilişkilerin devletlerin isteği ile sonlandırılması ihtimalinden bahsetmek, dünya ekonomisinin bugün içinde bulunduğu şartları görmezden gelmek olacaktır. Kriz baş gösterdiğinden beri devletlerde bu yönde bir eğilim gelişmemiştir.

Kriz sonrası dönemde güvenlik anlayışında önemli kırılmalar beklenebilir. Bunlardan *birincisi*, kriz öncesi dönemde kendini göstermeye başlayan güvenlik anlayışının içeriğine ilişkin dönüşümün hızlanmasıdır. Devletin işleyen ve küresel rekabet ortamında yaşayabilir bir ekonomiye sahip olması artık ulusal güvenliğin ayrılmaz bir parçası haline gelebilir. Zira ekonomik sorunları bulunan ve buna bağlı olarak siyasal ve sosyal başka sorunlarla karşı karşıya bulunan bir ülkenin askeri varlıklarının ulusal güvenliği yeterince temin etmeyeceği ortadadır. Askeri varlıklar çoğu durumda dış tehditlere karşı konuşlandırılmaktadır. Buna karşın dışarıdan kaynaklanan ekonomik sorunlar ülke içinde ciddi sarsıntılar yaratmaktadır. Bu durumda, küresel ortamdaki kaynaklanan ve ülkenin bütün kaynaklarını etkileyebilecek olan ekonomik sorunlar dışarıdan içeriye doğru bir güvenlik açmazı yaratmaktadır. Bunlara geleneksel anlamda askeri önlemlerle karşı koyma olanağı yoktur. Zaten kriz döneminde “ekonomik güvenlik” olgusunun kendisini hissettireceği düşünülürse, kriz sonrasında devletlerin güvenlik planlamalarında ekonomik politikaların işgal edeceği yerin artacağı varsayılabilir. Ayrıca, ekonomiye ek olarak ozon tabakasının delinmesi, asit yağmuru ve küresel ısınma gibi sorunların devletlerin tek yanlı önlemleriyle karşı konulabilecek olgular olmaması (Göksel, 2004: 6-7), güvenlik anlayışının içeriğini tekillikten kurtaracaktır (Ateş, 2009). Kriz, ekonomik alanın ulusal güvenlik içinde işgal ettiği alanın artmasına zemin hazırlamıştır. Ancak, ekonomik güvenliğin ekolojik ve beşeri güvenlikten bağımsız düşünülmemesi, ekolojik ve beşeri güvenliğin de küresel ölçekte devletler arasında ortak girişimler neticesinde alınabilecek önlemlerle temin edilebileceği düşünüldüğünde, devletlerin bu alanlarda işbirliğine zorlanmaları kaçınılmazdır.

İkincisi ise güvenlik anlayışının boyutuna ilişkindir. Ekonomik sorunlar güvenlik planlamasında ağırlıklı hale geleceğinden ve ekonominin üretim, ticaret, finansman ve istihdam gibi alanlar yoluyla küresel ortama bağlılığından geriye dönüş yaşanması ihtimali bulunmadığından, devletlerin içeriği dönüşen güvenlik anlayışının ulusal sınırlarla kısıtlanması imkanı kalmayacaktır. Böyle bir ortamda devletler güvenliklerinin en iyi biçimde küresel bazda öteki devletlerle tesis edilecek ortak girişimlerle sağlanabileceği yolundaki inanca daha fazla eğilim gösterecektir. Çevre kirlenmesi, nükleer tehdit, uyuşturucu, insan kaçakçılığı ve terörizm gibi konular çerçevesinde geleneksel güvenlik anlayışının anlamını yitirdiği yıllardır iddia edilmiş, ancak bu çağrılar devletlerde pek de işbirliğine dönük bir etki

yaratmamıştır. Ne var ki, ekonomi alanının artık ulusal güvenliğin bir parçası haline geldiğinin ve bu alandaki güvenliğin ulusallık kriterince belirlenemeyeceğinin anlaşılmasıyla, güvenlik planlaması daha önce ihmal edilmiş alanlar da dahil edilerek ekonomi merkezli olarak “ulusal”dan “küresel” sınırlara doğru kayacaktır. Zaten 11 Eylül olayı uluslararası sistemde güvenlik sorununun sadece devletler tarafından yaratılmadığını ve sadece devletlerce önlenemeyeceğini göstermiş, küresel güvenlik anlayışının gereği ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda ekonomik kriz güvenliğin küreselleşmesinde en önemli ikinci halkayı oluşturacaktır. Böylece sadece askeri parametrelere göre düşünülmeyen ve küresel ölçüğe çekilen güvenlik anlayışı yoluyla devletlerin egemenliklerinin daha önce görülmemiş biçimde aşındırılması dönemi de başlayacaktır. Ancak bu, egemenliğin son bulacağı anlamına gelmekten ziyade yeni şartlara uyumlaştırılmasıdır (Higgott ve Phillips, 1999: 16; Göksel, 2004: 7). Durgunluk halinde güvenlik planlaması içinde ekonominin ağırlığı artmakla birlikte, güvenliğin küresel boyuta çekilmesinde hızlı bir ilerleme beklenmemelidir. Oysa depresyonun ardından “ulusal güvenlik”in yerini “küresel”in alması konusunda daha ciddi girişimler gözlenebilecektir.

6. Uluslararası İlişkilerde Kurumsal Değişim

Kriz sonrası dönemde uluslararası yapıda ortaya çıkacak yeni eğilimlerin en somut göstergesi halihazırdaki uluslararası kurumların yenilenmesi veya başka alanlarda yeni kurumlar tesis edilmesi olacaktır. Zira serbest piyasa kurulum mantığının değişmesi, çok taraflı işbirliği alanlarının çeşitlenmesi ve güvenliğin hem içeriğinin değişmesi hem de boyutunun genişlemesi sonuçta küresel ölçekte işleyen kurumların bulunmasıyla mümkün kılınabilecek olgulardır (Samans, 2008: 14-16). Uluslararası kurumların mevcut halleriyle küresel sorunları aşmakta yetersiz oldukları kabul edilmektedir (Putin, 2009). Bu süreçte bir kısım eski kurumlar dönüşüme tabi tutulurken, bazıları tasfiye edilebilir ve yenileriyle yer değiştirebilir. Ya da küreselleşmenin zorunlu kıldığı işbirliği gereklerine uygun olarak yeni kurumlar tesis edilebilir (Samans, 2008: 17).

Krizin etkisiyle ilk olarak merkez altına alınması muhtemel olanlar ekonomik işlevleri olan kurumlardır (Nanto, 2008: 53-54). Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (DB), Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) halihazırda küresel ekonomi yönetiminde işlevsel olan örgütlerdir ve çoğunun işleyiş ilkeleri Soğuk Savaş döneminin izlerini taşımaktadır (Casey, 2001: 126).²⁰ Oysa 1990’ların başında Sovyetler Birliği’nin yıkılmasıyla Soğuk Savaş sona ermiş, ekonomi merkezli olarak küreselleşme süreci hız kazanmış (Higgott ve Phillips, 1999: 2; Sönmez, 2002: 404), ancak söz konusu kurumlar ciddi bir dönüşüme tabi kılınmamıştır. Anılan kurumlar hala özde ABD dış politikasının genelde ise gelişmiş ülkelerin küresel gereklerine hizmet eder bir görüntü taşımaktadır (Higgott ve Phillips, 1999: 20, 29; Sönmez, 2002: 402). Bu nedenden dolayı örneğin DTÖ çerçevesinde tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi konusunda yürütülen müzakerelerde bir ilerleme sağlanamamıştır. Zira dünyanın önemli tarım ürünü ihracatçılarından olan ancak tarımın toplam ulusal üretim içindeki payının çok düşük olduğu birçok gelişmiş ülke ile tarımın ulusal

²⁰ Birçok uluslararası örgütün işlevleri zaten kriz öncesi dönemden beri tartışmaya açılmış bulunmaktadır. Ancak, krizin bu tartışmayla ilgili yaratacağı önemli kırılma, reform gerekliliğine aciliyet kazandırmasıdır.

ekonomideki payının çok daha yüksek olduğu gelişme yolundaki ülkeler arasında benzer rekabet koşullarında bir anlaşmaya varılması mümkün olmamıştır.²¹

Diğer yandan, başta Avrupa ekonomilerine mali yardım sağlanması amacıyla kurulmuş olan IMF (Casey, 2001: 209) daha sonra genellikle gelişme yolundaki ülkelerde ortaya çıkacak ekonomik krizlere karşı önlem alma konusunda uzmanlaşmış²² ve küresel ölçekteki bir krizde işlev üstlenmesi söz konusu olmamıştır. Benzer biçimde DB genellikle gelişme yolundaki ülkelerin kalkınma ihtiyaçlarının karşılanmasına odaklanmıştır. Her iki kurum da özellikle GYÜ'lerdeki politikaların denetlenmesinde kullanılmıştır (Sönmez, 2002: 403). Üstelik söz konusu ekonomik kurumların gelişme yolundaki ülkelere yönelik olarak mal ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi ve özelleştirme konularındaki tavsiyeleri ile küresel ekonomik kriz sırasında gelişmiş ülkelerin krize karşı önlem olarak uygulamaya koydukları kamulaştırmalar tezat teşkil etmektedir (Rogers, 2008: 11). Hem gelişmiş hem de gelişmemiş ülkeler küresel pazarın farklı alanlarını oluşturmalarına rağmen, söz konusu bu kurumlar sadece gelişme yolundaki ülkelere yönelik alınacak önlemleri planlayabilmektedir.²³ Halbuki kriz sonrasında, küresel ekonominin sadece bir kısmına yönelik önlemler önerebilen değil, tamamının sorunsuz yönetimi konusunda işlevler üstlenebilecek kurumlara ihtiyaç doğacaktır. Böyle bir öngörü 1997 yılında başlayan Güney Doğu Asya krizi sonrasında da gündeme gelmiş (Higgott ve Phillips, 1999: 8) ve herhangi bir ilerleme sağlanamamış olsa da, 2007'de başlayan kriz bu alanda daha fazla itici güce sahiptir.

Ekonomik örgütlerle birlikte siyaset ve güvenlik alanında işlevler üstlenmiş olanlar da elden geçirilecektir. Bunların başında da Birleşmiş Milletler (BM) ile NATO gelmektedir. BM Güvenlik Konseyi'nin uluslararası barışın korunmasındaki somut işlevleri ayrı tutulursa, genel olarak BM'in küresel yönetim alanında ciddi açmazları bulunduğu bilinmektedir.²⁴ Çoğu durumda devletler arasında bir forum olmaktan öteye geçmeyen BM kurumları kriz sonrası dünyanın gereklerine uygun hale getirilmeye çalışılacaktır. BM Güvenlik Konseyi ise, veto yetkisine sahip üyelerin varlığı nedeniyle büyük güçler arasındaki çıkar ilişkilerinin karara bağlandığı bir organ görünümündedir. Halbuki küreselleşen dünyada güvenliğin tesis edilmesi ve bu çerçevede ölçek ekonomisinin kurumsallaştırılabilmesi için küresel politikanın belirli güçteki devletler arasındaki yarıştan bağımsız hale getirilmesi ihtiyacı vardır. Bazı büyük ülkelerin veto yetkileri bulunduğu sürece küresel ortamın ihtiyaç duyduğu güvenli ortak bir ortamın tesis edilmesi zor görünmektedir. Bu nedenle, krizin ardından ekonomik örgütlerdeki dönüşüme paralel bir değişim talebi Güvenlik Konseyi'nin yapısı ve işleyişine ilişkin olarak ortaya çıkacaktır. Benzer biçimde Soğuk Savaş yıllarında iki kutuplu dünya politikasına göre kurulmuş olan NATO da bu dönüşümden payını alacak ve küresel güvenliğin sağlanmasında

²¹ Bu kapsamda, DTÖ'nün karar alma mekanizmasının değiştirilmesi önerilmektedir (Sally, 2008: 83).

²² Dış politika tercihlerini ABD ile daha uyumlu hale getiren ülkelerin IMF'den daha kolay kredi kullandığı görülmektedir (Mody ve Saravia, 2008: 16-17).

²³ 2008 yılında küresel niteliğe bürünen ekonomik kriz öncesinde söz konusu kurumların yaptığı tahminler oldukça iyimser düzeyde kalmıştır. Bkz. (Yılmaz, 2007).

²⁴ Soğuk Savaş sonrası BM ve NATO'nun konumu ve işlevleri konusunda bkz. (Emiroğlu, 2006).

NATO ile Güvenlik Konseyi'nin BM çatısında ilişkilendirilmesi daha fazla gündeme gelebilecektir.²⁵

Halihazırdaki ekonomik veya siyaset-güvenlik eksenli örgütler kriz sonrasında ciddi dönüşüme tabi kılınp görev alanları yeni konuları içerecek biçimde genişletilebileceği gibi bazı alanlarda da yeni çok taraflı örgütlenmelere girişilmesi ihtimali bulunmaktadır. Örneğin, ülkeler arasında para ve mali politikalarının eşgüdümünün daha etkin olarak sağlanması için IMF daha işlevsel hale getirilebilir (Ünal ve Kaya, 2009: 28) ve kurumun reorganizasyonu gündeme gelebilir (Nanto, 2008: 57-59). Veya yatırım ve vergi alanlarında ülkeler arasındaki eşitsizliklerden kaynaklanan piyasa bozulmasının önüne geçilmesi için DB yeni görevleri üstlenebilir. Güvenlik alanında ise BM Güvenlik Konseyi'nin yapısı ve görevleri elden geçirilebilir ve NATO Konsey ile ilişkilendirilebilir. Ya da başka alanlarda münhasır yeni örgütlenmeler gündeme gelebilir. Hem mevcut örgütlerin dönüşüme tabi kılınması hem de yeni örgütlenmelere girişilmesi ihtiyacı küreselleşmenin bugün insanlığı getirmiş olduğu noktanın doğal sonucudur. Belirli bir toprak parçasında sahip olduğu egemenlik yoluyla beşeri eylemler üzerinde sınırsız yetkileri bulunduğu farz edilen devlet insanlığın bütünleşmesi sürecini mekana bağlı olarak sekteye uğratmaktadır. Oysa ekonomi, siyaset, güvenlik ve toplum başta olmak üzere hemen hemen her alanda dünyanın tek bir mekan olması söz konusudur. Devletlerin ulusal ölçekteki egemenliği mekanın tekliği ile uyusmamaktadır. Devletlerin zorunlu biçimde her alandaki egemenliklerinden adım adım tavizler vererek kozmopolitan bir yapının geliştirilmesi ve küresel ölçekte anayasal bir düzenin kurulması süreci (Gill, 2000: 9)²⁶ devam edecektir. Ekonomik kriz küresel yönetim konusunun daha acil ve çok boyutlu biçimde ele alınmasına yardımcı olacaktır (Wilkens, 2008). Bu durumu, Avrupa'da feodal yapıların yerini ulus devletlerin almasına benzetmek mümkündür. Dolayısıyla kriz sonrasında uluslararası sistemde ivme kazanacak yeni eğilimler yapıyı "uluslararası"ndan "küresel"e dönüştürücü işlevler üstlenecektir. Durgunluk halinde kurumsal dönüşüm daha çok ekonomi merkezli örgütlerde ortaya çıkacak, bunun gereği gündeme gelse de siyasal ve güvenlik örgütlerinde ise hızlı bir reorganizasyon olmayacaktır. Depresyonun ardından, hem ekonomi hem de güvenlik örgütlerindeki dönüşüm daha köklü ve hızlı olacaktır.

7. Bölgeselleşme ve Etki Alanı Politikası

Geçen yüzyılın ortasından itibaren Asya ve Afrika'daki devletlerin bağımsızlıklarını kazanması, ayrıca Soğuk Savaş'ın sonuyla birlikte birçok Doğu Bloku ülkesinin dağılması neticesinde az gelişmiş bölgelerin gelişmiş ülkeler arasında etki alanı biçiminde paylaşımına ilişkin sömürgecilik politikaları son bulmuştur. Böylece, BM

²⁵ Burada bahsedilen kurumsal reformların gerçekleştirilebilme ihtimali, halihazırdaki krizin durgunluk veya depresyon olasılığına bağlı olarak değişebilir. Krizin sadece durgunluk boyutunda kalması, reformların daha önce olduğu gibi rafa kaldırılmasına veya çok ağırdan ilerlemesine neden olabilir. Ancak, krizin depresyona dönüşmesi ve buna bağlı olarak dünyadaki güvenlik ihtiyacının daha fazla hissedilmesi neticesinde bahse konu kurumlara ilişkin reformların daha hızlı olarak ele alınması ve sonuçlandırılması ihtimalini güçlendirecektir. Örneğin, 2010 Kasım ayında Lizbon'da yapılan NATO zirvesine Rusya'nın katılımı ve ittifakla belirli alanlarda işbirliğine açık pozisyon sergilemesi örgütün geleceğini önemli ölçüde etkileyecek bir gelişmedir.

²⁶ Serbest ticaret, özelleştirme, deregülasyon gibi olgular bu düzenin belirgin kurallarıdır (Sönmez, 2002: 418).

ile birlikte uluslararası ekonomik kuruluşlara üye olan yeni devletlerin küresel yönetime katılmaları mümkün olmuştur. Her ne kadar eski sömürgelerin sözde bağımsızlık kazanmış olmalarının yeni sömürgeci politikalara maruz kalmadıkları anlamına gelmediği iddia edilse de, yeni dönemde en azından resmi olarak gelişmiş ülkeler ile yeni bağımsızlığını kazanan ülkeler arasındaki birini ötekine bağlayan siyasal ilişki ortadan kalkmış, ekonomik ilişkiler de piyasa şartlarına bırakılmıştır. Yeni dönemde çoğu zaman ekonomik kimi zaman da güvenlik alanında bölgeselleşme hareketleri ortaya çıkmıştır. Avrupa Birliği, NAFTA, ASEAN, Bağımsız Devletler Topluluğu, Arap Birliği, İslam Konferansı Teşkilatı gibi oluşumlar bunlardandır. Elbette bunlar içerisinde bölgeselleşmenin en uç ve eski örneğini Avrupa Birliği temsil etmektedir.

Küresel ekonomik krizin durgunluk biçiminde seyretmesinin ardından bölgeselleşme hareketlerinin ekonomi alanında hız kazanması öngörülebilir. Zira birbirine yakın veya birbirlerinin ekonomilerini tamamlayıcı konumda bulunan ülkelerin oluşturmuş oldukları tercihli ticaret sistemi ya da diğer ortak ekonomik politikalar küresel rekabet ortamında her bir taraf ülkeye önemli avantajlar sağlamaktadır (Hwee, 2005: 3). Ayrıca küreselleşen dünyada ulusalcılığın insanların kimlik temsilinde taşıdığı yetersizlik nedeniyle bölgeselciliğin daha fazla yaygınlaştığı kabul edilir (Hwee, 2005: 2). Bölgeselleşme hareketi aynı zamanda küresel piyasadaki müzakere ortamında da işe yaramaktadır. İki yüzden fazla bağımsız devletten oluşan dünyada çok taraflı müzakerelerin başarılı biçimde sürdürülmesi ve sonuca bağlanması teknik olarak olası değildir. Oysa bölgeselleşme çerçevesinde ortaya çıkmış bloklar arasındaki müzakerelerde tarafların konumları daha net olarak ortaya çıkabilmekte, farklılıklar veya benzerlikler daha kolay görülebilmektedir (Sally, 2008: 84). Diğer yandan, yaşanan krizin depresyonla sonuçlanması halinde, bölgeselleşme hareketlerinin büyük güçlerin etki alanı mücadelesine konu olması ihtimali bulunmaktadır. Tıpkı savaş gibi küresel ekonomik kriz de uluslararası sistemdeki gücün yeniden paylaşımı için büyük ülkelere önemli fırsatlar verecek (Gilpin, 1981: 81) ve ülkeler de bundan faydalanmak isteyeceklerdir.²⁷ Bu bağlamda, ABD, İngiltere, Fransa, Japonya, Çin ve Rusya başta olmak üzere, büyük devletler tarafından dünyanın geri kalanı üzerinde eski sömürgeci politikaları hatırlatan girişimler sergilenebilecektir. Bu durumda halihazırdaki bölgeselleşme hareketlerinin bir kısmı ivme kaybedebilecektir, bir kısmı da büyük güçlerin etki alanına girecek veya büyük güçler arasında mücadeleye sahne olabilecektir. Böyle bir olasılıkta ivme kaybedecek hareketlerin başında Avrupa Birliği gelmektedir (Hürriyet, 2009a). Bağımsız Devletler Topluluğu ise Rusya'nın girişimiyle daha sıkı bir birlikteliğe dönüşebilir. APEC ve ASEAN da Çin, Japonya ve ABD arasında güç mücadelesine sahne olabilir (Cazzaniga, 2009; Graham-Harrison, 2008). Durgunluk durumunda bölgeselleşme hareketlerinin güçlenmesinin, depresyonda ise etki alanı politikasının geri gelmesinin küreselleşme sürecinde oynayacağı işlevler birbirine benzemektedir. Her iki durumda da küresel piyasa merkezli yeni yapının oluşturulmasında sınırlı sayıda aktör etkin olacaktır. Bu nedenle de küreselleşmenin derinleşerek sürmesi beklenebilir. Durgunluk, bu derinleşmenin yumuşak biçimde devamına; depresyon ise daha zorlayıcı şekilde sürdürülmesine imkan verecektir.

²⁷ Böyle bir durumda, uluslararası sistemde ABD üstünlüğüne dayalı dinamik dengenin (Gilpin, 1981: 13) başka güçlerce kar/zarar hesabı içerisinde (Gilpin, 1981: 95) değiştirilmesi yönünde eğilimler ortaya çıkabilir.

8. Sonuç

2007 yılında ABD’de başlayıp 2008 yılında bütün dünyayı etkisi altına alan küresel ekonomik kriz Soğuk Savaş sonrası dünyada küreselleşmenin evriminde 11 Eylül olayından sonra ikinci önemli dönüm noktasını teşkil etmektedir. 11 Eylül olayı güvenliğin küreselleşmesi sonucunu getirmiş, ekonomik kriz de küreselleşen güvenlik içerisinde ekonominin işgal ettiği önemin genişlemesine yol açmıştır. Küresel kriz nedeniyle devletlerin iç hareketlerinde meydana gelen değişimler ve bunun dış politika alanına yansıma neticesinde genel olarak uluslararası yapıda bir kısım eğilimler gözlenecektir. Ancak, kriz geçici bir evre olup, ulusal ölçek ve dış politika alanındaki etkileri kriz dönemiyle sınırlı kalabilecek, krize tepki olarak devletlerce benimsenen politikalar krizin ardından terk edilmeye başlanacaktır.

Çalışmada, durgunluk veya depresyon ihtimallerine bağlı olarak kriz sonrası uluslararası yapıdaki olası eğilimler gözden geçirilmiştir. Genel olarak krizin serbest piyasa kurulum mantığının dönüşmesinde, çok taraflı işbirliği alanlarının çeşitlenmesinde, güvenlik anlayışının içeriğinin ve ölçeğinin değişmesinde, uluslararası kurumların dönüştürülmesinde veya yenilerinin kurulmasında, bölgeselleşme ve etki alanı politikasının ivme kazanmasında ve sonuçta küreselleşmenin derinleşmesinde etkili olacağı görülmektedir. Durgunluğun ardından; serbest piyasanın küresel ölçekte düzenlenmesi ve denetlenmesine ilişkin çalışmaların ortaya çıkması, halihazırdaki çok taraflı müzakere konularının kısa sürede yeniden gündeme gelmesi ve canlanması, ekonominin ulusal güvenlik anlayışındaki öneminin artması, uluslararası ekonomik kurumların yeni ihtiyaçlar ekseninde yenilenmesi, ekonomi alanındaki bölgeselleşme hareketlerinin yaygınlaşması ve sonuçta küreselleşme sürecinin yumuşak biçimde derinleşmeye devam etmesi muhtemeldir. Oysa depresyonun ardından; küresel ekonominin tek pazar biçiminde organize edilmesinin yollarının aranması, bu süreçte büyük güçlerin etki alanı politikalarının etkili olması, tek pazar yönündeki düzenleme için kurumsal çabalar sarf edilmesi, güvenlik anlayışının ulusaldan küresel boyuta kayması, ekonomi alanı dışındaki kurumların da revizyona tabi tutulması veya yenilerinin kurulması ve sonuçta küreselleşme sürecinin daha etkin biçimde derinleşmeye devam edeceği öngörülebilir. Durgunluk veya depresyon olarak sonuçlanacak krizin ardından uluslararası yapıda kendini gösterecek eğilimler sonuçta küreselleşmenin değişen yoğunlukta devam etmesine yardımcı olacaktır.

Bütün dünyayı etkileyen krizler, küreselleşmenin ivme kazanmasının köşe taşlarıdır. 11 Eylül olayı güvenlik alanında önemli bir krizdir ve küreselleşmenin seyrinde birçok etkisi olmuştur. Benzer biçimde, 2007’de başlayan kriz de ekonomi alanındadır ve küreselleşmenin evriminde önemli etkilere sahip olacaktır. Soğuk Savaş’ın sonucuyla birlikte devletin merkeziliği küreselleşme sürecine bağlı olarak azalmıştır (Göksel, 2004: 2). Küresel ekonomik krizle birlikte egemenlik yeniden yükselen bir değere dönüşecek ve devletin konumu güçlenecek olsa da, krizin ardından tersi yönde eğilimlerin ortaya çıkması daha olasıdır. Krizin küreselleşmeye yönelik bir şüphe yaratması olağandır. Ancak bu şüphe krizin ardından yeniden güven inşasına ve küreselleşmenin devamına dönüşecektir. 1929 yılında başlayan Büyük Buhran’ın dünya ekonomisinde bir depresyon olduğu ve İkinci Dünya Savaşı’na yol açan nedenlerden biri olduğu bilinmektedir. Ancak, savaş sonrası dönemde dünya ekonomisinin bütünleşmesi yönünde önemli düzenlemeler yapılmış (GATT, IMF, DB) (Casey, 2001: 3), ayrıca güvenlik (NATO) ve siyaset (BM) alanlarında da önemli oluşumlara gidilmiştir. Bu düzen Soğuk Savaş’ın sonucuyla

birlikte küresel bir boyut kazanmıştır. Dolayısıyla halihazırdaki krizin durgunluk veya depresyon biçiminde seyretmesinin ardından, küreselleşmenin derinleşmeye devam etmesi ve devletlerin ekonomi dışındaki egemen konumlarından tavizler vermeye başlaması olağandır. Durgunluk durumunda bu derinleşmenin ekonomiyle öteki alanların tedrici biçimde ilişkilendirilmesi yoluyla daha yavaş biçimde sürmesi, depresyon halinde ise derinleşmenin daha hızlı ve ekonomi dışındaki alanları da kapsayacak biçimde devam etmesi beklenebilir.

Referanslar

- ATEŞ, D. (2006). Küreselleşme: Ne kadar tek boyutlu?. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7 (1), 25-38. ss.
- ATEŞ, D. (2009). Küresel şehirde güvenlik sorunu. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 36 (1), 1-23. ss.
- ATEŞ, D. (2010). Küresel ekonomik kriz devlet ve dış politika. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 7 (1), 912-937. ss.
- CASEY, K.M. (2001). *Saving international capitalism during the early Truman Presidency: The National Advisory Council on International Monetary Fund and financial problems*. New York: Routledge.
- CAZZANIGA, P. (2009). Tokyo rethinks alliance with United States in multipolar world. [Erişim Adresi]: <<http://new.asianews.it/index.php?l=en&art=14319>>, [Erişim Tarihi: 14.02.2009].
- EMİROĞLU, H. (2006). Soğuk Savaş sonrası Birleşmiş Milletler: işlevi-sorunları. *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 7 (2), 59-81. ss.
- FRIEDEN, J. (2008). Küresel kapitalizmin geleceği. Konuşma Metni. [Erişim Adresi]: <[www.tusiad.org/tusiad cms.nsf/DManset/C006657B150610F5C225752000527EAD/\\$File/MansetEkim2008.pdf](http://www.tusiad.org/tusiad cms.nsf/DManset/C006657B150610F5C225752000527EAD/$File/MansetEkim2008.pdf)>, [Erişim Tarihi: 21.02.2009].
- GEDİK YATIRIM. (2008). Ekonomilerde durgunluk (resesyon) dönemleri: ABD ve Türkiye örnekleri. [Erişim Adresi]: <www.gedik.com/Analiz/ResesyonDonemleri.pdf>, [Erişim Tarihi: 26.02.2009].
- GILL, S. (2000). The constitution of global capitalism. The International Studies Associations Annual Convention, Los Angeles. [Erişim Adresi]: <www.theglobalsite.ac.uk/press/010gill.pdf>, [Erişim Tarihi: 11.02.2009].
- GILPIN, R. (1981). *War and change in world politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GÖKSEL, N.K. (2004). Globalisation and the state. *Perceptions: Journal of International Affairs*, 9 (1), 1-12. ss.
- GRAHAM-HARRISON, E. (2008). Economic crisis may strain U.S.-China relations. *Reuters*, 31.12.2008.
- GURRIA, A. (2009). Open markets in a time of crisis. [Erişim Adresi]: <http://www.oecd.org/document/54/0,3343,en_2649_34487_42320054_1_1_1_1,00.html>, [Erişim Tarihi: 18.03.2009].
- HALLIDAY, F. (1988). Three concepts of internationalism. *International Affairs*, 64 (2), 187-198. ss.
- HIGGOTT, R., PHILLIPS, N. (1999). The limits of global liberalisations: lessons from Asia and Latin America. Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation. CSGR Working Paper No 22/98. [Erişim Adresi]: <<http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR>>, [Erişim Tarihi: 08.02.2009].
- HOLBRAAD, C. (2003). *Internationalism and nationalism in European political thought*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- HOLTON, R.J. (1998). *Globalization and the nation state*. St. Martin's Houndmills: Macmillan Press.
- HÜRRİYET. (2009a). Dünya Bankası'ndan tüm dünyaya kötü haber. [Erişim Adresi]: <www.hurriyet.com.tr>, [Erişim Tarihi: 23.04.2009].
- HÜRRİYET. (2009b). Ayaklanma uyarısı. [Erişim Adresi]: <www.hurriyet.com.tr>, [Erişim Tarihi: 28.03.2009].

- HWEE, Y.L. (2005). Realism and reactive regionalism: where is East Asian regionalism heading?. UNISCI Discussion Papers. [Erişim Adresi]: <<http://revistas.ucm.es/cps/16962206/articulos/UNIS0505230008A.PDF>>, [Erişim Tarihi: 23.02.2009].
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). (2009). *World economic outlook update*. January 28.
- KIRSHNER, J. (2003). Money is politics. *Review of International Political Economy*, 10 (4), 645-660. ss.
- LAWLER, P. (2005). The good state: in praise of 'classical' internationalism. *Review of International Studies*, 31, 427-449. ss.
- LEVINSON, M. (1999). Global is as global does?. *The Nation*. [Erişim Adresi]: <<http://www.thenation.com/doc/19991206/levinson/2>>, [Erişim Tarihi: 22.02.2009].
- LIEBIG, K. (2007). Global economic imbalances: a need for global governance beyond the G-8?. FES Conference Report. [Erişim Adresi]: <www.fes.de/globalization>, [Erişim Tarihi: 18.02.2009].
- MODY, A., SARAVIA, D. (2008). Does democracy impede the speed required by financial markets?. IMF Working Paper No WP/08/276. December 2008.
- NANTO, D.K. (2008). The U.S. financial crisis: the global dimensions with implications for U.S. policy. CRS Report for Congress, Order Code RL34742. 25.11.2008.
- NAVARI, C. (2000). *Internationalism and the state in the twentieth century*. New York: Routledge.
- NGLS. (1999). UNCTAD, civil society respond to the global crisis. United Nations Non Governmental Liaison Service (NGLS). [Erişim Adresi]: <www.un-nxls.org/orf/pdf/32crisis.pdf>, [Erişim Tarihi: 19.02.2009].
- OECD. (2008). *Economic survey of the United States 2008*. Policy Brief. December.
- OECD. (2009a). OECD principles on exchange of information for tax purposes: a model for bilateral conventions. [Erişim Adresi]: <http://www.oecd.org/document/31/0,3343,en_2649_34487_42402911_1_1_1_1,00.html>, [Erişim Tarihi: 24.03.2009].
- OECD. (2009b). Globalisation and emerging economies. Policy Brief, March 2009.
- PHILLIPS, N. (1998). Globalisation and the paradox of state power: perspectives from Latin America. Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, CSGR Working Paper No 16/98. [Erişim Adresi]: <<http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR>>, [Erişim Tarihi: 26.02.2009].
- PUTIN, V. (2009). Konuşma Metni. [Erişim Adresi]: <www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=12087>, [Erişim Tarihi: 18.02.2009].
- ROBERTSON, R. (1992). *Globalization: social theory and global culture*. London: Sage.
- RODRIK, D. (2009a). A plan B for global finance. [Erişim Adresi]: <http://www.economist.com/node/13278147?story_id=13278147>, [Erişim Tarihi: 02.12.2010].
- RODRIK, D. (2009b). Growth after the crisis. [Erişim Adresi]: <<http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/Growth%20after%20the%20crisis.pdf>>, [Erişim Tarihi: 02.12.2010].
- ROGERS, P. (2008). The tipping point? ORG international security report 2008. Oxford Research Group. [Erişim Adresi]: <www.oxfordresearchgroup.org.uk/publications/books/pdf/thetippingpoint.pdf>, [Erişim Tarihi: 12.02.2009].
- ROTHBARD, M.N. (2000). *America's Great Depression. 5.Edition*, Auburn: Mises Institute.
- RUDE, C. (2008). The global financial crisis: what needs to be done?. FES Briefing Paper No 12. [Erişim Adresi]: <www.fes-globalization.org>, [Erişim Tarihi: 15.02.2009].
- SALLY, R. (2008). The political economy of trade-policy reform: lessons from developing countries. *The Journal of International Trade and Diplomacy*, 2 (2), 55-96. ss.
- SAMANS, R. (2008). Transitioning to a new U.S. international economic policy. Center for American Progress. [Erişim Adresi]: <www.americanprogress.org>, [Erişim Tarihi: 19.02.2009].
- SHILLER, R.J. (2010a). Engineering financial stability. [Erişim Adresi]: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/shiller69/English>>, [Erişim Tarihi: 02.12.2010].
- SHILLER, R.J. (2010b). A crisis of understanding. [Erişim Adresi]: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/shiller70/English>>, [Erişim Tarihi: 02.12.2010].

- SÖNMEZ, S. (2002). Küreselleşme ortamında kamu işletmeciliği için bir strateji oluşturulabilir mi?. *Türkiye 13. Kömür Kongresi Bildiriler Kitabı 29-31/05/2002*, Zonguldak, 395-423. ss.
- STIGLITZ, J.E. (2008a). The fruit of hypocrisy. [Erişim Adresi]: <<http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2008/sep/16/economics.wallstreet>>, [Erişim Tarihi: 02.12.2010].
- STIGLITZ, J.E. (2008b). Global financial crisis. [Erişim Adresi]: <<http://www.stwr.org/global-financial-crisis/joseph-stiglitz-crisis-points-to-need-for-new-global-currency.html>>, [Erişim Tarihi: 02.12.2010].
- TEPE, F.F., KARATAY, A. (2005). September 11 globalization and world peace. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (7), 189-199. ss.
- UNITED NATIONS (UN). (2009). *Global economic crisis: systemic failures and multilateral remedies*. Geneva, New York: UNCTAD Secretariat.
- ÜNAL, A., KAYA, H. (2009). *Küresel kriz ve Türkiye*. İstanbul, Ekonomi ve Politika Araştırmaları Merkezi. [Erişim Adresi]: <www.ekopolitik.org>, [Erişim Tarihi: 18.02.2009].
- WALTZ, K.N. (1979). *Theory of international politics*. New York: Random House.
- WALTZ, K.N. (2000) Structural realism after the Cold War. *International Security*, 25 (1), 5-41. ss.
- WILKENS, A. (2008). The Global financial crisis: opportunities for change. *Open Democracy*. [Erişim Adresi]: <<http://www.opendemocracy.net/article/the-global-financial-crisis-opportunities-for-change>>, [Erişim Tarihi: 22.02.2010].
- YILMAZ, L. (2007). Dünya ekonomisinin görünümü. *Bütçe Dünyası*, 2 (26), 50-57. ss.

ÖRGÜTSEL EKOLOJİ KURAMINDAN STRATEJİK YÖNETİM ANLAYIŞINA

FROM THE ORGANIZATIONAL ECOLOGY THEORY TO STRATEGIC MANAGEMENT APPROACH

Oya ERDİL⁽¹⁾, Adnan KALKAN⁽²⁾, Ali Murat ALPARSLAN⁽³⁾

⁽¹⁾Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi İşletme Bölümü

^(2,3)Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu

⁽¹⁾erdil@gyte.edu.tr, ⁽²⁾adnankalkan@mehmetakif.edu.tr, ⁽³⁾alimurat@mehmetakif.edu.tr

ÖZET: Bu çalışmada, günümüz yönetim yaklaşımlarından biri olan örgüt ekolojisi kuramının hangi yönde değiştiğini göstermek amaçlanmıştır. Bahsedilen bu kuram savunulduğu dönem içerisinde örgüt yapılarının çevre ile uyumunun açıklanmasında bir boşluk doldurmuştur.

Örgüt ekolojisi kuramına göre; doğadaki canlı varlıklar nasıl doğal bir seçimle elenip bir kısmı yaşamını kaybediyor, diğer kısmı ise bir evrim içinde gelişerek yaşamlarını sürdürüyorsa, örgütler için de durum bunun bir benzeridir.

Bu kuramsal çalışmada örgütlerin gelişmesinde çevre ile ilişkileri, örgüt ekolojisi kuramı ve stratejik yönetim anlayışı çerçevesinde belirtmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Ekoloji Kuramı; Stratejik Yönetim

ABSTRACT: In this study, it is aimed to point out the direction of change in the organizational ecology theory, which is one of the management approaches today. When it was promoted, this theory provided a way to clarify the harmony between the organizational structures and the environment.

According to the organizational ecology theory, business organizations act as living organisms in that they undergo a natural selection in which some die out while others evolve and survive.

In this theoretical study, the relationships of organizations with their environment in their development was tried to be explained within the framework of the organizational ecology theory and the strategic management approach.

Keywords: Organizational Ecology Theory; Strategic Management

JEL Classifications: Q57; M10

Giriş

Nüfus ekolojisi kuramı örgütlerin neden var olduğunu ve neden bu kadar çeşitli biçimlerde ortaya çıktıklarını sorgulamaktadır. Kuram, bu sorulara dünyadaki biyolojik çeşitlilik ile benzerlik kurarak cevap vermeye çalışmıştır. Dünyada bu kadar çeşitli yaşayan tür olması evrim kuramı ile izah edilmektedir (Leblebici, 2005: 3). Evrimleşme, örgütsel ekoloji kuramlarının açıklanmasında önemli rol oynamaktadır ve temelinde uyum kavramı yer almaktadır. Burada uyumdan kastedilen, organizmaların, değişen çevre karşısında biçim, işlev ya da davranışlarını, yeni koşullara daha iyi uyum gösterebilmek için, evrimleştirerek tepki vermesidir.

Bu biyolojik kuram 1975’li yıllardan itibaren örgüt kuramında ağırlık kazanan önemli bir görüş olmuş, örgütlerin çevreleri ile olan ilişkilerini incelerken, yöneticilerin bilinçli karar vermeleri yerine çevrenin seçiciliğini esas almıştır (Koçel, 2005). Örgütsel ekoloji yaklaşımının ana fikri şöyle özetlenebilir: Doğadaki canlı varlıklar nasıl doğal bir seçimle elenip bir kısmı yaşamını kaybederken diğer kısmı bir evrim içinde gelişerek yaşamlarını sürdürüyorsa, örgütler için de durum bunun bir benzeridir. Örgütsel çevre de, bünyesinde bulunan örgütlerden bir kısmını ortadan kaldırmakta, bir kısmını da seçerek yaşamlarına devam etmelerine fırsat vermektedir. Temel tez, örgütsel dünyadaki evrimin çevresel ayıklanmayla ya da çevredeki yeni koşullara uyumlu özellikler gösteren örgütlerin doğması veya çoğalması ve değişen çevreye uyum sağlamayan örgütlerin yok olması veya azalması ile gerçekleşebileceği şeklinde açıklanabilir.

Örgütsel ekoloji kuramı, aynı kaynaklar için rekabet eden bir grup firmanın oluşturduğu bir endüstriyi modeller. Endüstri içinde yer alan popülasyon, kaynaklardan yararlanmada ve örgütsel kararlarda belirli bir modeli izleyerek kaynakları kendine çekmeye çalışır (örneğin; hangi ürünler üretilmelidir ya da satılmalıdır?) (Michael ve Kim; 2005: 114). Bu kuram yönünde yapılan araştırmalar, uzun zaman dilimlerini kapsayacak şekilde tasarlanmaktadır. Endüstri içinde yer alan popülasyonlara firmaların giriş ve çıkışları, hayatta kalma oranları uzun dönemleri kapsayan zaman serileri dahilinde incelenmektedir (Loree, 2008: 25 Hijalager, 2009: 272).

Nüfus (popülasyon) ekolojisi yaklaşımının kendinden önceki çevreci yaklaşımlardan en önemli farkı, örgütleri tek tek değil, bir grup olarak ele alması ve bu grup ile çevre arasındaki ilişkileri araştırmasıdır. Bu farklılık yaklaşıma sosyolojik bir nitelik kazandırmıştır. Çevrenin, örgütlerin sadece kaderini etkilediği değil, aynı zamanda örgütler ve örgütsel nüfuslarda yaşanan değişimlerin de temel dinamiği olduğu savı, örgütsel ekoloji yaklaşımını diğer yaklaşımlardan ayıran bir farktır. Çünkü bu yaklaşım, örgüt toplulukları içinde ve arasındaki dinamik etkileşimleri anlamaya ve açıklamaya çalışmakta, seçim ya da ayıklanma süreçleri üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu çerçevede temel soru; “Bir nüfustaki hangi faktörler içsel olarak ve çevredeki hangi faktörler dışsal olarak yeni örgütlerin nüfusa girişi ve yaşamasında belirleyici olmaktadır? Benzer şekilde örgütlerin değişiminde ve başarısızlığında bu faktörler nasıl etkili olmaktadır?” (Baum ve Singh, 1994). Bu yapıyla örgütsel ekoloji kuramı, deterministik olmakla, firmaların stratejilerini ve faaliyetlerini göz ardı etmekle, her firmanın yetkinlik ve kaynaklarının kendine özgü yapılarını dikkate almamakla suçlanmıştır (Hijalager, 2000: 272). Bu durum, firma kararlarının ve tercihlerinin dikkate alınmadığı şeklinde düşünülmemelidir. Daha ziyade topluluk ya da nüfus seviyesinde firmanın hayatına dair önemli olayların meydana gelme olasılıkları olarak değerlendirilir. Mamafih, örgütsel ekolojideki son gelişmeler yönetsel ve kurumsal süreçlerle ilgili açıklayıcı faktörlerin modele dahil edildiğini göstermektedir (Baum ve Oliver, 1992: 543).

Örgüt ekolojisi kuramı, örgütsel değişimin adaptasyon modelini onaylamamaktadır. Ekolojik perspektif adaptasyon modeli yerine, örgütsel değişimin seçim modeline inanmaktadır. Seçim modeline göre uyumsal değişim mümkün değildir, örgüt ancak ciddi bir şekilde değişime zorlanmaktadır. Bu kuramda örgütler güçlü baskılar yoluyla şekillenir ve bu baskılar değişim esnekliğini sınırlandırmaktadır. Bu bakış açısıyla bakıldığında örgütsel değişimlerin çoğu uyumsal değişim yoluyla değil, örgütsel seçim ve bazılarının diğerlerinin yerine gelmesi ile oluşmaktadır. O halde

bu yaklaşımda en önemli varsayımlardan biri popülasyon üyelerinin ortamdaki süreçlere ortak bir tepki veriyor olmasıdır (Brouwer, 2000: 4).

Büyük ve küçük örgütler, farklı faaliyet ve özelliklere sahip olmasına rağmen aynı popülasyon içerisinde yaşayabilirler. Yeni kurulan işletmeler potansiyel olarak büyük işletmelerin rakibidir. Dahası, büyük işletmeler bu şekilde küçük ve yeni örgütler olarak kurulmuşlardır. Eğer küçük işletmeleri, büyük ve rekabetçi işletmeler olmadan popülasyondan ayırırsak, onların süreçlerinin gelişimini engellemiş oluruz ve bu da popülasyonun gelişimi için bir seçimi gerektirir (Brouwer, 2000: 5).

Örgütsel ekoloji kuramı; örgütlere, uzun dönemli sosyal bir gelişmeyi açıklamaya, özellikle de örgütsel popülasyonun artmasına ve azalmasına odaklanmıştır. Popülasyon örgütsel faaliyetlerin gerçekleştirildiği bir alan olarak görülmektedir. Örgütsel popülasyon, örgüt yapıları ve doğal olarak oluşan sosyal kaynaklar tarafından örgütlerin şekillendirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu yaklaşımın amacı, uzun dönemde örgütlerin yapılarına şekil veren baskıları açıklayabilmektir. Demografik ve ekolojik konular incelenen geleneksel konular arasındadır. Örneğin, örgüt büyüklüğünün ve yaşının hayatta kalma olasılığı ile pozitif ilişkili olduğu literatürde genel kabul görmektedir (Hijalager, 2000: 274).

Çevrenin, örgütlerin sadece kaderini etkilediği değil, aynı zamanda örgütler ve örgütsel nüfuslarda yaşanan örgütsel kurulum ve ölüm gibi değişimlerin de temel dinamiği olduğu savı, örgütsel ekoloji yaklaşımını diğer yaklaşımlardan ayıran bir farktır. Bu anlamda, örgütlerin çevreleri ile olan ilişkilerini incelerken, yöneticilerin bilinçli karar vermeleri yerine çevrenin seçiciliğine ağırlık veren bir görüş olmuştur (Koçel, 2005).

Kuramın üzerinde durduğu önemli noktalardan biri de hayatta kalma oranlarıdır. Örgütsel kuramın göz ardı ettiği, örgütlerin kuruluş ve ölüm süreçleri, bu anlamda da doğum ve ölüm oranları, popülasyon yapısının şekillenmesinde ve gelişmesinde oldukça önemlidir. Örgütsel doğum; yeni bir örgütün kurulması, birçok örgütün birleşerek yeni bir örgüt oluşturmaları veya mevcut bir örgütün yeni bir pazara girmesi olarak açıklanabilir. Örgütsel ölüm ise; başarısız bir örgütün kapatılması, iflas etmesi, bir ulusal örgütün birden fazla örgüt oluşturmak üzere dağılması, ya da belirli bir pazarı terk etmesi halidir (Bolat ve Seymen, 2008).

Günümüzde stratejik yönetim anlayışında örgüt çevresindeki gelişmeler, dış çevrenin fırsat ve tehditleri arasında uyum sağlayacak faaliyetler olarak ele alınmakta, örgütler yetenekleri ve kaynakları dahilinde değişime ve gelişime açık hale gelmektedir. Oysa, örgüt ekolojisi, örgütleri esneklik ve hızlı değişime cevap verme açısından yıkılması zor duvarları olan, karmaşık yapılar olarak görmektedir. Bu makale çalışmasında, örgüt-çevre ilişkileri örgüt ekolojisi ve stratejik yönetim yaklaşımları çerçevesinde kavramsal olarak incelenmiştir. Ekolojik yaklaşımda pasif ve sınırlı olan örgütlerin, stratejik yönetimde aktif, adapte olan, değişen ve öğrenen yapılarına geçiş analiz edilmiştir.

1. Örgüt Gelişimi İçin Gerekli Çevresel ve Örgütsel Özellikler

Örgütlerin yapılarını değiştiren, şekillendiren, gelişimini ve değişimini sağlayan, nihayetinde özellikli bir popülasyon oluşumuna katkıda bulunan çeşitli unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurlar; rekabet ortamı, niş pazar durumları ve çevredeki

(popülasyonda) meşruiyet yapısıdır. Bunun yanında örgütlerin sahip olduğu özellikler olarak da örgütlerin doğumları ve ölümleri, yani popülasyona giriş ve çıkış durumları, yaşları ve büyüklükleri gibi demografik özellikleri bulunmaktadır. Bu unsurların örgütsel ekoloji kuramına göre, popülasyonu nasıl etkilediği ve örgütlerin gelişimine nasıl katkıda bulunduğu açıklanmaya çalışılacaktır.

1.1. Rekabet Hali

Rekabet popülasyonlardaki örgütler için kaynakların aynı olup olmadığına bağlıdır (Örn: aynı müşteri). Kuruluş oranlarını azaltan, ölüm oranlarını artıran meşruiyete karşı bir güç olarak gelişir. Diğer şartlar eşit düşünülduğünde, rekabetçi bir pazarda hayatta kalmaya çalışan örgütlerin, niş örgütlere göre rekabetten etkilenme düzeyleri daha düşüktür (Garson, 2007).

Popülasyondaki rekabet yoğunluğu, örgütlerin büyüklüklerine ve büyük örgütler ile ilişkilerine göre değişmektedir. Daha küçük örgütlerin kendi arasındaki rekabet çok daha sert olabilmektedir. Bu varsayımınla örgütün büyüklüğü ve yaşı büyüdükçe rekabet esnekliği azalabilecektir saptamasında bulunulabilir (Baum, 2004: 51).

Doğum anındaki rekabet oranı, örgütlerin ölme oranlarını etkilemektedir. “Doğum sürecinde rekabet ortamının yoğun olması ile birlikte, kaynakların kıtlığı bu tip örgütlerin ortamı tolere edemeyerek elenmelerine ve ölmelerine sebep olmaktadır” şeklinde açıklanabilir. Örgütlerin özellikli bir faaliyetine göre ortamındaki rekabeti belirleyebilme durumu söz konusudur. Ancak günümüzde rekabet, aynı kaynakların kullanılmasından daha çok, örgütün kendi ve dışarıdan elde ederek oluşturduğu yeteneklerine ve güçlü nitelikteki insan kaynaklarına bağlıdır (Boran, 2004: 28).

1.2. Niş (İzolasyon) Hamlesi

Bu kuramda, örgütler için bir gelişim imkanı da izolasyon (niş) stratejisine yönelmek suretiyle olabilir. Örgütler, literatürün niş diye tanımladığı henüz keşfedilmemiş teknolojik veya coğrafik pazar boşluklarını keşfederek, kendilerini rekabetten ve popülasyon baskısından kurtarabilir. Esasen her popülasyon bir niş içinde çalışır. Nişte kaynak tedarik edenler bulunmaktadır. Örneğin; müşteriler ödeme yaparlar, çalışanlar emek katarlar, bankalar fon sağlarlar. İçinde bulunan nişe bağlı olarak kaynaklar elde edilir. Nişin önemli bir özelliği, belli bir taşıma kapasitesi ya da maksimum büyüklüğünün olmasıdır. Müşteri talebi veya makroekonomik koşullar gibi dışsal faktörler nişlerin taşıma kapasitesini belirler (Michael ve Kim, 2005: 114).

Bu örgüt nişleri, örgütün neyi, nerede yaptığına bağlı olup bir örgütsel uyum süreci değildir. Örgütler ya da popülasyonlar nişlere uyum sağladıkları takdirde yaşamlarını sürdürürler. Bu strateji kısa dönemli bir avantaj sağlayacaktır. Ancak uzun dönemde yüksek ölüm oranlarını da beraberinde getirmektedir. Çünkü bu stratejide örgüt, rekabetten korunmakla beraber uyumsal öğrenmeye de uzak kalmaktadır. Popülasyondaki gelişmelerden, yönlerden habersiz kalacaktır. Böylece kısa dönemli avantajını yitirince, hali hazırda müşterisi kalmayınca veya rekabet ile karşılaştığında, bu olumsuzluğu bertaraf edecek güncel ve yeni gelişmelerden habersiz kalabilecektir. Rekabetten tamamen sıyrılmak örgütün daha yavaş koşmasına yani gelişimi daha yavaş takip etmesine sebep olabilir. Her zaman rakip ve rekabet ortamı ilerlemeye, gelişmeye zorlayan bir unsur olarak görülmelidir (Witteloostuijn ve Boone, 1997: 4).

1.3. Örgütlerin Doğumu

Örgüt kuruluşları ile ilgili analizler ve araştırmalar ekolojistler arasında tartışmalara neden olmuştur. Ancak bu araştırmaların sadece bir çıktı olarak başarılı kuruluşları değerlendirmesi ve başarısız girişimleri göz ardı etmesi ve yine bu sebeple örgütsel çeşitliliği önemsememesi, örgüt kuruluşları ile ilgili araştırmalara bir sınır getirmektedir. Hâlbuki sosyal ve ekonomik şartlardaki değişimler farklı kuruluş oranları meydana getirecektir. Bu heterojenlik belirli yönlerin oluşmasına, çeşitliliğin artmasına sebep olur. Birçok örgüt faaliyete geçmeden önce kurulmuş olsalar bile seçimden dolayı başarısız olabilirler. Bazı potansiyel girişimciler daha kurulmuşta başarısız olurlar. Kurulsalar bile üretime başlamak için yetersiz kalabilirler. Örgütsel ayıklanma baskısı, yeni kurulan örgütlerde faaliyette olan örgütlere göre daha şiddetli hissedilir. Çünkü yeni kurulan örgütler biçimsel amaçlar, normlar, net sınırlar ve teknolojik yönden yetersiz kalabilmektedir (Baum, 2004: 10-11).

Çeşitli araştırmacılar yayımlanan araştırmalarında ampirik çalışmaya dayalı veriler kullanarak örgütler ve örgüt toplulukları hakkında teorilere yer vermişler ve bireylerin girişimcilik ilişkileri ile yeni örgütlerin doğma hızlarının hangi durumlarda değiştiği ile ilgili ilginç saptamalarda bulunmuşlardır. “Bir toplumda hali hazırda örgüt topluluğu veya toplulukları bulunuyorsa, o toplumun bireylerinin girişimcilik davranışı daha fazla olmaktadır” şeklinde bir saptama yapmışlardır. Aynı şekilde, bu konuda; bilgiye daha rahat ulaşabilen toplumlarda da girişimcilik ve örgüt doğum oranının diğerlerine oranla daha fazla olduğu da ortaya konulmuştur (Ural, 2008).

1.4. Örgütlerin Ölümü

Farklı sektörlerde yer alan birçok örgüt ölümleri analiz edilmiştir. Bu ölümlerin nedenlerinin, çevreden mi veya örgütten mi kaynaklandığı sorgulanmıştır. Çevreden kaynaklanan örgüt ölümleri çeşitlenmenin, rekabetin ve yoğunluğun artması ile birlikte artabilir. Örgütten kaynaklanan örgüt ölümleri ise adaptasyona karşı oluşturulan direnç sebebiyle gerçekleşir. İşte bu noktada örgütsel ekoloji kuramına göre örgütteki karar mekanizmaları mutasyona, diğer örgütler ile birleşmeye veya tamamen ortadan kalkmaya karar verebilirler (Baum, 2004: 9).

Bu değişimler, örgütlerin bir topluluk olarak göz önüne alındığı bu kuramda topluluğun gelişimi için bir fırsattır. Popülasyon da kendi içinde, ancak bu yenilenme ve çeşitlenme ile popülasyona adapte olabilen örgütler ile gelişebilir. Toplumsal refah, bu ayıklanmaların doğru yönde olmasına bağlıdır.

1.5. Örgütlerin Yaşları ve Büyüklükleri

Hayatta kalma yeni ya da genç olmakla ilişkilidir. Genç nüfuslar, daha yaşlı olanlara göre daha fazla risk altındadır. Bunun bir nedeni diğer örgüt ve kurumlarla olan ilişkiler ve girişimcilik yetenekleri açısından genç nüfusların daha zayıf ve dayanıksız durumda olabilmesidir. Bu nedenle genç nüfuslar daha yaşlı olanlara göre daha fazla risk altındadır (Michael ve Kim, 2005: 116). Bu örgütlerin başarısızlık nedenleri, ortamlarındaki kaynakların sınırlı olması, sosyal aktörler olarak yeni kuralları ve rollerini öğrenmek zorunda olmaları ve aynı zamanda kendi örgütleri için yeni kurallar oluşturma durumunda olmalarıdır. Ayrıca etki bırakma, kabul edilebilirlik, önemli dış kurumlar ile istikrarlı ilişkiler ve yılların tecrübesinin verdiği meşruiyet yönlerinden eksiklikleri vardır. Daha küçük boyutta örgütler benzer şekilde yüksek rekabet ortamlarında daha fazla zarar görebilirler.

Diğer taraftan yeni yapılara ve süreçlere yaşlı örgütlerin adapte olması oldukça güçtür. Uzun dönemli değişimler yaşlı örgütlere, kısa dönemli değişimler de yeni kurulan örgütlere zarar vermektedir (Garson, 2007). Eğer ortamdaki örgütlerin yaşı büyük ise yani popülasyon yaşı yüksek ise doğum oranları düşük, ölüm oranları yüksek olabilmektedir (Amburgey, 1996: 1267).

Kurama göre, yaşamı sürdürmede örgütsel büyüklük de önemli bir özelliktir ve başarısızlık oranlarını etkilemektedir. Birçok nedenle daha büyük örgütlerin başarısızlık oranı daha düşüktür. Büyük firmalar, ölçek ekonomileri, deneyim, marka ismi bilinirliği, pazar gücü ve kritik kaynaklara erişim gibi üstünlüklerden faydalanır. Ayrıca daha büyük yatırımlarla pazara giren örgütlerin, daha düşük kapasiteli olanlara göre yaşam seviyelerinin daha yüksek olduğu ifade edilmektedir (Mata ve Portugal, 1994: 229). Küçük örgütlerin küçük olmanın neden olduğu; sermaye yetersizliği, işgücü ve eğitim eksikliği, yüksek ödemeler, devlet prosedürleri ile olan yüksek maliyetli ilişkiler gibi nedenlerle başarısızlık riskleri yüksektir. Büyük örgütlerin başarı ölçütü olarak hissedar sayılarının yüksek olması geleceğe ilişkin güven açısından da avantajdır. Nüfustaki örgüt büyüklüklerinin ortalaması arttıkça, yaşama şanslarının arttığı araştırmalarda ortaya konmuştur (Michael ve Kim, 2005: 117).

1.6. Meşruiyet

Meşruiyet; örgütsel ekoloji kuramı, kurumsallık yaklaşımı ve kaynak bağımlılığı kuramlarının temelini oluşturmaktadır. Örgütsel ekolojide meşruiyeti elde etme süreci örgütlerin örgütsel yaşına, pazar boşluğuna, misyonuna, yapısına ve büyüklüğüne bağlıdır. Yazarlar bu unsurlar çerçevesinde tek bir örgütten, örgüt popülasyonlarına kadar, farklı düzeylerde meşruiyet düzeyini araştırmışlardır (Patel ve Diğerleri, 2005: 22).

Meşruiyet çevreden örgüte doğru kaynak akışını sürdüren bir değer olarak algılanmakta, diğer örgütler ile rekabeti sağlayan bir kaynak olarak değerlendirilmektedir. Örgütlerin sosyal çevrede hayatta kalmak ve savaşı sürdürebilmek için daha fazla kaynağa ve teknik bilgiye ihtiyacı vardır. Bununla birlikte bu örgütlerin sosyal kredibiliteye, kabul edilebilirliğe ve bunların sayesinde kazanılacak rekabet gücüne ihtiyacı vardır (Patel vd., 2005: 23).

Örgütler meşruiyeti üç şekilde sağlayabilir. Bunlar; oluşan sosyal normlara uymak, sosyal normları değiştirebilmek ve sosyal değerleri tanımlamaktır. Fakat sosyal normları değiştirmek ve yeniden tanımlamak oldukça zordur. Meşruiyet olgusuna göre çevresel faktörler, örgütlerin aktivitelerini kabul edilen standartlara göre değerlendirir. Bu standartlar kültür, normlar, kurallar ve kanunlardır. Örgütsel aktörler, bir örgütün faaliyetlerini geliştirmek için bu sıralamayı kullanabilir. Meşruiyet, istikrarı sürdürmeyi gerektirir, örgütlere çevreleri ile kurdukları iletişimden daha fazlasını sağlayabilir. Örgütler bütün bu unsurları göz önüne alınarak meşru veya meşru değil şeklinde değerlendirilir (Patel vd., 2005: 23).

Meşruiyete göre her örgüt için nihai amaç, bulunduğu çevrede yaşamını devam ettirebilmektir. Bir örgütün çevresi sadece girdilerinin tedarikçileri ve çıktılarının hedefi değil, aynı zamanda örgüt üyelerinin amaçlarının kaynağı olarak kavramsallaştırılır (Patel vd., 2005: 24).

1.7. Yoğunluk Bağımlılığı

Ekoloji kuramına göre, örgütlerin sosyal yapı içerisindeki düzeylerini belirleyen yoğunluk bağımlılığı kapsamında; popülasyonun demografik özellikleri, rekabet yoğunluğu, ilişkisel yoğunluk unsurları bulunmaktadır. Bu unsurlar kapsamında; popülasyonun yoğunluğu arttıkça, meşruiyetin ve rekabetin etkileri de artacaktır. Rekabet, yoğunluk ve taşıma kapasitesinin bir fonksiyonudur. Pazar nişi, belli yapıda organizasyonların sadece sınırlı sayıdaki bir kısmını destekleyecek sınırlı kaynağa sahiptir. Yoğunluk arttıkça, bu kaynaklar için rekabet; bu nişin destekleyebileceği maksimum sayıdaki organizasyon sayısına ulaşmıncaya kadar yoğunlaşacaktır. Bu maksimum sayıya nişin taşıma kapasitesi denmektedir (Low ve Abrahamson, 1997: 439).

Yoğunluk bağımlılığı, organizasyonların oluşturduğu popülasyon (nüfus) büyüklüğünün çevresel kaynaklarla sınırlı olduğu şeklinde açıklanmaktadır. Nüfus, doğal olarak zamanla yeni örgütlerin girişi ya da mevcut olanların büyümesiyle, gelişmektedir. Fakat bu büyüme, kaynaklarla sınırlıdır. Meşruiyet ve rekabet, sürecin dinamikleridir. Endüstri gelişiminin ilk evrelerinde, artan yoğunluk nüfusu haklı çıkarmaktadır, fakat bu azalan hızda olmaktadır. Artan yoğunluğun getirdiği rekabetin etkisi, artan hızda olmaktadır. O halde, artan nüfus yoğunluğu önceleri endüstri kurulum oranlarını artırırken, başarısızlık oranlarını azaltmaktadır. Endüstri yoğunluğu artmaya devam ettikçe, rekabet baskıları meşruiyeti ortadan kaldırmakta ve kurulum oranları azalırken, başarısızlık oranları artmaktadır. Nüfus yoğunluğu ile firmanın yaşamını sürdürmesi ihtimali arasında ilişkinin olduğu pek çok araştırma ile gösterilmiştir (Loree, 2008: 27).

Yoğunluk bağımlılığı, popülasyon yoğunluğunun bir fonksiyonu olan hayatta kalma oranlarını bir kavram olarak tanımlamaktadır. Yoğunluk arttıkça, meşruiyetin güçlü etkisi kurulum oranlarını artırma eğilimlidir. Fakat yüksek yoğunlukta rekabetin güçlü etkisi, kuruluş oranlarını azaltıcı yönde etki yapar. Böylece kurulum oranları \cap şeklinde bir eğri olarak gösterilir. Aynı etkiler dâhilinde ölüm oranları da U şeklini alır (Loree, 2008: 28).

Başlangıçta meşruiyet güçlü bir etkidir, ancak yüksek rekabet yoğunluğunda bu etki daha büyüktür. Ekoloji kuramı, popülasyon yoğunluğu ve örgütün seviyesinden kaynaklanan meşruiyetinin etkisini değerlendirmektedir. Sahip oldukları düşük ünden dolayı düşük statüdeki örgütlerin ölüm hızları, yüksek statüdeki örgütlere nazaran daha fazla mıdır? Meşruiyet artarken yüksek statünün ünü yeni kuruluşları caydırmakta mıdır (Amburgey, 1996: 1271).

İlişkisel yoğunluk, örgütlerin çevrelerindeki kurumlar ile ilişki düzeyini ve sayısını gösteren bir kavramdır. Kurumsal teoride olduğu gibi bu yaklaşımda da yüksek ilişkisel yoğunluk yüksek yerleşmişlik ile doğru orantılıdır. Yüksek ilişkisel yoğunluk meşruiyeti artırır. Böylece doğum oranları artarken ölüm oranları azalır. Örgütlerin çevrelerindeki kurumlar ile ilişkilerinin yoğunluğu düştükçe, hayatta kalma oranları azalmaktadır (Garson, 2007).

2. Örgütsel Ekolojiden Stratejik Yönetim Düşüncesine

2.1. Atalet Baskısı Değil, Fırsat ve Tehdit Algılaması

Örgütlerin çevredeki değişikliklere karşı uyum sağlamak için eyleme geçmesini engelleyecek içsel ve dışsal baskılar söz konusudur. Bu baskılar yapısal atalete veya eylemsizliğe neden olur. Nüfus ekolojisi kuramının en önemli çıkarımlarından birisi yapısal atalet kavramına ilişkindir. Yapısal atalet ya da durağanlıkla anlatılmak istenen, bir canlı organizmanın ya da örgütün çevredeki zorunlu değişikliklere cevap verememesi, bu değişikliklere karşı esnek ve hareketli bir yapıda olamamasıdır. Organizasyonlarda katılık ya da atalet çevresel sınırlamalar ve örgütsel yapıya ilişkin düzenlemeler nedeniyle ortaya çıkabilmektedir. Bunlar arasında; dış çevreden gerekli bilgi ve verinin temin edilememesi veya eksik temin edilmesi, sanayi dalına giriş ve çıkış engelleri, personel yapısı, örgütte oluşan güç dengeleri, iletişim yapısı ve rasyonellik kaygıları sayılabilir (Koçel, 2007). Örgütün kendi içerisindeki eylemsizlik baskıları şöyle açıklanmaktadır.

1. Örgütlerin çevreye uyum adına değişim içerisine girmeleri, onların bazı kaynaklarını değişimin getireceği maliyetleri karşılamak üzere bir alandan diğerine aktarmalarını gerektirecektir. Kaynakların transferi örgütün yaşamsallığı açısından önemli ve hatta çoğu zaman katlanılamayacak maliyetler getirmektedir.
2. Örgütteki karar alıcılar, bilinçli ve rasyonel bir örgütsel uyumu gerçekleştirecek bilgilere gerek örgüt içi gerekse örgüt çevresi açısından tam olarak sahip değildir. Bu durum da değişimin maliyetini önemli ölçüde artırmaktadır.
3. Yukarıdaki nedenlerden çok daha önemli olan iç politik kısıtlar vardır. Örgütsel uyum adına değişim çabaları çoğu zaman örgüt içindeki siyasi dengeleri sarsar. Değişimin yararları uzun vadede hissedilebilir ancak kısa vadede önemli ve katlanması zor maliyetler ortaya çıkar.
4. Örgütün geçmişi eylemsizlik açısından bazı kısıtlar üretir. Örgüt, kendi gelişimi içerisinde kendi normlarını ve değerlerini üretir. Bu normlar, değişime direnmeyi isteyen aktörlere onların argümanlarını haklılaştırıcı nedenler sunar. Böylece değişimin gereğine inananlar kendilerini daha fazla baskı altında hisseder (Leblebici, 2005: 4).

Örgütsel ekoloji kuramı, çevreye karşı uyum direnci olan yapısal atalet terimini; güvenilir ve hesap verilebilir olarak algılanma istekleri ile savunmaya çalışmış, çevrede meydana gelen değişimlere cevap niteliğinde kendi içinde değişime gitmemesinin nedenlerini bu unsurlar dahilinde savunmuştur. Örgütlerin durağan olduklarına ilişkin bu yaklaşım, örgütün esas özellikleri için geçerlidir. Çünkü bunların değiştirilmesi hem örgüt için hem de örgütün çevresi ile olan ilişkilerinde önemli sorunlar doğurur ve örgütün faaliyetlerini sürdürmesi için gerekli olan kaynakların teminini tehlikeye atar. Örgütlerin çekirdek (esas) ve ikincil olarak ifade edilen özelliklerinden sadece ikincil özelliklerinde değişim gözlenebilir. Dolayısıyla örgütlerin uyum kapasiteleri de sınırlı kalacaktır (Üsdiken ve Önder, 2007: 144).

Stratejik yönetim anlayışı kapsamında, strateji, “işletmenin iç kaynakları ve kabiliyetleriyle dış çevrenin fırsat ve tehditleri arasında uyum sağlayacak faaliyetler” olarak ele alınmaktadır (Güçlü, 2003: 67). Örgüt çevresindeki değişimleri bu yönde algılamak, yetenekleri ve kaynakları dâhilinde örgütü değişime ve gelişime açık halde tutmalıdır. Bu değişim ve gelişimi zorunlu hale getiren

çevresel değişkenler sosyal, kültürel, ekonomik, yasal, siyasal, teknolojik olabilmektedir. Stratejik yönetim anlayışı içerisinde bu baskılar işletmeyi değişim, gelişim için harekete geçirmektedir. Çevrede meydana gelen bu değişimler; ekoloji kuramındaki gibi temel yetenekleri aşırı koruyarak değil, bu yetenekleri gerekirse değiştirerek, geliştirerek, insanlara ve kaynaklara uygun hale getirerek bir değer yaratma fırsatı olarak algılanmaktadır. Örgütler için değişimler her zaman fırsat anlamına gelmez. Örgütü tehdit eden durumlar da ortaya çıkabilir. İşte belki de bu durumda stratejik düşünme ve stratejik yönetim bilinci çok daha ön plana çıkarılarak, bu tehdidi bertaraf etmek, hatta bir fırsata dönüştürmek için uyum çabalarına gidilir.

2.2. Örgüt Guruplarına Bağlılık Değil, Strateji Liderliği

Evrimsel anlayışa göre, örgüt çevrede belirleyici değil, pasiftir. Bir diğer ifade ile kendi yaşama şansını belirlemek, örgütün elinde değildir. Bu bakımdan sınırlı bir aktör kapasitesi söz konusudur. Ekolojik düşünceye göre örgütler çevreyle eşbiçimli olarak değişmezler. Örgütsel ekoloji yaklaşımının analiz düzeyi örgüt topluluğudur.

Nüfus ekolojisi kuramı bu açıdan örgütsel uyumun örgütün bilinçli bir uyum çabası sonucu değil, çevrenin doğal seçimiyle gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Diğer bir ifadeyle, örgütsel uyumdan ziyade doğal seçimin örgütlerin yaşamsallığı açısından önemli olduğuna dikkat çekmektedir (Leblebici, 2005: 3). Örgütsel popülasyon; birbiri ile etkileşim halinde bulunan örgüt guruplarının toplamı olarak görülmektedir.

Günümüz işletmeleri için stratejik yönetim, uzun dönemde yaşamın devam ettirilmesi ve sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlanması gibi nihai sonuçlara odaklı bir süreçtir. Benchmarking (kıyaslama) çalışmaları bu sürecin etkinliğinin artırılmasında, gerekli olan bilgilerin toplanıp kıyaslanmasını sağlayan bir araç olarak kullanılabilir (Doğan ve Demiral, 2008: 2). Örgütsel ekoloji kuramında algılanan çevre olgusunun örgütü kıyaslama yönünde geliştirmesi üzerinde düşünülmemiştir. Çünkü örgüt temel değerlerini, çevresindeki örgütlerin bu değerlerle başarılı olmasına rağmen değiştirmeye eğilimindedir. Ancak günümüzde stratejik yönetim araçları ile çevreye uyum gösterme amaçlı, temel yetenekler değiştirilebilir ve geliştirilebilir.

Örgütler; bu araçlardan kendi örgüt, sektör, insan kaynakları ve genel çevre özelliklerine göre en iyi seçimi yapmak durumundadırlar. Bu seçim, işletmeyi çevresi içerisinde rekabet üstünlüğü sağlayarak strateji liderliğine götürebilir. Ekoloji kuramındaki gibi optimizasyonu çevreden beklemek değil bu optimizasyona katkı sağlayıp örgütü çevresi içerisinde etkili hale getirmek örgütün stratejik tercihlerine ve strateji seçimlerine bağlıdır.

2.3. Mutasyon Değil, Adaptasyon

Nüfus ekolojisi kuramının örgütsel ekoloji kuramı ile benzer bir yanı yukarıda da bahsedildiği gibi biyolojik evrim teorileridir. Türlerin evrim süreci içerisinde çeşitlendiği ve çoğaldığı belirtilmektedir. Bu noktada, nüfus ekolojisi kuramının tercihi Lamarckçı evrim kuramı değil Darwinçi evrim kuramı olmaktadır. Bilindiği gibi, Lamarck evrim sürecini, türlerin yaşayabilmek için çevrelerindeki değişen şartlara uyum sağlamak amacı ile değişim geçirdiğini ileri sürerek açıklamaya çalışmaktadır. Örneğin, zürafaların boyunun uzamasını onların ağaçların erişebilecekleri yüksekliklerinde yaprak kalmayınca daha yukarıdaki yapraklara

ulaşabilmek amacı ile değişim geçirdikleri biçiminde açıklamaktadır. Diğer bir ifadeyle Lamark, evrimi, adaptasyon ile açıklamaktadır. Oysaki Darwin, evrim sürecini, türlerin değişen şartlara uyum sağlamak amacı ile değişmesiyle değil, türlerin önce değişim geçirerek çeşitlenmesi ve daha sonra çevreye uyum sağlayan türlerin varlıklarını devam ettirmesi ile açıklamaktadır. Diğer bir ifadeyle, Darwin, evrimi, önce mutasyon, sonra adaptasyon ile açıklamaktadır (Üsdiken ve Önder, 2007: 145). Mutasyon istek dışı, çevresel baskılar sonucu ortaya çıkan değişim hali; adaptasyon ise çevresel değişimlere karşı isteyerek yapılan uyum sürecidir.

Ekoloji kuramında adaptasyon süreci daha önce bahsettiğimiz baskılardan dolayı sınırlıdır. Örgütler çevreye ya uyum sağlar ya da ayıklanır. Stratejik yönetim sürecinde, örgütün dış çevredeki değişimlere uyum göstermesi, stratejik tercih ve hamlelerini çevreye, kaynaklara, müşterilere ve bütün paydaşlara göre belirlemesi günümüz rekabet ortamında bulunduğu yerde kalabilmek için bile çok önemlidir.

2.4. Değişime Direnç Gösteren Örgütler Değil, Öğrenen Örgütler

Örgütlerin öğrenme ihtiyacı, çevredeki sürekli ve hızlı değişimlerden kaynaklanmaktadır. Sürekli değişen ve gelişen bir çevre içinde yaşayan örgütler, bir taraftan stratejik amaçlarını belirlemede iken diğer taraftan teknolojik ve yapısal olarak bu değişikliklere uyum sağlamak zorundadırlar. İşte bu örgütlerden, kendilerini daha hızlı değiştirebilenler yarının örgütleri olarak yaşamlarını sürdürebileceklerdir. Öğrenen örgütler bu hızlı değişimi yakalayabilen ve ihtiyaç duyulan dönüşümleri gerektiği anda gerçekleştirerek kendi kendini yenileyebilen, örgütsel öğrenme yetersizliklerinin olmadığı örgütlerdir (Öneren, 2008: 163).

Ekonomik, sosyal ve teknolojik değişimler ile birlikte ekoloji kuramının da söylediği gibi “uyum sağlayan yaşar” felsefesi hızla, “öğrenmeye uyum sağlayan yaşar” şeklinde değişmeye başlamış; örgüt yapılarının daha fazla bilgi, esneklik, hız, güç ve öğrenme yeteneği içeren ve değişen çevre koşullarına daha hızlı ve doğru uyum sağlayan “öğrenen örgütlere” dönüşmesi gerekliliği anlaşılmıştır (Basım ve Şeşen, 2008: 1).

Ekoloji kuramında örgüt topluluklarının evriminin çevresel ayıklama sonucunda gerçekleştiğinin önerilmesi iki ana varsayıma dayanmaktadır. Bunların ilki, çevrenin değişken olduğu; ikincisi ise çevresel değişime yeterince hızlı cevap veremedikleri, diğer bir ifade ile çevreye kıyasla durağan olduklarıdır. İkinci varsayımda, örgütlerin hiç değişme kapasitelerine sahip olmadıkları anlaşılmamalıdır. Örgütler ikincil özelliklerini daha kolay değiştirebilirler ve bundan faydalar da umabilirler. Esas söylenen, temel özelliklerin dönüşüme uğramasının zor olduğu ve çevredeki değişikliklere göre yavaş olacağıdır. Bu düşünceden hareketle; örgütsel panoramadaki değişimin mevcut örgütlerin kendilerini dönüştürme ile değil, çevresel değişim ile birlikte yeni özellikler taşıyan örgütlerin ortaya çıkması ile kendini yeni koşullara uyarlayamayan örgütlerin çevresel ayıklanmaları ile meydana geleceği öne sürülmüştür (Üsdiken ve Önder, 2007: 145).

Stratejik yönetimin tam bu noktada bu çevresel değişime strateji tercihleri ile katkıda bulunması vurgulanır. Ayıklanma sonucu yok olan örgütler değil, uyguladıkları strateji araçları ile proaktif olarak sektörü sürükleyen, yani rekabeti sürdürülebilir kılan olmak gereklidir.

2.5. Temel Yeteneklerin Ataleti Değil, Yeniden Değer Yaratma

Örgüt topluluklarını birbirinden ayıran ve aynı topluluğu oluşturan örgütlerin ortak özelliklerini temsil eden içsel özellikler kümesi örgütsel biçim olarak adlandırılmaktadır. Örgütsel biçim; resmi amaçları, örgüt içi yetki ilişkilerini, ana teknolojiyi ve pazar stratejisini içeren esas özelliklerden oluşmaktadır. Bu anlayışın da ima ettiği gibi örgütlerin içsel özellikleri esas ve ikincil şeklinde bir ayrıma tabi tutulabilir. Esas özellikler süreklilik gösterirler ve örgütsel biçimin ana tanımlayıcısı niteliindedirler. Bu özelliklerin değiştirilmesine yönelik çabalar önemli bir dönüşümü ifade eder ve bu çabaların hem örgüt içinden hem de örgüt dışından kaynaklanan direnişle karşılaşması beklenir. Örgüt içi güç dengeleri veya yasal düzenlemeler bu özelliklerin değiştirilmesini güçleştirir ya da olanaksız kılar. Ayrıca bu özelliklerin değiştirilmesi hem örgüt içi alışılmış uygulamaların hem de örgüt dışındaki faktörlerle (örneğin müşterilerle) ilişkilerin yeniden oluşturulmasını gerektireceğinden örgütlerin ölüm riskini artırır. Dolayısı ile örgütler temel özelliklerini değiştirmeme eğilimi gösterirler. Öte yandan örgütler ikincil özelliklerini değiştirmekte daha az direnişle karşılaşır ve bu türden değişiklikleri başarısızlığa uğramadan veya ölüm risklerini artırmadan gerçekleştirme olasılıkları da daha yüksektir (Üsdiken ve Önder, 2007: 143).

Rekabetçi avantaj kazanmak; rakiplerinden daha fazla tedarikçilere ve müşterilere değer yaratarak pozisyonlarını genişletme, rakiplerle kendisini karşılaştırma, kendi pozisyonunu tanımlama ve değerlendirilme süreci olarak tanımlanmıştır. Yeni stratejik yönetim sisteminin köşe taşı olarak ‘değerler’ belirlenmesi ve bu değerler ile de örgütlerin uzun vadeli stratejileriyle bağlantı kurulması gerekmektedir (Keçecioglu, 2007).

Kısacası örgüt, popülasyonunun içinde etki yaratmak, değişime uyum sağlamak, değer yaratmak için gerekirse temel yetenekleri mevcut konjoktüre uyumlu hale gelebilmek, müşteri gözünde değerli olmak ve bir değer sunmak için değiştirebilmelidir. Bu değişimde günümüzde de popüler olan strateji araçları, çeşitli yönetim teknikleri uygulanabilir.

2.6. Çevrenin Optimizasyonu Değil, Stratejik Yönetim Hamleleri

Ekolojik yaklaşımın bir diğer temel görüşü, “optimizasyon” kavramı ile ilgilidir. Daha önceki örgüt yaklaşımlarının hepsinde, bir örgütün kullandığı kaynakları optimize etmesi yani amacına en uygun miktar ve tarzda birleştirmesi vardır. Burada optimize eden, örgütün kendisidir. Oysa ekoloji yaklaşımında optimize eden “çevre”dir. Çevre, bünyesindeki birimler (popülasyon) arasında bir elemeye giderek kendisini optimize etmektedir. Yani çevre, kendi amaç ve özellikleri doğrultusunda, uygun miktar ve özellikteki organizmaları seçmekte diğerlerini elimine etmektedir. Optimize eden “çevre”dir.

Her ülke, hedeflerine ve amaçlarına ulaşmak için kendisine bir strateji biçmelidir. Bunun için rekabetçi/işbirlikçi, güçlülük/zayıflık ile fırsat ve tehditlerden oluşan değişik iç ve dış şartların farklı gurup ve eğilimlerini bir araya getirmektedir. Bu koşullar; kaçınılmaz bir şekilde sadece ulusun hedeflerini değil, aynı zamanda stratejik hamleleri de belirler (Kotler ve Diğerleri, 2007).

Örgütler de ülkeler gibi çevre unsurlarının etkisinde amaçlarına ulaşmak, çevreleri için bir değer olabilmek, ve örgüte geleceğe dair bir yön verebilmek için birçok

stratejik hamle düşünmek, uygulamak, en azından stratejik düşünce bilincine sahip olmak durumundadır.

Stratejik yönetim literatürünü ana hatları ile ele alıp inceleyecek olursak, 250'den fazla stratejik seçenek türüne rastlayabiliriz. Önemli olan bu strateji alternatif türlerini kendi içinde tasnif edip sınıflandırmak ve bu şekilde incelemektir. Bu taktirde, hangi koşullar altında yöneticilerin ana sınıflardan hangisine gireceklerini tayin etmek ve daha sonra bu sınıf içerisinde hangi strateji seçeneğinin uygun olacağına karar vermek mümkündür (Eren, 2008: 175). Böylece optimizasyona etki yapan örgüt olabilecektir.

Tablo. Temel Stratejiler ve Alt Grupları

<i>Temel Stratejiler</i>	<i>Temel Stratejilerin Alt Grupları</i>
<i>Büyüme Stratejileri</i>	<i>Bağımsız ve Bağımlı Stratejiler</i>
<i>Küçülme Stratejileri</i>	<i>İlişkili ve İlişkisiz Stratejiler</i>
<i>Durağan Stratejiler</i>	<i>Yatay ve Dikey Stratejiler</i>
<i>Karma Stratejiler</i>	<i>Aktif ve Pasif Stratejiler</i>

<i>Porter'ın Jenerik Stratejileri</i>
<i>Maliyet Liderliği Stratejisi</i>
<i>Farklılaştırma Stratejisi</i>
<i>Odaklanma Stratejisi</i>

Kaynak: Ülgen ve Mirze, 2007: 96

Bu stratejilerin yanında yönetim literatüründe son yıllarda üzerinde çalışılan; işletmelerin, örgüt yapılarında, örgüt kültürlerinde, kaynak erişimlerinde değişime ve yeniliğe gittikleri, belki de temel stratejilerden daha radikal, işletmenin temel yetenekleri üzerinde değişiklik yaratabilecek stratejik tercihleri ön plandadır.

2.7. Düşük Sinerjili Değil, Yüksek Sinerjili Toplular

Toplumsal açıdan baktığımızda sinerji, ayrı güçlerin, insanların ya da bilgi gibi yapısal kaynakların en uygun noktada buluşarak birbirlerini zenginleştirmeleri biçiminde algılanabilir. Bu özelliğe sahip gelişmiş toplumlar yüksek sinerjili olarak tanımlanırken, diğerleri de düşük sinerjili toplumlar olarak tanımlanmaktadır (Sargut, 2001: 142).

Yüksek ve düşük sinerjili toplumlar karşılaştırıldığında, çatışma ve işbirliği kavramları önemli gösterge unsurları olmuştur. Örgütsel ekoloji kuramı açısından baktığımızda değişen çevrenin gereksinimlerini karşılayamayan örgütler ölüme mahkumdur. Popülasyonun da gelişimi; çevrenin gereksinimlerine cevap veren, hatta bu gereksinimleri yaratan örgütler ile gerçekleşecektir. Düşük sinerjili toplumlarda da işleyiş benzer şekilde gerçekleşmektedir. Karşı veya öteki tarafın kaybı yüksektir.

Yüksek sinerjili toplumların özellikleri, bugünün sert rekabet ortamında gerekli olan stratejik düşünce yapısının temel yapılarından biri olmaktadır. Yüksek sinerjili toplumların karşılıklı yarar için işbirliği, kazan-kazan yaklaşımı, etkili, yetenekli ve yetkin liderleri seçme becerisi, gerçek üstünlükler ve yetenekleri tanımlama becerisi; stratejik yönetim bilincinin yerleşmesi ve işlemesi için zorunlu sosyal özelliklerdir. Örgüt ekolojisi kuramının atalet yapısı, bir yapının gelişmesi için diğer yapının yok olma gereği gibi tezleri günümüz sosyal yapısında bize stratejik yönetim yapısının daha etkin, daha doğru olduğunu göstermektedir (Sargut, 2001: 142).

Değerlendirme

Yapılmış olan bu teorik çalışmada, günümüz yönetim yaklaşımlarından örgüt ekoloji kuramının hangi yönde değiştiğini göstermek amaçlanmıştır. Günümüz yönetim yaklaşımlarından biri olan stratejik yönetim yaklaşımı, günümüzün değişen koşullarına göre gelişmenin temel felsefesi haline almıştır. Günümüz örgüt yapılarının gelişimine katkıda bulunan kuramlar özet olarak aşağıda değerlendirilmiştir.

Örgüt-çevre ilişkisini açıklamaya çalışan pek çok kurama göre örgütsel uyumun farklı açıklamaları olmasına rağmen, temel argümanları değişmemektedir. Örneğin; kurumsalcı yaklaşımlar bakımından örgütler meşruiyet kazanmak zorundadır ve bu nedenle çevreye uyum sağlamaya çalışırlar. Diğer taraftan, örgütler çeşitli nedenlerle (baskı altında bırakılma, normlara uyma gereği, başarı için taklitçi davranma vb) kendilerini kuşatan kurumsal çevreye uyum gösterirler.

Kaynak bağımlılığı kuramına göre, örgütler kaynak bağımlılığını azaltmak için çevreyi kontrol altına alacak, örgüt-çevre uyumunu sağlayacak politikalar geliştirirler.

Örgüt kuramına iktisadi açıdan yaklaşan işlem maliyeti kuramı ve onun bir türevi sayılabilecek ajans kuramı örgütlerin gerçekleştirdikleri faaliyetlerin maliyetlerine katlanıp katlanamama durumuna göre bürokratik yapılara veya piyasa yapılarına adaptasyon göstereceklerini ileri sürer.

Durumsallık kuramları çevreden gelen, tehdit, fırsat ve değişikliklere karşı örgütün strateji ve yapısını değiştireceğini vurgular.

Günümüzde işletmeler çevrelere uymak, çevre analizleri ile çalışmalarına yön vermek durumundadır. Bununla birlikte stratejik yönetim anlayışı ile işletmelerin önüne, kaynaklarını en etkin bir biçimde kullanma, yeteneklerini müşteri ve toplum için bir değer haline dönüştürme amaçlı strateji seçenekleri ve araçları sunulmuştur. İşletmeler yaptıkları strateji tercihleri ile sektörlerinde rekabet şansını artırmakta, hatta pazarda strateji liderliği yaparak, sürdürülebilir rekabette öncü konuma gelebilme şansını yakalamaktadır. Çevre analizi ve rakip analizleri sayesinde geliştirilen stratejiler, örgütü ölüme karşı yaşayabilme gücüne sahip kılmaktadır.

Bahsedilen bütün bu kuramlar tarih içerisinde örgüt yapılarının çevre ile uyumu bağlamında, bir boşluk doldurmuşlardır. Tabi bu kuramları ileri süren kişilerin yaşadıkları toplumda, akademisyen, sosyolog, ekonomist, psikolog olmaları, kültür yapıları ile buldukları sosyal ve ekonomik konjonktür bakış açılarını etkilemiştir.

Çalışmada da görüldüğü üzere örgütsel ekoloji kuramının örgütlerin değişimleri ve gelişimlerinin çevre ile ilişkilerine hangi boyutlarda bağlı olduğu ifade edilmiştir. Kısacası tekrar belirtmek gerekirse bu kurama göre örgütler popülasyonlarında meşru olmak, gerektiğinde mutasyona uğrayıp doğal ayıklanmaktan kurtulmak, niş pazarlar keşfederek bir popülasyon oluşumuna gitmek, popülasyon yoğunluğunu ve rekabet düzeyini iyi irdelemek durumundadırlar. Bunu yaparken de örgütsel atalet üst seviyede olduğu için adaptasyondan çok mutasyon geçirebilmek savunulmaktadır. Ancak stratejik yönetim anlayışı ile örgütlerin çevrelerinde etkin ve etki yaratan olabileceklerini söyleyebilmek mümkündür. Temel yeteneklere sıkı

sıkıya bağlılık değil, bunları değer yaratabilecek biçimde şekillendirmek esastır. Örgütler ekoloji kuramındaki gibi popülasyonlara veya örgüt gruplarına bağlı kalmayıp, analizler sonucu belirledikleri strateji alternatifleri ile buldukları çevrede strateji liderliği yapabilmektedirler. Yüksek sinerjili düşünce yapısı sayesinde, örgütler arasında ekoloji kuramındaki gibi kazan/kaybet ilişkisi değil, kazan/kazan yapısı oluşabilmektedir. Ekoloji kuramının ifade ettiği yoğunluk bağımlılığı kuramı, popülasyonun demografik özellikleri (yaş, büyüklük), yaşamsal oranlar (doğum, ölüm), rekabet yoğunluğu ve ilişkisel yoğunluk gibi unsurlar çevrenin bir optimizasyon oluşturmasını savunur. Ancak çevrenin ve rakiplerin iyi bir sentezi ile belirlenebilecek stratejiler; bu optimizasyon ve doğal ayıklanma sürecinden küçük, büyük, yeni veya eski bütün örgüt yapılarını koruyarak, yaşamlarını sürdürmelerine katkı sağlayabilmektedir.

Referanslar

- AMBURGEY T.L., (1996). Organizational ecology past, present, future direction, *Academy of Management Journal*, vol. 39, no. 5, 1265-1286. ss.
- BASIM, N., ŞEŞEN, H., (2008). Örgütsel öğrenme ve öğrenen örgütler, (ed. Ş. ŞİMŞEK, A. ÇELİK), *Çağdaş Yönetim ve Örgütsel Başarımlar*, Eğitim Kitabevi, , s.1.
- BAUM, J.A.C., SHIPILOV, A.V., (2004). *Ecological approaches to organizations*, Version 2.0 – April 6.
- BAUM, J.A.C. , SINGH, J.V., (1994). *Evolutionary dynamics of organizations*. New York: Oxford University Press.
- BAUM, J.A.C., OLIVER, C., (1992). Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations. *American Sociological Review*, 57; 540-559. ss.
- BOLAT, T., SEYMEN, O.A., BOLAT, O.İ., ERDEM, B. (2008). *Yönetim ve örgüt*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- BORAN, J.N., (2004). Employing identities in organizational ecology. *Industrial and corporate change*. vol. 13, no. 1, 3-32 .ss.
- BROUWER, A.E., (2000). *Organizational ecology and industrial organizations; old firms in the Netherlands*. [Erişim adresi]: <<http://ideas.repec.org/p/wiw/wiwr/rsa01p174.html>> [Erişim tarihi]: 11/12/2008.
- DOĞAN, S., DEMİRAL, Ö., (2008). İşletmelerde stratejik yönetimin etkinliğini artırmada önemli bir araç: benchmarking. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, cilt 4, sayı 7, 1-22. ss.
- EREN, E., (2008), *Stratejik yönetim ve işletme politikası*, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- GARSON, G.D., (2007). Theory of organizational ecology. [Erişim adresi]: <<http://faculty.chass.ncsu.edu/garson/PA765/socialecology.htm>>, [Erişim tarihi]: 12.10.2009.
- GÜÇLÜ, N., (2003) Stratejik yönetim, *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, cilt 23, sayı 2, 61-85. ss.
- HIJLAGER, A.M., (2000). Organizational ecology in the danish restaurant sector. *Tourism Management*, 21; 271-280. ss.
- INGRAM, P., BAUM, J.A.C., (1997). Chain affiliation and the failure of Manhattan Hotels: 1989-1980. *Administrative Science Quarterly*, 42; 68-102. ss.
- KEÇECİOĞLU, T. (2009). *Değer yaratma süreçlerinde strateji haritaları: müşteri yönetimi süreçleri*. [Erişim tarihi]: <<http://www.qfdturkiye.org/frames/KFG20Tamer%20Kececioğlu.pdf>>. [Erişim tarihi]: 10.01.2009.
- KOÇEL, T., (2005). *İşletme yöneticiliği*, 10. bs., İstanbul: Arıkan Basım Yayım Dağıtım.
- KOTLER, P., JATUSRIPITAK, S., MAESINCEE, S., (2007), *Ulusların pazarlanması-ulusal refahın oluşturulmasında stratejik bir yaklaşım*, (çev. A. BUĞDAYCI), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- LEBLEBİCİ, D.N., (2005). Küresel değişim baskısına karşı Türk bürokrasisindeki yapısal uyum çabalarının yapısal atalet kavramı açısından değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, cilt 6, sayı 1.

- LOREE, D. (2008). Density-dependent strategic actions: outcomes of market commitment in the global integrated circuit industry. *Journal of Engineering and Technology Management*, 25, 23-57. ss.
- LOW, M.B., ABRAHAMSON, E. (1997). Movements, bandwagons and clones: industry evolution and the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 12 (6) 435-457.
- MATA, J., PORTUGAL, P., (1994). Life duration of new firms. *Journal of Industrial Economics*. 42; 227-246. ss.
- MICHAEL, S.C., KIM, S.M., (2005). The organizational ecology of retailing: a historical perspective. *Journal of Retailing*, 81, (2) 113-123. ss.
- ÖNDER, Ç., ÜSDİKEN, B., (2007). Örgütsel ekoloji: örgüt toplulukları ve çevresel ayıklama, (derleyen A.S. SARGUT, Ş. ÖZEN), *Örgüt Kuramları*, Ankara: İmge, 133-191. ss.
- ÖNEREN, M., (2008). İşletmelerde öğrenen örgütler yaklaşımı, *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, cilt 4, sayı 7, 163-178. ss.
- PATEL, A.M., XAVIER, R.J., BROOM, G. (2005). *Toward a model of organizational legitimacy in public relations theory and practice*. International Communication Association Conference, içinde 1-22. ss., New York, USA.
- SARGUT, A.S. (2001). *Kültürler arası farklılaşma ve yönetim*, Ankara: İmge Kitabevi.
- URAL, M.M. (2008), *Örgütsel ekoloji (popülasyon ekolojisi) kuramı*, Makale 8, ISLE 661 Ders Notu, [Erişim adresi: <<http://www.yonetimorganizasyon.com/makale/ural/m6.doc>>]. [Erişim tarihi]: 11/12/2008
- ÜLGEN, H., MİRZE, S.K., (2007). *İşletmelerde stratejik yönetim*. İstanbul: Arıkan Basım Yayın, s. 96.
- ÜSDİKEN, B., (2005). Yönetim ve örgüt yaz semineri. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (10), s. 274-279. ss.
- ÜSDİKEN, B., ÖNDER, Ç., (2007). *Örgüt kuramları*. (der. S.A. SARGUT A., Ş. ÖZEN, İstanbul: İmge Kitabevi, s.145.
- WITTELOOSTUIJN, A.Van, BOONE, C., (1997). *A game theory of organizational ecology: a model of managerial inertia and market selection*. [Erişim adresi: <<http://www.unimaas.nl/~document/fdewb.htm>>]. [Erişim tarihi]: 11/12/2008.

MALİ POLİTİKALARIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİN YAPISAL KIRILMALI PERİYODİK BİRİM KÖK TESTİ İLE ANALİZİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

THE ANALYSIS OF SUSTAINABILITY OF FISCAL POLICIES BY PERIODIC UNIT ROOT TEST WITH STRUCTURAL BREAK: THE CASE OF TURKEY

Aycan HEPSAĞ

*İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü
hepsag@istanbul.edu.tr*

ÖZET: Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinde uygulanan mali politikaların sürdürülebilirliğini, dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımından hareketle araştırmaktır. Çalışmanın amacı doğrultusunda örnek dönemi olarak ele alınan 1990:1–2008:4 döneminde sürdürülebilirlik göstergesi olarak kabul edilen kamu toplam borç stokunun gayri safi yurtiçi hâsilaya oranı olan Borç/GSYİH değişkenine “yapısal kırılmalı periyodik birim kök testi” uygulanmıştır. Elde edilen ampirik bulgular Türkiye ekonomisinde mali politikaların sürdürülebilirlik durumunun periyodik davranışlar sergilediğini; uygulanan mali politikaların yapısal kırılma ve periyodik davranışlar altında “sürdürülemez” olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Yapısal Kırılmalı Periyodik Birim Kök Testi; Periyodik Otoregresif Modeller; Sürdürülebilirlik

ABSTRACT: *The aim of this study is to investigate the sustainability of fiscal policies that administered in Turkish economy within the framework of Intertemporal Borrowing Constraint approach. Towards to the aim of study, for the sample period that covers 1990:1-2008:4, the periodic unit root test with structural break is applied to the ratio of Total Public Debt Stock to Gross Domestic Product, Debt/GDP variable, which is assumed as the indicator of sustainability. The empirical findings show that the sustainability circumstance of fiscal policies that administered in Turkish economy exhibits periodic behaviors and also show that the administered fiscal policies are “unsustainable” under the structural break and periodic behaviors.*

Keywords: *Periodic Unit Root Test with Structural Break; Periodic Autoregressive models; Sustainability*

JEL Classifications: *E62; C32*

1. Giriş

Türkiye ekonomisinde kamu kesimi açıkları özellikle 1980 yılı sonrasında uygulanan politikalar ile birlikte sürekli ve hızlı bir artış seyri göstermiştir. Kronikleşen bütçe açıklarının düzeyi ve bu açıkların finanse edilme şekilleri, makroekonomik dengeler açısından önem arz etmektedir. Yüksek seviyedeki bütçe açıklarının borçlanma yolu izlenerek finanse edilmeye çalışılması uzun dönemde yüksek enflasyon seviyelerine ve fiyat istikrarsızlığına neden olmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında derinleşen bütçe açıklarının ve bununla birlikte artan kamu kesimi borçlarının azaltılması amacıyla uygulanan mali politikaların mevcut durum

için “sürdürülebilir” olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. “Bütçe politikalarının sürdürülebilirliğini ölçmek için kullanılan yaklaşımlar üç başlıkta toplanmaktadır. Bunlar; muhasebe yaklaşımı, sürdürülebilirlik göstergeleri ve dönemler arası borçlanma kısıtı (IBC) yaklaşımlarıdır. Son yıllarda sürdürülebilirlik ile ilgili çalışmalarda dönemler arası yaklaşım diğer yaklaşımlara göre daha önemli hale gelmiştir” (Göktaş, 2008: 47).

“Dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımında, mevcut borç stokunun veya bütçe açığının, kamunun uzun vadedeki gelir fazlası ile karşılanabilecek durumda olup olmadığı incelenmektedir. Uzun dönemdeki faiz dışı fazlaların bugünkü değeri, borç stokunun veya bütçe açığının değerine eşit veya fazla ise kamu borcunun veya bütçe açığının sürdürülebilir olduğu sonucuna varılmaktadır” (Kalyoncu, 2005a: 38).

Bu çalışmanın amacı Hamilton ve Flavin (1986) tarafından ortaya konulan dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımından hareketle 1990 yılının ilk çeyreği ile 2008 yılının dördüncü çeyreği (1990:1–2008:4) arası dönem kullanılarak Türkiye ekonomisinde uygulanan mali politikaların sürdürülebilirliğini araştırmaktır. Bu amaç kapsamında sürdürülebilirlik göstergesi olarak toplam kamu borçlarının gayri safi yurt içi hâsılaya oranı olan Borç/GSYİH değişkeni kullanılmıştır.

Üçer aylık veya aylık verilerle yapılan ampirik çalışmalarda periyodik veya mevsimsel davranışların varlığında başvurulan genel yöntem, iktisadi zaman serilerine ait periyodik veya mevsimsel hareketlerin bir takım düzeltme yöntemleri ile elimine edilmesidir. Ancak iktisadi zaman serilerinde olası periyodik veya mevsimsel davranışların özellikle stokastik özellikler sergilemesi durumunda mevsimsel düzeltme yöntemlerine başvurulması iktisadi zaman serilerinde önemli bilgi kayıplarına neden olmaktadır. Bu noktadan hareketle bu çalışmada bütçe politikalarının sürdürülebilirliği, yapısal değişiklik ve periyodik davranışlar dikkate alınarak, Boswijk ve Franses (1995) tarafından ortaya konulan periyodik birim kök testinin, daha sonra Evans (2006) tarafından yapısal kırılmanın dışsal olarak dikkate alınmasıyla geliştirilen “yapısal kırılmalı periyodik birim kök analizi” ile araştırılmıştır.

Bu çerçevede çalışmanın ikinci kısmında dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımının teorik altyapısına ve adı geçen yaklaşımla ilgili literatürdeki çalışmalara yer verilmektedir. Üçüncü kısımda analizde kullanılan veri setine ve yönteme ilişkin bilgi sunulmaktadır. Dördüncü kısımda analize ait ampirik bulgular yer almakta; beşinci ve son kısımda ise analizden elde edilen sonuçlar tartışılmaktadır.

2. Dönemler Arası Borçlanma Kısıtı Yaklaşımı ve Literatür

“Dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımı; uzun vadede bütçe açığının kamunun gelir fazlası ile karşılanması gerekliliğini yani, kamunun borçlarını sürekli olarak borçlanmayla ödeyemeyeceğini ve bu borcu ödeyebilmek için uzun dönemde gelir fazlasına sahip olması gerektiğini varsaymaktadır” (Göktaş, 2008: 49). Dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımı Hamilton ve Flavin (1986) tarafından ortaya konulan ve daha sonra Trehan ve Walsh (1991) tarafından geliştirilen bir yaklaşım olarak literatürde yer almaktadır.

Bu yaklaşıma göre hükümetler her dönemde bir bütçe kısıtı ile karşı karşıyadır. Hükümetlerin her dönem karşı karşıya kaldıkları bütçe kısıtı aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Azgün ve Taşdemir, 2006: 37):

$$G_t + (1 + r_t)B_{t-1} = R_t + B_t \quad (1)$$

1 no'lu gösterimde G_t , bütçe harcamalarını, R_t , bütçe gelirlerini, r_t , faiz oranını ve B_t , kamu borç stokunu, t ise zamanı ifade etmektedir. 1 no'lu gösterim hükümetlerin bütçe kısıtının tüm dönemler için geçerli olduğu varsayımıyla genişletildiğinde dönemler arası bütçe kısıtı aşağıdaki şekilde yazılabilmektedir:

$$B_t = \sum_{i=1}^{\infty} \theta_i (R_{t+i} - G_{t+i}) + \lim_{i \rightarrow \infty} \theta_{t+i} B_{t+i} \quad (2)$$

$$\theta_i = \prod_{s=1}^i 1/(1 + r_{t+s}) \quad (3)$$

Dönemler arası bütçe kısıtı yaklaşımı 2 no'lu denklemden hareketle kamu borç stokunun giderek sifıra yaklaşacağı ve böylece borç stokunun ortadan kalkacağını varsaymaktadır. Söz konusu gösterimden hareketle devlet borçları sifıra yaklaşmıyorsa borç verenler borç vermeye devam etmeyeceklerdir.

Dönemler arası bütçe kısıtı yaklaşımına göre bütçe politikalarının sürdürülebilirliği aşağıda yer alan 4 no'lu denklemlerden hareketle sınanabilmektedir.

$$E_t \left[\lim_{i \rightarrow \infty} \theta_{t+i} B_{t+i} \right] = 0 \quad (4)$$

4 no'lu gösterimde yer alan $E_t[\cdot]$ t zamanındaki beklenen değeri ifade etmektedir.

Literatürde iktisadi zaman serileri özelliklerinin dikkate alınmasıyla bütçe açıklarının sürdürülebilir olup olmadığının sınanmasında ampirik olarak iki farklı yaklaşımın hakim olduğu görülmektedir. Bu yaklaşımlardan ilki tek değişkenli yaklaşım olarak nitelendirilmektedir. Hamilton ve Flavin (1986) tarafından ortaya konulan tek değişkenli yaklaşımda kamu borç stoku değişkeninin veya kamu borç stokunun gayri safi yurtiçi hâsılaya oranlanması sonucu elde edilen değişkenin durağanlık koşulunu sağlaması bütçe politikalarının sürdürülebilir olduğunu; durağanlık koşulunu sağlamaması ise sürdürülebilir olmadığını ifade etmektedir.

İki değişkenli yaklaşım olarak ifade edilen diğer yaklaşım ise Hakkio ve Rush (1991) ve Quintos (1995) tarafından ortaya konulan bir yaklaşım olup kamu harcamaları ve kamu gelirleri değişkenleri kullanılarak, eşbütünlük analizleri yardımıyla sürdürülebilirlik durumu araştırılmaktadır. Bu yaklaşıma göre kamu harcamaları ve kamu gelirleri değişkenlerinin eşbütünlük olmaları durumu ise sürdürülebilirlik koşulu için yeterli koşul kabul edilmektedir. Sözü edilen iki yaklaşım arasındaki farklılık 4 no'lu gösterimin test edilmesinde kullanılan analiz yöntemlerinden kaynaklanmaktadır.

Literatürde durağanlık analizleri kullanılarak bütçe politikalarının sürdürülebilirliğini test eden ilk çalışmalar Hamilton ve Flavin (1986) ve Trehan ve Walsh (1991) tarafından yapılan çalışmalardır. Daha sonra Uctum ve Wickens (1996) tarafından, ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinin mali politikalarının sürdürülebilirliğinin Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri kullanılarak yapılan çalışmada bir kısım ülkelerin mali politikalarının sürdürülebilir bir kısmının ise sürdürülemez olduğu bulunmuştur.

Siriwardana (1998) tarafından Sri Lanka için DF, ADF ve PP birim kök testleri kullanılarak yapılan çalışmada mali politikaların sürdürülemez olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Makrydakis vd. (1999) tarafından Yunanistan'ın mali politikasının geleneksel birim kök testleri olan ADF ve KPSS (Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin) testlerinin yanında yapısal kırılmayı dikkate alan Zivot-Andrews (ZA) birim kök testi kullanılarak yapılan çalışmada uygulanan politikaların sürdürülemez olduğu bulunmuştur.

Koo (2002) tarafından Kore için ADF ve PP birim kök testleri kullanılarak yapılan çalışmada bütçe politikalarının sürdürülebilir olduğu belirtilmiştir. Arestis vd. (2004) tarafından eşik değerli birim kök testi (threshold unit root test) kullanılarak yapılan çalışmada ise ABD'nin mali politikasının sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Jha ve Sharma (2004) tarafından yapılan çalışmada Hindistan'ın mali politikasının, ZA birim kök testi kullanılarak test edilmesi ile sürdürülebilir olduğu bulunmasına karşın ADF birim kök testi kullanılarak test edilmesiyle sürdürülemez olduğu bulunmuştur.

Türkiye ekonomisi için yapılan çalışmalar dikkate alındığında literatürde rastlanan tüm çalışmaların iki değişkenli yaklaşımı temel alan eşbütünleşme analizlerine dayandığı görülmektedir. Özmen ve Koğar (1998), Günaydın (2003), Kalyoncu (2005b), Azgün ve Taşdemir (2006) tarafından yapılan çalışmalarda Türkiye'nin bütçe politikasının "zayıf"* formda sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

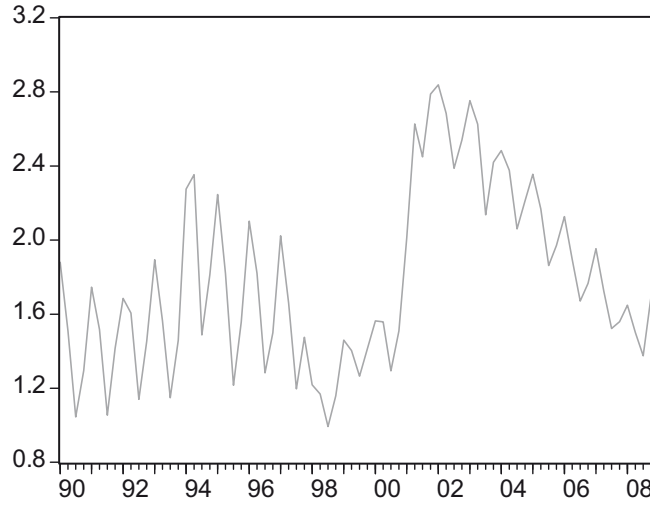
3. Veri ve Yöntem

Türkiye'de mali politikaların sürdürülebilirliğinin analiz edildiği çalışmada, sürdürülebilirlik göstergesi olarak toplam kamu borç stokunun gayri safi yurtiçi hâsılaya oranı olan Borç/GSYİH değişkeni kullanılmıştır. Borç/GSYİH değişkenine ait veri seti üçer aylık olarak elde edilmiş olup 1990:1–2008:4 dönemini kapsamaktadır. Veri setine, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sitesinden ulaşılmıştır. Çalışmada kullanılan modellere ilişkin tüm çözümler EVViews 5.0 programı yardımıyla yapılmıştır.

Çalışmada üçer aylık verilerin kullanılması dolayısıyla Türkiye'de mali politikaların sürdürülebilirliği, Boswijk ve Franses (1995) tarafından ortaya konulan periyodik birim kök testinin daha sonra Evans (2006) tarafından yapısal kırılmanın dışsal olarak dikkate alınmasıyla geliştirilen "yapısal kırılmalı periyodik birim kök" testi ile sınanmaktadır. Periyodik zaman serisi analizlerinin diğer zaman serisi

* Zayıf formda sürdürülebilirlik durumu, sürdürülebilirliğin eşbütünleşim analizleri kullanılarak araştırıldığı çalışmalarda, kamu gelirleri ile kamu harcamaları değişkenlerinin eşbütünleşik olduğu durumda bağımsız değişken olarak kabul edilen kamu harcamaları değişkenine ait katsayının "1" değerinden küçük olması durumunu ifade etmektedir.

analizlerinden en büyük farkı, periyodik otoregresif modellerin tahmininden sonra periyodik birim kök sınavının yapılmasıdır. Herhangi bir zaman serisinin periyodik birim köke sahip olup olmadığının analizinde, öncelikle periyodik otoregresif model (PAR) kurularak periyodik davranışların varlığı belirlenmeye çalışılmakta, periyodik davranışların belirlenmesinin ardından periyodik birim kök analizi yapılmaktadır. Periyodiklik, iktisadi zaman serilerinde belirli aralıklarla aynı dalgalanmanın tekrarlanması anlamını taşımaktadır. PAR modeller, periyodik olmayan otoregresif modellerin parametrelerinin, mevsimlere (dönemlere) bağlı olarak değişmesine izin veren modeller olarak tanımlanmaktadır. PAR modeller basit anlamda, modelde yer alan otoregresif değişkenlere ait parametrelerin zamana diğer bir ifadeyle mevsimlere bağlı olarak değiştiği modellerdir.



Şekil 1. Borç/GSYİH Değişkenine Ait Grafik

Üçer aylık verilerden oluşan ve N yıl boyunca gözlenen her hangi bir y_t zaman serisinden hareketle p . mertebeden $PAR(p)$ modeli aşağıdaki şekilde ifade edilebilmektedir (Boswijk ve Franses, 1995: 242):

$$y_t = \sum_{s=1}^4 \mu_s D_{st} + \sum_{i=1}^p \sum_{s=1}^4 \phi_{is} D_{st} y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (5)$$

5 no'lu gösterimde ϕ_{is} ve μ_s dönemlere bağlı olarak değişen parametreleri, D_{st} , mevsimsel kukla değişkenleri, ε_t ise hata terimini göstermektedir. 5 no'lu gösterime trend değişkeni dahil edilebilmektedir ve trend değişkeni (T_{st}), yine dönemler temel alınarak 1,1,1,1,2,2,2,2,3,3,3,3,4,4,4,4,..... şeklinde oluşturulmaktadır (Franses ve Paap, 2004: 30). Trend değişkenli p . mertebeden $PAR(p)$ modeli ise aşağıdaki şekilde yazılabilmektedir:

$$y_t = \sum_{s=1}^4 \mu_s D_{st} + \sum_{s=1}^4 \delta_s D_{st} T_{st} + \sum_{i=1}^p \sum_{s=1}^4 \phi_{is} D_{st} y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (6)$$

6 no'lu gösterimde δ_s , dönemlere bağlı olarak değişen parametreleri göstermektedir. PAR modellerde uygun mertebenin belirlenmesi önem taşımaktadır. Periyodik otoregresif modellerin mertebeleri bilinmemektedir ve kullanılan veriye uygun şekilde tahmin edilmesi gerekmektedir. Periyodik olmayan otoregresif modellere benzer şekilde periyodik otoregresif modeller için de kullanılan birçok model seçim kriteri bulunmaktadır. Model seçim kriterlerinden en fazla kullanılan iki kriter Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Schwarz Kriteridir (SC) (Franses ve Paap: 2004: 43):

$$AIC(p) = n \log ESS + 8p \quad (7)$$

$$SC(p) = n \log ESS + 4p \log n \quad (8)$$

7 ve 8 no'lu gösterimlerde yer alan ESS tahmin edilen modelin kalıntı kareler toplamını ifade etmektedir. Periyodik otoregresif modellerin en küçük kareler yöntemi kullanılarak tahmin edilmesinin ardından periyodik davranışların varlığı $H_0 : \phi_{is} = \phi_{p1}$ ($s = 2, 3, 4$ ve $i = 1, 2, \dots, p$) hipotezinin sınanması ile belirlenebilmektedir. Bu hipotezi test etmek için standart F testi kullanılmaktadır ve test istatistiğine ait dağılım y_t zaman serisinin durağan olması ya da olmamasından etkilenmemektedir (Franses, 1995: 687). Periyodik davranışların varlığının test edilmesinde kullanılan istatistik değeri F_{PAR} olarak nitelendirilmekte ve $F_{(3p, n-(4+4p))}$ dağılımına uygunluk göstermektedir. Diğer taraftan PAR modellerin, ε_t hata terimleri ile ilgili bir takım varsayımları yerine getirmesi beklenmektedir. Hata terimlerinin normal dağılıma uygunluk göstermesinin yanında hata terimlerinin otokorelasyon içermemesi ve ARCH (otoregresif koşullu değişen varyans) etkisinin bulunmaması gerekmektedir.

İktisadi zaman serisinin periyodik özellik gösterdiğinin tespit edilmesinden sonra periyodik birim köke sahip olup olmadığının sınanması amacıyla $\phi_1 \phi_2 \phi_3 \phi_4 = 1$ kısıtı kullanılarak sınırlanmış bir model tahmin edilmektedir. Periyodik birim kök sınamasını bir birim kök için gerçekleştirmek amacıyla kurulan sınırlanmış model aşağıda gösterildiği şekildedir (Boswijk ve Franses, 1996: 228; Leong, 2001: 174):

$$y_t = \sum_{s=1}^4 \mu_s D_{st} + \sum_{s=1}^3 \phi_s D_{st} y_{t-1} + (\phi_1 \phi_2 \phi_3)^{-1} D_{4t} y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \sum_{s=1}^4 \psi_{is} D_{st} (y_{t-i} - \phi_{s-1} y_{t-i-1}) + \varepsilon_t \quad (9)$$

$$\begin{aligned}
y_t = & \sum_{s=1}^4 \mu_s D_{st} + \sum_{s=1}^4 \delta_s D_{st} T_{st} + \sum_{s=1}^3 \phi_s D_{st} y_{t-1} + (\phi_1 \phi_2 \phi_3)^{-1} D_{4t} y_{t-1} \\
& + \sum_{i=1}^{p-1} \sum_{s=1}^4 \psi_{is} D_{st} (y_{t-i} - \phi_{s-1} y_{t-i-1}) + \varepsilon_t
\end{aligned} \tag{10}$$

9 ve 10 no'lu denklemler periyodik birim kökün analizinde kullanılan sınırlanmış modeller olarak ifade edilen modellerdir. 9 ve 10 no'lu denklemlerde yer alan ϕ_{s-1} parametresi $s=1$ değeri için ϕ_o olarak elde edilmekte ve $\phi_o = \phi_4$ olarak kabul edilmektedir. Bu modellerin çözümünde 5 ve 6 no'lu denklemlerde ifade edilen sınırlanmamış modellerden farklı olarak “Doğrusal olmayan En Küçük Kareler Yöntemi” kullanılmaktadır.

9 ve/veya 10 no'lu sınırlanmış modelde kısıt olarak ifade edilen doğrusal olmayan $\phi_1 \phi_2 \phi_3 \phi_4 = 1$ birim kök kısıtıdır. Söz konusu kısıtın geçerliliği adı geçen sınırlanmış modeller ile 5 ve/veya 6 no'lu sınırlanmamış modellerin tahmin edilmesinden sonra aşağıda gösterilen benzerlik oran testi ile sınırlanmamış (Boswijk ve Franses, 1995: 244):

$$LR = (n - p) \ln \left(\frac{ESS_R}{ESS_{UR}} \right) \tag{11}$$

$$LR_\tau = \left[\text{sign} \left(\hat{\phi}_1 \hat{\phi}_2 \hat{\phi}_3 \hat{\phi}_4 - 1 \right) \right] \sqrt{LR} \tag{12}$$

LR testinde n , analizde kullanılan gözlem sayısını, p , PAR modelin mertebesini göstermektedir. ESS_R ve ESS_{UR} sırasıyla 9 ve/veya 10 no'lu sınırlanmış modellerin; 5 ve/veya 6 no'lu sınırlanmamış modellerin tahmini sonucu elde edilen Kalıntı Kareler Toplamını ifade etmektedir.

12 no'lu gösterimdeki $\hat{\phi}_1 \hat{\phi}_2 \hat{\phi}_3 \hat{\phi}_4$, 5 ve/veya 6 no'lu sınırlanmamış modellerden, en küçük kareler tahmini ile elde edilen katsayıların çarpımını ifade etmektedir. **Sign** ifadesi ise işaret fonksiyonunu belirtmektedir. LR_τ testi, asimtotik dağılım olarak Fuller (1976) tarafından geliştirilen dağılımla aynı özelliklere sahiptir. (Boswijk ve Franses, 1995: 244). Buna göre LR_τ test istatistiğinin, Fuller (1976) tarafından geliştirilen kritik değerlerle karşılaştırılması sonucu, bu test istatistiğinin söz konusu kritik değerlerden küçük olması durumunda temel hipotez ($H_0 : \phi_1 \phi_2 \phi_3 \phi_4 = 1$) olan periyodik birim kökün varlığı hipotezi reddedilememektedir.

İktisadi zaman serileri, incelenen dönem içerisinde ekonomik krizler veya politika değişiklikleri nedeniyle yapısal kırılmalara maruz kalabilmektedirler. Birim kök analizlerinde zaman serilerindeki yapısal kırılmanın dikkate alınmaması durumunda yapılan testlerin, birim kökün varlığını reddedememe durumuna doğru eğilim

gösterdiği ifade edilmektedir. Bu nedenle birim kök analizlerinde zaman serisindeki yapısal kırılmanın dikkate alınması bir gereklilik halini almaktadır.

Evans (2006) periyodik birim kök testine yapısal kırılmanın dışsal olarak dâhil edilmesini mümkün kılan bir yaklaşım geliştirmiştir. Yapısal kırılmanın varlığı durumunda periyodik birim kök analizinin gerçekleştirilmesi amacıyla ortalamadaki (sabitteki) kırılmanın 5 ve 9 no'lu modellere dâhil edilme şekli aşağıdaki gösterildiği gibidir (Evans, 2006: 70):

$$\sum_{s=1}^4 \mu'_s D_{st} * DB_{st} \quad (13)$$

13 no'lu gösterimde DB_{st} yapısal kırılmanın gerçekleştiği çeyrek ve öncesi için “0” değerini, kırılmanın gerçekleştiği çeyrek sonrası için “1” değerini alan kukla değişkeni, * işareti ise çarpımı temsil etmektedir. 13 no'lu gösterimin PAR modellere dâhil edilmesi ile elde edilen model, Perron (1989) tarafından geliştirilen, yapısal kırılmanın dışsal olarak dâhil edildiği birim kök testinde kullanılan modellerden “model A” ile benzerlik göstermektedir.

Hem sabitteki hem de eğimdeki kırılmanın 6 ve 10 no'lu modellere dâhil edilme şekli ise aşağıdaki gösterildiği gibidir (Evans, 2006: 70):

$$\sum_{s=1}^4 \mu'_s D_{st} * DB_{st} + \sum_{s=1}^4 \delta'_s D_{st} * DT_{st} \quad (14)$$

14 no'lu gösterimde yer alan DT_{st} değişkeni yapısal kırılmanın gerçekleştiği çeyrek ve öncesi için “0” değerini, kırılmanın gerçekleştiği çeyrek sonrası için T_{st} değerini almaktadır. 14 no'lu gösterimin PAR modellere dâhil edilmesi ile elde edilen model ise Perron (1989) tarafından geliştirilen, yapısal kırılmanın dışsal olarak dâhil edildiği birim kök testinde kullanılan modellerden “model C” ile benzerlik göstermektedir.

Yapısal kırılmalı periyodik birim testlerinde birim kökün sınanması amacıyla hesaplanan LR_t test istatistiği, yapısal kırılmanın dikkate alınmadığı durumdaki ile aynı şekilde elde edilmektedir. Ancak Evans (2006) tarafından yapısal kırılmalı periyodik birim kök testinde hesaplanan LR_t test istatistiğinin, Perron (1989) tarafından model A ve C için elde edilen kritik değerlerle karşılaştırılması gerektiği belirtilmektedir. Buna göre 13 no'lu gösterimin, 5 ve 9 no'lu modellere dâhil edilmesi sonucu hesaplanan LR_t test istatistiğinin, Perron (1989) tarafından “model A” için elde edilen kritik değerlerden küçük olması durumunda yapısal kırılma altında birim kökün varlığını gösteren temel hipotez reddedilememektedir.

Diğer taraftan 14 no'lu gösterimin 6 ve 10 no'lu modellere dâhil edilmesi sonucu hesaplanan LR_t test istatistiğinin ise Perron (1989) tarafından “model C” için elde

edilen kritik değerlerden küçük olması durumunda yapısal kırılma altında birim kökün varlığını gösteren temel hipotez reddedilememektedir.

4. Ampirik Bulgular

Çalışmanın bu kısmında Türkiye ekonomisinde uygulanan mali politikaların sürdürülebilirliği yapısal kırılmalı periyodik birim kök analizi kullanılarak sınanmıştır. Bu doğrultuda sürdürülebilirlik göstergesi olarak kabul edilen Borç/GSYİH değişkeninin yapısal kırılma altında periyodik davranışlar sergileyip sergilemediği ve periyodik birim köke sahip olup olmadığı araştırılmıştır.

Tablo 1. Borç/GSYİH Değişkeninin Trendli ve Trendsiz PAR Modellerine Ait Tahmin Sonuçları

Parametreler	Trendsiz		Trendli	
	Katsayılar	t-İstatistikleri	Katsayılar	t-İstatistikleri
μ_1	0,44286	2,25494*	1,05594	4,17519*
μ_2	0,20244	0,95243	0,53575	2,11359*
μ_3	0,21712	1,00194	0,44057	1,67167
μ_4	0,26061	1,08599	0,30057	0,73839
μ'_1	0,10274	0,60522	0,39681	0,96400
μ'_2	0,55698	3,36062*	2,26972	5,54593*
μ'_3	0,26000	1,97268*	1,85491	2,90542*
μ'_4	-0,00240	-0,01322	0,11963	0,07458
δ_1	-	-	-0,05100	-2,66024*
δ_2	-	-	0,00955	0,56914
δ_3	-	-	0,01875	1,36264
δ_4	-	-	-0,01125	-0,55282
δ'_1	-	-	-0,00634	-0,22643
δ'_2	-	-	-0,12479	-4,55766*
δ'_3	-	-	-0,09895	-2,56503*
δ'_4	-	-	-0,00401	-0,04549
ϕ_{11}	1,40889	2,39828*	0,28001	0,42159
ϕ_{12}	0,99576	5,23859*	0,93737	5,44433*
ϕ_{13}	1,01796	4,87370*	0,50429	2,12536*
ϕ_{14}	0,64894	1,53509	0,87535	1,17562
ϕ_{21}	-0,98158	-1,60443	0,58275	0,79328
ϕ_{22}	0,83115	1,34688	-0,45236	-2,55994*
ϕ_{23}	-0,57859	-1,96422*	-0,10080	-0,56010
ϕ_{24}	0,47747	1,09141	0,11094	0,33827
ϕ_{31}	0,29913	1,02244	-	-
ϕ_{32}	-1,33282	-2,10140*	-	-
ϕ_{33}	0,25302	1,14731	-	-
ϕ_{34}	-0,19520	-0,82252	-	-
	ESS_{UR}=1,49780		ESS_{UR}=0,94731	

Not: * %5 anlamlılık düzeyinde istatistikî olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Literatürde sürdürülebilirlik ile ilgili yapılan çalışmalar dikkate alındığında Borç/GSYİH değişkeninin birim köke sahip olması durumu mali politikaların “sürdürülemez” olduğu sonucuna; birim köke sahip olmaması (durağan olması) durumu ise mali politikaların “sürdürülebilir” olduğu sonucuna işaret etmektedir.

Borç/GSYİH değişkeninin Şekil 1’de gösterilen grafiği incelendiğinde, 2000 yılının son çeyreğinde bir yapısal kırılmanın varlığı belirlenmiştir. Bu yapısal kırılmanın nedeninin, 2000 yılının Kasım ayında gerçekleşen ekonomik kriz olduğu anlaşılmaktadır. 2000 yılının son çeyreğinde meydana gelen yapısal kırılmanın, sabitte ve eğimde meydana getireceği değişikliklerden hareketle analizde ilk olarak Borç/GSYİH değişkeni için 13 no’lu gösterimin 5 no’lu denkleme, 14 no’lu gösterimin ise 6 no’lu denkleme dâhil edilmesiyle sırasıyla trendsiz ve trendli PAR modeller tahmin edilmiştir. PAR modellerin mertebesinin belirlenmesinde, Franses ve Paap (2004)’dan hareketle AIC ve SC kriterleri kullanılmış ve uygun mertebe trendsiz model (model A) için “3”, trendli model (model C) için “2” olduğu anlaşılmıştır. Borç/GSYİH değişkeni için tahmin edilen ve sınırlanmamış model olarak nitelendirilen trendsiz ve trendli PAR modellere ait sonuçlar Tablo 1’de verilmiştir.

PAR modellerin tahmininin ardından bu modellerin gerekli varsayımları sağlayıp sağlamadığı kontrol edilmelidir. PAR modelin 1. ve 4. mertebeden otokorelasyona sahip olmaması, 1. ve 4. mertebeden ARCH etkisine sahip olmaması, hata terimlerinin normal dağılıma uygunluk göstermesi gerekmektedir. Boswijk ve Franses (1995), otokorelasyonun ve ARCH etkisinin sınanmasında F testlerinin kullanılmasını önermişlerdir. Otokorelasyon testinde kullanılan F testleri 1. mertebeden otokorelasyonun testi için $F_{AR,1}$, 4. mertebeden otokorelasyonun testi için $F_{AR,1-4}$ testleri olarak, 1. mertebeden ve 4. mertebeden ARCH etkisinin testinde kullanılan F testleri ise sırasıyla $F_{ARCH,1}$ ve $F_{ARCH,1-4}$ testleri olarak ifade edilmektedir. Diğer taraftan PAR modelinin periyodik davranışlar sergileyip sergilemediğinin sınanması gerekmekte ve bu sınamada da F_{PAR} olarak nitelendirilen bir F testi kullanılmaktadır. Trendsiz ve trendli PAR modellerinin gerekli varsayımları yerine getirip getirmediğinin ve periyodik davranışlara sahip olup olmadığının sınanması amacıyla yapılan testlerin sonuçları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Borç/GSYİH Değişkeninin Trendli ve Trendsiz PAR Modellerine Ait Diagnostik Test Sonuçları

	Trendsiz	Trendli
$F_{AR,1}$	1,19692* (0,27897)	0,06037* (0,80693)
$F_{AR,1-4}$	0,44882* (0,77272)	0,91355* (0,46410)
$F_{ARCH,1}$	0,05854* (0,80952)	0,40092* (0,52864)
$F_{ARCH,1-4}$	0,10048* (0,98190)	0,44841* (0,77315)
F_{PAR}	6,64396** (0,00000)	3,93153** (0,00270)
Anderson-Darling	1,01247* (0,33563)	1,92920* (0,09836)

Not: * %5 anlamlılık düzeyinde ilgili testlere ait temel hipotezlerin reddedilemediğini ifade etmektedir. ** ise %5 anlamlılık düzeyinde ilgili teste ait temel hipotezin reddedildiğini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ilgili test istatistiklerinin olasılık değerlerini belirtmektedir.

Tablo 2’de görüldüğü üzere tahmin edilen PAR modellerin $F_{AR,1}$ ve $F_{AR,1-4}$ testlerinin sonuçlarından hareketle %5 anlamlılık düzeyinde 1. ve 4. mertebeden

otokorelasyon sorunu taşımamaktadır. Aynı zamanda uygulanan $F_{ARCH,1}$ ve $F_{ARCH,1-4}$ testlerinin sonuçlarına dayanılarak %5 anlamlılık seviyesinde 1. ve 4. mertebeden ARCH etkisinin var olmadığı anlaşılmaktadır. Modelin kalıntılarının normal dağılıma uygunluk gösterip göstermediği Anderson-Darling testi kullanılarak sınanmış ve kalıntıların normal dağılıma uygunluk gösterdiği belirlenmiştir. Bu sonuçlardan, tahmin edilen PAR modelleri gerekli varsayımları yerine getirdiği anlaşılmaktadır.

Borç/GSYİH değişkeni için tahmin edilen PAR modellerin periyodik davranışlar sergileyip sergilemediğinin belirlenmesinde kullanılan F_{PAR} testi sonucundan hareketle periyodik davranışların yokluğunu ifade eden temel hipotez reddedilmiştir. Buna göre mali politikaların sürdürülebilirlik göstergesi olarak kabul edilen Borç/GSYİH değişkeninin periyodik davranışlar sergilediği belirlenmiştir.

Borç/GSYİH değişkeninin periyodik davranışlar sergilediğinin anlaşılmasının ardından Borç/GSYİH serisinin yapısal kırılma altında periyodik birim köke sahip olup olmadığı sınanmıştır. Birim kök kısıtı kullanılarak doğrusal olmayan en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilen ve sınırlanmış model olarak ifade edilen PAR modellerin sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Borç/GSYİH değişkenine uygulanan yapısal kırılmalı periyodik birim kök analizi için sadece ortalamada (sabitte) meydana gelen yapısal kırılmanın dikkate alındığı durumda Tablo 1'de "trendsiz" olarak ifade edilen sınırlanmamış PAR modelin kalıntı kareler toplamı (ESS_{UR}) ile Tablo 3'te "trendsiz" olarak ifade edilen sınırlanmış PAR modelin kalıntı kareler toplamı (ESS_R) değerlerinden faydalanılmıştır. Hem ortalamada (sabitte) hem de trendde (eğimde) meydana gelen yapısal kırılmanın varlığında periyodik birim kök analizi için ise Tablo 1'de "trendli" olarak ifade edilen sınırlanmamış PAR modelin kalıntı kareler toplamı (ESS_{UR}) ile Tablo 3'te "trendli" olarak ifade edilen sınırlanmış PAR modelin kalıntı kareler toplamı (ESS_R) değerlerinden faydalanılmıştır. 11 ve 12 no'lu formüller yardımıyla LR_t test istatistikleri, yalnızca ortalamadaki (sabitteki) yapısal kırılma ve hem ortalamadaki (sabitteki) hem de trenddeki (eğimdeki) yapısal kırılma için hesaplanmıştır. Borç/GSYİH değişkeni için yapısal kırılmalı periyodik birim kök testi sonuçları Tablo 4'te gösterilmiştir.

Borç/GSYİH değişkeni için uygulanan ve Tablo 4'te yer alan yapısal kırılmalı periyodik birim kök testi sonuçlarına göre temel hipotez olan yapısal kırılmalı periyodik birim kökün varlığı hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde yalnızca ortalamadaki (sabitteki) yapısal kırılmanın dâhil edildiği "trendsiz" durum için reddedilememiştir. Hem ortalamadaki (sabitteki) hem de trenddeki (eğimdeki) yapısal kırılmanın dâhil edildiği "trendli" durum için de %5 anlamlılık düzeyinde temel hipotez reddedilememiştir. Bu sonuçlardan hareketle mali politikaların sürdürülebilirliğinin göstergesi olarak kabul edilen Borç/GSYİH değişkeninin yapısal kırılma altında periyodik birim köke sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu sonuç Türkiye ekonomisinde mali politikaların yapısal kırılma ve periyodik davranışlar altında "sürdürülemez" olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. Borç/GSYİH Değişkeni İçin Birim Kök Kısıtı Kullanılarak Tahmin Edilen Trendsiz ve Trendli PAR Modellerine Ait Sonuçlar

Parametreler	Trendsiz		Trendli	
	Katsayılar	t-İstatistikleri	Katsayılar	t-İstatistikleri
μ_1	0,48921	2,42750*	1,22902	4,89274*
μ_2	0,27348	1,26754*	0,43035	1,55057
μ_3	0,46944	2,69314*	-0,00319	-0,01204
μ_4	0,43864	1,93085	1,43769	3,44411*
μ'_1	0,06293	0,34917	0,47695	1,04829
μ'_2	0,56619	3,31182*	2,23249	4,89816*
μ'_3	0,39389	3,45814*	0,92711	1,40466
μ'_4	0,06497	0,35373	4,41559	2,66486*
δ_1	-	-	-0,06371	-3,31936*
δ_2	-	-	0,01433	0,77284
δ_3	-	-	0,02223	1,45242
δ_4	-	-	0,0214	0,96806
δ'_1	-	-	-0,0127	-0,41168
δ'_2	-	-	-0,12466	-4,08482*
δ'_3	-	-	-0,05128	-1,2577
δ'_4	-	-	-0,23415	-2,56178*
φ_{11}	-7133,462	-0,00312	-51,61705	-0,06653
φ_{12}	0,85029	4,60677*	1,06276	4,64484*
φ_{13}	0,43590	3,91183*	0,67702	4,72011*
φ_{21}	7135,13300	0,00312	51,18742	0,06601
φ_{22}	0,00015	0,00312	-0,01056	-0,06666
φ_{23}	0,50066	2,21866*	0,14214	0,74559
φ_{24}	0,51302	1,14827	-0,86562	-1,5187
φ_{31}	-3,62370	-2,91765*	-	-
φ_{32}	-0,00021	-0,00312	-	-
φ_{33}	-0,04924	-0,21180	-	-
φ_{34}	0,92324	2,93723*	-	-
		ESS_R=1,62525	ESS_R=1,20043	

Not: * %5 anlamlılık düzeyinde istatistikî olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 4. Borç/GSYİH Değişkeni İçin Yapısal Kırılmalı Periyodik Birim Kök Testi Sonuçları

	Trendsiz	Trendli
LR_t	-2,44161*	-4,18619*
Kritik Değerler (%5)	-3,76	-4,24
λ	0,6	0,6

Not: * %5 anlamlılık seviyesinde temel hipotez olan yapısal kırılma altında periyodik birim kökün varlığının reddedilemediğini ifade etmektedir. Kritik değerler Perron (1989)'dan alınmıştır. Kırılma zamanı, 2000 yılının son çeyreği ve λ kırılma yansıması, $T_{st}/T = 11/19 = 0.578 \cong 0.6$ olarak belirlenmiştir. (T_{st} , kırılma çeyreğine ait gözlem değerini ifade etmektedir)

5. Sonuç

Türkiye ekonomisi için dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımından hareketle 1990:1–2008:4 arası dönemde uygulanan mali politikaların sürdürülebilirliğinin

araştırıldığı bu çalışmada, sürdürülebilirlik göstergesi olarak toplam kamu borç stokunun Gayri Safi Yurtiçi Hâsılaya oranı olan Borç/GSYİH değişkeni kullanılmıştır. Dönemler arası borçlanma kısıtı yaklaşımına göre Borç/GSYİH değişkeninin birim köke sahip olması durumunda mali politikaların “sürdürülemez” olduğu, birim köke sahip olmaması durumunda ise mali politikaların “sürdürülebilir” olduğu ifade edilmektedir.

Bu çerçevede, Türkiye ekonomisinde uygulanan mali politikaların sürdürülebilirlik durumu, yapısal değişiklik ve periyodik davranışlar dikkate alınarak Boswijk ve Franses (1995) tarafından ortaya konulan daha sonra Evans (2006) tarafından yapısal kırılmanın dışsal olarak dikkate alınmasıyla geliştirilen “yapısal kırılmalı periyodik birim kök analizi” ile araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen ampirik bulgular Türkiye ekonomisinde mali politikaların sürdürülebilirlik durumunun periyodik davranışlar sergilediğini ve uygulanan mali politikaların yapısal kırılma ve periyodik davranışlar altında “sürdürülemez” olduğunu göstermektedir.

Bu çalışma literatürde yer alan diğer çalışmalardan iki şekilde farklılık göstermektedir. Bu farklılıklardan ilki sürdürülebilirlik durumunun araştırılmasında kullanılan yöntemdir. Literatürde rastlanılan diğer çalışmalarda eşbütünleşme analizleri kullanılmışken bu çalışmada sürdürülebilirlik durumunun araştırılmasında 2000 yılının son çeyreğinde meydana gelen yapısal değişiklik ve periyodik davranışlar dikkate alınarak “yapısal kırılmalı periyodik birim kök analizi” kullanılmıştır. İkinci farklılık ise sürdürülebilirlik durumu ile ilgili elde edilen bulguyla ilgilidir. Literatürde yer alan diğer çalışmalarda Türkiye ekonomisinde uygulanan mali politikaların “zayıf formda sürdürülebilir” olduğu bulgusuna ulaşılmışken bu çalışmaya ait ampirik bulgu, mali politikaların “sürdürülemez” olduğu yönündedir.

Borç/GSYİH değişkeninin zaman içerisindeki seyri incelendiğinde, periyodik davranışların, her yılın ilk çeyreğinde zirve noktası şeklinde, her yılın üçüncü çeyreğinde ise bir dip noktası şeklinde ortaya çıktığı anlaşılmıştır. Sürdürülebilirlik göstergesinin her yılın ilk çeyreğinde bir zirve noktasına sahip olması, Borç/GSYİH değişkeninin yıl içerisinde en büyük değere ulaştığını diğer bir ifadeyle GSYİH'nin toplam kamu borç stokunu karşılama oranının daha “güç” olduğu durumu ortaya koymaktadır. Sürdürülebilirlik göstergesinin her yılın üçüncü çeyreğinde bir dip noktaya sahip olması ise Borç/GSYİH değişkeninin yıl içerisinde en küçük değere ulaştığını diğer bir ifadeyle GSYİH'nin toplam kamu borç stokunu karşılama oranının daha “mümkün” olduğu durumu ortaya koymaktadır. Bu bulgu mali politikaların uygulanması aşamasında politika yapıcılarının açısından önem arz etmektedir. Yıl içerisinde söz konusu çeyreklerde gerçekleşen periyodik davranışların varlığı dikkate alınarak bu duruma uygun mali politikaların yürütülmesi mümkün olabilecektir.

1990:1–2008:4 döneminde uygulanan mali politikaların sürdürülemez olduğu bulgusu, kamu harcamalarının kamu gelirlerinden daha fazla olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Kamu harcamalarının kamu gelirlerinden daha fazla olması durumunda, kamu otoritesi kamu açıklarını kapatmak amacıyla daha fazla borçlanma yoluna gidecektir. Bu durum ise kamu otoritesinin kamu açıklarını kapatmak amacıyla, alacağı gerek iç gerekse dış borçlar için yüksek faiz oranlarına ve yüksek seviyelerde faiz ödemelerine katlanmak zorunda kalacağını göstermektedir.

Referanslar

- ARESTIS, P., CIPOLLINI, A., FATTOUH, B. (2004). Threshold effects in the U.S. budget deficit. *Economic Inquiry*, 42 (2), 214-222. ss.
- AZGÜN, S., TAŞDEMİR, M. (2006). Bütçe açıklarının sürdürülebilirliği: zamanlararası borçlanma kısıtının testi (1980-2004). *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20 (2), 35-47. ss.
- BOSWIJK, H.P., FRANSES, P.H. (1995). Testing for periodic integration. *Economic Letters*, 48 (3-4), 241-248. ss.
- BOSWIJK, H.P., FRANSES, P.H. (1996). Unit roots in periodic autoregressions. *Journal of Time Series Analysis*, 17 (3), 221-245. ss.
- EVANS, M. (2006). A study of the relationship between regional ferrous scrap prices in the USA, 1958-2004. *Resources Policy*, 31 (2), 65-77. ss.
- FRANSES, P.H. (1995). The effects of seasonally adjusting a periodic autoregressive process. *Computational Statistics and Data Analysis*, 19 (6), 683-704. ss.
- FRANSES, P.H., PAAP, R. (2004). *Periodic time series models*. New York: Oxford University Press.
- FULLER, W.A. (1976). *Introduction to statistical time series*. New York: John Wiley.
- GÖKTAŞ, Ö. (2008). Türkiye ekonomisinde bütçe açığının sürdürülebilirliğinin analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 4 (2), 45-64. ss.
- GÜNAYDIN, E. (2003). Analysing the sustainability of fiscal deficits in Turkey. *Hazine Dergisi*, 16, 1-14. ss.
- HAKKIO, C.S., RUSH, M. (1991). Is the budget deficit too large? *Economic Inquiry*, 29 (3), 429-445. ss.
- HAMILTON, J.D., FLAVIN, M.A. (1986). On the limitations of government borrowing : a framework for empirical testing. *The American Economic Review*, 76 (4), 808-819. ss.
- JHA, R., SHARMA, A. (2004). Structural breaks and unit roots: a further test of the sustainability of the Indian fiscal deficit. *Public Finance Review*, 2 (2), 196-219. ss.
- KALYONCU, H. (2005a). *Bütçe açıklarının sürdürülebilirliği: Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye üzerine bir uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- KALYONCU, H. (2005b). Fiscal policy sustainability: Test of intertemporal borrowing constraints. *Applied Economics*, 12 (15), 957-962. ss.
- KOO, C.M. (2002). Fiscal sustainability in the wake of the economic crisis in Korea. *Journal of Asian Economics*, 3 (5), 659-669. ss.
- LEONG, K. (2001). Seasonality and the life-cycle permanent income hypothesis : evidence for Australia, the United Kingdom and Germany. *Australian Economic Papers*, 40 (2), 166-184. ss.
- MAKRYDAKIS, S., TZAVALIS, E., BALFOUSSIAS, A. (1999). Policy regime changes and the long-run sustainability of fiscal policy : an application to Greece. *Economic Modelling*, 16 (1), 71-86. ss.
- ÖZMEN, E., KOĞAR, Ç.İ. (1998). Sustainability of budget deficits in Turkey with a structural shift. *METU Studies in Development*, 25 (1), 107-127. ss.
- PERRON, P. (1989). The great crash, the oil price shock and the unit root hypothesis. *Econometrica*, 57 (6), 1361-1401.
- QUINTOS, C.E. (1995). Sustainability of the deficit process with structural shifts. *Journal of Business and Economic Statistics*, 13 (4), 409-417. ss.
- SIRIWARDANA, K.M.M. (1998). An analysis of fiscal sustainability in Sri Lanka. [Erişim adresi]: <https://www.cbsl.lk/cbsl/saff_studies_vol_27-28d.PDF>, [Erişim tarihi: 26.05.2009].
- TREHAN, B., WALSH, C. (1991). Testing intertemporal budget constraints : theory and applications to U.S. federal budget and current account deficits. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 23 (2), 206-223. ss.
- UCTUM, M., WICKENS, M. (1996). *Debt and deficit ceilings, and sustainability of fiscal policies: An intertemporal analysis*. Araştırma raporu 9615. New York: Federal Reserve Bank of New York.

YÖNETİCİYE DUYULAN GÜVEN İLE İŞ TATMİNİ ARASINDAKİ İLİŞKİ: KAMU VE ÖZEL SEKTÖR KARŞILAŞTIRMASI

THE RELATIONSHIP BETWEEN TRUST IN MANAGER AND JOB SATISFACTION: A COMPARISON BETWEEN PUBLIC AND PRIVATE SECTORS

Hakan KOÇ⁽¹⁾, İrfan YAZICIOĞLU⁽²⁾

Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi

⁽¹⁾hkoc@gazi.edu.tr, ⁽²⁾irfanyaz@gazi.edu.tr

ÖZET: Bu çalışmada işgörenlerin örgütsel güven kapsamında yöneticilerine duydukları güven duygusunun iş tatminleri üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda kamu kurumlarında ve özel sektör işletmelerinde görev yapan çalışanlar üzerinde araştırma yapılmıştır. Araştırmada tesadüfi olarak seçilmiş kamu kurumlarından 348, özel sektörden 356 çalışan araştırmanın örneklem grubunu oluşturmuştur. Yapılan istatistiksel analizler sonucunda yöneticiye duyulan güven hissi ile işgörenlerin işlerinden edindikleri tatmin duygusu arasında pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca kamu ve özel sektör açısından karşılaştırma yapıldığında yöneticiye duyulan güven ve iş tatmin düzeylerinde farklılaşma olduğu da tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Güven; Yöneticiye Duyulan Güven; İş Tatmini.

ABSTRACT: *In this study, it is aimed to determine the effect of the trust in manager on the employees' job satisfaction with in the context of organizational trust. In this way, the research was conducted over the public and private sectors' employees. The sample group of study was composed by randomly selecting 348 employees from public sector and 356 from private sector. According to the result of the analysis of data, a significant and positive relationship was found between trust in manager and job satisfaction of employees. Also, in term of the comparison of the sectors, the differentiation was found of the trust in manager levels and job satisfaction levels of employees.*

Keywords: *Trust; Trust in Leader; Job satisfaction.*

JEL Classifications: *M12; M54; L20*

1. Giriş

İşletmeler içinde buldukları çevrede yer alan ve faaliyetlerini etkileyen faktörlerin bir kısmını kontrol altına alarak veya bunların bir kısmına uyum sağlayarak belirledikleri amaçlara ulaşma doğrultusunda faaliyetlerini sürdürürler. İşletme çevresi genel olarak iç ve dış çevre olmak üzere iki boyutta ele alınmaktadır. Devlet, halk, rakipler, tedarikçiler, müşteriler, finans kuruluşları gibi unsurlar dış çevreyi oluştururken işgörenler, yöneticiler ve sahipler ise iç çevreyi oluşturmaktadır. İşletmelerin amaçlarına ulaşmada üzerinde yoğunlaşmaları gereken unsurlardan biri de işgörenlerdir. Çünkü işgörenler iç çevreyi oluşturan işletme sahipleri ve yöneticilerin davranışlarından önemli ölçüde etkilenmektedirler. Örgütlerin başarısı örgütsel davranışı oluşturan; güven, adalet, bağlılık, tatmin, motivasyon gibi psikolojik faktörlere dayanmaktadır. İşgörenin yapmış olduğu işten elde ettiği

olumlu hisler olarak tanımlanan tatmin duygusu görev ve sorumluluklarını etkin bir biçimde yerine getirmesi ile sonuçlanmaktadır.

İşgörenlerin tatmin duygularının oluşmasında ve artmasında birçok faktörün etkisi bulunmaktadır. Bu faktörlerden biri de “güven” duygusudur. Günümüzde güven duygusu konusuna örgütsel çalışmalarda artan bir ilgi söz konusudur (Mayer ve diğerleri, 1995: 709). Belirli bir zaman sürecinde gelişen bir olgu olan (McKnight ve diğerleri, 1998: 473) güven hemen hemen herkes tarafından anlaşıldığı düşünülen fakat açıklanması veya tanımlanması zor görülen kavramlardan biridir (Taylor, 1989). Literatürde güven kavramının tanımına ilişkin çeşitli bakış açılarına göre çok sayıda tanım geliştirilmiştir. McAllister (1995)’a göre güven bir kişinin başka bir kişinin sözlerinden, davranışlarından ve kararlarından emin olması ve bunlara göre hareket etme istekliliğidir. Cook ve Wall (1980: 39) ise güveni bir kimsenin diğer bir kişinin kelimelerine ve davranışlarına iyi niyet atfetme ve onlara inanma isteğidir. Türk Dil Kurumuna (2009) göre, “koru, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma” şeklinde tanımlanan güven “sosyal ilişkiler yolu ile oluşturulur ve onun ile sürdürülür” (Özbek, 2008: 84). Güvenen kişi, karşı tarafın kendisi için önem taşıyan davranışlar sergileyeceği beklentisi içindedir ve onu kontrol etmeyi ya da izlemeyi düşünmeksizin eylemlerine karşı savunmasız kalmaya gönüllü olmaktadır (Mayer, Davis ve Schoorman, 1995: 713).

Butler (1991: 647) “güven konusuna ilişkin literatürün; güvenin kişiler arası ilişkilerin önemli bir yönü olduğunda, yönetsel kariyerin geliştirilmesinde yararlı olduğu, kişiye güvenin çıktıkları tahminlemede amaca daha uygun olduğu inançlarında birleştiğini ifade etmiştir”. Örgüt içerisinde bireyler ve gruplar arasındaki güven, organizasyonun istikrarı ve üyelerinin mutluluğu için yüksek düzeyde önemlidir (Cook ve Wall, 1980: 39). Güven bireyin davranışlarını anlamlandırmada anahtar değişkendir (Driscoll, 1978: 55). Genel olarak işletmeler açısından güvenin konuları; bireyler arası güven, üst yönetime ve örgüte duyulan güven, işletmeler arası güven (tedarikçiler, ortaklar gibi) ve müşterilerin işletmelere karşı olan güveni olarak ifade edilmektedir (Arı, 2003: 19). Bu güven çeşitlerinden yöneticiye olan güven duygusunun, doğrudan işgörenler üzerinde etkisi olduğu söylenebilir.

Güven en genel anlamda dürüstlük ve doğruluğa dayalı bir kavram olarak algılanır. Literatürde, güvenin örgütsel başarı için gerekli olduğu, ancak kısa vadede yaratılmadığı, uzun ve özverili çabalar gerektirdiği konusunda fikir birliğine varılmıştır (Demircan ve Ceylan, 2003: 139). Yöneticiye duyulan güven ise, örgütsel yapı içerisinde kişiler arası güven kapsamında ele alınmaktadır. Bu bağlamda, birey yöneticisine olan güven hissi, yöneticinin etik ve adalet uygulamalarındaki tutumları ile şekillenmektedir.

Örgütsel yapı içerisinde kişiler arasındaki güven, bilişsel ve duygusal olmak üzere iki ayrı boyutta incelenmektedir. Bilişsel güven, bir kişinin güvenilirliği, doğruluğu, dürüstlüğü ve bağlılığına ilişkin diğer kişilerin düşünsel modellerini ifade eder. Yöneticilerin karakteristik özelliklerinin çalışanların tutum ve davranışları üzerindeki etkisi bilişsel güven için önemlidir. Duygusal güven ise, kişilere gösterilen özen ve ilgi sonucunda gelişen, duygusal bağın yansıttığı güçlü ve özel bir ilişkiyi anlatır. Yönetici ile çalışan arasındaki etkileşim ve kurulan ilişki esnasında gösterilen özen ve ilgi konuları duygusal güven için önemlidir (Arslantaş ve Dursun, 2008: 114).

Güven duygusunun toplum içindeki işlevine bakıldığında ise, güven artışının birbirini etkileyen döngüsel bir ilişki içinde ekonomik büyüme ve toplumsal işbirliği sürecini de olumlu biçimde etkileyeceği gözlemlenmektedir (Tüzün, 2006: 13). Diğer yandan örgütlerde güvene dayalı ilişkilerin kurulması, çalışanların yöneticisine ve bir bütün olarak örgütlerine güven duyması; örgütlerine duygusal açıdan bağlı, kendilerini örgütleri içinde tanımlayabilen, işlerinden tatmin olan ve örgütlerinden ayrılmayı istemeyen çalışanlar yaratabilmektedir (Demircan ve Ceylan, 2003:140).

Güvenin önemine yönelik olarak artan fikir birliğine rağmen kişiler arası güven ilişkisi genel düzeyde çalışılmış ve diğer durumlar ile olan ilişkisi yeterli araştırılmamıştır. Ayrıca yapılan araştırmaların büyük çoğunluğu doğrudan lider (yönetici, denetçi ve çalışma grup lideri) üzerine yoğunlaşmıştır. Organizasyona güven ve yönetime güven konularında araştırmalar sınırlı kalmıştır. Araştırmaların kişiler arası ilişkiler ve organizasyona güven konuları üzerine yoğunlaştığı, az sıklıkla da diğer durumlar ile güven ilişkisinin incelendiği görülmektedir (Tan ve Lim 2009: 45).

Güven; organizasyonlar, gruplar ve insanlar arası ilişkilerin devamlılığında en göze çarpan faktörlerden birisidir. Bu kavram, bilginin en doğru şekilde iletilmesi, sorunların çözümlenmesi, yetki verilebilmesi, amaç ve sorumlulukların paylaşılması gibi, taraflar arasındaki birçok ilişkiyi etkileyici bir değişken özelliğine sahiptir. Yüksek dereceli güven duygusu, bununla doğru orantılı olarak daha fazla bağlılığı (Asunakutlu, 2002: 3) ve iş tatminini de beraberinde getirmektedir. Diğer taraftan, Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinde de yer bulan güven ve güvenlik ihtiyacı bireyler için psikolojik bir durumdur. Bu durumun, örgüt içerisinde karşılama düzeyine göre iş tatmin düzeyinde artışlar gözlenmektedir.

Yöneticiye duyulan güven hissinin etkilediği iş tatmini; "işin çeşitli yönlerine karşı beslenen tutumların toplamı ve elde edilen sonuçların beklentileri ne ölçüde karşıladığı" (Eren, 2006: 123) şeklinde tanımlanmakla birlikte; "kişinin çevresinden, kendisinden, yöneticisinden, çalışma grubundan ve bulunduğu organizasyonundan elde etmeye çaba gösterdiği rahatlatıcı bir duygu"(Cribbin, 1972: 115) olarak da ifade edilmektedir. Anlaşılacağı üzere, hem iş tatmini hem de güvenin oluşmasına etki eden faktörler olarak, "çalışma arkadaşları, örgütsel yapı ve yönetici" belirleyici olmaktadır. Diğer yandan, özellikle yöneticiye duyulan güven duygusu işten duyulan tatmin hissinde belirleyici olmaktadır.

Yöneticinin vaatleri ile uygulamaları arasında tutarlılık olduğunda çalışanlar hayal kırıklığına uğramamakta ve olumlu tavır sergilemektedirler. Yöneticinin vaatlerinin önem kazanabilmesi için uygulamalarını net bir biçimde ortaya koyması gerekmektedir. Uygulamaları vaatleri ile örtüşmüyorsa, yönetici ile çalışanlar arasında güvenin gelişmesi için uygun koşullar oluşmamakta ve yerine getirilmeyen vaatler olumsuz durum yaratmaktadır. (Arslantaş ve Dursun, 2008: 113). Diğer bir ifade ile bu durum güven eksikliğine ve iş tatminsizliğine neden olmaktadır.

Rousseau ve diğerleri (1998: 393) ve Mayer ve Gavin (2005) yaptıkları çalışmada güvenin tatmin ve örgütsel performans için gerekli olduğunu ifade etmişlerdir. Geçmişte yapılan birtakım çalışmalar da örgütsel güven ve lidere duyulan güven ile iş tatmini arasında bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur (Arnold, ve diğerleri, 2001: 315; Cunningham and MacGregor, 2000: 1585; Driscoll, 1978: 50; Muchinsky, 1977: 600; Pillai, ve diğerleri, 1999: 897; Podsakoff, ve diğerleri, 1996: 259; Rich, 1997: 319). Diğer yandan güven ve iş tatmini arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik

çalışmalar bulunmakla birlikte, araştırmanın problemlerinden biri olan kamu ve özel sektör karşılaştırmasına yönelik spesifik bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Bu araştırmanın temel amacı, örgütsel güveni oluşturan faktörlerden yöneticiye duyulan güven duygusu ile iş tatmini arasındaki ilişkinin ortaya konulmasıdır. Ayrıca, yöneticiye duyulan güven ile iş tatmini arasındaki ilişkinin kamu ve özel sektörler açısından farklılaşıp farklılaşmadığının ortaya konması çalışmanın diğer bir amacını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibidir:

- H₁: Kamu ve özel sektör açısından (a) yöneticiye duyulan güven ve (b) iş tatmini düzeyi farklılaşmaktadır.
- H₂: Cinsiyet değişkeni açısından (a) yöneticiye duyulan güven ve (b) iş tatmini düzeyi farklılaşmaktadır.
- H₃: Eğitim durumu değişkeni açısından (a) yöneticiye duyulan güven ve (b) iş tatmini düzeyi farklılaşmaktadır.
- H₄: Yaş dağılımı değişkeni açısından (a) yöneticiye duyulan güven ve (b) iş tatmini düzeyi farklılaşmaktadır.
- H₅: Çalışma yılı değişkeni açısından (a) yöneticiye duyulan güven ve (b) iş tatmini düzeyi farklılaşmaktadır.
- H₆: Yöneticiye duyulan güven hissi ile iş tatmini duygusu arasında pozitif bir ilişki vardır.

2. Metodoloji

Çalışmanın amacı kapsamında kamu ve özel sektörde çalışan işgörenler üzerinde bir anket çalışması yapılmış ve işgörenlerin yöneticilerine duydukları güven ile işten aldıkları tatmin duyguları belirlenmeye çalışılmıştır. Uygulanan soru formunun birinci bölümünde demografik özelliklere ilişkin sorulara, ikinci bölümde yöneticiye duyulan güven düzeyini belirlemeye yönelik ifadelerle, üçüncü bölümde ise çalışanların işten duydukları tatmin duygularının düzeyini belirlemeye yönelik ifadelerle yer verilmiştir.

Yöneticiye duyulan güvenin düzeyinin belirlenmesi amacıyla (İslamoğlu, Birsnel ve Börü, 2007) tarafından geliştirilen yöneticiye duyulan güven ölçeği, iş tatmin düzeylerinin belirlenmesi amacıyla ise Minnesota iş tatmin ölçeği kullanılmıştır.

Ölçeklerin güvenilirliğine ilişkin Cronbach Alpha güvenilirlik katsayıları hesaplanmıştır. Buna göre, yöneticiye duyulan güven ölçeği α : 0,9498, iş tatmini ölçeği α : 0,9407 olarak hesaplanmıştır. Bu değerler dikkate alındığında ölçeklerin yüksek güvenilirliğe sahip oldukları gözlenmektedir.

Araştırmanın evrenini Ankara'da kamu kurumlarında ve özel kuruluşlarda çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırma alanının çok geniş olması ve Ankara'da faaliyet gösteren işletmelerin tamamına ulaşmanın mümkün olamaması nedeniyle araştırmada belirlenen bu evren üzerinden örneklem alınması yoluna gidilmiştir. Araştırmada örneklem sayısının belirlenmesinde basit tesadüfî örneklem formülünden (Yamane, 2001: 116) yararlanılmıştır.

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

$$n = 384$$

n= Örnek çapı, N= Evren, z= Normal dağılım tablo değeri, d= Duyarlılık (araştırma için kabul edilebilir hata payı), p.q= Araştırmaya konu olan özellikleri taşıyan bireylerin yüzdesi.

Araştırmada verilerin toplanabilmesi için tesadüfi yöntemlerle dağıtılan anket formlarının geri dönüşlerinden kamu kurumlarından 348, özel kuruluşlardan 356 anket değerlendirmeye uygun bulunmuştur. Anketler aracılığı ile toplanan verilerin istatistiki analizleri için; örneklem grubunun özelliklerinin belirlenmesine ilişkin frekans ve yüzde hesaplamaları, kamu ve özel sektör farklılaşması için, t-testi ve anova testi, yöneticiye duyulan güven ile iş tatmini arasındaki ilişkinin şiddetini belirlemek için ise korelasyon analizi yapılmıştır.

3. Örneklem Profili

Örnekleme oluşturan 704 çalışanın sektör, cinsiyet, eğitim durumu, yaş ve çalışma yılı durumuna göre dağılımları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Örneklem Profiline Sayısal ve Yüzdesele Dağılımı

Sektöre Göre Dağılımı	Frekans	%
Kamu	348	49,4
Özel	356	50,6
Toplam	704	100,0
Cinsiyet Dağılımı	Frekans	%
Bayan	297	42,2
Erkek	407	57,8
Toplam	704	100,0
Eğitim Durumu Dağılımı	Frekans	%
Lise ve altı	117	16,6
Üniversite ve üstü	587	83,4
Toplam	704	100,0
Yaş Dağılımı	Frekans	%
20-25 yaş aralığı	25	3,6
26-30 yaş aralığı	129	18,3
31-35 yaş aralığı	215	30,5
36-40 yaş aralığı	157	22,3
41 yaş ve üzeri	178	25,3
Toplam	704	100,0
Çalışma Yılı Dağılımı	Frekans	%
1-5 yıl aralığı	76	10,8
6-10 yıl aralığı	241	34,2
11-20 yıl aralığı	171	24,3
21 yıl ve üzeri	216	30,7
Toplam	704	100,0

Araştırmaya dâhil olan örneklem grubunun sektör dağılımına bakıldığında %49,4’lük bir oranda kamu, %50,6’lık bir oranda özel sektör çalışanlarından oluştuğu görülmektedir. Cinsiyet dağılımına göre %42,2’si bayanlardan, %57,8’si erkeklerden oluşmaktadır. Diğer yandan eğitim durumu dağılımına bakıldığında %16,6’sının lise ve altı okullardan mezun olduğu, %83,4’ünün üniversite ve üstü okullardan mezun oldukları dikkat çekmektedir.

Araştırma grubunun yaş dağılımına bakıldığında ise, 20-25 yaş aralığında çalışanların %3,6’lık bir oranla en küçük grubu oluştururken diğer yaş gruplarında eşit bir dağılımın olduğu görülmektedir. Bununla birlikte örneklem grubunun çalışma yılı dağılımına bakıldığında, %10,8’lik bir oranda 1-5 yıl aralığında tecrübesi olan çalışanlar bulunmakta iken, diğer çalışma yılı aralığında eşit bir dağılım olduğu görülmektedir.

4. Bulgular

Örneklem grubuna uygulanan anketlerden elde edilen verilere t-testi, anova ve korelasyon analizi uygulanarak araştırmanın hipotezleri test edilmiştir. Buna göre çalışanların yöneticiye duyulan güven ve iş tatmininin sektörel farklılaşması Tablo 2’de, cinsiyet açısından farklılaşması Tablo 3’de, eğitim değişkeni açısından farklılaşması Tablo 4’de, yaş değişkeni açısından farklılaşması Tablo 5’de, çalışma yılı değişkeni açısından farklılaşması Tablo 6’da ve güven ile tatmin arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla yapılan korelasyon analizi Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Sektör Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

Sektör	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
	Ort.	s.s.	p	Ort.	s.s.	p
Kamu	3,2991	0,64175	0,000	3,9728	0,67093	0,000
Özel	3,8954	0,49553		4,2768	0,42771	

Araştırmaya katılan çalışanların yöneticilerine duydukları güven ve iş tatmini ortalamaları Tablo 2’de verilmiştir. Çalışanların yöneticilerine duydukları güven ve iş tatmin ortalamalarının kamu ve özel sektöre göre farklılaşmasına bakıldığında; hem yöneticiye duyulan güven ortalamalarının, hem de iş tatmini ortalamalarının %5 önem düzeyinde ($p < 0,05$) anlamlı olarak farklılaştığı görülmektedir. **Bu farklılaşma H_1 hipotezini desteklemektedir.** Diğer bir ifade ile yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini kamu ve özel sektör açısından farklılaşmaktadır.

Diğer yandan Tablo 2’den de anlaşılacağı üzere, yöneticiye duyulan güven hissi ve iş tatmini duygularının kamu sektöründe özel sektördeki çalışanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Cinsiyet Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

Cinsiyet	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
	Ort.	s.s.	p	Ort.	s.s.	p
Bayan	3,6471	0,60519	0,102	4,1747	0,53119	0,060
Bay	3,5666	0,67161		4,0914	0,61326	

Araştırmaya katılan çalışanların genel olarak cinsiyet değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamaları Tablo 3’de verilmiştir. Tablo 3 incelendiğinde cinsiyet değişkeni açısından çalışanların yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamalarının, %5 önem düzeyinde ($p > 0,05$) anlamlı olarak farklılaşmadığı görülmektedir. **Bu nedenle H_2 hipotezi desteklenmemektedir.** Başka bir ifadeyle, Bayan veya Bay olma durumuna göre yöneticiye duyulan güven ve iş tatminlerinde değişiklik oluşmamaktadır.

Tablo 3.1. Sektörlere Göre Cinsiyet Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

Cinsiyet	n	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
		Ort.	s.s.	p	Ort.	s.s.	p
Kamu Sektörü	Bayan	146	3,3604	0,57172	0,129	4,0274	0,61020
	Bay	202	3,2547	0,68592		3,9334	0,71048
Özel Sektör	Bayan	151	3,9243	0,49943	0,344	4,3172	0,39408
	Bay	205	3,8740	0,49277		4,2471	0,44950

Araştırmaya katılan çalışanların cinsiyet değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamalarının sektörlere göre farklılaşma düzeyleri Tablo 3.1’de verilmiştir. Tablo 3.1 incelendiğinde genel cinsiyet dağılımında (Tablo 3) olduğu gibi %5 önem düzeyinde ($p>0,05$) bir farklılaşmanın olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 4. Eğitim Durumu Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

Eğitim Durumu	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
	Ort.	s.s.	p	Ort.	s.s.	p
Lise ve altı	3,7169	0,57520	0,033	4,1782	0,54758	0,293
Üniversite ve üstü	3,5774	0,65626		4,1163	0,58748	

Araştırmaya katılan çalışanların eğitim durumu değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamaları Tablo 4’de verilmiştir. Tablo 4’e göre yöneticiye duyulan güven ortalamaları %5 önem düzeyinde ($p<0,05$) anlamlı bir farklılık göstermekte iken, iş tatmini ortalamaları açısından ise, ($p>0,05$) önem düzeyinde anlamlı bir farklılaşmanın olmadığı tespit edilmiştir. **Bu nedenle H_{3a} hipotezi yeterli kanıt ile desteklenmekteyken buna karşın H_{3b} hipotezi desteklenmemektedir.** Diğer bir ifadeyle, yöneticiye duyulan güven açısından lise ve altı okullardan mezun olan çalışanların ortalamasının, üniversite ve üzeri okullardan mezun olanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 4.1. Sektörlere Göre Eğitim Durumu Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

Eğitim Durumu	n	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini			
		Ort.	s.s.	p	Ort.	s.s.	p	
Kamu Sektörü	Lise ve altı	49	3,3750	0,54822	0,372	4,0724	0,65567	0,263
	Üniversite ve üstü	299	3,2866	0,65578		3,9565	0,67307	
Özel Sektör	Lise ve altı	68	3,9632	0,45871	0,210	4,2544	0,44393	0,632
	Üniversite ve üstü	288	3,8793	0,50325		4,2821	0,42441	

Araştırmaya katılan çalışanların çalışma yılı değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamalarının sektörlere göre farklılaşma düzeyleri Tablo 4.1’de verilmiştir. Tablo 4.1’e göre araştırmaya katılan çalışanların yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamalarında %5 önem düzeyinde ($p>0,05$) sektörlere göre anlamlı bir farklılaşma söz konusu değildir.

Tablo 5. Genel Olarak Yaş Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

Yaş	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
	Ort.	s.s.	p	Ort.	s.s.	p
20 yaş ve altı	3,6410	0,40951	0,785	4,2760	0,32600	0,004
21-25 yaş	3,5426	0,53372		4,1508	0,52615	
26-30 yaş	3,5964	0,64828		4,1870	0,48839	
31-40 yaş	3,6059	0,63448		4,1592	0,50003	
41 ve üstü	3,6374	0,74677		3,9862	0,76756	

Yaş değişkeni açısından araştırmaya katılan çalışanların yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamaları Tablo 5’de verilmiştir. Tablo 5 incelendiğinde çalışanların yaş değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ortalamalarında %5 önem

düzeyinde ($p>0,05$) anlamlı bir farklılaşma olmadığı, buna karşın iş tatmini ortalamalarında ($p<0,05$) anlamlı bir farklılaşmanın olduğu belirlenmiştir. **Bu nedenle H_{4a} hipotezi desteklenmemekte, buna karşın H_{4b} hipotezi desteklenmektedir.** Buna göre çalışanların yaşları küçüldükçe işten duydukları tatmin duygusu artmaktadır. Bu durum genç çalışanların beklentilerinden daha çabuk tatmin olabilmeleri ile açıklanabilir.

Tablo 5.1. Sektörlere Göre Yaş Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

	Yaş	n	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
			Ort	s.s.	p	Ort.	s.s	p
Kamu Sektörü	20 ve altı	9	3,4472	0,31211	0,446	4,4222	0,36238	0,000
	21-25 yaş	76	3,4026	0,52782		4,0480	0,55955	
	26-30 yaş	89	3,2292	0,65727		4,0697	0,57047	
	31-40 yaş	84	3,2967	0,59698		4,0446	0,51846	
	41 ve üstü	90	3,2681	0,76515		3,7017	0,89057	
Özel Sektör	20 ve altı	16	3,7500	0,42564	0,008	4,1938	0,28277	0,932
	21-25 yaş	53	3,7434	0,47921		4,2981	0,43852	
	26-30 yaş	126	3,8558	0,50156		4,2698	0,40314	
	31-40 yaş	73	3,9616	0,47071		4,2911	0,44600	
	41 ve üstü	88	4,0151	0,50027		4,2773	0,46670	

Araştırmaya katılan çalışanların yaş değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamalarının sektörlere göre farklılaşma düzeyleri Tablo 5.1’de verilmiştir. Kamu sektöründe yaş değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ortalamalarının %5 önem düzeyinde ($p>0,05$) anlamlı olarak farklılaşmadığı belirlenirken, özel sektörde ise ($p<0,05$) anlamlı olarak farklılaştığı tespit edilmiştir. İş tatmini açısından kamu sektöründe %5 önem ($p<0,05$) düzeyinde anlamlı bir farklılaşmanın bulunduğu, özel sektörde ise ($p>0,05$) anlamlı bir farklılaşmanın olmadığı belirlenmiştir.

Yaş değişkeni açısından kamu sektöründe çalışanların yaşları arttıkça tatmin olma düzeylerinde bir düşme söz konusudur. Özel sektörde ise yöneticiye olan güven açısından çalışanların yaşları artıkça yöneticiye olan güven düzeylerinde de bir artışın olduğu gözlenmiştir.

Tablo 6. Çalışma Yılı Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

Kıdem	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
	Ort	s.s.	p	Ort.	s.s	p
1-5 yıl aralığı	3,5316	0,45145	0,600	4,1825	0,50657	0,012
6-10 yıl aralığı	3,5828	0,60891		4,1790	0,46956	
11-20 yıl aralığı	3,6066	0,64943		4,1740	0,52509	
21 yıl ve üzeri	3,6400	0,73422		4,0178	0,73030	

Araştırmaya katılan çalışanların çalışma yılı açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamaları Tablo 6’da verilmiştir. Tablo 6’ya göre %5 önem düzeyinde ($p>0,05$) yöneticiye duyulan güven ortalamalarında anlamlı bir farklılaşma söz konusu değilken, buna karşın iş tatmini ortalamalarında ($p>0,05$) anlamlı bir farklılaşma söz konusudur. **Buna göre H_{5a} hipotezi desteklenmemekte, buna**

karşın H_{5b} hipotezi desteklenmektedir. Tablo 6'dan da anlaşılacağı üzere, iş tatmini ortalamalarına göre çalışanların çalışma yılı azaldıkça işten duydukları tatmin duygusunun arttığı görülmektedir.

Tablo 6.1. Sektörlere Göre Çalışma Yılı Değişkeni Açısından Çalışanların Yöneticiye Duyulan Güven ve İş Tatmini Ortalamaları

	Kıdem	n	Yöneticiye Duyulan Güven			İş Tatmini		
			Ort	s.s.	p	Ort.	s.s	p
Kamu Sektörü	1-5 yıl	38	3,4289	0,45621	0,453	4,1447	0,62187	0,000
	6-10 yıl	111	3,2811	0,63197		4,0423	0,48177	
	11-20 yıl	96	3,3286	0,60701		4,0927	0,59183	
	21 yıl ve +	103	3,2430	0,73556		3,7228	0,84950	
Özel Sektör	1-5 yıl	38	3,6342	0,42820	0,000	4,1803	0,36438	0,523
	6-10 yıl	130	3,8404	0,45172		4,2958	0,42718	
	11-20 yıl	75	3,9623	0,51710		4,2780	0,40522	
	21 yıl ve +	113	4,0020	0,51471		4,2867	0,46219	

Araştırmaya katılan çalışanların çalışma yılı değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamalarının sektörlere göre farklılaşma düzeyleri Tablo 6.1'de verilmiştir. Kamu sektöründe çalışma yılı değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ortalamalarında %5 önem düzeyinde ($p>0,05$) anlamlı bir farklılaşma bulunmazken, özel sektörde ($p<0,05$) anlamlı bir farklılaşma tespit edilmiştir. Buna karşın iş tatmini açısından kamu sektöründe %5 önem düzeyinde ($p<0,05$) anlamlı bir farklılaşma olduğu, özel sektörde ise ($p>0,05$) anlamlı bir farklılaşmanın olmadığı görülmüştür.

Çalışma yılı değişkeni açısından kamu sektöründe çalışanların kıdemleri arttıkça tatmin olma düzeylerinde bir düşmenin olduğu gözlenmektedir. Bununla birlikte, özel sektörde ise yöneticiye olan güven açısından çalışanların kıdemleri arttıkça yöneticiye olan güven düzeylerinde de bir artışın olduğu gözlenmiştir.

Tablo 7. Çalışanların Yöneticiye Duydukları Güven ile İş Tatminleri Arasındaki İlişki

	İş Tatmini	
	Yöneticiye Duyulan Güven	Pearson Korelasyonu
	Anlamlılık (p)	0,000
	n	704

Araştırmada çalışanların yöneticilerine duydukları güven ile iş tatminleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. "Korelasyon analizine; iki değişken arasındaki ilişkinin yönü ve gücü ile ilgili bir araştırma yapılmak istendiğinde başvurulur. Korelasyon katsayısı (r) iki değişken arasındaki ilişkinin ölçüsüdür ve -1 ile +1 arasında değişim gösterir" (Bayram, 2004: 115). Araştırmada yer alan "yöneticiye duyulan güven" ve "iş tatmini" değişkenlerinin Pearson korelasyon katsayıları Tablo 7'de verilmektedir.

Yapılan Pearson korelasyon analizi sonucunda, çalışanların yöneticilerine duydukları güven ile iş tatminleri arasında $r=0,418$ ($p<0,05$) önem düzeyinde bir ilişki belirlenmiştir. **Bu ilişki H_0 hipotezini desteklemektedir.**

Tablo 7.1. Kamu ve Özel Sektör Açısından İşgörenlerin Yöneticiye Duydukları Güven ile İş Tatmini İlişkisi

		Kamu Sektöründe İş Tatmini
Kamu Sektöründe Yöneticiye Duyulan Güven	Pearson Korelasyonu	0,316
	Anlamlılık (p)	0,000
	n	348
		Özel Sektörde İş Tatmini
Özel Sektörde Yöneticiye Duyulan Güven	Pearson Korelasyonu	0,413
	Anlamlılık (p)	0,000
	n	356

Çalışanların yöneticilerine duydukları güven ile iş tatminleri arasındaki ilişki kamu ve özel sektörde çalışanlar açısından değerlendirildiğinde ise; kamu sektöründe yöneticiye duyulan güven ile iş tatmini arasında $r=0,316$ ($p<0,05$) önem düzeyinde bir ilişki belirlenmiştir. Diğer taraftan özel sektörde yöneticiye duyulan güven ile iş tatmini arasında $r=0,413$ ($p<0,05$) önem düzeyinde bir ilişki belirlenmiştir. Görüldüğü üzere, yöneticiye duyulan güven ile iş tatmini arasındaki ilişki incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmakla birlikte, özel sektörde bu ilişkinin şiddetinin daha yüksek olduğu görülmektedir.

5. Sonuç

İşletmecilik alanında yapılan araştırmalar ve sektördeki uygulamalar güven üzerine tesis edilmiş ilişkilerin ve sistemlerin hedeflenen noktalara ulaşmak için ne denli önemli olduğunu göstermektedir.

Bugüne değin var olan paradigma yönetsel bakış açısı ile yöneticinin astına güveni üzerinde durmaktadır. Şüphesiz asta duyulan güven de önemli bir konu olmakla birlikte, literatürde ast konumundaki bireylerin yöneticiye duyduğu güven üzerinde yeterince durulmadığı gözlenmektedir. Aynı şekilde yöneticiler arasındaki güven ilişkileri de yeterince irdelenmemektedir. (Arı, 2003: 35).

Araştırmanın temel amacının, örgütsel güveni oluşturan faktörlerden yöneticiye duyulan güven duygusu ile iş tatmini ortalamalarının anlamlı olarak farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi ve aralarındaki ilişkinin kamu ve özel sektör açısından karşılaştırmalı olarak ortaya konması olduğu daha önce ifade edilmiştir. Bu doğrultuda yapılan t testi, anova ve korelasyon analizi sonucunda hipotezleri çoğunlukla destekleyen sonuçlar elde edilmiştir. Diğer bir ifade ile yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamaları, kamu ve özel sektör açısından farklılık göstermektedir.

Ayrıca hem kamuda hem de özel sektörde çalışanların yöneticiye duydukları güven hissi ile iş tatminleri arasında anlamlı bir ilişki söz konusu iken bu ilişkinin şiddetinin özel sektörde daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte çalışanların yöneticiye duydukları güvenin ve iş tatmininin ortalamalarının farklılaşması cinsiyet, yaş, eğitim durumu, çalışma yılı gibi demografik değişkenler açısından da incelenmiştir. Cinsiyet açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmininin sektörler açısından farklılaşmadığı görülmektedir. Yaş ve çalışma yılı değişkenleri açısından yöneticiye duyulan güvende özel sektörde anlamlı farklılaşma varken, tatminde kamu kesiminde anlamlı farklılaşma görülmüştür. Eğitim durumu

değişkeni açısından yöneticiye duyulan güven ve iş tatmini ortalamaları farklılık göstermemektedir.

Sonuç olarak, örgütsel güveni oluşturan faktörlerden birisi olan yöneticiye duyulan güven ile işgörenlerin tatmin duyguları arasında bir ilişkinin var olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişkiye örgütsel davranış açısından bakıldığında yöneticiye duyulan güveninin iş tatminini artırmada anlamlı bir rolü olmasına rağmen güveni oluşturan diğer faktörlerin (kuruma güven ve çalışma arkadaşlarına güven) iş tatmini üzerindeki etkileri de başka araştırmalar ile ortaya konulmalıdır.

Referanslar

- ARI, G.S. (2003). Yöneticiye duyulan güven örgütsel bağlılığı artırır mı? *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 17-36. ss.
- ARNOLD, K.A., BARLING, J., KELLOWAY, E.K. (2001). Transformational leadership or the iron cage: which predicts trust, commitment and team efficacy? *Leadership & Organizational Development*, 22, 315-320. ss.
- ARSLANTAŞ, C.C., DURSUN, M., (2008). Etik liderlik davranışının yöneticiye duyulan güven ve psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisine etkileşim adaletinin dolaylı rolü. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (1), 111-128. ss.
- ASUNAKUTLU, T. (2002). Örgütsel güvenin oluşturulmasına ilişkin unsurlar ve bir değerlendirme. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 1-13. ss.
- BAYRAM, N. (2004). *Sosyal bilimlerde SPSS ile veri analizi*. Bursa:
- BUTLER, J.K. (1991). Toward understanding and measuring conditions of trust : Evolution of conditions of trust inventory. *Journal of Management*, 17, 643-663. ss.
- CRIBBIN, J.J. (1972). *Effective managerial leadership*. New York: American Management Association.
- COOK, J., WALL, T. (1980). New Work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non-fulfillment. *Journal of Occupational Psychology*, 53, 39-52. ss.
- CUNNINGHAM, J.B., Mac GREGOR, J. (2000). Trust and the design of work complementary constructs in satisfaction and performance. *Human Relations*, 53, 1575-1591. ss.
- DEMİRCAN, N., CEYLAN, A. (2003). Örgütsel güven kavramı: Nedenleri ve sonuçları. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 10 (2), 139-150. ss.
- DRISCOLL, J.W. (1978). Trust and participation in organizational decision making as predictors of satisfaction. *Academy of Management Journal*, 21 (1), 44-56. ss.
- EREN, E., (2006). *Örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi*, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- İSLAMOĞLU, G., BİRSEL, M., BÖRÜ, D. (2007). *Kurum içinde güven: Yöneticiye, iş arkadaşlarına ve kuruma yönelik güven ölçümü*, İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- MAYER, R.C., DAVIS J.H., SCHOORMAN, F.D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709-734. ss.
- MAYER, R.C., GAVIN, M.B. (2005). Trust in management and performance: Who minds the shop while the employees watch the boss? *Academy of Management Journal*, 48 (5), 874-888. ss.
- McALLISTER, D.J. (1995). Affect and cognition based trust as foundations of interpersonal cooperation in organizations. *Academy Of Management Journal*, 38, 24-59. ss.
- McKNIGHT, D.H., CUMMINGS, L.L., CHERVANY, N.L. (1998). Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23 (3), 473-490. ss.

- MUCHINSKY, P.M. (1977). Organizational communication: Relationships to organizational climate and job satisfaction. *Academy of Management Journal*, 20 (4), 592-607. ss.
- ÖZBEK, M.F. (2008). Güven, belirsizlik ve risk alma davranışı ilişkisi: Teorik yaklaşım. *Akademik Bakış Dergisi*, 15, 83-94. ss.
- PILLAI, R., SCHRIESHEIM, C.A., WILLIAMS, E.S. (1999). Fairness perceptions and trust as mediators for transformational and transactional leadership: A two-sample study. *Journal of Management*, 25 (6), 897-933. ss. .
- PODSAKOFF, P.M., MacKENZIE, S.B., BOMMER, W.H. (1996). Transformational leader behaviors and substitutes for leadership as determinants of employee satisfaction, commitment, trust, and organizational citizenship. *Behaviors Journal of Management*, 22 (2), 259-298. ss.
- RICH, G. A., (1997). The sales manager as a role model: Effects on trust, job satisfaction, and performance of salespeople. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25 (4), 319-328. ss.
- ROUSSEAU, D.M., SITKIN, S.B., BURT, R.S., CAMERER, C. (1998). Not so different after all; A cross discipline view of trust: Introduction to special topic forum. *Academy of Management Review*, 23, 393-404. ss.
- TAN, H. H., LIM, A. K. H. (2009). Trust in coworkers and trust in organizations. *The Journal of Psychology*, 143 (1), 45-66. ss.
- TAYLOR, R.G. (1989). The role of trust in labor-management relations. *Organization Development Journal*, 7, 85-89. ss.
- Türk Dil Kurumu Sözlüğü (2009).[Erişim adresi]: <http://tdk.org.tr/TR/SozBul.aspx>, [Erişim tarihi: 20.08.2009].
- TÜZÜN, İ.K. (2006). *Örgütsel güven, örgütsel kimlik ve örgütsel özdeşleşme ilişkisi: Uygulamalı bir çalışma*. Yayımlanmamış doktora tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- YAMANE, T. (2001). *Temel örnekleme yöntemleri*. (Çev. A. ESİN, M.A. BAKIR, C. AYDIN, E. GÜRBÜZSEL). İstanbul: Literatür Yayıncılık.

KOBİ'LERDE İNOVASYON STRATEJİLERİ VE İNOVASYON YAPMAYI ETKİLEYEN FAKTÖRLER: BİR UYGULAMA

INNOVATION STRATEGIES OF SMES AND THE FACTORS AFFECTING INVOLVEMENT IN INNOVATION: AN IMPLEMENTATION

Edip ÖRÜCÜ⁽¹⁾, Recep KILIÇ⁽²⁾, Abdullah SAVAŞ⁽³⁾

^(1,2)Balıkesir Üniversitesi, Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

⁽³⁾Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD

⁽¹⁾eorucu@balikesir.edu.tr, ⁽²⁾krecep@balikesir.edu.tr, ⁽³⁾abdullahsvs@hotmail.com

ÖZET: Küreselleşme süreci ile birlikte artan rekabet, işletmeleri inovasyon yapmaya zorunlu kılmaktadır. KOBİ'ler değişken müşteri gereksinimlerine hızlı cevap verebilecek esnek bir yapıya sahip olmaları nedeniyle büyük işletmelere göre inovasyon konusunda daha avantajlı görülmektedir. Bu çalışma KOBİ'lerin inovasyon stratejilerinden hangilerini tercih ettiklerini ve inovasyon çeşitlerinden hangilerini uyguladıklarını tespit etmek amacıyla gerçek-leştirilmiştir. Çalışma ayrıca KOBİ'lerin çalışan sayıları ve yasal yapılarındaki farklılıkların inovasyon yapmayı ne derecede etkilediğini ve Ar-Ge'ye ayırdıkları pay ile inovasyon stratejileri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Elde edilen sonuçlar, çalışan sayısı arttıkça işletmelerin inovasyon yapma başarısının arttığını, inovasyon yapmanın KOBİ'lerin yasal yapısına göre farklılık göstermediğini ve Ar-Ge'ye ayrılan payın inovasyon stratejilerinin belirlenmesinde önemli rol oynadığını ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, İnovasyon, İnovasyon Stratejileri.

ABSTRACT: Increasing competitiveness through globalization process, has been forcing enterprises to innovate more than ever before. SMEs are considered to be more advantageous than large enterprises as they have a more flexible structure so as to meet costumers' varying needs in an immediate manner. This study has been conducted to find out which innovation strategies enterprises prefer and which innovations they are using. Moreover, the study has examined to what extent the number of their employees and the variety in their legal structures influence their innovation activities and investigated the relation between their R&D allocations and innovation strategies. The findings have revealed that innovation success of enterprises improves along with the increase in the number of employees; involvement in innovation activities is unresponsive to type of legal structure of SMEs; and the size of R&D allocations plays a significant role in determining their innovation strategies.

Keywords: SME, Innovation, Innovation Strategies.

JEL Classification: M10

1. Giriş

Gelişen teknoloji ile birlikte müşteri taleplerinde de değişiklikler gözlemlenmektedir. Küresel rekabet ortamında yaşamlarını sürdürmek isteyen işletmelerin müşteri gereksinimlerini göz ardı etmeleri mümkün olmamaktadır. Bunun yanı sıra sadece müşteri gereksinimlerine göre ürün ve hizmet sunmak yeterli

olmamakta, müşteriye eğiten ve üretilen ürün ve hizmet talepleri konusunda yönlendiren bir anlayış günümüz rekabet stratejilerinin belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır. Bu durum işletmelerin yeni ürün ve hizmet sunmalarını zorunlu kılmaktadır. İnovasyon kavramının önemi artan rekabet ile daha da güçlenmektedir.

İşletmeler geleneksel ürün ve hizmet anlayışları ile rekabet edememeleri nedeniyle inovasyon konusuna ilgi duymaya başlamış ve işletmeler arasında inovasyon yarışı başlamıştır. Büyük işletmeler sermaye yapılarının çok güçlü olmalarının avantajlarından yararlanarak Ar-Ge faaliyetlerine daha çok kaynak ayırmışlar ve inovasyon çalışmalarına ağırlık vermişlerdir. Ancak yapılarının hantal oluşu ve talep değişikliklerine çabuk cevap verememeleri inovasyon konusunda büyük işletmeleri olumsuz etkilemiştir. Bunun aksine küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), büyük işletmelerin hantal yapılarının aksine daha esnek oluşları, müşterilerle yakın ilişki içerisinde bulunmaları ve ürün-hizmet süreçlerini müşteri gereksinimlerine göre daha çabuk adapte edebilmeleri ile inovasyon konusunda daha başarılı olmuşlardır.

Bu çalışma KOBİ'lerin inovasyon stratejilerinden hangilerini benimsediklerini tespit etmek ve inovasyon yapmalarını etkileyen faktörleri araştırmak amacıyla yapılmıştır. Çalışmanın kuramsal çerçeve bölümünde KOBİ kavramına değinilmiş ve KOBİ'lerin özellikleri hakkında bilgi verilmiştir. Kuramsal çerçeve kapsamında inovasyon kavramının ne olduğu ve işletmeler tarafından hangi inovasyon stratejilerinin benimsenebileceği konusuna açıklık getirilmiştir. Ayrıca KOBİ'lerdeki inovasyon anlayışına değinilmiş ve inovasyon yapmayı etkileyen faktörlere yer verilmiştir.

Çalışmanın metodoloji bölümünde araştırmanın amacı, kapsamı ve yöntemi hakkında bilgiler verilerek, çalışmayı etkileyen kısıtlara değinilmektedir. Verilerin analizi kısmında araştırmaya katılan firmanın ve firma temsilcilerinin demografik özelliklerine yer verilmiştir. KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetlerine sermayelerinin ne kadarını ayırdıkları, yenilik yaklaşımı olarak müşteriye yönlendiren, müşteriye göre yönelen ve müşteriye dikkate almayan yaklaşımlardan hangisinin/hangilerinin benimsendiği tespit edilmeye çalışılmaktadır. Ayrıca inovasyon stratejilerinden saldırgan, savunmaya yönelik, taklitçi ve bağımlı stratejilerden hangisi/hangileri KOBİ'ler tarafından uygulanmaktadır sorusuna cevap aranmaktadır. KOBİ'lerin inovasyon faaliyetlerini sürdürürken hangi kaynaklardan destek aldıkları konusu da yine bu bölümde ortaya konmaktadır.

Metodoloji bölümünde ayrıca çapraz tablolarla KOBİ'lerin inovasyon yapmasını etkileyen faktörlerin neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu konuda çeşitli hipotezler geliştirilerek test edilmiş ve KOBİ'lerin inovasyon faaliyetleri analiz edilmeye çalışılmıştır.

Sonuç bölümünde ise, araştırma sonucu elde edilen bulguların genel yorumlarına yer verilerek KOBİ'lerin benimsedikleri inovasyon stratejilerine ve onları inovasyon yapmada etkileyen faktörlerin neler olduğuna yer verilmiştir.

2. Kuramsal Çerçeve

2.1. KOBİ Kavramı ve KOBİ'lerin Özellikleri

KOBİ'lerin çoğu, büyük işletmelerin yerine getiremedikleri fonksiyonları gerçekleştirebilirler. Özellikle büyük ölçekli işletmelerin, iletişim ve üretim teknolojisindeki yeni değişme ve gelişmelere uyumda zorlanmaları sonucu zarar eden bir yapıya dönüşmeleri, bu işletmelerin “ekonomik gelişmenin motoru” olduğu düşüncesini yavaş yavaş değiştirirken, değişimin temel dinamiğini bünyesinde barındırması açısından “küçülme” kavramı daha ön plana çıkmıştır. Bu noktada, KOBİ'ler, dünya ekonomisinde pazar sıkıntısının arttığı, talebin düştüğü, enerji ve hammadde darboğazlarının yaşandığı kriz zamanlarında gösterdikleri enerjik, esnek, çok yönlü ürün ve hizmet yapılarıyla birer emniyet supabı fonksiyonu görmüş, özellikle uluslararası pazarlarda etkin rekabetin sürdürülmesi konusunda, endüstriyel yapının vazgeçilmez bir parçası konumuna yükselmişlerdir. (Bayrak ve Akdiş, 2000).

KOBİ kavramının tanımlanmasında tek bir tanım üzerinde görüş birliğine varılması oldukça güçtür. Bunun nedeni ise KOBİ'leri belirlemek amacıyla kullanılan ölçütlerde hem bilim adamlarının ve araştırmacıların arasında hem de aynı ülkedeki çeşitli kişi kurum ve kanunların tanımları konusunda farklılıkların bulunmasıdır. Ayrıca işletmelerin faaliyet kollarına ve kullandıkları üretim tekniklerine bağlı olarak ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye ve işletmelerin türüne göre değişikliklerin olması da tek bir tanımın benimsenmesini engellemektedir (Civan ve Tekinkuş, 2002: 386).

2005/9617 sayılı KOBİ tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yönetmelik uyarınca KOBİ 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi 5.000.000 TL'yi aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimleri, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sınıflandırılması şu şekildedir (Adalet Bakanlığı, 2008):

- **Mikro işletme:** 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1.000.000 TL'yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,
- **Küçük işletme:** 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5.000.000 TL'yi aşmayan işletmeler,
- **Orta büyüklükteki işletme:** 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı yada mali bilançosu 25.000.000 TL'yi aşmayan işletmeler.

KOBİ kavramı ülkemizde bazı kuruluşlar tarafından farklı şekillerde açıklanmaktadır. Aşağıdaki tabloda Türkiye'deki farklı kuruluşların KOBİ tanımları verilmektedir (Döm, 2006: 66).

Tablo 1. Kurumlara Göre KOBİ Tanımları

Kuruluş	Tanım İçeriği	Küçük (Mikro) Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	İşçi sayısı (İmalat sanayi işletmeleri)	-	1-50	51-150
DİE/DPT	İşçi sayısı	1-9	10-49	50-250
DTM	İşçi sayısı	-	1-200	1-200
	İmalat sanayi işletmelerinin bilanço net değeri itibarıyla sabit sermaye tutarı	-	≤ 2 milyon	≤ 2 milyon
TOSYÖV	İşçi sayısı	1-5	5-100	100-200
Hazine Müsteşarlığı	İşçi sayısı	1-9	10-49	50-250
	İmalat sanayi işletmelerinin net sabit yatırım tutarı	≤ 400 bin TL	≤ 400 bin TL	≤ 400 bin TL
Halk Bankası	İşçi sayısı	-	-	1-250
	Sabit yatırım tutarı	230.000 E	230.000 E	230.000 E
Eximbank	İşçi sayısı	1-9	10-49	50-250
	Sabit sermaye yatırım tutarı	-	-	≤ 2 milyon \$

Kaynak: (Döm, 2006: 66)

KOBİ'lerin öne çıkan özellikleri ekonomik ve sosyal kalkınmada etkileri açısından aşağıda sıralanmıştır (Kayral, 2008: 8):

- Küçük işletmeler daha ucuz ve daha çok sayıda istihdam sağlamaktadır. Toplam istihdam için denge unsurudur.
- Esnektirler. Bu nedenle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenirler.
- Ülke talebinin karşılanmasına olan katkıları büyüktür.
- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirirler.
- Bölgelerarası dengeli kalkınmaya olumlu etkileri vardır.
- Girişimcilerin yetişmesine uygun ortam sağlarlar.
- Büyük ölçekli sanayilerin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır.
- Pazar ekonomilerine kolayca uyum sağlarlar.
- Düşük sermaye ile kurulurlar.
- Daha çok kişiyi kendi yaşam çevrelerinde gelir ve iş sahibi yapmak suretiyle kent merkezlerine sağlıklı yığılmayı önlerler.
- Tekelciliğe karşı koruma sağlarlar.
- Daha çok kişiye mesleki ve teknik eğitim imkânı sağlarlar.

Çağımızın değişen koşullarında ekonomik gelişmeyi hızlandırmanın, gelişmekte olan ülkeler için teknolojik gelişmeyi yakalamanın en etkin yöntemlerinden birisi yeni ve yaratıcı fikirleri uygulamaya koyabilmektir. Değişim ve gelişim esnekliğine sahip olan, toplumun hemen hemen tüm kesimlerini kapsayan, irili ufaklı tüm yerleşim noktalarına kadar yayılan ve tüm ekonomik birimlerin yaklaşık % 99,5'ini oluşturan KOBİ'ler, bu fonksiyon için en uygun araçlardan biri olarak görülmektedir (Diker, 2003: 13).

2.2. İnovasyon ve İnovasyon Stratejileri

İnovasyonun sözlük anlamı, “rakipler üzerinde avantaj sağlamak veya yenilikçi olmak için tasarımda, üretimde veya ürün pazarlamada yeni yaklaşımlar geliştirmek” olarak tanımlanmaktadır (Dictionary of Business, 2002: 266). İnovasyon, kavram olarak hem “yenilenme” sürecini hem de bu süreç sonunda ortaya çıkan bir sonucu anlatmaktadır (Atik, 2005: 5).

Genel anlamda inovasyon sözcüğü, yeni hizmetler veya ürünler tasarlamak, yeni üretim ve sunum yöntemleri kullanmak anlamına gelmektedir. Daha önce hiç yapılmamış bir şeyin ortaya çıkarılması durumunda yenilikten söz edilebilir ya da daha önceden başka bir yerde zaten yapılmış olan bir şeyin ilk defa bir endüstri kolu veya işletmede kullanılması da inovasyon olarak kabul edilebilir (Dinçer, 1999: 167).

İnovasyon, yeni ve yararlı bir ürünün yaratılması ve pazara sunulması ile ilgili bilginin kullanımını kapsayan bir süreç olarak tanımlanabilir. Daha basit bir tanımlama ile inovasyon, bir fikrin buluş aşamasından uygulamaya kadar götürülmesi sürecidir. Genellikle araştırma, geliştirme ve üretim aşamalarını da içine alır (Barutçugil, 1981: 12-13).

İnovasyon, işletme problemlerine çözüm getirmeyi amaçlar. Kongar (1995: 73-77)’a göre inovasyonun 3 temel amacı vardır.

- *İşletmenin varlığını sürdürebilmesi*: İşletmeler genelde birden fazla ürün veya hizmet üretirler. Ürün ve hizmetlerin çeşitliliği birden fazla pazarda rekabet etme zorunluluğunu da beraberinde getirmektedir. Özellikle yüksek teknolojiye sahip işletmelerin bulunduğu piyasalarda mamul-hayat eğrisinin kısalığı yüzünden yenilik ve değişim kaçınılmaz hale gelmektedir. Bir işletme rekabetçi ortamda ayakta kalabilmek için sürekli olarak kendini yenilemek zorundadır.
- *İşletmenin pazarda lider konuma gelmesi*: Tüketicinin ne istediğini, neye ihtiyaç duyduğunu tam olarak bilen ve piyasaya bu gereksinimi karşılayacak yenilikler sunan firma, liderlik koltuğuna oturur. Lider olabilmek için teknolojideki/ pazardaki büyük yenilikleri bizzat gerçekleştirmek gerekmektedir. İşletme bu sayede piyasayı kendi çıkarları doğrultusunda yönlendirip rekabet koşullarını tek başına belirleme imkanı bulabilmektedir. “Oyunu en iyi oynayan kişi, oyunun kurallarını koyandır”.
- *Kârın artırılması*: Kârlılık, işletmenin başarısını gösteren önemli unsurlardan biridir. Yenilik projelerinin belirli bir mali külfeti vardır. Bu projeler başta kârlılığı azaltır gibi gözükmesine rağmen, zamanla kârlılığı arttırıcı bir etkisi olmaktadır. Yenilikler başarıya ulaşırsa maliyetleri düşürür, üretim sürecini kısaltır, performansı ve verimliliği yükseltir. Bütün bu olumlu gelişmeler işletmenin kârlılığını arttıracaktır. Bu konularda önemli olan sabırlı davranmaktır çünkü yenilik çalışmalarında hemen sonuç almak neredeyse imkânsızdır. Uzun vadede işletmeye büyük faydalar sağlayacak olan yenilikler, hem dolaylı hem de doğrudan olarak kârın artmasına ciddi katkılarda bulunacaktır (Taylan, 1996: 5-6).

İnovasyon, süreç olarak birbirini izleyen farklı aşamalardan meydana gelmektedir. Bu sürecin başlaması için öncelikle yapılan araştırmalar sonucunda yeni düşüncelerin geliştirilmesi gerekmektedir. İnovasyonda yeni düşüncelerin ortaya çıkmasında ilham ve hayal gücü önemlidir. İnovasyon sürecinde ilham ve hayal

gücü ile birlikte ortaya konan çaba ve uğraş da son derece önemlidir. Yapılan araştırmaya göre, inovasyon sürecinde ilham ve hayal gücünün etkisi % 10 iken çaba ve uğraşın etkisinin %90 gibi bir ağırlığa sahip olduğu belirtilmektedir (Ahmed ve Abdalla, 1999: 421).

İşletmelerin inovasyon stratejilerini üç ana başlık altında incelemek mümkündür. Bu stratejiler saldırgan, savunmaya yönelik, taklitçi ve bağımlı stratejiler olarak sıralanabilir (Barutçugil, 1981: 36):

Saldırgan İnovasyon Stratejileri: Bu strateji, yeni bir ürünü veya yeni bir üretim sürecini rakip firmalardan daha önce geliştirip pazara sunarak teknik alanda ve pazarda önderliği ele geçirmek amacını taşır. Bu strateji, firmanın dünya çapında bilim ve teknoloji sistemi ile özel ilişki içinde bulunması ve güçlü bir araştırma-geliştirmeye dayanmasını, sağladığı yeni teknik olanak ve üstünlüklerden hızla yararlanmayı bilmesini gerektirir. Saldırgan stratejiyi benimseyen firmaların yüksek getiri beklentisinin yanı sıra yüksek risk ihtimalleri de söz konusudur (Taşkın ve Adalı, 2003: 103).

Savunmacı İnovasyon Stratejileri: Savunmaya yönelik yenilikçiler dünyada ilk olmayı istemezler, fakat aynı zamanda teknik değişimin de gerisinde kalmak istemezler. İlk olmanın ağır riskine katlanma niyetinde değildirlir ve ilk yenilikçilerin hatalarından ve açtıkları pazardan yararlanma umudundadırlar. Savunmaya yönelik strateji izleyen yenilikçiler daha orijinal yenilik türü için kapasitesini eksiltilebilir ya da üretim mühendisliğinde veya pazarlamada özel bir güç ya da yetenek sahibi olabilir. Savunmaya yönelik strateji izlemenin daha muhtemel nedenleri bütün bunların karışımı ya da benzer faktörler olabilir. Daha başarılı saldırgan bir rakip tarafından yarış dışı bırakılan saldırgan strateji izleyen bir işletme, gönülsüzce savunmaya yönelik strateji izlemek zorunda kalabilir. Savunmaya yönelik yenilikçi, başarılı mevcut ürün ve teknolojiyi yeni olanın lehine terk edecek midir, terk edecekse ne zaman, ya da mevcut başarılı ürüne devam mı edecektir gibi kendisini ikileme sorularla karşı karşıyadır. İşletme mevcut başarılı üründen sonuna kadar yararlanmalı, ancak bu arada yeni ürün ile ilgili araştırmalarına da devam etmelidir. Pazarda yapacağı pilot uygulamalar ve araştırmalarla yeni ürünün performansını ortaya çıkarmalıdır (Durna, 2002: 134).

Taklitçi ve Bağımlı İnovasyon Stratejileri: Taklitçi inovasyon stratejisi izleyen işletmeler genellikle yenilikleri belirli bir mesafeden izleyerek mevcut teknoloji ve bilgileri kullanmaya çalışmaktadır. Patentler ile koruma altına alınmış yeniliklerde patent süresinin dolmasının beklenmesi de bu tür bir stratejinin sonucudur. Bu şekilde işletme herhangi bir lisans ücreti ödemek durumunda kalmamaktadır. Bu tür işletmeler yeni pazarlar bulabilirlerse taklit ettikleri yeniliklerden daha fazla kâr elde edebilmektedir. Genel giderleri daha düşük olan bu tür işletmeler maliyet avantajına sahip olduklarından dolayı ürünü daha ucuz olarak piyasaya sunabilmektedir. Ayrıca teknik bilgi gereksinimi ve üretim becerisi bu tür işletmeler için de gereklidir (Gökçek, 2007: 74). Bağımlı işletmeler ise genellikle ürün tasarımında ve Ar-Ge çalışmalarında hemen hemen hiçbir girişimi bulunmayan küçük ve sermaye yoğun işletmelerdir. Bağımlı işletmeler, bir bakıma büyük bir işletmenin bir bölümü veya bir atölyesi gibi çalışırlar. Fakat yine de ileride farklılaşmaya veya pazarlarını genişletmeye giderek durumlarını değiştirmek düşüncesiyle biçimsel bağımsızlıklarını yitirmek istemeyebilirler. Bağımlı işletmeyi bir yan sanayi kuruluşu olarak kabul edip müşteri ilişkisini sürdürmek de büyük işletme açısından

ekonomik dalgalanmaların etkisini azaltıcı yönde yarar sağlayabilir. Bu işletmeler zayıf pazarlık gücüne sahip olmalarına karşılık, düşük genel ve idari maliyetler, girişim yetenekleri, uzmanlaşmış bilgi ve özel yöresel üstünlükler nedeniyle yeterli kâr sağlayabilirler. Pazardan çekilenlerin ve büyük işletmeler tarafından devralınanların yaygınlığına karşın bu tür işletmelerin oldukça fazla kurulduğu da gözlenmektedir (Barutçugil, 1981: 38–39).

2.3. KOBİ'lerde İnovasyon ve Etkileyen Faktörler

Küçük ve orta büyüklükteki (KOBİ) işletmelerin her düzeyde tüketiciye yakın olarak çalışmaları; onların tercihlerini, sorunlarını hemen değerlendirerek üretim mekanizmalarında gerekli değişikliklere yapmalarını ve değişen pazar şartlarına hızlı bir şekilde uyum sağlama kabiliyetlerini arttırmaktadır. Bu nedenle, ortamdaki değişimlere karşı gösterdikleri reaksiyon ve esnekliğin yüksek olması, KOBİ'leri inovasyona daha yatkın kılmaktadır. Böylece KOBİ'ler gittikçe artan bir şekilde yeni fikir ve buluşların kaynağı olmakta, sanayide gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunmaktadır (İmamoğlu, 2002: 84)

KOBİ'ler büyük yatırımlar ve teknoloji gerektirmeden yeni yatırımlar yapabilmektedirler. Bu durum KOBİ'lere yatırımlarda yeni düşünceleri uygulama şansı vermektedir. Çünkü KOBİ'lerin sahip oldukları üretim araçlarını çok yönlü kullanabilmesi ve uyum kolaylığı önemli bir avantajdır. KOBİ'ler yeni fikirlerin oluşmasını sağlayan ideal ortamlardır ve değişik şekillerde oluşan krizler yeni düşünceleri deneme riskini göze almayı gerektirir (İraz, 2005: 233).

Büyük işletmelerin genellikle belirli bir ürünü geliştirmek için küçük bir işletmeden 3 ila 10 kat daha fazla harcama yapmak zorunda kalmaları, buna karşılık küçük işletmelerin yenilik yapmak için, yaptıkları her harcama birimi karşılığında daha fazla sonuç elde etmeleri KOBİ'lerin inovasyon açısından önemini arttırmaktadır. Örneğin, küçük işletmeler çalışan başına büyük işletmelerden 2,5 kat daha fazla yenilik üretebilmektedirler (İmamoğlu, 2002: 85).

Küçük ve orta ölçekli bir işletme, faaliyetlerini yeni ürün ve hizmetler geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaştırmak suretiyle büyük işletmelerle rekabet edebilmektedir. KOBİ'ler büyük işletmelerin ürettikleri ürünlerin aynısını değil, esneklik üstünlüklerini iyi kullanarak büyük işletmelerin giremediği pazar alanlarına girmek, talep değişikliklerine uymak, hatta gerektiğinde üretim alanlarını değiştirmek biçiminde stratejiler izleme imkanına sahiptir. Böylece, KOBİ'ler yeniliklere giderek kendilerine daha geniş bir hareket alanı geliştirmiş olmaktadır. Yeniliğe ilişkin bu strateji eğilimi, günümüzde özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde giderek gelişmeye başlayan bilgisayar alanında belirgin bir biçimde görülmektedir. Bu noktada, yeniliklerin köklü yenilikler olabileceği gibi, çok küçük ve kimi zaman yapay yenilikler de olabilmektedir. Önemli olan, yeniliğin teknik niteliğinden çok piyasa değeridir. Çünkü bir işletme açısından yeniliğin değeri piyasa değeri ile ölçülmektedir. Bu değer ise yeniliğin ulaştığı müşteri sayısı ile ifade edilmektedir. Bu açıdan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler incelendiğinde genelde pazarın ve talebin, özde ise üretim ve yönetimin değişen koşullarına uyum bakımından daha yenilikçi olduğu söylenebilmektedir (İraz, 2005: 233).

Yenilik uygulamaya konulduğunda çeşitli zorluklarla karşılaşılabilir. İlk olarak yapılması gerekenlerden birisi yenilik engellerinin saptanmasıdır. Yenilik engellerinin saptanması ve sınıflandırılması organizasyonların yenilik çalışmalarında

önemli rol oynamaktadır. Karşılaşılan engellerin aşılmasında durumun tespitinin yanı sıra çeşitli önlemlerin de alınması gerekir. Literatürde bu konu üzerine yapılmış araştırmalar sınırlı sayıdadır. Yapılan bir araştırmada KOBİ'lerin yapılarına göre farklı engellerin farklı önemler taşıdığı ortaya çıkmıştır. Girişimciler ve KOBİ sahiplerinin stratejik perspektiflerini belirlerken eğitim ve kalifikasyondan (iş becerisi) yoksun olmalarının yenilik üzerinde baskın bir role sahip olduğundan söz edilmektedir. Ayrıca araştırmada stratejik yoksunluk ve örgütsel zayıflığın KOBİ'lerin yenilik yapmadaki sorununu oluşturduğu belirtilmiştir. Araştırmada sunulan engeller şöyle sıralanmıştır (North, 2000: 37-38; Günay, 2007: 30);

- Yeterli fonların olmaması
- Yeniliğin yüksek risk içermesi
- Teknolojik olarak know-how eksikliği
- Ulaşılması zor ya da pahalı teknoloji
- Kalifiye personel eksikliği
- Yeniliğe yeterli zaman ayıramama
- Yeniliğe gerek duymama
- Yeniliği pazarlayamamak ya da ticarete dökememek
- Dış talep baskısı (müşteriler)
- Müşteri ihtiyaçlarının gizliliği

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmanın amacı, Balıkesir bölgesinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) inovasyona bakış açılarını ve şu ana kadar inovatif çalışmalarda bulunup bulunmadıklarını incelemektir.

Araştırma, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren işletmeleri kapsamaktadır ve Ocak 2009 tarihinde gerçekleştirilmiştir. O tarihte Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 43 işletme bulunduğu yetkililerden öğrenilmiştir. Organize sanayi bölgesindeki işletmelerden telefonla ve yüz yüze görüşerek randevu talep edilmiş ve tamamına ulaşılmıştır. İki firmanın yaşanan ekonomik kriz dolayısıyla üretime ara verdikleri tespit edilmiştir. İşletmelerden üç tanesi de anket uygulamasına katılmak istemedikleri için toplam 38 işletme ile yüz yüze görüşerek anket tekniği uygulanmıştır. Örneklem kapsamına giren Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinde yer alan işletmelerin % 88'inden alan araştırması yöntemi ile veri elde edilmiştir.

KOBİ'lerdeki inovasyon uygulamalarına yönelik birçok ölçek geliştirilmiştir. Günay (2007) tarafından geliştirilen ölçeğin bizim araştırmamız için daha uygun olacağına karar verilmiştir. Organize sanayi bölgesinde yer alan yaklaşık 10 işletmeye pilot uygulama gerçekleştirilmiş, firmalardan gelen öneriler çerçevesinde bazı düzeltmeler yapılarak veri toplama aracı olarak bu ölçekten yararlanılmıştır.

3.2. Araştırmanın Hipotezleri

Denek sayısı faktör uygulaması için yeterli olmadığından, araştırma amacına uygun olan sorulardan yararlanılarak hipotezler geliştirilmiştir. Yukarıda belirtilen araştırma amaçları çerçevesinde araştırmayla ilgili geliştirilen hipotezleri şu şekilde belirtmek mümkündür:

- H1: İşletmenin çalışan sayısı arttıkça, inovasyon yapma eğilimi artmaktadır.
- H2: Bankaların yeniliği ve girişimciliği desteklediği düşüncesi işletmenin yasal yapısına göre farklılık göstermektedir.
- H3: İşletmenin yasal yapısı ile inovasyon yapması arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H4: İnovasyon yapmak için teknik bilgi eksikliğinin giderilmesi gerektiği düşüncesi sektöre göre farklılık göstermektedir.
- H5: İşletmelerin Ar-Ge'ye ayırdıkları pay ile uyguladıkları inovasyon stratejileri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

3.3. Araştırmanın Kısıtları

Verilerin sadece Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi ile sınırlı olması araştırmanın en önemli kısıtlarından birini oluşturmaktadır. Anket sayısının çok yüksek olmayışı ve anket dışındaki veri toplama tekniklerinden yararlanılamaması çalışmanın diğer kısıtlarını oluşturmaktadır.

3.4. Verilerin Analizi

Araştırmada elde ettiğimiz verilerin değerlendirilmesinde SPSS 15 paket programı kullanılmıştır. Verilerin değerlendirilmesinde frekans analizi, regresyon analizi, varyans analizi, korelasyon analizi ve çapraz tablolar kullanılmıştır. Araştırma değişkenlerinin güvenilirliği Cronbach Alfa değerleri ile araştırılmıştır.

Anket uygulaması sonucu elde edilen değişkenlerin ölçek güvenilirliği 0,74 olarak bulunmuştur. Bu oran çalışmaya devam edebilmemiz için yeterli kabul edilmiştir. Çalışmamızda elde edilen bulgular tablolar halinde aşağıda gösterilmektedir.

3.5. Araştırmanın Bulguları

3.5.1. Araştırmaya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan işletmelerle ilgili bilgiler Tablo 2'de verilmiştir

Tablo 2. Araştırmaya Katılan Firmaların Genel Bilgileri

İşletmenin Yapısı	Sayı	(%)	İşletmenin Yaşı	Sayı	(%)
Tek Şahıs	4	10,5	1 Yıldan Az	3	7,9
Ortaklık	2	5,3	1-5 Yıl Arası	7	18,4
Ltd. Şti.	17	44,7	6-10 Yıl Arası	4	10,5
A.Ş	15	39,5	11-20 Yıl Arası	11	28,9
			21 Yıl ve Üzeri	13	34,2
Faaliyet Alanı	Sayı	(%)	Çalışan Sayısı	Kişi	(%)
Metal İşleri	8	21,1	1-10 Kişi	8	21,1
Ambalaj	5	13,2	11-25 Kişi	7	18,4
Ağaç Ürünleri	7	18,4	26-50 Kişi	14	36,8
Gıda	4	10,5	51-100 Kişi	4	10,5
Maden	4	10,5	101 ve 249 Kişi	5	13,2
Tekstil	1	2,6			
Makine	4	10,5			
Kimya	2	5,3			
İnşaat	3	7,9			

Araştırmaya katılan 38 işletmenin büyük bir çoğunluğunu (%84,2) sermaye şirketleri (limited ve anonim şirketler) oluşturmaktadır. İşletmelerin 3'ü (%7,9) 1

yıldan kısa süredir faaliyette iken, 7'si (%18,4) 1 yıl ile 5 yıl arasında faaliyettir. Araştırmamıza katılan şirketlerin 15'i (%39,4) 6 yıl ile 20 yıl arasında işletme yaşına sahiptir. 21 yıl ve üzerinde faaliyette bulunan şirket sayısı 13'tür (%34,2).

Anket uygulamasına katılan işletmelerin 8'inde (%21,1) çalışan kişi sayısı 1 ile 10 arasında iken, 7'sinde (%18,4) çalışan sayısı 11 ile 25 arasındadır. 14 işletme (%36,8) 26 ile 50 arasında çalışan istihdam ederken, 51 ile 100 kişi arasında çalışan bulunan işletme sayısı 4'tür (%10,5). 5 işletme ise (%13,2) 101 kişi ile 249 kişi arasında çalışan istihdam etmektedir.

Faaliyet alanı bakımından işletmelerin 8'i (%21,1) metal işlerinde üretim yaparken, 5'i (%13,2) ambalaj sektöründe, 7'si (%18,4) ağaç ürünlerinde, 4'ü (%10,5) gıda sektöründe faaliyetini sürdürmektedir. Ayrıca 4 işletme (%10,5) maden sektöründe, 1 işletme (%2,6) tekstil sektöründe, 4 işletme (%10,5) makine sektöründe, 2 işletme (%5,3) kimya sektöründe ve kalan 3 işletme de (%7,9) inşaat sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedir.

Anketi cevaplayan firma yetkililerin demografik özellikleri de Tablo 3'de gösterilmektedir.

Tablo 3. Anketi Cevaplayan Firma Yetkililerin Demografik Özellikleri

Eğitim Düzeyi	Kişi	(%)	Yaş	Kişi	(%)
Lisansüstü Mezunu	6	15,8	25 Yaş ve altı	3	7,9
Üniversite Mezunu	25	65,8	26-35 Arası	19	50,0
Lise Mezunu	7	18,4	36-45 Arası	7	18,4
İlköğretim	-	-	46-55 Arası	5	13,2
			56 ve Üzeri	4	10,5
İşyerindeki Pozisyonu	Kişi	(%)	Cinsiyet	Kişi	(%)
Firma Sahibi	14	36,8	Bay	33	86,8
Genel Müdür	7	18,4	Bayan	5	13,2
Departman Müdürü	13	34,2	Çalışılan Bölüm	Sayı	(%)
Departman Şefi	4	10,5	Yönetim	21	55,3
Çalışma Süresi	Kişi	(%)	Üretim	6	15,8
1 Yıldan Az	6	15,8	Pazarlama	2	5,3
1-3 Yıl Arası	10	26,3	Muhasebe	1	2,6
4-6 Yıl Arası	5	13,2	Genel	8	21,1
7-10 Yıl Arası	5	13,2			
10 Yıl ve Üzeri	12	31,6			

İşletmelerin araştırma geliştirme harcamalarının toplam sermaye içindeki payları Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Araştırma Geliştirme Harcamalarının Toplam Sermaye İçindeki Payları

Ar-Ge'nin Toplam Sermaye İçindeki Payı	Adet	Yüzde(%)
%1'den Az	14	36,8
%1-5 Arası	14	36,8
%6-10 Arası	5	13,2
%11 ve Fazlası	4	10,5
Geçerli Toplam	37	97,6
Cevap Vermeyen	1	2,6
Toplam	38	100

Ankete katılan işletmelerin 28'i (%73,6) Ar-Ge faaliyetlerine %5'ten daha az bir pay ayırmaktadır. %5'ten fazla Ar-Ge payı ayıran 9 (%23,7) işletme vardır.

Ankete katılan işletmelerin müşteriye yönelik yenilik yaklaşımları ile ilgili bilgiler Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. İşletmelerin Yenilik Yaklaşımları

Müşteriyi Yönlendiren Yenilik Yaklaşımı		
	Firma	Yüzde
Evet	14	36,8
Hayır	24	63,2
Toplam	38	100,0
Müşteriye Göre Yönelen Yenilik Yaklaşımı		
	Firma	Yüzde
Evet	27	71,1
Hayır	11	28,9
Toplam	38	100,0
Müşteriyi Dikkate Almayan Yenilik Yaklaşımı		
	Firma	Yüzde
Evet	1	2,6
Hayır	37	97,4
Toplam	38	100,0

İşletmelerin 14'ü "müşteriyi yönlendiren" yenilik yaklaşımını izlemektedirken, 24'ü bu yenilik yaklaşımını izlememektedir. Aynı işletmelerin 27'si ise "müşteriye göre yönelen" yenilik yaklaşımını izlerken, 11'i ise bu yaklaşıma sahip değildir. "Müşteriyi dikkate almayan yenilik stratejisi" izleyen işletme sayısı 1'dir ve kalan 37 işletme bu stratejiyi kullanmamaktadır.

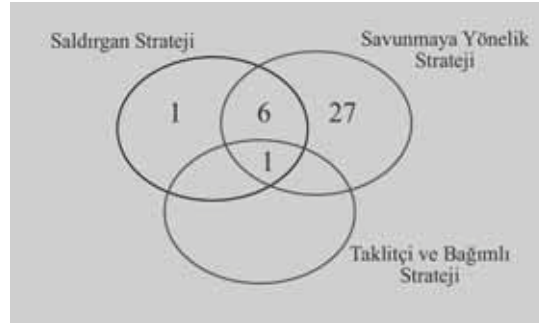
Bu işletmelerin birçoğu birden fazla stratejiyi bir arada kullanmaktadır. Hem müşteriyi yönlendiren, hem de müşteriye göre yönelen yenilik yaklaşımına sahip işletme sayısı 4'tür. Araştırmaya katılan firmalardan 1'i ise bu üç yaklaşımı bir arada uygulamaktadır.

Tablo 6. KOBİ'lerde Yapılan İnovasyon Türleri

İnovasyon Türleri	Firma Sayısı	Yüzde (%)
Ürün İnovasyonu	28	73,7
Süreç-Organizasyonel İnovasyon	21	55,3
Hizmet İnovasyonu	10	26,3
Pazarlama İnovasyonu	13	34,2

Tablo 6' da görüldüğü üzere 28 (%73,7) firma ürün inovasyonu gerçekleştirirken, 21 (%55,3) firma süreç-organizasyonel inovasyon, 10 (%26,3) firma hizmet inovasyonu ve 13 (% 34,2) firma da pazarlama inovasyonu gerçekleştirmiştir.

İşletmelerin yenilik (inovasyon) konusundaki stratejileri ise aşağıdaki kümede gösterilmektedir.



Şekil 1. İnovasyon Stratejilerinin Firmalara Göre Dağılımı

Şekil 1'de görüldüğü gibi, araştırmaya katılan işletmelerden 1'i inovasyon konusunda sadece saldırgan (pazarda olmayan yeni ürün ve hizmetler oluşturma) strateji uygularken, 27 işletme sadece savunmaya yönelik (mevcut ürünlerde geliştirme ve tasarımlar) strateji uygulamaktadır. Yalnızca taklitçi ve bağımlı (mevcut ürünleri birebir taklit etme) strateji uygulayan işletme bulunmamaktadır. Ankete katılan işletmelerin 6'sı hem saldırgan hem de savunmaya yönelik stratejileri birlikte uygularken, her 3 stratejiyi de bir arada uygulayan işletme sayısı 1'dir.

Tablo 7. İşletmelerin Yapısı ile İnovasyon Yapmaları Arasındaki İlişki

		Firma Yapısı				Toplam
		Şahıs	Ortaklık	Ltd.Sti.	A.Ş	
İnovasyon yapıyor musunuz?	Evet	2	2	13	14	31
	Hayır	2	0	4	1	7
Toplam		4	2	17	15	38

Uygulamaya katılan işletmelerden 31'i inovasyon yapmaktadır. Sermaye şirketleri olan limited ile anonim şirketlerin tamamına yakınının inovasyon yaptıkları görülmektedir.

Tablo 8. İşletmelerin Buldukları Faaliyet Alanı ile İnovasyon Yapıp Yapmadıkları Arasındaki İlişki

		Faaliyet Alanı								Toplam	
		Metal	Ambalaj	Ağaç Ürünleri	Gıda	Maden	Tekstil	Makine	Kimya		İnşaat
İnovasyon yapıyor musunuz?	Evet	7	5	6	1	3	1	4	2	2	31
	Hayır	1	0	1	3	1	0	0	0	1	7
Toplam		8	5	7	4	4	1	4	2	3	38

Tablo 9'da işletmelerin faaliyet alanlarına göre inovasyon yapıp yapmadıklarına yönelik çapraz tablo hazırlanmıştır. Tabloda görüldüğü üzere, gıda sektöründe İnovasyon yapmayan firmaların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Metal, ağaç ürünleri, maden ve inşaat sektöründe de inovasyon yapmayan işletmeler mevcuttur.

3.5.2. Hipotez Testleri

Araştırmanın hipotezlerini test etmek için regresyon, varyans ve korelasyon analizleri kullanılmıştır.

H1: İşletmenin çalışan sayısı arttıkça, inovasyon yapma yeteneği artmaktadır.

Tablo 9. Regresyon Analizi Tablosu

	R ²	Düzeltilmiş R ²	F Değeri (Anova)	Beta	t değeri	p
Çalışan Sayısı	0,251	0,230	12,070	-0,501	-3,474	0,001

Yapılan regresyon testinin sonucunda anlamlılık düzeyi P=0,05'ten daha düşük çıkmıştır. H1 hipotezi KABUL edilir. İşletmelerin çalışan sayısı arttıkça, inovasyon yapma eğilimleri artmaktadır. Bu sonucun aksine, Çalıpınar ve Baç (2007) tarafından KOBİ'ler üzerinde yapılan bir araştırmada çalışan sayısı ile inovasyon yapma konusunda negatif bir ilişkinin olduğu, çalışan sayısı arttıkça inovasyon yapmanın azaldığı belirtilmektedir.

H2: Bankaların yeniliği ve girişimciliği desteklediği düşüncesi işletmenin yasal yapısına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 10. Varyans Analizi Tablosu

	Kareler Toplamı	Kareler ortalaması	F	P.
Gruplar içi	11,681	3,894	3,645	,022
Gruplar arası	36,319	1,068		
Toplam	48,000			

Yapılan varyans analizi sonucunda anlamlılık düzeyi P=0,05'ten daha düşük çıkmıştır. Bu yüzden H2 hipotezi KABUL edilir. Bankaların yeniliği ve girişimciliği desteklediği düşüncesi işletmenin yasal yapısına göre farklılık göstermektedir.

H3: İşletmenin yasal yapısı ile inovasyon yapması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 11. Korelasyon Analizi Tablosu

		İnovasyon Yapılması	Şirketin Yasal Yapısı
İnovasyon Yapılması	Pearson Korelasyonu	1	-0,289
	Sig. (2-kuyruklu)		0,079
	N	38	38
Şirketin Yasal Yapısı	Pearson Korelasyonu	-0,289	1
	Sig. (2-kuyruklu)	0,079	
	N	38	38

Korelasyon analizi sonucunda anlamlılık düzeyi P=0,05'ten daha büyük çıkmıştır. Bu nedenle H3 hipotezi RED edilir. İşletmenin yasal yapısı ile inovasyon yapması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H4: İnovasyon yapmak için teknik bilgi eksikliğinin giderilmesi gerektiği düşüncesi sektöre göre farklılık göstermektedir.

Tablo 12. Varyans Analizi Tablosu

	Kareler Toplamı	Kareler ortalaması	F	P.
Gruplar içi	22,953	2,869	2,361	0,044
Gruplar arası	34,020	1,215		
Toplam	56,973			

Varyans analizi sonucunda anlamlılık düzeyimiz $P=0,05$ 'ten daha düşük çıkmıştır. Bu yüzden H4 hipotezi KABUL edilir. İnovasyon yapmak için teknik bilgi eksikliğinin giderilmesi gerektiği düşüncesi sektöre göre farklılık göstermektedir.

H5: İşletmelerin Ar-Ge'ye ayırdıkları pay ile uyguladıkları inovasyon stratejileri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 13. Korelasyon Analizi Tablosu

		İşletmelerin Ar-Ge'ye Ayırdıkları Pay	Saldırgan Strateji	Savunmaya Yönelik Strateji	Taklitçi ve Bağımlı Strateji
İşletmelerin Ar-Ge'ye Ayırdıkları Pay	Pearson Korelasyonu	1	-0,728(**)	0,212	-0,347(*)
	Sig. (2-kuyruklu)		0,000	0,208	0,035
	N	37	37	37	37
Saldırgan Strateji	Pearson Korelasyonu	-0,728(**)	1	-0,296	0,295
	Sig. (2-kuyruklu)	0,000		0,071	0,072
	N	37	38	38	38
Savunmaya Yönelik Strateji	Pearson Korelasyonu	0,212	-0,296	1	0,048
	Sig. (2-kuyruklu)	0,208	0,071		0,774
	N	37	38	38	38
Taklitçi ve Bağımlı Strateji	Pearson Korelasyonu	-0,347(*)	0,295	0,048	1
	Sig. (2-kuyruklu)	0,035	0,072	0,774	
	N	37	38	38	38

** 0,01 anlamlılık derecesinde korelasyon * 0,05 anlamlılık derecesinde korelasyon

Tablo 17'de korelasyon analizi tablosunda görüldüğü gibi işletmelerin Ar-Ge'ye ayırdıkları pay ile uyguladıkları stratejilerden saldırgan strateji ile taklitçi ve bağımlı strateji arasında anlamlı derecede ilişki görülmüştür. H5 hipotezi, saldırgan strateji ile taklitçi ve bağımlı strateji açısından KABUL edilirken, savunmaya yönelik strateji açısından istatistiksel olarak anlamlı derecede ilişki görülmediğinden yalnızca bu strateji açısından RED edilmiştir.

Sonuç

Bu çalışma KOBİ'lerde benimsenen inovasyon stratejilerinin neler olduğunu tespit etmek ve KOBİ'lerin inovasyon yapmalarını etkileyen faktörleri araştırmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren KOBİ'ler örneklem olarak alınmıştır. Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun (%84,2) sermaye şirketi olduğu (A.Ş. ve Ltd.Şti) tespit edilmiştir. Yine büyük çoğunluğu (%63,1) 10 yıldan fazla faaliyettedir. Araştırmaya katılan KOBİ'lerin çoğunluğunda (%36,8) 20-50 kişi arasında çalışan bulunmaktadır. Uygulamaya katılan KOBİ temsilcilerinin büyük çoğunluğu (%81,6) lisans ve lisansüstü eğitime sahiptir.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin Ar-Ge'ye ayırdıkları pay büyük çoğunlukla (%73,4) %5'in altındadır. KOBİ'lerin hangi yenilik yaklaşımı benimsedikleri konusundaki soruya verilen cevapta %36,8'i "müşteriyi yönlendiren yenilik yaklaşımı"nı, %71,1'i "müşteriye göre yönelen yenilik yaklaşımı"nı, %2,6'sı da "müşteriyi dikkate almayan yenilik yaklaşımı"nı benimsediği ortaya çıkmaktadır. Araştırmaya

katılan 4 firma hem “müşteriye göre yönelen” hem de “müşteriyi yönlendiren yenilik yaklaşımını” benimsemektedirler.

Araştırmada yer alan firmalardan 28’i (%73,7) ürün inovasyonu gerçekleştirirken, 21 (%55,3) firma süreç-organizasyonel inovasyon, 10 (%26,3) firma hizmet inovasyonu ve 13 (% 34,2) firma da pazarlama inovasyonu gerçekleştirmiştir.

Uygulamada yer alan firmaların 27’si yalnızca savunmaya yönelik stratejiyi, 1’i yalnızca saldırgan stratejiyi, 6’sı hem savunmaya yönelik hem de saldırgan stratejiyi, 1 firmanın ise üç stratejiyi birlikte uyguladıkları görülmektedir. KOBİ’ ler tarafından en yaygın uygulanan stratejinin savunmaya yönelik strateji olduğu tespit edilmiştir.

Sektörel açıdan inovasyon başarısı incelendiğinde genel olarak sektörlerin inovasyon konusunda başarılı oldukları gözlemlenirken, gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin inovasyon başarılarının düşük olduğu görülmektedir.

İşletmelerde istihdam edilen çalışan sayısının inovasyon başarısında etkili bir faktör olduğu, bu konuda fazla çalışana sahip olan işletmelerin daha başarılı oldukları anlaşılmıştır. Çalışan sayısı arttıkça inovasyon yapma eğiliminde de artış görülmektedir.

Bankaların yeniliği ve girişimciliği desteklemesi firmaların yasal yapısına göre farklılık göstermektedir. Yasal yapı olarak anonim şirket türündeki KOBİ’lerin, bankaların yeniliği ve girişimciliği yeterli derecede desteklemediği düşüncesine sahip oldukları belirlenmiştir.

Yapılan korelasyon analizi sonucunda işletmelerin yasal yapıları ile inovasyon yapma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmüştür.

Sermaye oranlarından Ar-Ge’ye fazla pay ayıran işletmelerin inovasyon stratejilerinden saldırgan stratejiyi benimsedikleri ortaya çıkarken, daha az pay ayıran işletmelerin ise savunmaya yönelik inovasyon stratejisi izledikleri tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, KOBİ’lerin inovasyon konusunda başarılı olmalarını etkileyen en önemli faktörün Ar-Ge’ye ayırdıkları kaynak olduğu görülmektedir. Küresel rekabet ortamında yaşamlarını sürdürmek isteyen işletmelerin inovasyon yapmaları, bunun içinde Ar-Ge’ye yeterli kaynak aktarmaları gerekmektedir. Bu konuda resmi kuruluşlara da büyük görev düşmektedir. Ülkelerin lokomotifleri olan KOBİ’lerin ayakta kalmaları ve gelişimlerini sağlayabilmeleri için gereken desteğin sağlanması zorunludur. Bu konuda KOSGEB, TÜBİTAK ve üniversitelere çeşitli görevler düşmektedir. Ar-Ge’ye gereken kaynağı ayıramayan işletmelerin gelişimleri için bu kuruluşların Ar-Ge desteği vermeleri önem arz etmektedir.

Referanslar

- ADALET BAKANLIĞI, Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yönetmelik, [Erişim Adresi]: <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/24478.html>, [Erişim Tarihi: 05.04.2008].
- AHMED, A.M , ABDALLA, H.S. (1999). The role of innovation process in crafting the vision of the future, *Computers & Industrial Engineering*, Vol. 37, Iss.1-2, October.

- ATİK, H. (2005). *Yenilik ve ulusal rekabet gücü*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- BARUTÇUGİL, İ.S. (1981). *Teknolojik yenilik ve araştırma-geliştirme yönetimi*, Bursa: Bursa Üniversitesi Basımevi.
- BAYRAK, S., AKDIŞ M. (2000). KOBİ'lerin yönetsel durumu ve sanayileşen illerde analizi, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 1.
- CİVAN, M., TEKİNKUŞ M. (2002). Küçük ve Orta Boy işletmelerin Avrupa Birliğine uyum süreci; Gaziantep örneği. *Erc/ODTÜ Uluslar arası Ekonomi Kongresi. VI. Bildiri Kitabı*, Ankara.
- ÇALIPINAR, H., BAÇ, U. (2007). KOBİ'lerde inovasyon yapmayı etkileyen faktörler ve bir alan araştırması, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Yıl: 7, Sayı :2.
- Dictionary of Business* (2002). 3.rd, New York: Oxford University Pres.
- DİKER, Ç. (2003). *Kobi'lerin finansman sorunlarının halka açılarak çözülmesi*, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- DİNÇER, Ö. (1999). *İşletme yönetimine giriş*. 4.bs., İstanbul: Beta Basım.
- DÖM, S. (2006). *Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- DURNA, U.(2002). *Yenilik Yönetimi*, Nobel Yayınları, Ankara.
- GÖKÇEK, O. (2007). *Yenilik yönetimi süreci ve yenilik stratejileri: otomotiv sektöründe bir alan çalışması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GÜNAY, Ö.(2007). *Kobi'lerde yenilik türlerinin analizi ve yenilik engellerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma*, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İMAMOĞLU, S. (2002). *Küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ) yenilik çabaları ve Kobi'lerde ürün yeniliği üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İRAZ, R. (2005). *Yaratıcılık ve yenilik bağlamında girişimcilik ve KOBİ'ler*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- KAYRAL, İ.H. (2008). *Küçük ve orta boy işletmelere (Kobi) yönelik danışmanlık ve eğitim hizmetleri pazarı ve seçilmiş bir bölgedeki Kobi'lerin yapılarının danışmanlık ve eğitim hizmetleri ihtiyaçlarına etkileri üzerine bir inceleme*, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KONGAR, E.N. (1995). *İnovasyon: yenilik*, Bitirme tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi, Endüstri Mühendisliği.
- NORTH, D., VICKERS, D. (2000). *The role and characteristics ok SMEs*, Oslo.
- TAŞKIN, H., ADALI, M.R. (2003). *Teknolojik zeka ve rekabet stratejileri*, İstanbul: Değişim Yayınları.
- TAYLAN, K. (1996). *Yüksek teknolojlili endüstriyel işletmelerde yenilik çalışmaları*, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

MODERNLİĞİN AKILCILIK VE EVRENSELÇİLİK İDDİALARININ FELSEFİ KÖKENİ

THE PHILOSOPHICAL FOUNDATION OF MODERNITY'S CLAIMS OF RATIONALISM AND UNIVERSALISM

Özge ÖZAYDIN

Doğuş Üniversitesi

İnsan ve Toplum Bilimleri Birimi

ozgeozaydin@dogus.edu.tr

ÖZET: Kavramının içeriği konusundaki belirsizliğin aşılabilmesi, kavramın iki ayrı aşamada incelenmesiyle sağlanabilir. Birincisi, modernlik kavramı, yenilikçi ve ilerlemeci bir dünya görüşünü ifade etmektedir. Bu dünya görüşünün temeli beşinci yüzyılın sonunda, Yeniler-Eskiler ayrımının ilk belirdiği tarihte aranmalıdır. İkincisi, modernlik kavramı, akılcı ve evrenselci bir dünya görüşünü ifade etmektedir. Onyedinci yüzyılda Descartes'ın bilgi kuramıyla ortaya çıkan bu görüş, insanların doğayı, kendilerini ve toplumu algılayışlarını köklü bir biçimde değiştirmiştir. Bu makalede, modernlik kavramının içeriği, yukarıda belirtilen nitelikler dikkate alınarak, tarihsel ve felsefi olarak incelenmektedir. Amaç, modernliğin ne olduğunu ve neden eleştirildiğini daha açık ve anlaşılır hale getirmektir.

Anahtar kelimeler: Modernlik; Descartes; Akılcılık; Evrenselcilik; Modernus-Antiquus; Yeniler-Eskiler.

ABSTRACT: To overcome the ambiguity about the content of the concept of modernity, the concept should be analyzed in two stages. First, the concept of modernity denotes the renunciation of the past, the appreciation of the new, and the celebration of the idea of progress. Second, the concept of modernity implies a rationalist and universalist worldview, whose rise was coincident with Descartes' rationalist epistemology. This paper examines both historically and philosophically the content of the concept of modernity and intends to elucidate what modernity is and why it has recently been criticized.

Keywords: Modernity; Descartes; Rationalism; universalism; Modernus-Antiquus; Moderns-Ancients.

JEL Classification: Z00

Giriş

Modernlik, bugün postmodernlik adı altında sorgulanmakta ve eleştirilmektedir. Bu süreci doğru bir biçimde takip edebilmek, modernliğin ne olduğunu doğru bir biçimde anlamayı gerektirir. Bu doğrultuda, modernlik kavramının bir zihniyeti, bir dünya görüşünü ifade ettiğini söyleyerek işe başlayabiliriz. Bu dünya görüşünün iki temel niteliği vardır: yenilikçi ve ilerlemeci olması, akılcı ve evrenselci olması. Modernliğin yenilikçi ve ilerlemeci olması, geçmişten ve geleneksel olandan bağımsız olma ve bugünü geçmişe kıyasla daha gelişmiş bulma fikrini taşıyor olmasıdır. Modernliğin bu niteliği, yenilikçi-gelenekçi ya da ilerlemeci-gerilemeci ikiliğiyle tartışılıyor olsa da, asıl tartışılan ve eleştirilen ikinci niteliği, yani akılcı ve evrenselci olmasıdır. Bu niteliğe bir başlangıç amı aranacaksa, Rene Descartes'ın

(1596-1650) akılcılık kuramını ilan ettiği onyedinci yüzyıla kadar geri gitmek gerekir. Bu kuram, akılı, doğa ve toplum üzerinde egemen ve etkin bir konuma getirmiştir. Artık içinde hiçbir gizemi ve karanlığı barındırmayan doğa ve toplum, akıl tarafından düzenlenebilir, denetlenebilir, “hakim ve sahip olunabilir” şeyler haline gelmiştir. Ancak son yıllarda bu akılcı ve evrenselci dünya görüşü, bir yandan düzenleyici bir model sunarken, bir yandan da tektipleştirici, baskıcı, kısıtlayıcı ve dışlayıcı bir model yarattığı yönünde yoğun bir eleştiriye tabi tutulmaktadır. Bu durum insanları şu soruyla karşı karşıya getirmektedir: Modernlik projesinin niyetlerine bağlı kalmaya devam etmeli miyiz, yoksa modernlik projesine son mu vermeliyiz? Akılcı ve evrenselci modernlik projesi, bizi doğru, iyi, güzel olana yaklaştırmakta mıdır, yoksa tamamen uzağında bir yere mi taşımaktadır? Bu çalışmada, bu sorulara ve eleştirilere kaynaklık eden modernliğin akılcılık ve evrenselcilik iddialarının tarihsel ve felsefi kökeni incelenmektedir.

1. Yenilikçi ve İlerlemeci Bir Dünya Görüşü Olarak Modernlik Kavramının Tarihi

Modernlik sözcüğünün Latince kökenine baktığımızda, bir isim ve sıfat olan **modernus** sözcüğünün, bir zarf olan **modo** sözcüğünden türetildiğini görürüz. “Modo” sözcüğü “bugünlerde, şimdilerde” anlamına gelirken, “modernus” sözcüğü de “bugünkü, şimdiki” anlamında kullanılmaktadır. Calinescu’nun aktardığı üzere, ilk olarak beşinci yüzyılın sonlarında kullanılmaya başlanan sözcük, yalnızca bugüne değil, bugünün geçmişten ayrı olduğuna da işaret etmektedir (1987: 14). Bu bağlamda sözcük, kullanıldığı tarih dikkate alınrsa, ortaçağ Hıristiyan dünya görüşüne işaret etmekte ve bunun antik pagan dünya görüşünden ayrı olduğunu vurgulamaktadır (Habermas ve Benhabib, 1981: 3). Burada modern ya da yeni olan Hıristiyan teolojisiyken, antik ya da eski olan klasik ve Helenistik Yunan kültürüdür.¹ Anlaşıyor ki, **Modernus-Antiquus**, başka bir deyişle **Yeniler-Eskiler** ayrımı da ilk kez bu tarihte ortaya çıkmaktadır.

Onikinci yüzyıla gelindiğinde, Ortaçağ entelektüeli için Modernus-Antiquus ayrımı devam etmekte, ancak bu ayrım Yeniler ile Eskilerin çatışmasına değil, aksine Yenilerin Eskilerden beslendiği, Eskilerin Yenilere önderlik ettiği olumlu bir ilişkiye işaret etmektedir. Le Goff’un aktardığı üzere, dönemin entelektüellerinden Pierre de Blois (yak.1135-1203) bu ilişkiyi şu sözlerle dile getirmektedir: “*Cehalet karanlıklarından bilimin ışığına ancak Eskilerin eserleri her seferinde daha canlı bir aşkla yeniden okunursa geçilebilir*” (1994: 27). Yeniler ile Eskiler arasındaki bu ilişkiyi ifade eden bir diğer ünlü söz ise, Bernard de Chartres’a (yak.1130-1160) aittir. De Chartres şöyle demektedir: “*Biz devlerin omuzlarına tünemiş cüceleriz, böylece onlardan daha çok şeyi ve daha uzakları görüyoruz. Bunun nedeni gözümüzün daha keskin veya boyumuzun daha uzun olması değil, onların bizi havada taşımaları ve devasa boyları kadar yükseğe kaldırmalarıdır*” (The Metalogicon of ..., 1955: 167). Görüldüğü üzere, onikinci yüzyıl entelektüelleri için, Yeniler ile Eskiler arasındaki ayrım, bir çatışmaya veya kopukluğa değil, aksine bir bağa ve sürekliliğe işaret etmektedir. Usta konumundaki Eskiler yüceltilmekte, onlardan ustalığı devralmaya çalışan Yenilerin ise daha çok yolu olduğu düşünülmektedir.

¹ Klasik ve Helenistik Yunan kültürü denildiğinde ilk akla gelen isimler, felsefede Sokrates, Platon ve Aristoteles, astronomide Ptolemaios, matematikte Öklid, mekanikte Arşimed, tıpta Hipokrat olarak sıralanabilir (Bkz: Ronan, 2003: 65-136.ss.).

Yeniler ile Eskiler arasındaki ilişkiyi dile getiren Devler-Cüceler örneksemesine daha sonraki yıllarda da göndermeler yapıldığını görürüz. Ancak bu göndermelerde, örneksene gittikçe şekil değiştirir. Bilginin süreklilik taşıdığı veya birikimli olarak ilerlediği yönündeki genel kanı değişmese bile, Yeniler ile Eskiler arasındaki Devler-Cüceler hiyerarşisi silinmeye başlar. Calinescu'nun aktardığı üzere, onaltıncı yüzyılın sonlarında Michel de Montaigne (1533-1592), çağdaşlarının eskiye nazaran daha çok şey biliyor olmasını, üst üste çıkmış insanlar örneksemesiyle anlatır (1987: 16). Yine Eskilerden beslenen Yeniler söz konusudur, ama artık ne Eskiler yüceltilmekte, ne de Yeniler aşağı görülmektedir. Hepsi bilgi ağacını oluşturan eşit unsurlar olarak anılmaktadır. Devler-Cüceler örneksemesine gönderme yapan bir diğer isim ise Isaac Newton'dur (1643-1727). Newton, Robert Hooke'a (1635-1703) yazdığı bir mektupta, "*daha ileriye gördüysem bu, devlerin omuzlarında duruyor olmam sayesinde*" der.² Ancak Newton, bu sözleriyle ne Eskileri yüceltir ne de Yenileri aşağı görür, yalnızca Yenilerin ortaya çıkmasına yardımcı olan Eskilerin çalışmalarını takdir ve minnetle andığını dile getirir.

Devler-Cüceler örneksemesinin şekil değiştirmesinden de anlaşılacağı üzere, artık Eskiler yüceltilmemekte ve Yeniler aşağı görülmemektedir. Hatta Yeniler ile Eskiler arasındaki ayrım, bir bağ ve süreklilikten ziyade, bir çatışma ve kopukluğa işaret etmeye başlamaktadır. 1690'lı yılların başında Fransa'da edebiyat alanında yükselen karşıt görüşler bu çatışma ve kopukluğu gözler önüne serer. **Querelle des Anciens et des Modernes** (Eskilerle Yenilerin Çatışması) olarak adlandırılan bu dönemde³, Antikleri yücelten görüşlerle Modernleri yücelten görüşler karşı karşıya gelir (DeJean, 1997: 6). Daha çok estetik alanında süren bu tartışmalarda, bir yanda Eskilerin tüm zamanların en iyi işini yaptıklarını ve Yenilerin onları taklit etmekten fazla bir şey yapamayacaklarını söyleyen Nicolas Boileau Despréaux (1636-1711) ve yandaşları, diğer yanda çağının yazarlarını öven ve "*eskiler, bütün büyüklüklerine rağmen, hiçbir zaman bizim kadar aydınlanmış değillerdi*" diyen Charles Perrault (1628-1703) ve yandaşları yer alır (DeJean, 1997: 42-78.ss.). Bu tartışmalar, estetik beğeni alanında Eskilerin yüceltilmiş bilgisinden kaynaklanan otoritenin yıkılmasına neden olur.

Bu otorite, yalnızca estetik alanında değil, bilgi alanında da yıkılmaya başlar. Francis Bacon (1561-1626), Eskilerin yüceltilmiş bilgisinden kaynaklanan otoritenin yıkılışını kutlarken, bu durumun zaten bir paradoks olduğunu söyler. "*Gerçek eskilik dünyanın eskiliğine göre hesaplanmalıdır ve bu bizim zamanımızın vafsidir, eskilerin yaşadığı çağların değil; o çağlar bize göre yaşlıdır, ama dünyaya göre gençtir*" (1999: 51-52.ss.) diyen Bacon'a göre, kendimizi değil de dünyayı referans aldığımızda, biz Modernler Eskilerden daha genç olsak dahi, dünya Eskilerin dünyasından daha eskidir. Modernler dünya hakkında Eskilerden daha çok şey

² 5 Şubat 1675/6 tarihli bu mektup için Bkz: Turnbull (ed.), 1959: 416.

³ **Querelle des Anciens et des Modernes** döneminin Fransa'da ağırlık kazandığını, İngiltere'de bu tartışmanın pek ciddiye alınmadığını görürüz. Devler-Cüceler örneksemesine dayanarak Eskileri savunan Sir William Temple (1628-1699) ile ona karşı çıkan ve Yenileri savunan Richard Bentley (1662-1742) ve William Wotton (1666-1727) arasındaki tartışmalar dışında, İngiltere'de bu konuda pek bir ses yükselmemiştir. Ancak 18. yüzyılın başında Eskiler-Yeniler tartışmasının İngiltere'de alevlendiğini görürüz. Jonathan Swift'in **The Tale of a Tub** (1704, Bir Fıçımın Öyküsü) adlı hiciv eserine yazdığı **The Battle of the Books** (Kitapların Savaşı) başlıklı önsöz, İngiltere'de Eskiler-Yeniler tartışmasını yeniden alevlendirir.

bilmektedir ve eğer bilgelik Eskilerin bir niteliğiye, esas Eskiler, Modernlerdir (1999: 51-52.ss.). Eskilerin yüceltilmiş bilgisine karşı çıkan ilk isimlerden biri olan Bacon, bu bilginin bir otorite haline geldiğini ve insanoğlunun aklını karıştırmaktan başka bir işe yaramadığını düşünür. Ona göre, eğer coğrafya alanında Eskilerin bilgisini kitaplardan okumakla yetinseydik, Yeni Dünya keşfedilemezdi ve Yeni Dünya keşfedilmediği sürece de, Eskilerin bu konudaki bilgilerinin yanlış ve eksik olduğu ortaya çıkmazdı. Böyle bir döngüden kurtulabilmenin ve Yeni Dünya'yı ve yeni bilgiyi keşfetmenin tek sebebi, bir otorite haline gelmiş Eskilerin bilgisinin bir kenara konmasıydı (1999: 51-52.ss.). Bu sözlerden de anlaşıldığı üzere, artık Yeniler ile Eskiler arasında bir çatışma ve kopukluk vardır ve hatta Yenilerin Eskilerden daha ilgilere olduğu yönünde bir görüş olgunlaşmaya başlamıştır (Grafton, 2004: 171-172.ss.). İşte bugün modernlik kavramıyla kastettiğimiz, geçmişle ve geleneksel yapıyla bağlarını kesmiş, şimdiki zamana odaklanmış, her geçen günü geçmişle kıyasla daha gelişmiş ve daha ileri bulan dünya görüşü, böyle uzun bir yolun sonunda şekillenmiştir.

Bugün modernlik kavramıyla, yalnızca bu yenilikçi ve ilerlemeci dünya görüşü kastedilmemektedir. Ayrıca onyedinci yüzyıldan itibaren, insanların doğayı, kendilerini ve toplumu algılayış biçimlerinde başlayan köklü değişimden de bahsedilmektedir. Kısaca akılcı ve evrenselci bir dünya görüşünün şekillenmesi olarak nitelendirilen bu değişimin kökeni, Descartes'ın bilgi kuramında yatmaktadır.

2. Akılcı ve Evrenselci Bir Dünya Görüşü Olarak Modernlik Kavramının Tarihi: Descartes'ın Bilgi Kuramı

Descartes, Eskilerin bilgisinin hızla gözden düşmeye başladığı bir tarihsel dönemde, eski ve yeni bilgiler arasındaki çelişkilerin yarattığı bir belirsizlik ortamında yaşamıştır. O yüzden Descartes, bir şeyi kesin olarak bilebilmenin bir yolunun olup olmadığı ve eğer varsa, bir şeyin kesin olarak nasıl bilinebileceği sorusuyla ilgilenmiştir.⁴ Bilgi konusunda, hem değer sorunuyla (Neye bilgi deriz? Hangi inançlara bilgi gözüyle bakabiliriz?), hem de köken sorunuyla (Bilginin kökeni nedir? Geçmişten bize aktarılanlar mı, algı ve deney yoluyla edindiklerimiz mi, yoksa anlık ve anlığın en büyük yetisi olan akıl mı?) ilgilenen Descartes, **Kartezyen şüphecilik** ya da **yöntemsel şüphecilik** adı verilen bir yöntem geliştirir (Denkel, 1998: 15). Buna göre, açık ve seçik doğru olanın bilgisine, yani kesin bilgiye ulaşmak ve bu bilginin kökenini bulabilmek için, şüphe edilecek her şeyi bir kenara bırakmak, hiçbir şey bilmiyormuş gibi yola çıkmak gerekir (Descartes, 1967: 123). Williams'ın ifade ettiği üzere bu, bir sepetteki çürük ve sağlam elmaları ayıklamak için sepetin tamamını boşaltmaya benzer. Anlıktaki doğru ve yanlış inançları ayıklayabilmek için, anlığı tüm inançlardan temizlemek gerekir (Magee, 2001: 74). Descartes bu işi üç aşamada yapar. Önce algı ve deney yoluyla edindiğimiz inançlardan şüphe eder (1967: 123). Algının yanıltığı (yarısı su dolu bir bardağın içinde doğru çubukların kırık gözükmesi gibi) ve algının değişebildiği (uzaklığa bağlı olarak bir nesnenin büyüklüğünün farklı algılanması gibi) durumlar buna örnek olarak gösterilebilir. Ardından, belli bir anda uyanık olup olmadığından ve bir şeyleri algılayıp algılamadığından şüphe eder. İçinde bulunduğu anda, rüya görüyor

⁴ Descartes, bu soruyu, **Discours de la Méthode** (1637, Metot Üzerine Konuşma) ve **Les Méditations Métaphysiques Touchant la Première Philosophie** (1641, Meditasyonlar / İlk Felsefe Üzerine Metafizik Düşünceler) adlı eserlerinde ele almıştır. *Discours de la Méthode*'ün dördüncü bölümü ve *Méditations*'ın tamamı, bu soruyla ilgilidir.

olup olmadığından nasıl emin olabileceğini sorgular. Üzerinde giysileri ateşin başında oturuyorken, rüyasında kendisini çıplak yatağında yatıyor olarak gördüğü andan bahsederek, uyku ile uyanıklığı birbirinden ayırt edecek bir işaretin olmadığı sonucuna varır (1967: 124-125.ss.). Üçüncü aşamada ise şüpheyi en uç noktaya taşır ve tek amacı onu aldatmak olan bir **kötü cin** tasarlar. Bildiği her şeyin, aslında bu kötü cinin yarattığı yanlış ve aldatıcı hayaller olduğunu varsayar (1967: 129). Williams'ın ifade ettiği üzere, bu kötü cin modeli, yalnızca doğru ve yanlış inançları ayıklamak ve bazı inançların kesin olup olmadığını görmek amacıyla geliştirilen bir eleştiri tarzıdır (Magee, 2001: 75). Şüphenin vardığı bu son noktadan sonra, yani şüphe edilecek her şeyi bir kenara bıraktıktan sonra, Descartes bilgiyi yeniden inşa etmeye başlar. Tartışma şöyle devam eder: Her şeyden şüphe ediyor olsam bile, şüphe edemeyeceğim tek şey, şu anda şüphe ediyordumdur. Şüphe etmek bir düşünme eylemi olduğuna göre, her şeyden şüphe etsem bile, “düşünen bir varlık” olarak varolduğumdan şüphe edemem. Düşünüyorum, öyleyse varım (Cogito, ergo sum) (1967: 135).

Descartes, “düşünen bir varlık” olarak varolduğunun açık ve seçik bir doğru olduğu, bir kesin bilgi olduğu sonucuna ulaşır. “Düşünen bir varlık” olarak varolmak, bir tinsel varlık olarak varolmak demektir. Yani Descartes henüz kendi özdeksel varlığını ve diğer özdeksel varlıkların varolduğunu kesin olarak bilmemektedir.⁵ Şimdi sıra onların varolduğunu göstermeye gelmiştir. Kesin olarak bildiği tek şey, “düşünen bir varlık” olarak varolduğu olduğuna göre, özdeksel varlıkların varolduğunu da ancak bu kesin bilgi aracılığıyla gösterebilir. Tartışma şöyle devam eder: Anlığımın içerikleri arasında bir Tanrı idesi olduğunu görüyorum. Bu ide, sonsuz, ebedi, değişmez, bağımsız, her şeyi bilir, her şeye gücü yeter varlığın Tanrı olduğu şeklinde bir idedir. Tanrı idesi en üstün ve en büyük olana işaret etmektedir. Daha küçük olan daha büyük olana, daha aşağı olan daha yüce olana neden olamayacağına göre, Tanrı idesi benim anlığım tarafından yaratılmış olamaz. Öyleyse anlığım, içinde Tanrı idesiyle birlikte, Tanrı tarafından yaratılmış olmalıdır. Tanrı'nın varolduğu açık ve seçik bir doğru olarak, bir kesin bilgi olarak karşımda durmaktadır (1967: 161). Eğer Tanrı varsa, her bakımdan iyi olan Tanrı benim entelektüel iyiliğimle de ilgileniyordur. Görüyorum ki bende özdeksel varlıkların varolduğu yönünde güçlü bir inanç var, öyleyse Tanrı beni aldatıyor olamaz, özdeksel varlıklar varolduğudur (1967: 209-210.ss.).

Görüldüğü üzere, Descartes'ın bilgi kuramı iki ayrı varlık ulamı olduğu teziyle sonuçlanır. **Tin-özdek ikiciliği** ya da **ruh-madde ikiciliği** olarak adlandırılan bu Kartezyen ikiciliğe göre, ruhun özü **düşünmek**, maddenin özü **yer kaplamaktır** (1967: 207-208.ss.). Bu niteliksel ayrıştırma ile Descartes, iki tözü birbirinden bütünüyle kopararak, hem çelişmelerini, hem de birinin diğerine indirgenebilmesini imkânsız hale getirir. Böylece ruhun erdemleri üzerine konuşmak ile maddenin mekânîk yapısı ve yasaları üzerine konuşmak, tamamen birbirinden ayrı şeyler haline gelir; birbirleriyle çeliştikleri söylenemeyeceği gibi, birbirlerine indirgenmeleri de doğru olmaz (Bumin, 2003: 36). Ruh ile madde ya da düşünen özne ile yer kaplayan nesne arasındaki bu ayrım, düşünce tarihinde, modern bilimin bir bilim

⁵ **Tin**, anlığı oluşturduğu, anlık içeriklerini içinde barındırdığı öne sürülen, özdeksel nitelikleri olmayan, uzay ve zamanda yer kaplamayan bir varlık ulamıdır. Ruh veya anlaksal töz olarak da adlandırılır. **Özdek**, fiziksel nesnelere meydana getiren, uzayda ve zamanda yer kaplayan varlık ulamıdır. Madde veya töz olarak da adlandırılır. Descartes'ın bu iki varlık ulamı arasında yaptığı ayrım, **tin-özdek ikiciliği** ya da **ruh-madde ikiciliği** olarak adlandırılır.

olarak mümkün olduğunu ortaya koyan en önemli adımlardan biri olmuştur (Magee, 2001: 81-82.ss.). Yer kaplayan nesne, özü itibarıyla, yani yer kaplıyor olması itibarıyla, matematik tarafından ele alınmaya ve hakkında kesin bilgi elde edilmeye elverişlidir. Descartes'ın verdiği örnekle açıklayacak olursak, bir balmumu, şekil ve büyüklük gibi yer kaplamaya ilişkin niteliklerinin yanı sıra, belli bir dokuya, kokuya, renge ve tada da sahiptir. Balmumunu ateşe yaklaştırdığımızda, onun bütün duysal nitelikleri, yani dokusu, kokusu, rengi ve tadı değişse bile, yer kaplamaya devam edecektir. Dolayısıyla bir nesnenin yer kaplamaya ilişkin sürekli bir tarihi vardır ve bu da nesnenin yer kaplamaya ilişkin niteliklerini bilebileceğimiz anlamına gelir (1967: 139). Bu nitelikler matematiksel olarak ölçülebilir olduğundan, bir nesneye ilişkin kesin olarak bilebileceğimiz şeyler, o nesnenin matematiksel nitelikleridir.⁶ Bu düşünce, modern bilimin temeli olan **matematiksel fiziğin** imkânını ortaya koymaktadır. Ayrıca düşünen özne, özü itibarıyla her ne kadar özdeksel olmasa ve bilimsel yasalara tabi tutulmasa bile, özdeksel olanı bilme becerisine sahiptir, yani o, matematiksel fizik kurup onu sınırsızca geliştirebilir.

Peki düşünen özne, yer kaplayan nesne hakkında nasıl bilgi elde eder? Descartes zamanındaki geleneksel düşünceye göre, bilgi edinmede ilk hareket nesneden geliyordu. Etken nesnenin, edilgen anlıkta yarattığı imgenin ya da biçimin bilgiyi oluşturduğu düşünülüyordu (Timuçin, 1976: 185). Descartes ise, anlıktaki ide ile dış dünyadaki nesnenin, birbiriyle ilişkili, ama birbirinden ayrı şeyler olduğunu söyler. Yani anlığımdaki “güneş idesi” ile dış dünyadaki “güneş”, birbiriyle ilişkili, ama birbirinden ayrı şeylerdir. Dış dünyadan aldığımız herhangi bir imgeye, ide diyemeyiz; ide, içi doldurulmuş imgedir. Timuçin’in ifade ettiği üzere, imge bir biçim, ide bir biçim-içeriktir (1976: 187). Örneğin, önümden geçen bir kuşun gözlerimin önünde birdenbire çizdiği bir görüntü, anlığımda oluşan bir imgedir, ama bir ide değildir. Bir ide, dış dünyanın bir anlık duyumuyla yapılan deneyinde oluşmaz, onun sürekli deneyinde oluşur. Ayrıca bu duyum deneyleri, **doğuştan idelerle** eleştirilir ve düzeltilir (Denkel, 1998: 17-18.ss.). Anlığımda bir anlık duyu deneyiyle oluşan “güneş idesi” ile, sürekli duyu deneylerinin doğuştan idelerle düzeltildiği “güneş idesi” birbirinden farklı şeylerdir. Birincisinde, güneş, “gökyüzünde duran, ısı ve ışık veren, çok büyük olmayan bir nesne” iken, ikincisinde, “astronomik ispatlardan çıkarılmış, bilimsel nitelikler taşıyan, Dünya’dan daha büyük olan bir gezegen”dir (Descartes, 1967: 153). Örneğin, bir odaya kapatılarak büyütülmüş birinde doğuştan ideler olacaktır, ama ne şu ne de bu biçimde ve doğrulukta bir “güneş idesi” olmayacaktır. Bu kişi, birdenbire açık havaya çıkarıldığında, örneğin günbatımıysa vakit, güneşi bu batan güneş olarak tanıyacaktır. Bu bir “güneş idesi”nin oluşması için yeterli koşul değildir. Güneşi mümkün olan tüm biçimleriyle görmek ve bu görüntüleri doğuştan idelerle eleştirip düzeltmek, insanda bir “güneş idesi”nin oluşmasını mümkün kılar. Yani aklın doğuştan ideler yoluyla yoğurduğu algı, bizi bilgiye götürür. Akıl, doğuştan idelerden kaynaklanan tümellerin bilgisi yoluyla, algıdan kaynaklanan tikellerin bilgisini yoğurarak bizi bilgiye götürür (Denkel, 1998: 17-18.ss.).

⁶ Matematiksel bilgi, açık ve seçik doğru olan bilgidir. Descartes’a göre, Tanrı tarafından yaratılmış ve bizim için olumsal değil, zorunlu olması istenmiş olan bilgidir. Descartes’ın akılcılığının Tanrı fikriyle uyumunu hatırlayacak olursak, Bumin bu durumu şöyle yorumlamaktadır: “Onların (matematiksel bilginin) tanrısal istemden kaynaklanması, bizim akılsallığımuza şüphe düşürmez, aksine onu meşrulaştırır, güçlendirir” (2003: 41)

Descartes'ın kesin bilginin ne olduğu ve nasıl elde edildiği konusundaki bu argümanlarına çeşitli itirazlar yöneltmek mümkündür.

Birinci itiraz, yöntemsel şüpheciliğe, yani Descartes'ın kesin bilgiye ulaşmak için şüpheciliği bir yöntem olarak kullanmasına yöneltilebilir. Bu itiraza göre, Descartes, ruh-madde ikiciliğine, yöntemsel şüphenin sonucunda ulaşmamış, yöntemsel şüphenin olabilmesi için bu ikiciliği zaten baştan kabul etmiş, varsaymıştır (Laberthonnière, 1977). Çünkü yöntemsel şüphe, düşünen öznenin, henüz düşünen öznenin ve yer kaplayan nesnenin varolduğunu kanıtlamadan, kendi bilincine ulaşmış olmasını gerektirir. Bumin'in ifade ettiği üzere, felsefi bir karar sonucu şüpheyile işe başlamak, özne bakış açısına yerleşmeye zaten karar vermiş olmak, özneyi nesneden zaten ayırmış olmak demektir (2003: 37). Sonuç olarak şüphe, ruh-madde ikiciliğini ya da düşünen özne-yer kaplayan nesne ikiciliğini bir sonuç olarak doğurmamakta, aksine ona dayanmaktadır.

İkinci itiraz, Tanrı'nın varlığının kabulüne ve ispatına ilişkindir. Descartes, “anlığım, içinde Tanrı idesiyle birlikte, Tanrı tarafından yaratılmıştır” derken, sanki bütün insanların bir ve aynı Tanrı'nın varlığını kabul etmiş olduğunu varsaymaktadır. Oysa ki, Tanrı'nın varlığını kabul etmek, kültürel ve psikolojik eğilimlerle ve ihtiyaçlarla ilgili bir konudur. İnsanlar Tanrı'nın varlığını kabul etmek konusunda uyuşmazlığa düşebildikleri gibi, Tanrı'nın varlığını kabul etseler bile, farklı Tanrı kavramsallaştırmalarına sahip olabilirler. Öyleyse Descartes'ın tartışmasından, bütün insanların bir ve aynı Tanrı'nın varlığını kabul ettiği varsayımını çıkarırsak, tartışmanın bir adım bile ileri götürülemeyeceğini görürüz (Magee, 2001: 79). Ayrıca Tanrı'nın varlığının ispatı da burada tartışmalı bir konudur. Tanrı idesinden yola çıkarak Tanrı'nın varolduğu sonucuna varan Descartes, döngüsel bir tartışmanın içine düşmektedir. Anlığın varlığından yola çıkarak Tanrı'nın varlığını ve Tanrı'nın varlığından yola çıkarak anlığın varlığını ispatlamaktadır. Bu itiraz, Antoine Arnaud (1612-1694) tarafından 1641 yılında, Descartes'ın *Méditations* kitabına ek olarak yazdığı itirazlar bölümünde yöneltilmiştir.⁷

Üçüncü itiraz, ruh ile madde, yani düşünen anlık ile yer kaplayan beden arasındaki bağlantı üzerinedir. Uzay ve zamanda yer kaplamayan ruh, nasıl olup da uzay ve zamanda yer kaplayan maddeyi bilmektedir? Bilme sürecinde, ruh ile madde, anlık ile beden arasındaki bağlantı nedir? Descartes bu bağlantının beyindeki kozalakı bir bez sayesinde sağlandığını söyler (1989: 37-38.ss.). Ancak burada anlığı bedensel bir şey olarak tanımlamakta, anlık-beden ikiciliğini beden-beden özdeşliğine dönüştürerek çelişkiye düşmektedir. Descartes'tan sonra gelen düşünürleri de uğraştıran bu sorun, ruh-madde ya da anlık-beden ikiciliğinin başlıca güçlüğüne oluşturur.

⁷ Bu itirazı konu alan diğer makaleler için Bkz: *The Cambridge Companion to Descartes*, 1992. Jean-Marie Beyssade'nin “The Idea of God and the Proof of His Existence” başlıklı makalesinde ve Louis E. Loeb'in “The Cartesian Circle” başlıklı makalesinde bu konu derinlemesine tartışılmaktadır.

3. Akılcı ve Evrenselci Bir Dünya Görüşü Olarak Modernliğin Eleştirisi

Descartes ruh-madde ikiciliğine dayanan metafiziğiyle bir devrim yaratmıştır. Bumin'in aktardığı üzere, Descartes o zamana değin evrenin düzenine bağlı ve onun bir parçası olarak kabul edilen insan anlığını, artık evrenin düzenini kuran ve ondan ayrı ve üstün olan bir konuma yerleştirmiştir. Akli düzene bağımlı kılmak yerine, düzeni akla bağımlı kılmıştır. Onun, her şeyi olduğu yere zincirlerle bağlayan düzenin yerine, düzenin mimarı olarak insanı geçirmesi, bütün bir modernlik serüvenini başlatan devrim olmuştur (2003: 48)⁸. Bu dönüşüm, insan aklının kendi gücüne dayanarak, bir düzeni keşfedebileceği ve giderek doğanın efendisi olabileceği bir felsefi çerçevenin oluşturulması anlamına gelmektedir. Düşünen özne ile yer kaplayan nesne arasındaki ilişkinin dışsallığı, öznenin nesneye sahip olduğu ve onu kullandığı, kısacası insanın doğanın efendisi olduğu bir ilişkiye işaret etmektedir. Ne Antik Yunan'da ne de Ortaçağ'da, doğa, insan tarafından tasarılan bir şey olmamıştır. Gerçeklik akıl tarafından tasarılanabilir değildir, karanlık ve gizemli yönüyle kendisi hakkındaki sorgulamaları hep açık bırakacak niteliktedir. Ancak modern metafizikle birlikte, gerçeklik aklın nesnel ve kesin tasarımı haline gelmiştir. Modern metafizik, insan aklını, artık içinde hiçbir gizemi ve karanlığı barındırmayan doğa üzerinde, teorik egemenliğe ve pratik etkinliğe sahip bir konuma getirmiştir. Descartes'ın **Discours de la Méthode'un** (1637, Metot Üzerine Konuşma) ikinci bölümünde söyledikleri⁹, bu durumu destekler niteliktedir:

Çoğu zaman, ayrı ayrı ustaların elinden çıkmış, birçok parçalardan kurulu eserlerde, bir ustanın tek başına meydana getirdiği eserlerdeki kadar mükemmellik yoktur. Nitekim, bir mimarın tek başına kurduğu yapıların, birçok mimarların başka amaçlarla yapılmış eski duvarları düzeltmeye çalıştıkları yapılardan daha düzenli olduğu görülür. Böylece, başlangıçta yalnızca birer küçük kasaba iken, zamanla büyük kentler haline gelen şu eski siteler, çok kere bir mühendisin hayalindeki plana göre yaptığı düzenli yeni kentlerin yanında, öylesine ölçsüz ve orantsız kalırlar ki, ayrı ayrı gözden geçirilen yapılarının her birinde en az yeni kentlerin yapılarındaki kadar, hatta daha fazla sanat bulunsa da, büyüklü küçüklü sıralanışlarına ve yolları eğri büğrü ve eşitsiz hale getirişlerine bakarak, bu eski kentleri aklı başında kimselerin iradesinden çok, tesadüfün böyle düzenlediği söylenebilir. Özel kişilere ait evlerin halk varlığının güzelleşmesine yarayacak şekilde yapılmasını sağlamakla görevli bazı resmi memurlar her zaman bulunmuş olsa bile, yine de sırf başkalarının eserleri üzerinde çalışarak ortaya pek mükemmel şeyler koymanın kolay bir şey olmadığı kabul edilecektir (1994: 15-16.ss.).

Görüldüğü üzere Descartes, bir mühendisin elinden çıkmış kadar akılcı, evrensel ve mükemmel bir **düzen** arayışındadır aslında. Ona göre yetkin insan doğanın “hakimi ve sahibi” (1994: 57) olabilir, varolanlara nüfuz edebilir, doğal ve toplumsal olguların şifresini çözebilir, onları nedenleriyle açıklayabilir, egemen bir bilgi

⁸ Bumin, bu düşünceleri Bréhier'den aktardığını söyler. Bkz: Bréhier, 1965.

⁹ Burada Descartes “şüphe”yi bir yöntem olarak kullanmasının nedenini açıklamaktadır aslında. Neden o güne kadar güvenilir bulduğu bütün fikirlerden şüphe ederek, “hepsinden toptan bir defa güvenini kaldırarak” işe başladığını anlatırken, alıntıda aktarılan örneği vermektedir. Gençliğinde doğru olup olmadığını hiç kontrol etmeksizin inandığı bilgilerden yola çıkarak kesin bilgiye ulaşamayacağını, eski binaları yenileyerek mükemmel şehirler kurulamayacağı örneğiyle açık hale getirmektedir.

oluşturabilir. Kısacası, akıl sahibi özerk ve özgür insan, bizatihi kendi özerkliği ve özgürlüğünü kullanarak düzen kurabilir. İşte bugün daha olgun bir düşüncenin sorguladığı şey budur: Kendi özerkliğini ve özgürlüğünü kullanarak, kurallara dayalı düzeni kuran insanın, bu düzen aracılığıyla daha özerk ve özgür olduğu söylenebilir mi?

İnsan aklının düzen kurma girişimiyle birlikte, **bilgi, adalet ve estetik beğeni** alanlarında yaşanan değişim, yani **bilimsel söylem, ahlâki ve siyasi sorgulama ve sanat üretimi ve eleştirisinin** kendi bilgisel yapıları, öğrenme süreçleri ve uzmanları olan kurumsal yapılar haline gelmesi, bir yandan insanların dünyayı bilme, kendini anlama, ahlâki açıdan gelişme, adaleti sağlama, güzeli yüceltme ve mutluluğu elde etme niyetlerini güçlendirirken, öte yandan bilgi, adalet ve estetik beğeni alanlarını yaşamdan kopuk hale getirmiş, insansızlaştırmış, yöntemleri ve kuralları olan birer **iş görme usulüne** çevirmiştir (Habermas, 1992: 163). Sanki artık bu alanlar insanlar tarafından kurulmuyor, insanlar bu alanlardaki otoriteler tarafından kuruluyor hale gelmiştir. “Herkes” için konuştuğunu iddia eden otoriteler tarafından onaylanan ilkeler arttıkça ve insanlar hisleri ve eğilimlerinden kaynaklanan iç seslerini bu ilkelerden ayırt edemeyecek kadar bu ilkeleri içselleştirdikçe, modernliğin “özerklik ve özgürlük”ten ziyade, “kontrol ve disiplin” yönü öne çıkmaya başlamıştır. Bilgi, adalet ve estetik beğeni alanlarındaki tanımların ve uygulamaların, yaşamdan kopuk hale gelmesi ve insansızlaşması, insanları şu soruyla karşı karşıya getirmiştir: Akılcı ve evrenselci modernlik projesi, bizi doğru, iyi, güzel olana yaklaştırmakta mıdır, yoksa tamamen uzağında bir yere mi fırlatmaktadır? İşte bugün modernliği eleştiren ve sorgulayan postmodernlik de, bu soru üzerinde durmaktadır. Dolayısıyla, bu soru etrafında süren tartışmaları anlayabilmek ve modernliğe yöneltilen eleştirileri takip edebilmek için, modernliğin akılcılık ve evrenselcilik iddialarının felsefi kökenini doğru bir biçimde anlamak büyük önem taşımaktadır.

Sözlük

Akıl	: reason [Fr: raison]
Akılcılık	: rationalism [Fr: rationalisme]
Anlık	: mind
Doğuştan ideler	: innate ideas [Fr: les idées innées]
Duyu	: sense
Evrensel	: universal
İkicilik	: dualism
İmge	: image
Modernlik	: modernity
Örnekseme	: analogy
Özdek	: matter [Fr: matière]
Postmodernlik	: post-modernity
Tin	: spirit [Fr: esprit]
Ulam	: category
Usul	: procedure
Yöntem	: method [Fr: méthode]

Referanslar

BACON, F. (1999). *Novum Organum: tabiatın yorumu ve insan alemi hakkında özlü sözler*. (Çev. S. Ö. AKKAŞ). Ankara: Doruk Yayıncılık.

- BEYSSADE, J. M. (1992). The idea of God and the proof of his existence. *The Cambridge companion to Descartes* içinde. NewYork: Cambridge University Press.
- BRÉHIER, E. (1965). *Etudes de philosophie moderne*. Paris: PUF.
- BUMİN, T. (2003). *Tartışılan modernlik: Descartes ve Spinoza*. 2. bs., İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- CALINESCU, M. (1987). *Five faces of modernity: Modernism, avant-garde, decadence, kitsch, postmodernism*. Durham: Duke University Press.
- DEJEAN, J. (1997). *Ancients against moderns: Culture wars and the making of fin de siecle*. Chicago: The University of Chicago Press.
- DENKEL, A. (1998). *Bilginin temelleri*. 2. bs., İstanbul: Metis Yayınları.
- DESCARTES, R. (1967). *İlk felsefe üzerine metafizik düşünceler*. (Çev. M. KARASAN). 3. bs., İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- DESCARTES, R. (1994). *Metot üzerine konuşma*. (Çev. K.S. SEL). 2.bs., İstanbul: Sosyal Yayınlar.
- DESCARTES, R. (1989). *The passions of the soul*. (Çev. S. H. VOSS). Indiana: Hackett Publishing Company.
- GRAFTON, A. (2004). *Yeni dünyalar, eski metinler*. (Çev. F. SAVCI). İstanbul: Kitap Yayınevi.
- HABERMAS, J. (1992). Modernity: An unfinished project. *The post-modern reader* içinde. London: St. Martin's Press.
- HABERMAS, J., BENHABİB, S. (1981). Modernity vs. postmodernity. *New German Critique*. (22), 3-14.ss.
- LABERTHONNIÈRE, P. L. (1977). *Descartes üzerine tetkikler*. (Çev. M. KARASAN). 2. bs., Ankara: Kültür Bakanlığı Yayınları.
- LE GOFF, J. (1994). *Ortaçağda entelektüeller*. (Çev. M. A. KILIÇBAY). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- LOEB, L. E. (1992). The Cartesian circle. *The Cambridge companion to Descartes* içinde. NewYork: Cambridge University Press.
- MAGEE, B. (2001). Bernard Williams ile Descartes üzerine söyleşi. *Büyük filozoflar: Platon'dan Wittgenstein'a batı felsefesi* içinde. (Çev. A. CEVİZCİ). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- RONAN, C. A. (2003). *Bilim tarihi: Dünya kültürlerinde bilimin tarihi ve gelişmesi*. (Çev. E. İHSANOĞLU ve F. GÜNERGÜN). Ankara: Tübitak Yayınları.
- The Metalogicon of John of Salisbury: A twelfth-century defense of the verbal and logical arts of the trivium*. (1955). (Çev. D.D. McGARRY). Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- TİMUÇİN, A. (1976). *Descartes: Descartes'cı bilgi kuramının temellendirilişi*. 2. bs., İstanbul: Kavram Yayınları.
- TURNBALL, H.W. (ed.), (1959). *The correspondence of Isaac Newton*. London: Cambridge University Press.

**MUHASEBE MESLEK MENSUPLARININ MESLEKİ
TÜKENMİŞLİK DÜZEYLERİ İLE İŞE BAĞLILIK
ARASINDAKİ İLİŞKİYİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR
ARAŞTIRMA: ANKARA İLİ ÖRNEĞİ**

*A STUDY INTO THE RELATION BETWEEN THE LEVEL OF JOB
BURNOUT AND JOB INVOLVEMENT OF THE PRACTITIONERS OF
ACCOUNTANCY: ANKARA CASE*

Veli ÖZTÜRK⁽¹⁾, Seyhan Çil KOÇYİĞİT⁽²⁾, Emine Çına BAL⁽³⁾

Gazi Üniversitesi

Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Muhasebe Eğitimi Bölümü

⁽¹⁾velioz@gazi.edu.tr, ⁽²⁾seyhanc@gazi.edu.tr, ⁽³⁾ecina@gazi.edu.tr

ÖZET: Çalışmada, meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeyleri saptanarak, mesleki tükenmişlik düzeylerinin alt boyutları ile işe bağlılık arasındaki ilişki incelenmiştir. Mesleki tükenmişlik düzeyinin ölçümünde, Maslach tükenmişlik envanteri, muhasebe meslek mensuplarının işe bağlılık düzeyinin belirlenmesi için ise Kanungo (1982)'nin "İşe Bağlılık Ölçeği" kullanılmıştır. Mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeyinin belirlenmesine yönelik her bir ifadeye ilişkin katılımcı görüşleri yüzde, frekans, aritmetik ortalama ve standart sapma hesaplanarak analiz edilmiştir. Meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyleri ile işe bağlılık arasındaki ilişki Pearson korelasyon katsayısı ile saptanmıştır. Sonuçlara bakıldığında; muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyi ile işe bağlılık düzeyleri arasında negatif yönde bir ilişkinin mevcut olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Meslek Mensupları; Mesleki Tükenmişlik; İşe Bağlılık.

ABSTRACT: The study sets out to find out the level of job burnout and job involvement and examines the relation between the sub-dimensions of job burnout and job involvement. Maslach burnout inventory was used to measure the level of job burnout. To find out the level of job involvement for the practitioners of accountancy "job involvement scale" by Kanungo (1982) was employed. Opinions of the participants for each statement for job involvement and job burnout were analyzed through frequency, percentage, arithmetic average and standard deviation. The relation between job involvement and job burnout for the practitioners of accountancy was determined using Pearson correlation coefficient. The results suggest that there is a negative-direction relation between job involvement and job burnout of the practitioners of accountancy.

Keywords: Practitioners of Accountancy; Job Burnout; Job Involvement

JEL Classifications: M41; M49; M19

1. Giriş

İnsanlarla yüzyüze iletişim gerektiren meslek gruplarında ortaya çıkan mesleki tükenmişlik, muhasebe meslek mensuplarının da yaşadıkları bir durum olup bu da meslek mensuplarının çalışma performansını etkileyen önemli bir husustur. Tükenmişliğin nedenleri arasında bireysel ve örgütsel faktörler yer almaktadır. Örgütsel faktörler olarak; çalışma koşulları, çalışanların performansları, işe

bağlılıkları, başarıları ve işten memnuniyetleri, kalite, örgütün performansı tükenmişliği etkileyen faktörlerdendir.

Mesleki tükenmişlik ile işe bağlılık düzeyinin tespit edilmesi ile ilgili araştırmalara bakıldığında, birçok meslek mensubuna yönelik bu tür çalışmaların bulunmasına rağmen, muhasebe meslek mensuplarına yönelik böyle bir çalışma yapılmamış olması araştırmayı önemli hale getirmektedir.

Bu araştırmada Ankara'da faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

2. Mesleki Tükenmişlik ve İşe Bağlılık Kavramı

Tükenmişlik kavramı literatüre ilk defa 1974 yılında Freudenberger'in yazmış olduğu bir makaleyle girmiştir. Bu makalede tükenmişlik "başarısız olma, yıpranma, aşırı yüklenme sonucu güç ve enerji kaybı veya karşılanamayan istekler sonucu bireyin iç kaynaklarında tükenme durumu olarak tanımlanmıştır. Daha sonra 1976 yılında Maslach tarafından konuya ilişkin çalışmalar yapılmış ve tükenmişliğe ilişkin ölçek geliştirilmiştir (Freuderberger, 1974: 159). Maslach'a göre tükenmişlik çalışma yerindeki strese neden olan durumlara karşı ortaya çıkan uzun süreli psikolojik bir sendromdur ve özellikle iş ve çalışan arasındaki uyumsuzluktan kaynaklanan kronik bir gerginliktir (Maslach, 2003: 189).

Tükenmişliğin; duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşme hissi olmak üzere üç alt boyutu vardır (Budak ve Sürgevil, 2005: 96; Ergin, 1992: 143; Aşşaroğlu ve diğerleri, 2005: 116; Özdemir ve diğerleri, 1999: 14; Pines, 2003: 100; Cordes ve Dougherty, 1993: 627; Sweeney ve Summers, 2002: 224; Girgin ve Baysal, 2005: 175).

Duygusal tükenme; kişiye yaptığı iş nedeniyle aşırı yüklenilmesi ve tüketilmiş olma duyguları olarak tanımlanır (Dolunay, 2002: 52). Duygusal tükenmeyi yaşayan kişide enerji eksikliği, yorgunluk görülür ve duygusal yönden kendini yıpranmış hisseder (Cordes ve Dougherty, 1993: 623).

Duyarsızlaşma tükenmişliğin kişiler arası boyutunu ifade eder (Budak ve Sürgevil, 2005: 96). Çalışanın işiyle ilişkili olduğu kişilere karşı, bu kişilerin birey olduklarını dikkate almaksızın, duygudan yoksun biçimde tutum ve davranışlar sergilemesini içerir (Dolunay, 2002: 52).

Kişisel başarıda düşme hissi; kişinin kendisini olumsuz değerlendirme eğiliminde olmasını ifade eder (Maslach, 2003: 190). Çalışan işinde başarısız olduğunu düşünür ve tatminsizlik duyar (Tuğrul ve Çelik, 2002: 2). İş ve iş gereği karşılaşılan kişilerle ilişkilere bağlı başarı ve yeterlilik duygularında azalma görülür (Torun, 1995: 7).

Tükenmişliğin nedenleri, bireysel ve örgütsel olarak iki grupta incelenebilir. Bireysel nedenlere yaş, medeni durum, çocuk sayısı, cinsiyet, kişisel beklentiler ve arzular, kişilik özellikleri, performans gibi etkenler örnek verilebilir. (Basım ve Şeşen, 2006: 3). Tükenmişlik üzerinde etkili olduğu düşünülen örgütsel faktörler ise Maslach ve Leiter (1997) tarafından iş yükü, kontrol, ödüller, aidiyat, adalet ve değerler başlıkları altında incelenmiştir (Budak ve Sürgevil, 2005: 97). Leiter,

(2003)'e göre birey ve iş çevresi arasında bu alanlarda yaşanabilecek uyumsuzluk, bireyi işe yönelik sahip olduğu enerjiyi, aidiyet ve yeterlilik duygusunu azaltıcı bir etki yaratmakta ve tükenmişliğe neden olmakta, bu alanlarda var olan uyum ise, bireyin işe bağlılığını artırmaktadır (Budak ve Süregevil, 2005: 97). Özetle çalışanların işe bağlılıkları mesleki tükenmişliği etkileyen faktördür.

İşe bağlılığın tanımına bakıldığında; Robinowitz ve Hall'e göre iş doyumunun bir sonucu olarak ortaya çıkan bireylerin işe ilişkin olumlu bir tutumu olup, Kanungo'ya göre de iş ile ilgili deneyimler sonucu ve ihtiyaçların doyurulabilmesinin bir fonksiyonu olarak ortaya çıkmaktadır. Kişinin yaptığı işe içsel motivasyon duyarak onunla bütünleşmesidir (Parasuraman ve Simmers, 2001: 551-568; Bashaw ve Grant, 1994: 1-16; Sonnentag ve Krueel, 2006: 197-217). Sonuç olarak işe bağlılık çalışanın motivasyonundaki en önemli anahtar olarak görülmektedir (Güner, 2007: 26).

İşe bağlı olan kişi, önemli ve yararlı olduğu konusunda değerler geliştirir ve yaptığı işlerden duyduğu zevk ve işin yerine getirilmesi konusunda isteği artar (Uygur, 2009: 33).

İşe bağlılık gösteren işgören özellikleri, işi yaşamın merkezi olarak görme, işe etkin şekilde katılım, işi kendine özsaygının temeli olarak algılama, kendini iş performansı ile tanımlama şeklindedir (Blau ve Boal, 1987: 288-300; Saleh ve Hosek, 1976: 213-224).

Bu çalışmada da Ankara'da faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

3. Uygulama

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmada muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeyleri saptanarak, mesleki tükenmişlik düzeyinin alt boyutları (duygusal tükenme, kişisel başarıda düşme hissi, duyarsızlaşma) ile işe bağlılık arasındaki ilişki ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırmada mesleki tükenmişlik bağımsız, işe bağlılık bağımlı değişkenlerdir.

Mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeyinin tespit edilmesi ile ilgili araştırmalara bakıldığında, birçok meslek mensubuna yönelik bu tür çalışmaların bulunmasına rağmen, muhasebe meslek mensuplarına yönelik çalışmaların azlığı dikkat çekmektedir. Ankara'da faaliyet gösteren muhasebe meslek mensupları üzerine böyle bir çalışma yapılmamış olması da araştırmayı önemli hale getirmektedir.

Bu çalışmada, Ankara'da faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu temel amaç çerçevesinde bu araştırmanın alt amaçları şunlardır.

- Muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi

- Muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeylerinin alt boyutları (duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşme hissi) ile işe bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi
- Muhasebe meslek mensuplarının işe bağlılık düzeyinin belirlenmesi
- Muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik ve işe bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi

3.2. Araştırma Hipotezleri

- H1: Mesleki tükenmişlik düzeyi ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır.
- H1.1: Duygusal tükenme ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır.
- H1.2: Duyarsızlaşma ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır.
- H1.3: Kişisel başarıda düşme hissi ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır.

3.3. Yöntem

3.3.1. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmanın amacını gerçekleştirmek için, mesleki tükenmişlik ve işe bağlılığa ilişkin literatür taraması yapılmış ve mevcut durumu betimlemek amacıyla veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Üç bölümden oluşan anket, muhasebe meslek mensuplarına uygulanmıştır.

Anketin birinci bölümünde çalışanların demografik özelliklerini (cinsiyet, yaş, eğitim, medeni durum, unvan, bu meslekte çalışma süresi ve son işyerinde çalışma süresi) belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır.

Anketin ikinci bölümünde ise, muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeyini tespit etmek amacıyla Maslach'ın geliştirmiş olduğu ve bu alanda yaygın olarak kullanılan "Maslach Tükenmişlik Envanteri" kullanılmıştır. Ergin, C. (1992) tarafından Türkçeye çevrilen Maslach Tükenmişlik Ölçeği 5'li Likert tipi 22 sorudan oluşan duygusal tükenme, kişisel başarıda düşme hissi ve duyarsızlaşma olmak üzere kavramın 3 alt boyutunu ölçmek amacıyla geliştirilen bir ölçektir. Bu doğrultuda tek bir tükenmişlik puanı yerine üç ayrı alt boyut çerçevesinde tükenmişlik düzeyi belirlenmektedir. Ölçeğin ilk 9 sorusu duygusal tükenme, 10 - 17. sorular kişisel başarıda düşme hissi, 18 - 22. sorular ise duyarsızlaşma düzeyini belirlemektedir. Buna göre, her alt boyut için hazırlanmış olan sorulara verilen cevaplarda skor ne kadar yüksekse tükenmişlik düzeyi de o kadar düşüktür.

Anketin üçüncü bölümünde ise, muhasebe meslek mensuplarının işe bağlılık düzeyinin belirlenmesi için Kanungo'nun (1982) "İşe Bağlılık Ölçeği" kullanılmıştır. Ölçekte Likert tipi 10 soru yer almaktadır 2. ve 7. sorular değerlendirmede içerdiği ters anlam doğrultusunda dikkate alınmaktadır. Buna göre, bu bölümdeki sorulara verilen cevaplarda skor ne kadar düşükse işe bağlılık da o kadar düşüktür.

3.3.2. Araştırma Evren ve Örneklemi

Araştırma Ankara'da bağımsız olarak faaliyet gösteren ve 3568 sayılı Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanun'unca verilen meslek unvanlarına sahip (SM, SMMM ve YMM) muhasebe meslek mensupları üzerinde yapılmıştır. Ankara Serbest Muhasebeci ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası ve Ankara Yeminli Mali Müşavirler Odası'ndan

alınan bilgiye göre 2008 yılı Kasım ayı itibarıyla 7.566 meslek mensubu bulunmaktadır. Bunların detayı Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Anket Uygulanan Muhasebe Meslek Mensubu Unvanları ve Sayıları

Statü	Unvanı			Toplam
	Serbest Muhasebeci (SM)	Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM)	Yeminli Mali Müşavir (YMM)	
Serbest (Büro)	1.467	2.546	407	4.420
Özel Şirkette (Bağımlı)	1.110	2.036	-	3.146
Toplam	2.577	4.582	407	7.566

Örnekleme, söz konusu muhasebe meslek mensupları arasından basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle oluşturulmuş, 462 meslek mensubuna ulaşılmıştır. Bu meslek mensupları ile yüz yüze görüşme yapılarak ilgili anket uygulanmıştır.

Özdamar’ın (2001) nicel değişken türü için belirlediği formüle¹ göre; araştırmanın evrenini oluşturan 7.566 adet muhasebe meslek mensubu için bu formül uygulandığında örneklem büyüklüğünün en az 367 olması gerekmektedir. Çalışmamızda 462 muhasebe meslek mensubuna ulaşıldığı için, çalışmanın örneklem büyüklüğü, evreni temsil edecek niteliktedir.

3.3.3. Veri Çözümleme Yöntemi

Katılımcıların ankette belirtilen yargılara katılma derecelerini ölçmek amacıyla kullanılan 5’li Likert ölçeği;

- Anketin ikinci bölümünü oluşturan “Mesleki Tükenmişlik” bölümünde; “Her Zaman” 1, “Çoğu Zaman” 2, “Bazen” 3, “Çok Az” 4 ve “Hiç” 5 puan ile derecelendirilmiştir.
- Anketin üçüncü bölümünü oluşturan “İşe Bağlılık” bölümünde; “Her Zaman” 5, “Çoğu Zaman” 4, “Bazen” 3, “Çok Az” 2 ve “Hiç” 1 puan ile derecelendirilmiştir.

Anket uygulaması gerçekleştirildikten sonra elde edilen veriler, anketin birinci bölümünde yer alan demografik özellikler için yüzde ve frekans yöntemiyle çözümlenmiştir. İkinci bölümde yer alan “mesleki tükenmişlik” ve üçüncü bölümde yer alan “işe bağlılık” düzeyinin belirlenmesine yönelik her bir ifadeye ilişkin katılımcı görüşleri yüzde, frekans, aritmetik ortalama ve standart sapma hesaplanarak analiz edilmiştir. Meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyleri ile işe bağlılık arasındaki ilişki Pearson korelasyon katsayısı ile saptanmıştır.

Araştırma ölçeklerine ilişkin iç tutarlılık Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı sonuçları,

- Duygusal tükenme alt ölçeği ($\alpha = 0,89$)
- Kişisel başarıda düşme hissi alt ölçeği ($\alpha = 0,77$)
- Duyarsızlaşma alt ölçeği ($\alpha = 0,84$)
- İşe bağlılık ölçeği ($\alpha = 0,85$)

¹

$$n = \frac{N \cdot \sigma^2 \cdot Z^2_{\alpha}}{(N-1) \cdot H^2 + Z^2_{\alpha} \cdot P \cdot Q} \quad (N < 10.000)$$

olarak belirlenmiştir. Mesleki tükenmişlik alt boyutları ve işe bağlılık ölçeği için güvenilirlik analizi sonuçları istatistiksel olarak oldukça yüksektir (Büyüköztürk, 2002: 165).

Uygulamayla ilgili yukarıda belirtilen analizler SPSS 12.0 for Windows programıyla yapılmış olup elde edilen bulgular aşağıda sunulmuştur.

3.4. Araştırma Bulguları

3.4.1. Muhasebe Meslek Mensuplarının Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılımları (n = 462)

Özellikler		f	%	Toplam	
				f	%
Cinsiyet	Kadın	129	28,2	457	100
	Erkek	328	71,8		
Yaş	22-29	162	35,5	456	100
	30-37	164	36,0		
	38-45	96	21,1		
	46 ve üzeri	34	7,5		
Eğitim Düzeyi	Lise	53	11,6	457	100
	Önlisans	44	9,6		
	Lisans	301	65,9		
	Lisansüstü	59	12,9		
Medeni Durum	Evli	264	57,9	456	100
	Bekâr	192	42,1		
Mesleki Unvan	SM	99	21,7	457	100
	SMMM	326	71,3		
	YMM	32	7,0		
Bu Meslekte Çalışma Süresi	1-5 Yıl	129	28,3	456	100
	6-10 Yıl	117	25,7		
	11-15 Yıl	118	25,9		
	16-20 Yıl	60	13,2		
	20 Yıl ve üzeri	32	7,0		
Bu İşyerinde Çalışma Süresi	1 yıldan az	49	10,8	454	100
	1-5 yıl	149	32,8		
	6-10 yıl	123	27,1		
	11-15 yıl	86	18,9		
	16-20 yıl	34	7,5		
	20 yıl ve üzeri	13	2,9		

Katılımcıların meslek unvanlarına bakıldığında, % 21,7’sinin serbest muhasebeci (SM), % 71,3’ünün serbest muhasebeci mali müşavir (SMMM), % 7’sinin ise yeminli mali müşavir (YMM) olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensubunun % 28,2’si kadın, % 71,8’si erkektir.

Araştırma verilerinin elde edildiği muhasebe meslek mensubu çalışanlarının % 35,5'i 22-29 yaş, % 36,0'ı 30-37 yaş, % 21,1'i 38-45 yaş, % 7,5'i 46 ve üzeri yaş aralığında yer almaktadır.

Muhasebe meslek mensuplarının eğitim düzeylerine bakıldığında % 11,6'sının lise, % 9,6'sının önlisans, % 65,9'unun lisans ve % 12,9'unun lisansüstü mezunu olduğu görülmektedir.

Medeni durum açısından bakıldığında muhasebe meslek mensuplarının % 57,9'u evli, % 42,1'i bekârdır.

Muhasebe meslek mensuplarının bu meslekte çalışma süresi açısından dağılıma bakıldığında katılımcıların % 28,3'ünün 1-5 yıl, % 25,7'sinin 6-10 yıl, % 25,9'unun 11-15 yıl, % 13,2'sinin 16-20 yıl ve % 7,0'ının 20 yıl ve üzeri çalıştığı görülmektedir.

Katılımcıların son işyerinde çalışma süreleri açısından değerlendirildiğinde % 10,8'i 1 yıldan az bir süredir çalışanlar, % 32,8'i 1-5 yıldır çalışanlar, % 27,1'i 6-10 yıldır çalışanlar, % 18,9'u 11-15 yıldır çalışanlar, % 7,5'i 16-20 yıldır çalışanlar ve % 2,9'u ise 20 yıl ve üzeri çalışanlar olduğu görülmektedir.

3.4.2. Muhasebe Meslek Mensuplarının Tükenmişlik Düzeyleri

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyleri Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3 incelendiğinde; muhasebe meslek mensupları "İşimden soğuduğumu hissediyorum" sorusuna % 16'lık bir kısmı "her zaman" ve "çoğu zaman" yanıtını vermişlerdir. % 69,2'lik büyük bir kısmının vermiş olduğu "çok az" ve "hiç" cevabı ile meslek mensuplarının işlerinden soğumadıkları anlaşılmaktadır.

Katılımcıların "iş dönüşü kendimi ruhen tükenmiş hissediyorum" sorusuna % 20,3'ü "her zaman" ve "çoğu zaman" cevabını verirken, % 60,6'lık büyük bir kısmı "çok az" ve "hiç" cevabını vermiştir. Bu yüzdelerden meslek mensuplarının iş dönüşü kendilerini ruhen tükenmiş hissetmedikleri sonucuna varılmıştır.

"Sabah kalktığımda bir gün daha bu işi kaldıramayacağımı hissediyorum" sorusuna katılımcıların % 16,2'si "her zaman" ve "çoğu zaman" cevabını verirken, % 68,2'lik büyük bir kısım ise "çok az" ve "hiç" cevabı vermişlerdir.

Meslek mensuplarının "bütün gün insanlarla uğraşmak benim için gerçekten çok yıpratıcı" sorusuna % 23,6'sı "her zaman" ve "çoğu zaman" derken, % 53,8'lik büyük bir kısmı "çok az" ve "hiç" cevabıyla bütün gün insanlarla uğraşmanın çok yıpratıcı olmadığını belirtmişlerdir.

"Yaptığım işten yıldığımı hissediyorum" sorusuna % 21,7'lik kısım "her zaman" ve "çoğu zaman" derken, % 57,5'lik gibi büyük bir kısım ise çok az ve hiç cevabını vermişlerdir. Verilen bu cevaplardan meslek mensuplarının yaptıkları işten yılmadıkları sonucuna varılmıştır.

Meslek mensuplarının "işimin beni kısıtladığımı hissediyorum" sorusuna % 29,5'lik bir kısım "her zaman" ve "çoğu zaman" derken, % 45'lik bir kısım "çok az" ve

“hiç” cevabı ile işlerinin kendilerini kısıtlamadıklarını düşündüklerini ifade etmişlerdir.

Tablo 3. Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Tükenmişlik Düzeyine İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılımları

İFADELER	Her Zaman		Çoğu zaman		Bazen		Çok Az		Hiç		\bar{X}	S.S
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%		
1. İşimden soğuduğumu hissediyorum.	25	5,4	49	10,6	68	14,7	117	25,3	20,3	43,9	3,92	1,22
2. İş dönüşü kendimi ruhen tükenmiş hissediyorum.	32	6,9	62	13,4	88	19,0	156	33,8	12,4	26,8	3,60	1,21
3. Sabah kalktığımda bir gün daha bu işi kaldıramayacağımı hissediyorum.	15	3,3	59	12,9	72	15,7	135	29,4	17,8	38,8	3,88	1,16
4. Bütün gün insanlarla uğraşmak benim için gerçekten çok yıpratıcı.	31	6,8	77	16,8	104	22,7	178	38,8	69	15,0	3,39	1,13
5. Yaptığım işten yıldığımı hissediyorum.	33	7,2	67	14,5	96	20,8	134	29,1	131	28,4	3,58	1,24
6. İşimin beni kısıtladığını hissediyorum.	44	9,6	91	19,9	117	25,5	130	28,4	76	16,6	3,22	1,22
7. İşimde çok fazla çalıştığımı düşünüyorum.	77	16,7	117	25,4	117	25,4	90	19,6	59	12,8	2,87	1,28
8. İnsanlarla doğrudan doğruya ilişki kurmayı gerektiren bir işimin olması bende stres yapıyor.	36	7,9	78	17,0	96	21,0	145	31,7	103	22,5	3,44	1,23
9. İşimde yolun sonuna geldiğimi ve tükendiğimi hissediyorum.	31	6,7	68	14,8	73	15,9	92	20,0	196	42,6	3,77	1,32
10. İşim gereği karşılaştığım kişilerin ne hissettiğini kolayca anlayabilirim.	69	15,1	114	24,9	129	28,2	102	22,3	43	9,4	2,86	1,20
11. İşim gereği karşılaştığım insanların sorunlarıyla yakından ilgilenirim.	58	12,7	128	27,9	126	27,5	100	21,8	46	10,0	2,89	1,18
12. İşim aracılığıyla insanların yaşamına katkıda bulunduğuma inanıyorum.	66	14,3	115	25,0	130	28,3	106	23,0	43	9,3	2,88	1,19
13. Kendimi enerjik hissediyorum.	42	9,1	117	25,4	142	30,8	103	22,3	57	12,4	3,03	1,16
14. İşim gereği karşılaştığım insanlarla aramda rahat bir hava yaratırım.	50	10,8	139	30,2	151	32,8	87	18,9	34	7,4	2,82	1,09
15. İşim gereği karşılaştığım insanlarla çalıştıktan sonra kendimi çok dinç hissediyorum	37	8,1	99	21,6	145	31,6	119	25,9	59	12,9	3,14	1,14
16. İşimde pek çok kayda değer başarı elde ettim.	62	13,4	125	27,1	133	28,9	96	20,8	45	9,8	2,87	1,18
17. İşimden kaynaklanan duygusal problemlerin soğukkanlılıkla üstesinden gelirim.	73	15,9	120	26,1	129	28,1	92	20,0	45	9,8	2,82	1,21
18. İşim gereği karşılaştığım insanlara sanki birer nesneymişler gibi davrandığımı hissediyorum.	25	5,4	58	12,6	96	20,9	123	26,7	158	34,3	3,72	1,21
19. Bu işe başladığımdan beri insanlara karşı daha hissiz olduğumu düşünüyorum.	29	6,3	49	10,7	108	23,5	117	25,4	157	34,1	3,70	1,22
20. Bu işin beni duygusal olarak katılaştırmasından endişe ediyorum.	38	8,3	82	17,9	92	20,0	132	28,8	115	25,1	3,44	1,27
21. İşlerini yürüttüğüm mükelleflerin işle ilgili konularda başlarına ne geldiği beni ilgilendirmiyor.	48	10,4	70	15,2	102	22,2	96	20,9	144	31,3	3,47	1,35
22. İşlerini yürüttüğüm mükelleflerin işle ilgili bazı problemleri nedeniyle beni suçladıklarını hissediyorum.	47	10,2	63	13,7	97	21,1	102	22,2	151	32,8	3,54	1,34

“İşimde çok fazla çalıştığımı düşünüyorum” sorusuna meslek mensuplarının % 42,1’i “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabı verirken, % 32,4’ü “çok az” ve “hiç” cevabını vererek işlerinde çok fazla çalıştıklarını düşündüklerini ifade etmişlerdir.

Meslek mensuplarının “insanlarla doğrudan doğruya ilişki kurmayı gerektiren bir işimin olması bende stres yapıyor” sorusuna % 24,9’u “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını, % 54,2’si ise “çok az” ve “hiç” cevabını vermişlerdir. Böylece bu konunun meslek mensuplarında strese yol açmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır.

Meslek mensuplarının “işimde yolun sonuna geldiğimi ve tükendiğimi hissediyorum” sorusuna % 21,5’i “her zaman” ve “çoğu zaman”, % 62,6’sı “çok az” ve “hiç” cevabını vermiş olmalarından dolayı işlerinde yolun sonuna geldikleri ve tükendikleri duygusunu hissetmedikleri sonucuna varılmıştır.

“İşim gereği karşılaştığım kişilerin ne hissettiğini kolayca anlayabilirim” sorusuna meslek mensuplarının % 40’i “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını, % 31,7’si ise “çok az” ve “hiç” cevabını vermiş olmalarından dolayı işleriyle ilgili karşılaştıkları kişilerin ne hissettiklerini kolayca anlayabildikleri sonucuna varılmıştır.

“İşim aracılığıyla insanların yaşamına katkıda bulunduğuma inanıyorum” sorusuna katılımcıların % 40,6’sı “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını verirken, % 31,8’i “çok az” ve “hiç” cevabını vererek işleri gereği insanların yaşamına katkıda bulduklarına inandıklarını ifade etmişlerdir.

“Kendimi enerjik hissediyorum” sorusuna katılımcıların vermiş oldukları % 34,5 ile “her zaman” ve “çoğu zaman”, % 34,7 ile “çok az” ve “hiç” cevaplarından bir kısım katılımcıların kendilerini enerjik hissettikleri, bir kısım katılımcıların ise kendilerini enerjik hissetmedikleri anlaşılmaktadır.

Meslek mensuplarının “işim gereği karşılaştığım insanlarla çalıştıktan sonra kendimi çok dinç hissediyorum” sorusuna vermiş oldukları % 29,7 ile “her zaman ve çoğu zaman”, % 38,8 ile “çok az” ve “hiç” cevaplarından, işleri gereği karşılaştıkları insanlarla çalıştıktan sonra kendilerini dinç hissetmedikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

“İşimde pek çok kayda değer başarı elde ettim” sorusuna meslek mensuplarının % 40,5’i “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını verirken, % 30,6’sı “çok az” ve “hiç” cevaplarını vererek işlerinde pek çok kayda değer başarı elde ettiklerini ifade etmişlerdir.

“İşimden kaynaklanan duygusal problemlerin soğukkanlılıkla üstesinden gelirim” sorusuna katılımcıların % 42’si “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını verirken, % 29,8’i “çok az” ve “hiç” cevabı vererek işlerinden kaynaklanan duygusal problemlerin üstesinden geldiklerini belirtmişlerdir.

Meslek mensuplarının “işim gereği karşılaştığım insanlara sanki birer nesneymişler gibi davrandığımı hissediyorum” sorusuna % 18’i “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını verirken, % 61’i “çok az” ve “hiç” cevabı vermesi işleri gereği karşılaştıkları insanlara birer nesne gibi davrandıklarını hissetmedikleri sonucunu doğurmuştur.

“Bu işe başladığımdan beri insanlara karşı daha hissiz olduğumu düşünüyorum” sorusuna meslek mensuplarının % 17’si “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını verirken, % 59,5’ini oluşturan büyük bir kısım ise “çok az” ve “hiç” cevabını vererek bu işe başladıklarından beri insanlara karşı daha hissiz olduklarını düşünmediklerini ifade etmişlerdir.

“İşlerini yürüttüğüm mükelleflerin işle ilgili konularda başlarına ne geldiği beni ilgilendirmiyor” sorusuna meslek mensuplarının % 25,6’sı “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabı verirken, % 52,2’si “çok az” ve “hiç” diyerek mükelleflerinin işle ilgili konularda başlarına ne geldiklerinin kendilerini ilgilendirmediklerini ifade ettikleri görülmüştür.

Meslek mensuplarının “işlerini yürüttüğüm mükelleflerin işle ilgili bazı problemleri nedeniyle beni suçladıklarını hissediyorum” sorusuna % 23,9’u “her zaman” ve “çoğu zaman” cevabını verirken, % 55’i “çok az” ve “hiç” cevabı vermeleri mükelleflerin işle ilgili problemleri nedeniyle kendilerini suçladıklarını hissetmedikleri anlaşılmaktadır.

3.4.3. Muhasebe Meslek Mensuplarının İşe Bağlılık Düzeyleri

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının işe bağlılık düzeyleri Tablo 4’te yer almaktadır.

Tablo 4. Muhasebe Meslek Mensuplarının İşe Bağlılık Düzeyine İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılımları

İFADELER	Her Zaman		Çoğu Zaman		Bazen		Çok Az		Hiç		\bar{X}	S.S.
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%		
1. Bu işte çalışıyor olmak başıma gelen en güzel şeylerden biridir.	44	9,5	86	18,6	130	28,1	99	21,4	103	22,3	2,72	1,26
2. Benim için işim benliğimin küçük bir parçasıdır.	75	16,3	117	25,4	131	28,5	107	23,3	30	6,5	3,22	1,16
3. İşimin bütün ayrıntılarıyla yakından ilgilenirim.	109	23,7	171	37,2	94	20,4	53	11,5	33	7,2	3,59	1,17
4. İşimle yaşıyorum, işim benim için yemek yemek, nefes almak kadar önemlidir.	64	13,9	120	26,0	112	24,2	115	24,9	51	11,0	3,07	1,23
5. İlgi alanlarımın çoğu işim üzerinde yoğunlaşır.	60	13,0	124	26,9	139	30,2	94	20,4	44	9,5	3,13	1,17
6. İşime çok bağlıyım.	108	23,5	162	35,2	131	28,5	43	9,3	16	3,5	3,66	1,05
7. Çoğu zaman kendimi işimden kopmuş hissediyorum.	109	23,9	131	28,7	114	24,9	74	16,2	29	6,3	3,47	1,20
8. Kişisel yaşam hedeflerimin çoğu işime odaklanmıştır.	58	12,6	129	28,0	128	27,8	107	23,2	39	8,5	3,13	1,16
9. Yaşamımdaki en önemli unsur işimdir.	60	13,0	114	24,7	134	29,1	90	19,5	63	13,7	3,04	1,23
10. Zamanımın büyük kısmında işimle meşgul olmaktan hoşlanırım.	46	12,6	90	24,7	103	28,3	83	22,8	42	11,5	3,04	1,20

Tablo 4’teki bulgulara göre, “Bu işte çalışıyor olmak başıma gelen en güzel şeylerden biridir” ifadesine katılımcıların % 9,5’i “her zaman”, % 18,6’sı “çoğu zaman”, % 28,1’i “bazen”, % 21,4’ü “çok az” ve % 22,3’ü “hiç” yanıtını vermişlerdir. Bu ifadeye

ilişkin aritmetik ortalama ise 2,72'dir. Bu verilere göre, çalışanların % 27,7'si bu işte çalışmanın başlarına gelen en güzel şeylerden birisi olduğunu belirtmişlerdir. Yine, meslek mensuplarının % 28,1'i "bazen" yanıtını vermişlerdir. Yanıt verenlerin % 43,7'si de "çok az" ve "hiç" yanıtlarını vererek muhasebe mesleğinde çalışmayı başlarına gelen en güzel şeylerden birisi olarak görmediklerini belirtmiştir.

"Benim için işim benliğimin küçük bir parçasıdır" ifadesine katılımcıların % 29,8'i "çok az" ve "hiç" seçenekleriyle olumsuz görüş belirtirken, % 41,7'si "her zaman" ve "çoğu zaman" seçenekleri ile olumlu görüş belirtmişlerdir. Katılımcıların % 28,5'i ise "bazen" yanıtını vermişlerdir ($\bar{x}=3,22$). Bu verilere göre, çalışanların büyük çoğunluğunu işlerini benliklerinin küçük bir parçası olarak görmekte olduklarıdır.

Tablo 4'e göre, "işimin bütün ayrıntılarıyla yakından ilgilenirim" ifadesine katılımcıların büyük bir bölümü (% 60,9) "her zaman" ve "çoğu zaman" seçenekleri ile olumlu görüş belirtirken, katılımcıların % 20,4'ü de "bazen" seçeneğini işaretlemişlerdir. Katılımcıların sadece 18,7'si olumsuz görüş belirtmişlerdir. Bu verilere göre, çalışanların büyük çoğunluğu işlerinin bütün ayrıntıları ile yakından ilgilendiklerini bildirmişlerdir ($\bar{x}=3,59$).

Tablo 4'e göre, katılımcıların % 39,9'u "işimle yaşıyorum, işim benim için yemek yemek, nefes almak kadar önemlidir" ifadesine "her zaman" ve "çoğu zaman" görüşünü belirtmişlerdir. Katılımcıların % 24,2'si "bazen" seçeneğini işaretlemişken, % 35,9'u ise olumsuz görüş belirtmişlerdir. Bu ifadeye ilişkin aritmetik ortalama 3,07'dir.

"İlgi alanlarımın çoğu işim üzerinde yoğunlaşır" ifadesine göre % 39,9'u "her zaman" ve "çoğu zaman" görüşünü belirtmişlerdir. Katılımcıların % 31,1'i "bazen" görüşünü belirtmişlerdir. Katılımcıların % 39,4'ü ise "çok az" ve "hiç" görüşünü belirterek ilgi alanlarının çoğunun işleri üzerinde yoğunlaşmadığını ifade etmişlerdir ($\bar{x}=3,13$).

Katılımcıların çoğu (% 58,7) "işime çok bağlıyım" görüşüne katılırken, % 22,5'i "hiç" ve "çok az" görüşü ile olumsuz bir yaklaşım sergilemişlerdir ($\bar{x}=3,66$). Bu verilere göre, muhasebe meslek mensuplarının büyük çoğunluğunun işlerine bağlı oldukları anlaşılmaktadır.

Katılımcıların çoğu (% 52,6) "çoğu zaman kendimi işimden kopmuş hissedirim" görüşüne katıldıklarını belirtmişlerken, % 22,5'i görüşe katılmadıklarını belirtmişlerdir. Bu verilere göre, muhasebe meslek mensuplarının büyük çoğunluğunun kendilerini işlerinden kopmuş hissettikleri anlaşılmaktadır ($\bar{x}=3,47$).

Tablo 4'teki bulgulara göre, "kişisel yaşam hedeflerimin çoğu işime odaklanmıştır" ifadesine katılımcıların % 40,6'sı olumlu yanıt vermiştir. Katılımcıların % 27,8'i de "bazen" görüşünü belirtmişlerdir. Bu ifadeye ilişkin aritmetik ortalama 3,13'tür. Çalışanların sadece % 31,7'si "çok az" ve "hiç" görüşünü belirtilerek kişisel yaşam hedeflerinin çoğunun işine odaklanmadığını belirtmişlerdir.

Katılımcıların % 37,7'si "yaşamımdaki en önemli unsur işimdir" ifadesine katılırken, katılımcıların % 29,1'i "bazen" katıldığını bildirmişlerdir. Katılımcıların % 33,2'si ise "çok az" ve "hiç" görüşü ile olumsuz bir görüş belirtmişlerdir ($\bar{x}=3,04$).

Katılımcıların % 37,3'ü “zamanımın büyük kısmında işimle meşgul olmaktan hoşlanırım” ifadesine katılırken, katılımcıların % 28,3'ü “bazen” yanıtını vermişlerdir. Katılımcıların % 34,3 ise “çok az” ve “hiç” görüşü ile olumsuz görüş bildirmişlerdir. İfadenin aritmetik ortalaması 3,04'tür.

3.4.4. Mesleki Tükenmişlik ve İşe Bağlılık Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeyine ilişkin duygusal tükenmişlik, kişisel başarıda düşme hissi ve duyarsızlaşmayı belirleyen alt ölçeklerinin % 5 anlamlılık düzeyinde korelasyonlar aşağıda yer almaktadır.

Tablo 5. Mesleki Tükenmişlik ve İşe Bağlılık Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Değişkenler	İşe Bağlılık
Mesleki Tükenmişlik	r = - 0,120 p= 0,010*

* $p < 0,05$

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeyleri ile işe bağlılık düzeyleri arasında bir ilişki olup olmadığına bakılmış ve 0,05 önem seviyesinde ters yönlü bir ilişkiye rastlanmıştır. Tablo 5'ten de anlaşılacağı gibi; mesleki tükenmişlik ve Pearson korelasyon katsayısı - 0,120 olarak çıkmıştır. Ortaya çıkan ilişki her ne kadar yüksek bir ilişki olmasa da tükenmişlik ve işe bağlılık arasındaki ters yönlü ilişkiye kanıt olarak gösterilebilir. Buna göre, muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyi arttıkça, işe bağlılık düzeyi de düşmektedir.

Tükenmişliğin üç alt boyutu ile işe bağlılık arasındaki korelasyonlar aşağıdaki gibidir;

Tablo 6. Duygusal Tükenmişlik ve İşe Bağlılık Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Değişkenler	İşe Bağlılık
Duygusal Tükenmişlik	r = 0,086 p= 0,066*

* $p < 0,05$

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının duygusal tükenmişlik düzeyleri ile işe bağlılık düzeyleri arasında bir ilişki olup olmadığına bakılmış ve 0,05 önem seviyesinde bir ilişkiye rastlanmamıştır. Tablo 6'dan da anlaşılacağı gibi, duygusal tükenmişlik ve işe bağlılık arasındaki Pearson korelasyon katsayısı 0,086 olarak çıkmıştır.

Tablo 7. Kişisel Başarıda Düşme Hissi ve İşe Bağlılık Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Değişkenler	İşe Bağlılık
Kişisel Başarıda Düşme Hissi	r = - 0,353 p= 0,000*

* $p < 0,05$

Araştırmaya katılan kişisel başarıda düşme hissi ile işe bağlılık düzeyleri arasında bir ilişki olup olmadığına bakılmış ve 0,05 önem seviyesinde ters yönlü bir ilişkiye rastlanmıştır. Tablo 7'den de anlaşılacağı gibi; kişisel başarıda düşme hissi ve işe bağlılık arasındaki Pearson korelasyon katsayısı - 0,353 olarak çıkmıştır. Buna göre, muhasebe meslek mensuplarının kişisel başarıda düşme hissi arttıkça, işe bağlılık düzeyleri düşmektedir.

Tablo 8. Duyarsızlaşma ve İşe Bağlılık Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Değişkenler	İşe Bağlılık
Duyarsızlaşma	r = - 0,015 p= 0,750*

* $p < 0,05$

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının duyarsızlaşma ile işe bağlılık düzeyleri arasında bir ilişki olup olmadığına bakılmış ve 0,05 önem seviyesinde ilişkiye rastlanmamıştır. Tablo 8'den de anlaşılacağı gibi; duyarsızlaşma ve işe bağlılık arasındaki Pearson korelasyon katsayısı -0,015 olarak çıkmıştır.

Mesleki tükenmişlik düzeyinin alt boyutları olan duygusal tükenmişlik, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşme hissine göre işe bağlılık düzeyinin tahminine ilişkin çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9. Mesleki Tükenmişlik Düzeyinin Alt Boyutlarının İşe Bağlılık Üzerindeki Etkilerine İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Değişken	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	Sabit	3,982	0,170		23,366	0,000
	Duygusal Tükenmişlik	0,086	0,036	0,121	2,406	0,017
	Kişisel Başarıda Düşme Hissi	-0,307	0,037	-0,358	-8,206	0,000
	Duyarsızlaşma	-0,051	0,034	-0,076	-1,512	0,131

a Dependent Variable: İşe Bağlılık Ortalaması

Yukarıdaki tablo incelendiğinde; kişisel başarıda düşme hissini işe bağlılık üzerinde önemli bir tahmin edici olduğu görülmektedir. Duygusal tükenmişlik ile duyarsızlaşma işe bağlılık üzerinde önemli bir etkiye sahip değildir. Regresyon analizi sonuçlarına göre, işe bağlılığın tahminine ilişkin regresyon eşitliği aşağıda verilmiştir.

İşe Bağlılık = 3,982 + 0,086 Duygusal Tükenmişlik - 0,307 Kişisel Başarıda Düşme Hissi - 0,051 Duyarsızlaşma

4. Sonuç

Muhasebe meslek mensupları, yüz yüze iletişimi gerektiren diğer meslek grupları gibi mesleki tükenmişlikten etkilenmektedir. Bu durum muhasebe meslek

mensuplarının mesleki tükenmişlikleri ile işe bağlılık düzeyleri arasında istatistiki bir ilişki olup olmadığı sorusunu aklımıza getirmektedir.

Bu çalışmada, Ankara ilinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeyleri ile işe bağlılıkları arasındaki ilişki incelenmiştir. Aynı zamanda mesleki tükenmişliğin üç alt boyutu olan duygusal tükenmişlik, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşme hissi ile işe bağlılık arasındaki ilişkiye de bakılmıştır. Bu amaçla 462 muhasebe meslek mensubuna ulaşılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıda özetlenmiştir.

- H1 “Mesleki tükenmişlik düzeyi ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır” hipotezi kabul edilmiştir. Muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyi ile işe bağlılık arasında negatif yönde bir ilişki mevcuttur. Buna göre, muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyi arttıkça, işe bağlılık düzeyi de düşmektedir.
- H1.1 “Duygusal tükenme ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır” hipotezi red edilmiştir. Duygusal tükenmişlik ile işe bağlılık arasında istatistiki anlamda bir ilişki yoktur.
- H1.2 “Duyarsızlaşma ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır” hipotezi red edilmiştir. Duyarsızlaşma ile işe bağlılık arasında istatistiki anlamda bir ilişki yoktur.
- H1.3 “Kişisel başarıda düşme hissi ile işe bağlılık arasında bir ilişki vardır” hipotezi kabul edilmiştir. Kişisel başarıda düşme hissi ile işe bağlılık arasında negatif yönde bir ilişki mevcuttur. Buna göre, muhasebe meslek mensuplarının kişisel başarıda düşme hissi arttıkça, işe bağlılık düzeyleri düşmektedir.

Referanslar

- AVŞAROĞLU, S., DENİZ, M.E., KAHRAMAN, A. (2005). Teknik öğretmenlerde yaşam doyumu iş doyumu ve mesleki tükenmişlik düzeylerinin incelenmesi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14, 115-130. ss.
- BASHAW, R.E., GRANT, E.S.. (1994). Exploring the distinctive nature of work commitments: their relationships with personal characteristics, job performance and propensity to leave, *Journal of Personal Selling&Sales Management*, 14 (2), pp. 1-16.
- BASIM, N., ŞEŞEN, H. (2006). Mesleki tükenmişlikte bazı demografik değişkenlerin etkisi: kamu’da bir araştırma, *Ege Üniversitesi Ege Akademik Bakış Dergisi*, 6 (2), 15-23. ss.
- BLAU, G.J., BOAL, K.B. (1987). Conceptualizing how job involvement and organizational commitment affect, *Academy of Management Review*, 12 (2), pp. 288-300.
- BUDAK, G., OLCA, S. (2005). Tükenmişlik ve tükenmişliği etkileyen örgütsel faktörlerin analizine ilişkin akademik personel üzerinde bir uygulama, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20 (2), 95-108. ss.
- CORDES, C.L., DOUGHERTY, T.W. (1993). A review and in integration of research on job burnout, *Academy of Management Review*, 18 (4), pp. 621-656.
- DOLUNAY, A.B. (2002). Keçiören ilçesi genel liseler ve teknik-ticaret-meslek liselerinde görevli öğretmenlerde tükenmişlik durumu araştırması, *Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 55 (1), 51-62. ss.
- ERGİN, C. (1992). Doktor ve hemşirelerde tükenmişlik ve maslach tükenmişlik ölçeğinin uyarlanması, *VII. Ulusal Psikoloji Kongresi*, 22-25 Eylül 1992, Hacettepe Üniversitesi.
- FREUDERBERGER, H. (1974). “Staff burn-out”, *Journal of Social Issues*, 30 (1), pp. 159-165.
- GİRGİN, G., BAYSAL, A. (2005). Tükenmişlik sendromuna bir örnek: zihinsel engelli öğrencilere eğitim veren öğretmenlerin mesleki tükenmişlik düzeyi, *TSK Koruyucu Hekimlik Bülteni*, 172-187. ss.

- GÜNER, A.R. (2007). *Sağlık hizmetlerinde örgütsel bağlılık, işe bağlılık ve iş tatmini arasındaki ilişkilerin modellenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Akdeniz Üniversitesi.
- KANUNGO, R. (1982). Measurement of job and work involvement, *Journal of Applied Psychology*, 67, pp. 341-349.
- MASLACH, C. (2003). Job burnout: new directions in research and intervention, *American Psychological Society*, 12 (5), pp. 189-192.
- ÖZDAMAR, K. (2001). *SPSS ile biyoistatistik*, 4. bs, Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- ÖZDEMİR, A.K., AKIN, C., ÖZDEMİR, H.D., ÇINAR, Z. (1999). Dış hekimliği fakültesi öğretim elemanlarında mesleki tükenmişlik ölçeğinin değerlendirilmesi, *Cumhuriyet Üniversitesi Dış Hekimliği Fakültesi Dergisi*, 2 (2), 98-104. ss.
- PARASURAMAN, S. ve SIMMERS, C.A.. (2001). Type of employment, work-family conflict and well-being: a comparative study, *Journal of Organizational Behavior*, 22, pp. 551-568.
- PINES, A.M. (2003). Occupational burnout: a cross-cultural israeli jewish-arab perspective and its implications for career counseling, *Career Development International*, pp. 97-106.
- SALEH, S.D. HOSEK, J. (1976). Job involvement: concept and measurements, *Academy of Management Journal*, 19 (2), pp. 213-224.
- SONNENTAG, S., KRUEL, U. (2006). Psychological detachment from work during off-job time: the role of job stressors, job involvement and recovery-related self-efficacy, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 15 (2), pp. 197-217.
- SWEENEY, J.T., SUMMERS, S.L. (2002). The effect of the busy season workload on public accountants' job burnout, *Behavioral Research in Accounting*, 14, pp. 223-245.
- TORUN, A. (1995). *Tükenmişlik aile yapısı ve sosyal destek ilişkileri üzerine bir inceleme*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi.
- TUĞRUL, B., ÇELİK, E. (2002). Normal çocuklarla çalışan anaokulu öğretmenlerinde tükenmişlik, *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12, 1-11. ss.
- UYGUR, A. (2009). *Örgütsel bağlılık ve işe bağlılık*, Ankara: Barış Platin Kitabevi.

THE LONG AND SHORT RUN EFFECTS BETWEEN UNEMPLOYMENT AND ECONOMIC GROWTH IN EUROPE

AVRUPA'DA İŞSİZLİK VE İKTİSADİ BÜYÜME ARASINDA UZUN VE KISA DÖNEMLİ ETKİLER*

Ferda Yerdelen TATOGLU

*İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü
yerdelen@istanbul.edu.tr*

ABSTRACT: In this paper, the movement of unemployment rate and the long and short term relationships between unemployment rate and economic growth rate are examined for individuals and pooled cases in European countries over the period 1977-2008. Several panel techniques are used for non-stationary panels and thereby some evidence are found for unemployment hysteresis in all European Countries. The Okun's coefficients are also estimated. The results show that the validity of Okun's Law and the significance of the relationship between economic growth rate and unemployment rate vary between countries.

Keywords: Hysteresis; Okun's Law; Panel Unit Root; Panel Cointegration, Panel Error Correction Model

JEL Classifications: C01; C23; E24; O47

ÖZET: Bu çalışmada, 1977-2008 yılları arasında Avrupa ülkelerinde işsizlikteki hareketler ile işsizlik oranı ve iktisadi büyüme arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkiler ülkeler bazında ve tüm panelde incelenmiştir. Durağan olmayan panellere ilişkin çeşitli teknikler kullanılmış ve tüm Avrupa Ülkelerinde işsizlik histerisine ait bazı deliller bulunmuştur. Okun katsayısı da hesaplanmıştır. Sonuçlar, Okun Kanununun ve işsizlikle büyüme arasındaki ilişkinin anlamlılığının ülkeden ülkeye farklılıklar gösterdiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Histeri; Okun Kanunu; Panel Birim Kök; Panel Koentegrasyon; Panel Hata Düzeltme Modeli

1. Introduction

The issue of unemployment is clearly one of the most important problems of the world, so it covers an important area in macroeconomic and econometric research. Macroeconomists have tried to explain the hysteresis in unemployment, the cause of unemployment and the relationship between unemployment and some macroeconomic variables such as inflation, growth etc. These subjects play a very important role in macroeconomic building and provide some significant knowledge for macroeconomic policy; furthermore the knowledge of the relationship between unemployment and growth is regarded as a benchmark for policy makers to measure the cost of higher unemployment.

* Bu çalışma, İstanbul Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından (proje numarası: 560/14082006) ve University of Leicester Department of Economics tarafından desteklenmiştir.

There are two main alternative hypotheses about the movements in unemployment: the natural rate hypothesis (NAIRU) and the hysteresis hypothesis. According to the natural rate hypothesis, deviations in unemployment from the natural rate should be temporary; on the other hand, the unemployment hysteresis hypothesis argues that cyclical fluctuations will have permanent effect on the level of unemployment rate due to labour market rigidities. The unit root test provides a convenient methodological framework to empirically investigate this hypothesis; hysteresis is consistent with non-stationary unemployment rates. In theoretical and empirical literature, several works have attempted to test the presence of hysteresis in unemployment using time series data and panel data. The basic studies related to hysteresis applied by Blanchard and Summers (1986) and Mitchell (1993). Apart from hysteresis, economists have been aware of an inverse relationship between movements of unemployment rate and Gross Domestic Product (GDP). Arthur Okun (1962) concludes that each percentage point of unemployment above four percent of the labour force implies about three percent decrement in real GDP for the U.S. There have been several studies about the relationship between GDP and unemployment for various countries.

The main purpose of this paper is to examine the movements of unemployment and the relationship between unemployment and GDP in European countries. We consider 19 European Countries between 1977 and 2008. The main results of this paper are as follows. First, we analyze the existence of the unemployment hysteresis using several panel unit root tests in these countries. Although there have been a lot of studies related to hysteresis, OECD countries have been discussed in many of them. Roed (1999) and Leon-Ledesma (2002) find that hysteresis for the EU and natural rate for the U.S. are the more plausible hypotheses. Arestis and Mariscal (2000) examine 22 OECD countries and they find that hysteresis is not rejected only in 10 countries. Strazicich et.al. (2001) find that for OECD countries, the hysteresis hypothesis cannot be rejected. But the results change dramatically when they also allow for structural breaks in the stationary tests: hysteresis in unemployment is not only strongly rejected in the panel, but also in the individual country tests. Gustavsson and Österholm (2006) examine various countries and find hysteresis effect in only Australia with nonlinear unit root test. Romero-Avila and Usabiaga (2007) accept hysteresis hypothesis for Spain and natural rate hypothesis for the U.S. using unit root test with structural change. Lee and Chang (2008) find that unemployment rates are stationary with breaks for OECD countries. The application results in this paper suggest that there is unemployment hysteresis in all European countries.

Second, we examine the relationship between unemployment and GDP. Panel cointegration test results indicate the long term relationship, so we introduce a long run equation such that we can obtain Okun's coefficient for the model in which GDP is the dependent variable. We estimate DOLS (Dynamic OLS) and FMOLS (Fully Modified OLS) for the long run coefficient and a panel error correction model with PMGE (Pooled Mean Group) and MGE (Mean Group) methods for the long and short run coefficients. The test results indicate that the PMG is an appreciated method. The PMGE results show that the Okun's coefficient is -0.70 in 19 European countries for the period between 1977 and 2008. According to the results, pooled and individual error correction coefficients and pooled and most of individual short run coefficients are significant. Although the Okun's coefficient is defined for the U.S. by Okun (1962), there are some studies for other countries to test the convergence of the Okun's Law. These studies show us that the absolute value of the Okun's coefficient seems to be varying over time and from country to country. For example, although the Okun's

coefficient is found between -2 and -3 in USA by Okun (1962), Attfield and Silverstone (1997), Prachowny (1993), Weber and West (1996), Freeman (2001), Silvapulle et al. (2004) find this coefficient under -2. While Freeman (2001) estimates unemployment and output relationships for industrialized countries, Gabrisch and Buscher (2005) estimate these for transitions countries. Okun coefficient is estimated as -0.05 in Greek Regions by Christopoulos (2004) and it is found about -1.42 for the UK by Attfield and Silverstone (1998). Izyumov and Vahaly (2002) estimate the Okun's coefficient as -1.32 in EU countries and -0.79 in non-EU countries for 1991-2000. According to Kim (2005), unemployment, economic growth and unionization are correlated with each other in the long run for Korea. Silvapulle et al. (2004) (for the U.S.) and Harris and Silverstone (2001) (for the OECD countries) show that Okun's Law is asymmetric. Virén (2001) (for the OECD countries) and Huang and Lin (2006) (for the US) support the hypothesis that the Okun's relationship is nonlinear. Sögner and Stiassny (2002) investigate the unemployment-GDP relationship by means of Kalman Filtering techniques for the OECD countries. Adanu (2005) estimates Okun's coefficient with the Hodrick Prescott detrending and the quadratic detrending methods for 10 Canadian Provinces.

The outline of the paper is as follows. In section (2), we discuss the economic theory. Section (3) presents the application of panel unit root, panel cointegration tests and estimation of the long and short run models. Several empirical results are also discussed. Finally, section (4) concludes the paper.

2. The Model

The natural rate hypothesis proposed by Phelps (1967) and Friedman (1968) who argue that deviations from the natural rate should be temporary and the unemployment rate should revert to its mean. Because of the high unemployment rates especially during the 1970s and 1980s, some researchers looked for alternative explanations to the natural rate hypothesis. The unemployment hysteresis hypothesis is one of them. The term "unemployment hysteresis" was introduced in the labour market literature by Blanchard and Summers (1986). The hypothesis is described as a high degree dependence of the current employment level on the past.

Econometrically, the hysteresis hypothesis implies that the unemployment rates are non-stationary and unit root tests can be used to test this hypothesis. Let u_{it} be the unemployment rate of country $i=1,2,\dots,N$ at time $t=1,2,\dots,T$. The existence of unit root in unemployment series is tested with the following basic Augmented Dickey Fuller (ADF) specification for panel data;

$$\Delta u_{it} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i}u_{it-1} + \alpha_{2i}t + \sum_{j=1}^{mlag_i} \beta_{ij}\Delta u_{it-j} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

This specification allows the lag order for the difference terms (mlag) to vary across the cross-section. There are several panel unit root test that are constructed using different null and alternative hypotheses:

Hypotheses (A) $H_0 : \alpha_{1i} = 0$ for all i versus $H_1 : \alpha_{1i} < 0$ for all i

Hypotheses (B) $H_0 : \alpha_{1i} = 0$ for all i versus $H_1 : \alpha_{1i} < 0$ for some i

Hypotheses (C) $H_0 : \alpha_{1i} < 0$ for all i versus $H_1 : \alpha_{1i} = 0$ for all i

While hypotheses (A) is used for Levin et al. (2002) panel unit root test; hypotheses (B) is assumed in Im et al. (2003) and Fisher type tests (ADF–Fisher and PP–Fisher) proposed by Maddala and Wu (1999) and Choi (2001). Hypotheses (C) is used in Hadri (2000) panel unit root test. Using these types of tests, the unemployment hysteresis can be tested.

An inverse relationship between the unemployment rate and real GDP has been known for a long time. According to Okun (1962), a one percentage point change in the rate of unemployment leads to three percent inverse change in the output. A typical version of Okun’s Law is a gap equation;

$$y_t - y_t^* = \alpha(u_t - u_t^*) + \varepsilon_t \quad \alpha < 0 \quad (2)$$

where, y_t is the logarithm of real output product, u_t is the logarithm of unemployment, y_t^* and u_t^* are the corresponding potential values and ε_t is error term. Okun’s Law can be shown in following model using its panel form;

$$\ln\left(\frac{y_{it}}{y_{it}^*}\right) = \beta_i \ln\left(\frac{u_{it}}{u_{it}^*}\right) + \varepsilon_{it} \quad i=1,2,\dots,N ; t=1,2,\dots,N \quad (3)$$

logarithm of unemployment rate and logarithm of output variables are potentially non-stationary variables, so the long term relationship can be investigated between these series. Assuming u_{it} and y_{it} are both I(1) and if $\varepsilon_{it} \sim I(0)$, cointegration relationship exists between these series (see Engle and Granger, 1987). Pedroni (1999) suggests seven Philips-Perron type panel cointegration tests (four panel and three group test statistics) under the null hypothesis of no cointegration against the alternative of cointegration with allowance for heterogeneity. Each of these panel test statistics under appropriate standardization is distributed asymptotically as a normal distribution and expressed as follows:

$$\frac{\theta_{NT} - \mu\sqrt{N}}{\sqrt{\nu}} \rightarrow N(0,1) \quad (4)$$

Pedroni (1999) gives critical values for μ and ν with and without intercepts and deterministic trends. Kao (1999) discusses bias-corrected tests for the null of no cointegration in a model where the variance of innovations is the same in all cross-section units. Kao suggests five panel cointegration tests, Kao ADF test is obtained by running the following regression;

$$\hat{\varepsilon}_{it} = \rho\hat{\varepsilon}_{it-1} + \sum_{j=1}^p \nu_j \Delta\hat{\varepsilon}_{it-j} + v_{itp} \quad (5)$$

and the ADF test statistic is constructed as (Kao, 1999; 8):

$$ADF = \frac{t_{ADF} + \frac{\sqrt{6N\hat{\sigma}_v}}{2\hat{\sigma}_{0v}}}{\sqrt{\frac{\hat{\sigma}_{0v}^2}{2\hat{\sigma}_v^2} + \frac{3\hat{\sigma}_v^2}{10\hat{\sigma}_{0v}^2}}} \quad (6)$$

where, t_{ADF} is the t statistics of ρ , $\hat{\sigma}_v^2 = \hat{\Sigma}_{yy} - \hat{\Sigma}_{yx} \hat{\Sigma}_{xx}^{-1}$ and $\hat{\sigma}_{0v}^2 = \hat{\Omega}_{yy} - \hat{\Omega}_{yx} \hat{\Omega}_{xx}^{-1}$. $\hat{\Omega}_i$ refer long run variance of the residuals. If there is long term relationship between series according to panel cointegration tests results, the long term relationship can be estimated with FMOLS (fully modified OLS) proposed by Philips and Moon (1999) and Pedroni (2000) and DOLS (dynamic OLS) (Stock and Watson, 1993) estimation methods. The FMOLS estimator is constructed by making corrections for endogeneity and serial correlation to the OLS estimator and it is obtained using the following equation (Pedroni, 2000, 102-103);

$$\hat{\beta}_{NT}^* - \beta = \left[\sum_{i=1}^N \hat{L}_{22i}^{-2} \sum_{t=1}^T (u_{it} - \bar{u}_i)^2 \right]^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{L}_{11i}^{-1} \hat{L}_{22i}^{-1} \left[\sum_{t=1}^T (u_{it} - \bar{u}_i) \mu_{it}^* - T \hat{\gamma}_i \right] \quad (7)$$

where, $\hat{\beta}_{NT}^*$ is standard panel OLS estimator, \bar{u}_i refer to the individual specific means.

$$\mu_{it}^* = \mu_{it} - \frac{\hat{L}_{21i}}{\hat{L}_{22i}} \Delta x_{it}, \hat{\gamma}_i \equiv \hat{\Gamma}_{21i} + \hat{\Omega}_{21i}^o - \frac{\hat{L}_{21i}}{\hat{L}_{22i}} (\hat{\Gamma}_{22i} + \hat{\Omega}_{22i}^o) \quad (8)$$

and $\hat{\Omega}_i$ is a scalar long run variance of the residuals, $\hat{\Omega}_i^o$ is the contemporaneous covariance and Γ_i is a weighted sum of autocovariances. \hat{L}_i is a lower triangular decomposition of $\hat{\Omega}_i$. $\hat{L}_{11i} = \hat{\sigma}_u^2 - \hat{\sigma}_{ue}^2 / \hat{\sigma}_e^2$ and $\hat{L}_{22i} = \hat{\sigma}_e^2$ are the conditional long term variances. The estimator of $\hat{\beta}_{NT}^*$ converges to the true value at rate $T\sqrt{N}$ and is distributed as,

$$T\sqrt{N} (\hat{\beta}_{NT}^* - \beta) \rightarrow N(0, v), \quad \text{where } v = \begin{cases} 2 & \text{if } \bar{u}_i = \bar{y}_i = 0 \\ 6 & \text{else} \end{cases} \quad (9)$$

as $T \rightarrow \infty$ and $N \rightarrow \infty$.

The panel DOLS estimator is obtained by running the following regression which include leads and lags of differenced I(1) regressor in the regression;

$$y_{it} = \alpha_i + u_{it}' \beta + \sum_{j=-q}^q c_{ij} \Delta u_{it+j} + v_{it} \quad (10)$$

Although FMOLS and DOLS estimation methods examine only long run parameters, the PMG and MG estimation methods calculate both long and short run parameters. MG estimation method proposed by Pesaran and Smith (1995) derives the long run parameters for the panel from averages of the long run parameters of the ARDL models for individual unit. The PMG estimation method introduced by Pesaran et al. (1999) occupies intermediate position between the MG method in which both slopes and intercepts are allowed to differ across unit and the standard fixed effect method in which the slopes are fixed and the intercepts are allowed vary. PMGE constraints the long run coefficients to be identical in an error correction framework, but allows the short run coefficients and error variances to differ across groups. Error correction equation (Hahn, 2004, 1200):

$$\Delta u_{it} = \phi_i \varepsilon_{it-1} + \beta_i' y_{it} + \sum_{j=1}^{p-1} \lambda_{ij} \Delta u_{it-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_{ij} \Delta y_{it-j} + \varepsilon_{it} \quad (11)$$

$$\text{where, } \phi_i = -\left(1 - \sum_{j=1}^p \lambda_{ij}\right), \beta_i = \sum_{j=0}^q \delta_{ij}, \lambda_{ij}^* = -\sum_{m=j+1}^p \lambda_{im}, \delta_{ij}^* = -\sum_{m=j+1}^q \delta_{im}$$

and ε_{it-1} is error correction term. If ϕ_i is significant and negative, there exists long term relationship between y_{it} and u_{it} . The equation can be estimated using a maximum likelihood procedure to get the PMG estimator. This regression can also be estimated with MGE. The presence of slope homogeneity is tested using a joint Hausman test[†] based on the null hypothesis of equivalence between the PMGE and MGE. If the long-run coefficients are homogenous, then the MG estimators are consistent and efficient (Pesaran et al., 1999). Under the hypothesis $\phi_i < 0$, there exists a long term homogeneous relationship between y_{it} and u_{it} defined by;

$$y_{it} = \theta_i u_{it} + \eta_{it} \quad (12)$$

where, $\theta_i = -(\beta_i / \phi_i)$ and η_{it} is a stationary process. The long run coefficient is the same across group.

3. The Results

We use annual balanced panel data from 1977 to 2008 for 19 European Countries (18 of them are current EU members Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden, UK, while Hungary and Turkey are candidates). The variables that we consider are the logarithm of unemployment rate and the logarithm of real GDP. Austria, Cyprus and Luxembourg have the lowest unemployment rate and Spain and Turkey have generally the highest unemployment rate among these countries. In other countries, some increases have been seen in various periods.

First, we apply several panel unit root tests for unemployment rate and GDP, the individual and the pooled panel unit root tests results are represented in Table 1 and Table 2, respectively. The lag orders are chosen by Akaike information criterion. Pooled unit root test results show that the unit root null hypothesis for panel data cannot be rejected in level for both series, however it is rejected for the first differences: both unemployment and GDP series are I(1). According to ADF individual panel unit root test results, the unemployment rate series for all countries except Ireland and Spain are I(1) in 10% significance level and GDP series of all countries except Greece and Ireland are also I(1). We can say by virtue of these results that unemployment hysteresis hypothesis is accepted in all European countries. For Turkey, Barışık and Çevik (2008) demonstrate hysteresis hypothesis with break in 1968. We also find hysteresis in Turkey using several panel unit root tests.

[†] Hausman test statistics;

$$H = \hat{\beta}' \left[\text{var}(\hat{\beta}) \right]^{-1} \hat{\beta} \sim \chi^2(n)$$

$\hat{\beta} = \beta_{PMG} - \beta_{MG}$, here, is the difference vector between MG and PMG.

Table 1. Individual Unit Root Tests

ADF Fisher Panel Unit Root Test	Unemployment Rate (u_{it})		Real GDP (y_{it})	
	Level (p-value)	First Dif. (p-value)	Level (p-value)	First Dif. (p-value)
Country				
Austria	0.2360	0.0079	0.9846	0.0416
Belgium	0.2810	0.0169	0.9411	0.0061
Cyprus	0.2803	0.0000	0.0544	0.0002
Denmark	0.9815	0.0002	0.7929	0.0041
Finland	0.4026	0.0038	0.9530	0.0063
France	0.0707	0.0411	0.7215	0.0094
Germany	0.070	0.0511	0.7853	0.0257
Greece	0.2556	0.0196	0.9999	0.4156
Ireland	0.5078	0.2728	0.9572	0.1387
Italy	0.9860	0.0130	0.0256	0.0565
Luxembourg	0.6871	0.0003	0.9736	0.0115
Malta	0.0645	0.0004	0.5278	0.0282
Netherlands	0.6515	0.0325	0.9713	0.0694
Portugal	0.0953	0.0130	0.4734	0.0059
Spain	0.1433	0.1871	0.9215	0.0138
Sweden	0.4210	0.0088	0.9370	0.0250
Turkey	0.3200	0.0004	0.9790	0.0000
UK	0.2732	0.0280	0.9751	0.0053
Hungary	0.0561	0.0105	0.8667	0.0814

Table 2. Pooled Unit Root Tests

Test	Unemployment Rate (u_{it})		Real GDP (y_{it})	
	Level	First Difference	Level	First Difference
Levin, Lin & Chu t-stat	-1.662 (0.052)	-11.692 (0.000)	-1.311 (0.095)	-7.955 (0.000)
Im, Pesaran & Shin W-stat	-1.619 (0.053)	-11.388 (0.000)	4.757 (1.000)	-9.560 (0.000)
ADF-Fisher Chi-square	52.600 (0.058)	199.996 (0.000)	18.648 (0.997)	165.460 (0.000)
PP-Fisher Chi-square	40.965 (0.342)	171.969 (0.000)	50.250 (0.088)	169.258 (0.000)
Hadri Z-stat	6.957 (0.000)	-0.056 (0.523)	11.940 (0.000)	0.647 (0.259)

- *p-values are in parenthesis.*
- *The null hypothesis in Hadri-Z test that series are stationary and in other tests the null hypothesis that series are non-stationary.*

Second, a test for panel cointegration is implemented between GDP and unemployment rate. We test the existence of the long term relationship using Pedroni (1999) and Kao (1999) cointegration tests. The panel cointegration test results are stated in Table 3. The lag orders are chosen by Akaike information criterion, individual intercepts are included. We can not reject cointegration relationship between unemployment rate and GDP for 19 European countries for both model 1 (dependent variable: unemployment rate, u_{it}) and model 2 (dependent variable: GDP, y_{it}) with most of cointegration test statistics.

Table 3. Cointegration Tests

Tests	Dependent Variable: (u_{it})		Dependent Variable: (y_{it})	
	Unweighted statistics	Weighted statistics	Unweighted statistics	Weighted statistics
Pedroni Panel v-stat	4.477 (0.000)	3.914 (0.000)	-2.361 (0.025)	-2.314 (0.027)
Pedroni Panel rho-stat	-2.063 (0.048)	-1.560 (0.118)	1.817 (0.077)	1.941 (0.061)
Pedroni Panel pp-stat	-2.217 (0.034)	-1.586 (0.113)	1.364 (0.158)	1.783 (0.081)
Pedroni Panel adf-stat	-4.881 (0.000)	-3.569 (0.001)	2.106 (0.044)	1.681 (0.097)
Pedroni Group rho-stat	0.312 (0.380)	-	3.535 (0.001)	-
Pedroni Group pp-stat	-0.675 (0.318)	-	3.381 (0.001)	-
Pedroni Group adf-stat	-3.997 (0.000)	-	2.914 (0.006)	-
Kao adf-stat	-1.188 (0.117)		-0.093 (0.197)	

- *p-values are in parenthesis,*
- *The null hypothesis is no cointegration for all cointegration tests.*

The next step is to estimate the long run model using FMOLS (fully modified OLS), DOLS (dynamic OLS) and OLS estimation methods. The results are displayed in Table 4 and Table 5 for individual and in Table 6 and Table 7 for pooled. Moreover, we compare these results with the PMG and MG estimation results, which are used to estimate both short and long run coefficients. The results are presented in Table 4-5 for individual and in Table 6-7 for pooled. The PMG method restricts the long run coefficients to be the same for each country however MG method does not use a restriction like this. The findings of the Hausman Test used in Table 6 and Table 7 for testing the hypothesis that long run coefficients are the same for all of the countries, display that the null hypothesis could not be rejected for both models. Thus, the PMGE is valid; in other words, the long run coefficients are homogenous and do not change according to the country. Therefore, the interpretations would be through the results of this estimation method. The results are reported in Table 4-6 for model 1 and in Table 5-7 for model 2. Although the estimated coefficients across the different estimation methods are generally close, they are quite different in terms of standard errors and t-statistics. We use the Akaike information criterion to choose lag length for all estimation methods. The error correction coefficient is significant for all countries except Denmark, Finland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Sweden and Turkey according to PMGE results in model 1. It indicates that there are the long run relation between unemployment and growth in these countries. The long run coefficient is significant and its value is the same for all countries. This coefficient is Okun coefficient and indicates the long run elasticity. If the economic growth rate increases 1%, growth in the unemployment rate decreases 0.70% in the long run. Consequently, we can say that the Okun coefficient is lower in European countries than the US and the Okun Law does not hold for Denmark, Finland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Sweden and Turkey. In the short run, one lagged first difference of unemployment rate is significant and positive in Belgium, Greece, Ireland, Portugal, Sweden, UK and Hungary. In Greece and Sweden, two lagged first difference of the unemployment rate is significant and negative. The first difference of GDP is significant and negative in Cyprus, Denmark, Finland, Germany, Ireland, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain and Sweden. In Belgium, Finland, France and Netherlands, one lagged first difference of GDP has negative effect on the first difference of unemployment rate. The first difference of unemployment rates is negatively affected by two lagged of first differences of GDP in Cyprus, Germany and Hungary.

Table 4. Individual Long and Short Run Estimation (Dependent Variable: (Δu_{it}))

	Austria	Belgium	Cyprus	Denmark	Finland	France	Germany	Greece	Ireland	Italy...	Luxem.	Malta.	Netherlands	Portugal	Spain	Sweden	Turkey	Un.King.	Hungary
ARDL lag	2	2	1	1	3	1	2	3	2	1	1	2	1	2	1	3	1	2	2
	2	2	3	1	2	2	3	0	1	0	3	2	3	1	1	1	1	0	3
	PMGE	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*	-0.70*
Long Run Coeff. (θ)	MGE	0.70*	-0.65*	-1.90	3.96	1.81*	0.06	-3.42	-0.36	-13.66	1.26*	-0.00	-1.75*	-0.71*	-1.39*	3.11	0.31	-1.24*	0.32
	DOLS	0.77*	-0.71*	-0.00	-1.45*	1.00	1.18*	0.15	-1.22*	-0.02*	1.28*	-0.14	-1.53*	-0.86*	0.75	2.15*	0.15	-1.47*	-0.76
	FMOLS	0.89	-0.66*	0.23*	-1.53*	0.65	0.30*	1.25	0.47*	-1.09*	-0.32*	1.25	0.01*	-1.40*	-0.69*	1.74	0.10*	-1.02*	-0.57*
Error Corr. Coeff. (φ)	PMGE	-0.12*	-0.29*	-0.23*	0.10	0.01	-0.19*	-0.09*	-0.12*	-0.07	-0.02	-0.23*	-0.08	-0.21*	-0.13*	-0.00	0.01	-0.27*	-0.26*
	MGE	-0.38*	-0.29*	-0.12	-0.07	0.08*	-0.13*	-0.03	-0.08	-0.01	-0.36*	-0.70*	-0.25*	-0.21*	-0.12*	-0.05	0.07	-0.29*	-0.24*
Short Run Coefficients																			
y_{it}	PMGE	-0.09*	-0.21*	-0.17*	0.07	0.01	-0.15*	-0.10*	-0.06*	-0.09*	-0.02	-0.17*	-0.06	-0.15*	-0.10*	-0.00	0.01	-0.20*	-0.20*
	MGE	0.26	-0.19*	-0.22*	-0.26	-0.15*	-0.22*	-0.01	-0.13	-0.03	-0.13*	0.46*	-0.00	-0.44*	-0.16*	0.14	0.07	-0.35*	0.08
	PMGE	0.08	0.33*			-0.01		0.25	0.46*	0.36*		0.28		0.41*		0.68*		0.50*	0.49*
Δu_{it-1}	MGE	0.23	0.33*			-0.12	0.30	0.41*	0.35*		0.28			0.41*		0.69*		0.44*	0.37*
	PMGE					-0.10		-0.33*								-0.27*			
	MGE					-0.17*		-0.40*								-0.21			
Δy_{it}	PMGE	-1.96	-1.40	-6.76*	-3.82*	-5.21*	-0.36	-2.99*	-2.36*		-3.11*	-1.67	-3.14*	-3.17*	-5.80*	-6.56*	-0.65		-0.37
	MGE	-1.86	-1.42	-7.41*	-3.21*	-5.51*	-0.77	-2.60	-2.54*		-1.75	-3.15	-1.22	-3.16*	-5.45*	-6.37*	-0.63		-0.54
	PMGE	-2.47	-3.17*	-0.52		-3.01*	-3.68*	-2.11			-1.40	-1.39	-4.66*						0.71
Δy_{it-1}	MGE	-2.67	-3.20*	-0.44		-3.55*	-3.45*	-2.11			-1.89	-4.16*	-4.11*						0.47
	PMGE										-0.26								-1.06*
	MGE										-2.25								-1.52*

PMGE: Pooled Mean Group Estimation, MGE: Mean Group Estimation, t statistics are in parenthesis

Table 5. Individual Long and Short Run Estimation (Dependent Variable: ΔY_{it})

	Austria	Belgium	Cyprus	Denmark	Finland	France	Germany	Greece	Ireland	Italy...	Luxem.	Malta.	Netherlands	Portugal	Spain	Sweden	Turkey	UnKing.	Hungary
ARDL lag	1	1	3	1	1	1	1	1	1	3	3	1	2	3	1	1	1	3	2
	0	1	3	1	1	1	2	1	1	0	1	2	1	1	2	2	3	1	0
Long Run Coeff. (θ)	PMGE	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*	0.29*
	MGE	0.97	-2.06	0.25	-2.55	0.57*	0.06*	-1.06	0.56	1.05	0.73*	-7.19	-0.75*	-0.88	-0.16	-1.48	46.09	-0.76*	-1.23
	DOLS	1.21*	-1.15*	1.25	-0.57*	0.32	0.00	0.70*	0.49	-0.82*	0.32	0.85*	0.48	-0.57*	-0.36	0.30*	0.60	-0.68*	-1.00*
Error Corr. Coeff. (ϕ)	FMOLS	0.72	-1.05*	1.17	-0.55*	0.23*	0.15*	0.52	-0.84*	-0.32*	0.73*	0.50	-0.53*	0.650	-0.35*	0.26*	0.77	-0.55*	-0.77*
	PMGE	-0.00	-0.00	-0.03*	-0.01*	-0.02*	-0.03*	0.03	0.01	-0.02*	-0.06*	-0.00	-0.00	-0.00	-0.01	-0.01	0.00	-0.00	0.01
MGE	-0.00	0.01	-0.03*	0.01	-0.02*	-0.03*	-0.05*	0.02	0.01	-0.02	-0.07*	-0.00	0.03	-0.02	-0.01	0.00	-0.00	0.06*	-0.06
Short Run Coefficients																			
u_{it} (β)	PMGE	-0.00	0.99	0.02*	0.01*	0.01*	0.02*	-0.01	-0.00	0.01*	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.00	0.00	-0.00
	MGE	0.00	0.01	0.01	0.02	0.01*	0.00	0.01	0.02	-0.00	0.02	0.05*	-0.05*	0.02*	-0.02	0.00	0.04	0.04	-0.08
Δy_{it-1}	PMGE			0.15						0.43*	0.14		0.23	0.52*				0.49*	0.57*
	MGE			0.10						0.44*	0.15		0.33	0.48*				0.32	0.50*
Δy_{it-2}	PMGE			-0.32*						-0.36*	0.36		-0.25					-0.46*	
	MGE			-0.35*						-0.36*	0.41		-0.35					-0.28	
Δu_{it}	PMGE	-0.05	-0.10*	-0.11*	-0.11*	-0.13*	-0.09*	-0.10	-0.19*		-0.09*	0.01	-0.05*	0.08*	-0.07*	-0.08*	-0.16*	-0.06*	
	MGE	-0.08	-0.10*	-0.12*	-0.12*	-0.13*	-0.09*	-0.12*	-0.19*		0.09*	0.01	-0.40	0.07*	-0.07*	-0.08*	-0.19*	-0.06*	
Δu_{it-1}	PMGE		0.02				-0.04*					-0.09*			-0.04*	0.02	0.13		
	MGE		0.01				-0.04					-0.05*			-0.05*	0.03	0.11		
Δu_{it-2}	PMGE			-0.03*													-0.10		
	MGE			-0.03													-0.12		

PMGE: Pooled Mean Group Estimation, MGE: Mean Group Estimation, t statistics are in parenthesis

Table 6. Panel Long And Short Run Estimation (Dependent Variable: (Δu_{it}))

	PMGE	MGE	FE	DOLS	FMOLS
Long Run Coefficient (θ_i)	-0.698*	-1.214	-0.04	-0.083	-0.05*
Error Corr. Coefficient (φ_i)	-0.125*	-0.192*			
Short Run Coefficients					
y_{it} (β_i)	-0.087*	-0.075			
Δu_{it-1}	0.202*	0.193*			
Δu_{it-2}	-0.037	-0.041			
Δy_{it}	-2.606*	-2.506*			
Δy_{it-1}	-1.153*	-1.322*			
Δy_{it-2}	-0.154	-0.325			
Hausman Test	0.43				

Table 7. Panel Long and Short Run Estimation (Dependent Variable: (Δy_{it}))

	PMGE	MGE	FE	DOLS	FMOLS
Long Run Coefficient (θ_i)	0.290*	1.601	-0.029	-0.052	-0.00*
Error Corr. Coefficient (φ_i)	-0.010*	-0.010			
Short Run Coefficients					
u_{it} (β_i)	0.003*	0.007			
Δy_{it-1}	0.128*	0.123*			
Δy_{it-2}	-0.066	-0.049			
Δu_{it}	-0.074*	-0.076*			
Δu_{it-1}	0.000	0.001			
Δu_{it-2}	-0.007	-0.008			
Hausman Test	0.27				

The long run coefficient is significant and its value is 0.29 for all countries according to PMGE results for model 2. The error correction coefficient is significant and negative only for Cyprus, Denmark, Finland, France, Germany, Italy and Luxembourg. We can conclude that GDP explains the unemployment rates in the long term for these countries. One lagged first difference of GDP and the first difference of unemployment rate are significant for pooled cases in the short term. In Italy, Portugal, UK and Hungary, one lagged first difference of GDP is significant and positive. Two lagged first difference of GDP is significant and negative in Cyprus, Italy and UK. In these countries today's GDP is related to past GDP. Today's first difference of unemployment rate also negatively affects today's first difference of GDP in all countries but in Belgium, Greece and Malta. However, this coefficient is not estimated for Austria, Italy, and Hungary. One lagged first difference of unemployment rate has negative effect on GDP growth rate in Germany, Malta and Spain. Two lagged first difference of unemployment rate has negative effect on first differenced of GDP just in Cyprus.

In this paper, long term relationship between unemployment and growth can not be confirmed for Turkey. Yıldırım and Karaman (2003), Gürsel et al. (2002) and Demir and Bakırcı (2010) find that Okun coefficient negative but the value is small. Yerdelen Tatoglu (2010) finds no evidence for Granger causality relation in 1968-2008 for Turkey.

4. Conclusion

In this paper, we examined unemployment hysteresis and the long and short term relationships between unemployment rate and economic growth in European Countries over the period 1977-2008. Our estimation results show that there is evidence supporting the unemployment hysteresis in most of European countries. The unemployment rate series do not fluctuate around a predictable level and there is no tendency to return to stable natural rate in European Countries; cyclical fluctuations have permanent effect on the level of unemployment. Roed (1999) and Leon-Ledesma (2002) also find that unemployment hysteresis is a plausible hypothesis for European countries.

According to the results, there is long term relationship between GDP and unemployment rate, but the long run coefficients obtained from this study are lower compared to the coefficient obtained by Okun. The Hausman test indicates that the long run parameters (Okun's coefficient) are the same for all countries. Okun's coefficient is estimated -0.70 for European Countries.

Apart from the long term relationship, we also examined the short term relationship. According to the pooled results, the first difference of unemployment rate, the GDP growth rate and the first lag of GDP growth rate affects the first difference of the unemployment rate. Moreover, one lagged first difference of GDP and the first difference of unemployment rate have negative effect on the GDP growth rate. Individual results show that one lagged first difference of the unemployment rate positively affects the first difference of unemployment rate in 7 countries when two lagged first difference of the unemployment rate remains negative in 2 countries. The GDP growth rate negatively affects unemployment rate in 10 countries when one lagged first difference of GDP has a negative effect on the first difference of unemployment rate in 4 countries. However, two lagged first difference of GDP has a negative effect on the first difference of unemployment rate in 3 countries. Further, one lagged first difference of GDP positively affects GDP growth rate in 4 countries and two lagged first difference of GDP has a negative effect on GDP growth rate in 3 countries. The first difference of unemployment rate negatively affects GDP in 12 countries while it affects positively only one. One lagged first difference of unemployment rate has negative effects on GDP growth rate in 3 countries and two lagged first difference of unemployment rate negatively affects the first difference of GDP in 1 countries.

Finally, these results show us that although there is unemployment hysteresis in all European countries, the validity of the Okun's coefficient and the direction of the

relationship between unemployment rate and real GDP vary between countries. Furthermore, with this study we become able to compare several estimation methods which are used in panel unit root, panel cointegration regression and panel long and short term regression.

Acknowledgements

The author would like to thank Dr. Sebastiano Manzan for his helpful comments and suggestions. The author would also like to thank the members of Editorial Office and the reviewers for their valuable contribution. However, any errors or omissions are the sole responsibility of the author.

References

- ADANU, K. (2005). A Cross-Province Comparison of Okun's Coefficient for Canada. *Applied Economics*, 37, pp.561-570.
- ATTFIELD, C.L.F., SILVERSTONE, B. (1997). Okun's Coefficient: A Comment. *The Review of Economics and Statistics*, 79 (2), pp.326-329.
- ATTFIELD, C.L.F., SILVERSTONE, B. (1998). Okun's Law, Cointegration and Gap Variables. *Journal of Macroeconomics*, 20 (3), pp.625-637.
- ARESTIS, P., MARISCAL, I.B. (2000). OECD Unemployment: Structural Breaks and Stationary. *Applied Economics*, 32, pp.399-403.
- BARIŞIK, S., ÇEVİK, İ.E. (2008). Yapısal Kırılma Testleri İle Türkiye'de İşsizlik Histerisinin Analizi: 1923-2006 Dönemi. *KMU İİBF Dergisi*, 10 (14), pp.1-36.
- BLANCHARD, O.J., SUMMERS, L.H. (1986). *Hysteresis and European Unemployment Problem*. In S. Fischer (ed) NBER Macroeconomics Annual. Cambridge: MIT Press.
- CHOI, I. (2001). Unit Root Tests For Panel Data. *Journal Of International Money And Finance*, 20, pp.249-272.
- CHRISTOPOULOS, D.K. (2004). The Relationship between Output and Unemployment: Evidence from Greek Regions. *Regional Science*, 83, pp.611-620.
- DEMİR, O., BAKIRCI, F. (2010). Türkiye'de İşsizlik Sorunu ve Büyüme-İşsizlik İlişkisi. [Available at]: <<http://www.asagihomurlu.bel.tr/fehmbakirci/1.pdf>>, [Accessed: 02.03.2010].
- ENGLE, R.F., GRANGER, C.W.J. (1987). Co-integration and Error correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55, pp.251-276.
- FREEMAN, D.G. (2001). Panel Tests of Okun's Law for Ten Industrial Countries. *Economic Inquiry*, 39 (4), pp.511-523.
- FRIEDMAN, M. (1968). The Role of Monetary Policy. *American Economic Review*, 58, pp.1-17.
- GABRISCH, H., BUSCHER, H. (2005). *The Unemployment – Growth Relationship in Transition Countries*. IWH-Discussion Papers, November 2005, 5, pp.1-26.
- GUSTAVSSON, M., ÖSTERHOLM, P. (2006). Hysteresis and Nonlinearities in Unemployment Rates. *Applied Economics Letters*, 13 (9), pp.545-458.
- GÜRSEL, S. et al. (2002). *Türkiye'de İşgücü Piyasası ve İşsizlik*. TÜSİAD-T/2002/ 12-354.
- HADRI, K. (2000). Testing For Stationary in Heterogeneous Panel Data. *Econometrics Journal*, 3 (2), pp.148-161.
- HAHN, F. R. (2004). Long-run Homogeneity of Labour Demand. Panel Evidence from OECD Countries. *Applied Economics*, 36 (11), pp.1199-1203.
- HARRIS, R., SILVERSTONE, B. (2001). Testing for Asymmetry in Okun's Law: A Cross-Country Comparison. *Economics Bulletin*, 5 (2), pp.1-13.

- HUANG, H.R., LIN, S. (2006). A Flexible Nonlinear Inference to Okun's Relationship. *Applied Economics Letters*, 13, pp.325-331.
- IM, K.S., PESARAN, M.H., SHIN, Y. (2003). Testing For Unit Roots in Heterogeneous Panels, *Journal of Econometrics*, 115 (1), pp.53-74.
- IZYUMOV, A., VAHALY, J. (2002). The Unemployment-Output Trade-off in Transition Economies: Does Okun's Law Apply?. *Economics of Planning*, 35, pp.317-331.
- KAO, C. (1999). Spurious Regression and Residual-Based Tests for Cointegration in Panel Data. *Journal of Econometrics*, 90, pp.1-44.
- KIM, D. (2005). Unionization, Unemployment and Growth in Korea: A Cointegration Approach. *Atlantic Economic Journal*, 33, pp.225-233.
- LEE, C.C., CHANG, C.P. (2008). Unemployment Hysteresis in OECD Countries: Centurial Time Series Evidence with Structural Breaks. *Economic Modelling*, 25 (2), pp.312-325.
- LEON-LEDESMA, M.A. (2002). Unemployment Hysteresis in the US and the EU: A Panel Data Approach. *Bulletin of Economic Research*, 54 (2), pp.95-103.
- LEVIN, A., LIN, C., CHU, C.J. (2002). Unit Root Test with Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample, *Journal of Econometrics*, 108 (1), pp.1-24.
- MADDALA, G.S., WU, S. (1999). A Comparative Study of Unit Roots Tests with Panel Data and A New Simple Test, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Special Issue, 6, pp.631-652.
- MITCHELL, W.F. (1993). Testing for Unit Roots and Persistence in OECD Unemployment Rates. *Applied Economics*, 25, pp.1489-1501.
- OKUN, A. (1962). Potential GNP: Its Measurement and Significance. American Statistical Association. *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section*, pp.98-104.
- PEDRONI, P. (1999). Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Special Issue, pp.653-670.
- PEDRONI, P. (2000). Fully Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels. *Nonstationary Panels, Panel Cointegration and Dynamic Panels*, 15, pp.93-130.
- PESARAN, H., SMITH R. (1995). The Natural Rate Hypothesis and Its Testable Implications. The Natural Rate of Unemployment: Reflections on 25 Years of the Hypothesis (ed.) R. Cross, Cambridge: Cambridge University Press.
- PESARAN, M.N., SHIN, Y., SMITH, R.P. (1999). Pooled Mean Group Estimation of Dynamics Heterogeneous Panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94 (446), pp.621-634.
- PHELPS, E.S. (1967). Philips Curves, Expectations on Inflation and Optimal Unemployment Over Time. *Economica*, 34, pp.254-281.
- PHILIPS, P., MOON, H. (1999). Linear Regression Limit Theory for Nonstationary Panel Data. *Econometrica*, 67 (5), pp.1057-1111.
- PRACHOWNY, M.F.J. (1993). Okun's Law: Theoretical Foundations and Revised Estimates. *Review of Economics and Statistics*, 75, pp.331-336.
- ROED, K. (1999). A note on the Macroeconomic Modelling of Unemployment Hysteresis. *Applied Economics Letters*, 6, pp.255-258.
- ROMERO-AVILA, D., USABIAGA, C. (2007). Unit Root Tests and Persistence of Unemployment: Spain vs. the United States. *Applied Economics Letters*, 14 (6), pp.457-461.
- SILVAPULLE, P., MOOSA, I.A., SILVAPULLE, M.J. (2004). Asymmetry in Okun's Law. *Canadian Journal of Economics*, 37 (2), pp.353-374.
- SÖGNER, L., STIASSNY, A. (2002). An Analysis on the Structural Stability of Okun's Law - A Cross-Country Study. *Applied Economics*, 14, pp.1775-1787.
- STOCK, J., WATSON, M.W. (1993). A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems. *Econometrica*, 61 (4), pp.738-820/

- STRAZICICH, M.C., TIESLAU, M., LEE, J. (2001). *Hysteresis in Unemployment? Evidence from Panel Unit Root Tests with Structural Change*. University of North Texas, Department of Economics, Working Papers
- VIRÉN, M. (2001). The Okun Curve is Non-linear. *Economics Letters*, 70, pp.253-257.
- WEBER, C.E., WEST, J.E. (1996). Functional Form in Regression Models of Okun's Law. *Applied Economics Letters*, 3, pp.607-609.
- YERDELEN TATOĞLU, F. (2010). *Türkiye ve Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde İşsizlik ve Büyüme*. Sahhaflar Kitap Sarayı, İstanbul.
- YILDIRIM, K., KARAMAN, D. (2003). *Makro Ekonomi*. Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı, 145, Eskişehir.

BURNOUT AMONG UNIVERSITY ACADEMICIANS: AN EMPIRICAL STUDY ON THE UNIVERSITIES OF TURKEY

ÖĞRETİM ELEMANLARINDA TÜKENMİŞLİK: TÜRKİYE'DEKİ ÜNİVERSİTELERDE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Boran TOKER

Akdeniz University

School of Tourism and Hotel Management

borantoker@akdeniz.edu.tr

ABSTRACT: The purpose of this study is to examine the levels of burnout among university academicians in Turkey and to investigate the effects of demographics on levels of burnout among university academicians. A questionnaire-based study was conducted on 648 academicians working in the Universities of Turkey. Data were collected using a Turkish version of the Maslach Burnout Inventory. The burnout levels of the university academicians were found to be average. The results indicated that research assistants reported a higher level of emotional exhaustion than professors. On the other hand, research assistants indicated a higher level of depersonalization than associate professors, and research assistants reported a lower level of personal accomplishments than other academicians. Nevertheless, among the demographic variables, marital status, and age were significantly related to job burnout. Gender was not significantly related to burnout.

Keywords: Burnout ; University teacher; Turkey; Maslach Burnout Inventory

JEL Classifications: I23; L84; M12

ÖZET: Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki üniversite öğretim elemanlarının tükenmişlik düzeylerinin incelenmesi ve demografik değişkenlerin öğretim elemanlarının tükenmişlik düzeylerine olan etkilerinin değerlendirilmesidir. Anket tekniğinin kullanıldığı çalışma, Türkiye'deki üniversitelerde çalışan 648 akademisyen üzerinde gerçekleştirilmiştir. Veriler, Maslach Tükenmişlik Ölçeği'nin Türkçe versiyonu kullanılarak elde edilmiştir. Öğretim elemanlarının tükenmişliğinin orta düzeyde olduğu saptanmıştır. Sonuçlar, araştırma görevlilerinin profesörlerden daha yüksek duygusal tükenmişlik puanlarına sahip olduklarını göstermiştir. Diğer yandan, araştırma görevlilerinin doçentlerden daha yüksek düzeyde duyarsızlaşma ve diğer akademisyenlerden daha düşük düzeyde kişisel başarı puanlarına sahip oldukları görülmüştür. Bununla birlikte, demografik değişkenler içinde medeni durum ve yaş, mesleki tükenmişlik ile anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Cinsiyetin ise tükenmişlik ile anlamlı bir ilişkisi bulunmamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Tükenmişlik, Öğretim elemanı, Türkiye, Maslach Tükenmişlik Ölçeği

1. Introduction

Burnout is a work-related syndrome that stems from an individual's perception of the instability between demands and resources over a long period of time. It is usually characterized by apathy, detachment, and indifference in interpersonal relations, and feelings of emotional exhaustion related to a lack of psychic resources and helplessness (Ozdemir, 2006: 693). Burnout, caused by the cumulative effect of the

stressful working environment, that exceeds the coping capability of the staff, is a state which forces the employee to become introverted. In this state, the person is “burned out” not only physically but also socially and psychologically (Çam, 2001: 201).

The issue of burnout was introduced to the scientific community and the public in the 1970s and acquired extensive research attention (Ozdemir, 2006: 694). Many studies have revealed the importance of staff burnout relating to productivity, working efficacy and absenteeism, dissatisfaction, turnover, illness casualties and psychopathology, in addition to an important deterioration produced in social and family relationships (Dick and Wagner, 2001: 243-259; Garcia et al., 2005: 929-940; Maslach, 1976: 16-22; Sethi et al., 1999: 5-13).

Decreasing energy, power and resources in the presence of excessive demands associated with burnout is of interest to individuals and organizations (Wu et al., 2007: 234). Burnout is explained in all organizations (Golembiewski et al., 1998: 59-65) and costs businesses as much as \$200 billion annually in the United States in terms of moderate productivity (Smith, 1999: 31-32). Specifically, Freudenberger (1977) and Maslach and Pines (1979) documented the stress-included phenomenon known as burnout present in members of the helping professions, such as education, health, and social services (as cited in Ozdemir, 2006: 694).

Burnout is regarded as a serious problem among teachers (Van Horn et al., 1997: 372). Blandford (2000) stated that teachers’ burnout can affect their job performance by decreasing the quality of teaching, which in turn influences children’s academic achievement (as cited in Koustelios and Tsigilis, 2005: 190). Schwab (1986) listed a number of reasons for the continuing interest in the phenomenon of teachers’ burnout. Among these was the fact that teachers are in contact with a large proportion of society and that teaching is considered as a key profession to solve social problems (as cited in Çam, 2001: 201).

2. Theoretical Background

The term burnout was first used among health workers by Freudenberger (1974). Freudenberger (1980) identified burnout as a “state of fatigue or frustration brought about by devotion to a cause, way of life, or relationship that failed to produce the expected reward” (as cited in Tsigilis et al., 2004: 666-667). A widespread perception of burnout is that it is a “state of physical, emotional, and mental exhaustion caused by long-term involvement in situations that are emotionally demanding” (Harrison, 1999: 25). Burnout is a work-related syndrome that most often influences human-service professionals (Togia, 2005: 130). An operational definition, though, burnout is a prolonged response to chronic emotional and interpersonal stressors at work, and is defined by the three dimensions of emotional exhaustion, depersonalization and loss of a sense of personal accomplishment (Maslach et al., 2001: 397). Emotional exhaustion, the central dimension of burnout, is characterized by a feeling that one’s emotional resources are used up. Depersonalization refers to a cynical, callous and detached attitude toward clients, co-workers and organization. The third dimension of burnout, decreased personal accomplishment, is marked by a sense of ineffectiveness and inadequacy in relation to job performance accompanied by negative self-evaluation (Togia, 2005: 130).

Factors that lead to burnout have been detailed and discussed in the relevant literature (Cordes and Dougherty, 1993: 621-656; Harrington et al., 2001: 1-16; MacDougall, 2000: 14; Maslach, and Leiter, 1999: 50-53; Tyler, 1999: 34-40; Zbar, 1999: 46). Burnout exists when too much workload, lack of personal control, inadequate rewards, breakdown of the working community, shortage of fairness or conflicting values (Maslach and Leiter, 1999: 50-53). Besides, role stress, role conflict, and workload as antecedents of burnout were revealed by Lee and Ashforth (1996). Furthermore, burnout is hypothesized to be associated with both unmet job conditions and one's personal expectations (Jackson et al., 1986: 630-640).

Burnout has been mainly observed in individuals whose professional demands include both a high sense of ideals and a high degree of interaction with other people, for instance medical staff and especially teachers (Evers et al., 2005: 35-46). Burnout is a concern of many educators and is frequently caused by high levels of prolonged stress related to excessive time pressure, weak relationships with colleagues, large classes, lack of resources, fear of violence, isolation, behavioural problems of students, role ambiguity, role conflict, limited promotional opportunities, lack of support and lack of participation in decision-making (Abel and Sewell, 1999: 287-293; Brissie et al., 1988: 106-112; Fimian and Blanton, 1987: 157-165; Friedman, 1991: 325-333; Friedman, 1995: 281-289). Nevertheless, as mentioned by Lamude and Scudder (1992), the effects of burnout are personal, and differ from one person to another depending on their access to social and emotional support. Some teachers prefer to leave the profession and find another job. Teachers who do not have an opportunity to start a new career, however, become exhausted due to the challenges they face every day and become incapable of delivering services (as cited in Ozdemir, 2006: 694).

University academicians are not exempt from problems associated with burnout (Lackritz, 2004: 714). Harrison's (1999) descriptions profile many issues and characteristics that universities deal with on a regular basis, including "pressures, conflicts, demands, and too few emotional rewards, accomplishments, and successes". In his study he discusses unrealistic goals and expectations set for people without their input, and frustrations in achieving professional growth. University academicians are potential candidates for burnout syndrome due to their relationships with large numbers of students, personnel and administrators. In addition to this, university academicians with higher levels of burnout are more likely to consider job changes (Blix et al., 1994: 157-159).

Blix et al. (1994) revealed that burnout positively correlated with stress, productivity, and health problems but negatively correlated with job satisfaction. Job burnout in university faculty members showed significant correlations with numbers of students taught, time invested in various activities, and numerical student evaluations (Lackritz, 2004: 713). Singh et al. (1998) found a negative relationship between research burnout and both intrinsic motivation to do research and job satisfaction, with the other relationship stronger for untenured faculty than tenured faculty. In their study was found a positive relationship between perceived lack of research rewards and research burnout and this relationship was stronger for tenured faculty than untenured faculty (as cited in Lackritz, 2004: 714). Çam (2001) also found that the most significant predictor of EE was work-setting satisfaction, of DP was job pressure, and of PA was job satisfaction in nursing education settings in Turkey.

A previous study related to burnout in a university performed by Neidle (1984) revealed that burnout is not a problem reserved for the end of a long career, but may be encountered at different intervals throughout the career continuum. Gmelch et al. (1984) revealed that faculty reported similar degrees of stress associated with the teaching, research, and service functions, with teaching as the most stressful activity. Seiler and Pearson (1985) asserted that a serious consequence of burnout is the consideration of job change. Richard and Krieshok (1989) found significant interaction between gender and rank on predicted strain scores. Blix and Lee (1991) found that there was an association between misfit and consideration to change jobs for university administrators.

There have been several burnout studies in Turkey, however very few of them are about the university academicians in general and most of these studies have been applied in limited samples. For example, Budak and Sürgevil (2005) determined the burnout levels of 185 academic staff in one faculty. Ardiç and Polatçı (2008) identified the burnout levels of academic staff in one public university, and evaluated the relationship between some variables of academic staff's burnout level. Eker and Anbar (2008) measured the levels of burnout among academicians and investigated the factors that affect burnout levels of 160 academicians that have been working in accounting and finance sub-department in faculties of economics and administrative sciences in 78 public and foundation universities in Turkey. Gezer et al. (2009) determined the burnout levels of academicians of one High School of Physical Education and Sports, and its relation to personal and vocational features. Gürbüz et al. (2007) also determined the burnout situations of 108 lecturers working at three public universities. Çavuş et al. (2007) analyzed the burnout levels of 79 lecturers in three Vocational High Schools. Özkanal and Arıkan (2010) investigated burnout among the 28 instructors working at one university's preparatory school and found out what factors affect their levels of burnout. Aktuğ et al. (2006) determined the burnout of physicians in medical faculty of one university and its relation to socio-demographic features. Tümkaya (2006) investigated the relationship between university faculty's gender, age, academic position, and working environment with their burnout levels at 283 full-time faculties working at one public university. On the other hand, Bilge (2006) examined the relationships between burnout and job satisfaction of academics along with other related factors in 194 academics. Serinkan and Bardakçı (2009) also explored the factors influencing job satisfaction, levels of burnout and levels of job satisfaction of the academicians of one university. Bilici et al. (1998) investigated if there is an association between the level of burnout, sociodemographic factors and depression, and measured the level of burnout in 160 academicians who work in five faculties in one university.

3. Methodology

3.1. Participants and Procedure

This study was executed in three basic stages: sampling, data collection, and data analysis. Sampling design and sample size are significant subjects to statistically represent the population and to be able to suggest implications in both theory and practice. There were 94 state and 31 foundation universities, and 96.105 academicians in Turkey at the research time. 13.8% of these academicians were professors, 7% were associate professors, 18.5% were assistant professors, 14.4% were instructors, 7.1% were lecturers, 3% were specialists, and 36.1% were research assistants in Turkey. The

survey was sent as a web page link to 7 state and 1 foundation universities randomly chosen from 7 regions in Turkey. Surveys were sent to all academicians in every department at these universities and completed anonymously. Numbers of academicians sent e-mail were 7196 and response rate was 9% with a valid number of 648 academicians, including instructors, research assistants, and professors. The number of the sample population was adequate for research (Sekaran, 2000). The survey was carried out between June and October 2008.

The socio-demographic details of respondents are given in Table 1. There was not much difference in gender: 50.6% of the respondents were female and 49.4% were male. Concerning age of the respondents, 35.1% were between 31-40 years, 30.7% were between 21-30 years, 23.2% were between 41-50 years, and 8.5% were between 51-60 years. Only 2.5% of the respondents were 61 and over years of age. 64.3% of the respondents were married, 29.5% were single and 6.2% were divorced or widowed. Distribution of the academic title of the respondents was as follows: 35.9% research assistants, 20.6% were assistant professors, 16.9% were instructors, 13.9% were professors, 10.1% were associated professors, and 2.6% were specialists and lecturers.

Table 1. Demographic Profile of the Respondents

	N	%
<i>Gender</i>		
Female	321	50.6
Male	314	49.4
<i>Age</i>		
21-30	198	30.7
31-40	227	35.1
41-50	150	23.2
51-60	55	8.5
61 and over	16	2.5
<i>Marital Status</i>		
Married	414	64.3
Single	190	29.5
Divorced/Widowed	40	6.2
<i>Academic Title</i>		
Professor	90	13.9
Associate professor	65	10.1
Assistant professor	133	20.6
Instructor	109	16.9
Research assistant	232	35.9
Lecturer	4	0.6
Specialist	13	2.0

3.2. Measures

The Maslach Burnout Inventory (MBI) is the most widely accepted and frequently used burnout instrument in current research (Azeem and Nazır, 2008: 54). The MBI was originally developed by Maslach and Jackson (Maslach and Jackson, 1981: 99-113) and has been translated into Turkish and its validity-reliability studied by Ergin (1992) and Çam (1992). In this study, the Turkish version of MBI translated by Ergin (1992) was used. Analysis of the findings resulted in some changes on the

MBI made by Ergin. Since the Turkish language does not respond to 7-point degree scale (Ergin, 1992: 145), the 7-point Likert type scale in the original instrument was changed to a 5-point Likert type scale. This version of the MBI has been extensively used in the Turkish context (e.g. Alimoglu and Donmez, 2005; Altun, 2002; Arkan et al., 2007; Çam, 2001; Çetin and Basim, 2008; Demir et al., 2003; Ergin, 1996; İlhan et al., 2008; Oncel et al., 2007; Ozdemir, 2006; Ozyurt et al., 2006).

The MBI consists of 22 statements describing the feelings an individual might have as a result of being overstressed or burnout (Azeem and Nazır, 2008: 54). It measures burnout on three subscales: Emotional Exhaustion (EE), Depersonalization (DP) and Personal Accomplishment (PA). The first subscale (EE) describes feelings of being exhausted by the job (range 0–36). The DP subscale deals with self-esteem and behaviour towards recipients of care which lacks emotion for the individual (range 0–20). The PA subscale addresses feelings about ability to cope with the problems of working directly with people in the work environment (range 0–32) (İlhan et al., 2008: 101). High EE and DP, and low PA are considered to indicate burnout (Çam, 2001: 202). In addition to this, low degrees of emotional exhaustion and depersonalization and a high degree of personal accomplishment reflect a low level of burnout; high degrees of emotional exhaustion and depersonalization coupled with a low degree of personal accomplishment reflect a high level of burnout. Average degrees of all three dimensions show a moderate level of burnout (Brewer and McMahan, 2004).

Reliability analysis was evaluated by Cronbach's alpha coefficient for internal consistency. Cronbach's alpha values for the dimensions were as follow: EE: 0.84, DP: 0.70 and PA: 0.76 are similar to those of Maslach et al. (1996). The validity of MBI was evaluated by confirmatory factor analysis (CFA) using LISREL 8.54. The results of the CFA confirmed the existence of the distinct structure of the Turkish version of MBI. Nevertheless, preliminary research supported the structural validity of the Turkish version of MBI with a normative sample by means of factor analysis. As a result of varimax rotation following the principle component analysis, the factor structure was found to be well established (Çam, 2001: 203).

The questionnaire also included a demographic section, which asked for the following information: academic title, gender, age, and marital status. Having completed tests for reliability and validity, ANOVAs and t-test were computed to determine differences in level of three dimensions of burnout within the subcategories related to academic title, gender, age, and marital status.

4. Findings

For emotional exhaustion and depersonalization, higher scores reflect higher degrees of burnout, whereas a high score on personal accomplishments indicates a positive outcome rather than a negative one (Ghorpade et al., 2007: 247). Mean, standard deviation, and alpha scores of all three dimensions are shown in Table 2 for the respondents.

As can be seen in Table 2, the means (standard deviations) were 12.24 (5.85) for Emotional Exhaustion (EE), 3.84 (2.94) for Depersonalization (DP), and 22.47 (4.09) for Personal Accomplishment (PA). This result indicates that the EE and DP levels of the university academicians of this study were found to be average and PA level were found to be more than the average, but not very high.

Table 2. Burnout Scores of the Respondents

Dimensions	Mean	S.D.	Alpha
Emotional Exhaustion	12.24	5.85	0.84
Depersonalization	3.84	2.94	0.70
Personal Accomplishment	22.47	4.09	0.76

ANOVAs and t-test were computed to determine differences in means for the three dimensions of burnout by academic titles, marital status, age, and gender. Analyses were performed using SPSS for Windows 16.0 program. Firstly, ANOVA was used to examine subscale mean differences among the academic titles. The relationships between the three dimensions of burnout and academic titles are statistically significant. A post-hoc Hochberg's GT2 test was used to detect the difference in means among professors, associate professors, assistant professors, instructors and research assistants. Table 3 shows the results of the one-way ANOVA comparison and the post hoc Multiple Comparison Tests (Hochberg's GT2). As can be seen in Table 3, the difference in means of emotional exhaustion for research assistants was statistically different and higher than professors. Research assistants indicated a higher level of depersonalization than associate professors, and research assistants reported a lower level of personal accomplishments than other academicians¹.

Table 3. One-Way ANOVA and Post Hoc Multiple Comparison Tests (Hochberg's GT2) of the Burnout by Academic Titles

		Sum of Squares	DF	Mean Square	F ratio	Sig.	Mean	Post hoc analysis (Hochberg's GT2)				
								1	2	3	4	5
EE	Between Groups	787.107	6	131.185	3.922	.001	1=10.11					*
							2=11.39					
	Within Groups	20635.391	617	33.445			3=12.52					
							4=12.39					
Total	21422.498	623				5=13.24	*					
DP	Between Groups	204.480	6	34.080	4.025	.001	1=3.31					*
							2=2.86					
	Within Groups	5257.450	621	8.466			3=3.87					
							4=3.83					
Total	5461.930	627				5=4.43	*					
PA	Between Groups	928.182	6	154.697	10.051	.000	1=23.80					*
							2=23.63					
	Within Groups	9373.102	609	15.391			3=22.59					*
							4=23.43					
Total	10301.284	615				5=20.93	*	*	*	*	*	

Notes: 1= Professor, 2= Associate professor, 3= Assistant professor, 4= Instructor, 5= Research assistant

Next, ANOVA test was used to analyze the burnout dimensions for any significant differences among the respondents' marital status. A post-hoc Hochberg's GT2 test was used to detect the difference in means among married, single, and divorced/widowed academicians. Single academicians indicated a higher level of DP than married. On the contrary, married academicians reported a greater level of PA

¹ Data for lecturers and specialists were not evaluated because of an inadequate group size.

than singles. Meanwhile, no significant differences were observed for EE subscale score. Results are presented in Table 4.

Table 5 also shows the difference in means for the three dimensions of burnout by age groups. The relationships between the DP and PA dimensions of burnout and the age groups are statistically significant. A post-hoc Hochberg's GT2 test was used to explore the difference in means among 21-30, 31-40, 41-50, 51-60, and 61 and over age groups. The difference in means of DP for 21-30 years was statistically different and higher than 41-50 years. The difference in means of PA for 41-50 and 51-60 years were statistically different and higher than 21-30 years. No significant differences were found in the EE subscale among the five age groups.

Table 4. One-Way ANOVA and Post Hoc Multiple Comparison Tests (Hochberg's GT2) of the Burnout by Marital Status

		Sum of Squares	DF	Mean Square	F ratio	Sig.	Mean	Post hoc analysis (Hochberg's GT2)		
								1	2	3
EE	Between Groups	135,680	2	67,840	1,975	0,140	1=11,89			
	Within Groups	21261,105	619	34,348			2=12,91			
	Total	21396,785	621				3=12,50			
DP	Between Groups	99,450	2	49,725	5,778	0,003	1=3,56		*	
	Within Groups	5361,208	623	8,605			2=4,45	*		
	Total	5460,658	625				3=3,78			
PA	Between Groups	259,341	2	129,670	7,927	0,000	1=22,85		*	
	Within Groups	10011,433	612	16,359			2=21,46	*		
	Total	10270,774	614				3=23,19			

Notes: 1 = Married, 2 = Single, 3 = Divorced/Widowed

Table 5. One-Way ANOVA and Post Hoc Multiple Comparison Tests (Hochberg's GT2) of the Burnout by Age Groups

		Sum of Squares	DF	Mean Square	F ratio	Sig.	Mean	Post hoc analysis (Hochberg's GT2)				
								1	2	3	4	5
EE	Between Groups	386,325	4	96,581	2,841	,024	1=12,68					
	Within Groups	21045,160	619	33,999			2=12,80					
	Total	21431,486	623				3=11,51					
DP	Between Groups	81,650	4	20,413	2,360	,052	1=4,28		*			
	Within Groups	5388,367	623	8,649			2=3,89	*				
	Total	5470,018	627				3=3,35					
PA	Between Groups	419,680	4	104,920	6,493	,000	4=3,48					
	Within Groups	9873,535	611	16,160			5=3,50					
	Total	10293,214	615				1=21,40		*	*		
							2=22,45					
							3=23,29	*				
							4=23,49	*				
							5=24,42					

Notes: 1 = 21-30, 2 = 31-40, 3 = 41-50, 4 = 51-60, 5 = 61 and over

Lastly, the effect of gender on the three burnout dimensions was analyzed by t-test but no significant differences were found in the three burnout subscales between men and women academicians.

5. Discussion and Suggestions

The burnout levels of the university academicians in this study were average, but not very high. The findings of the study indicate that there were significant differences between the three burnout dimensions and academic titles. Research assistants have a higher level of emotional exhaustion as compared to professors. Research assistants have a higher level of depersonalization than associate professors, and research assistants have a lower level of personal accomplishments than other academicians. Consequently, professors and associate professors have low levels of emotional exhaustion and depersonalization, and high levels of personal accomplishment than other academicians. This result may be explained that these groups of academicians can cope effectively with various problems in their academic life and this can also be related to having a tenured position for professors and associate professors at the universities of Turkey. Only professors and associate professors have tenured positions in Turkey. However, other academicians such as research assistants, assistant professors, and instructors are employed under contract and their contracts are renewed every 2 or 3 years in the universities of Turkey.

In a similar study, Dillon and Tanner (1995) reported that professors and associate professors are statistically significantly more likely to score low on the personal accomplishment subscale than are lecturer, instructor, and assistant professor. In their study, professors and associate professors were also more likely than lecturer, instructor, and assistant professor to score low on the emotional exhaustion subscale, and the depersonalization subscale showed an insignificant degree of difference between these faculty groups. Jackson (1993) found that significant differences were found among pharmacy faculty with regard to academic rank. Azeem and Nazir (2008) also found significant differences on emotional exhaustion but not found significant differences on depersonalization and personal accomplishment among university academicians. In a study by Brewer and McMahan (2004), industrial and technical teacher educators reported an average degree of burnout for all three dimensions of burnout. Nonetheless, Lackritz's (2004) study estimates the percentage of incidence of highest levels of burnout is at half the rate of the general workforce but it was reported that there were no significant differences among academic titles. Croom (2003) found that agricultural teachers experience moderate levels of emotional exhaustion, low levels of depersonalization and a high degree of personal accomplishment. He also reported that an agriculture teacher's academic degree does not seem to influence teachers' responses on each of the sub-scales of the MBI. In Turkey, Ardiç and Polatçı (2008) found that academic personnel reported moderate levels of emotional exhaustion and depersonalization, but high level of reduced personal accomplishment in one public university. Bilge (2006) found that the status of academics is capable of predicting not only emotional exhaustion but also personal accomplishment at 194 academics. Serinkan and Bardakçı (2009) revealed that significant differences were found in level of burnout among research assistants, associate professors and full-time professors in one university. Tümkaya (2006) also found that professors as a group feel emotional exhaustion and personal failure the least, whereas research assistants feel it the most

in a public university. Bilici et al. (1998) reported that the levels of personal accomplishment were significantly higher among professors than research assistants.

Nonetheless, among the demographic variables, marital status and age was significantly related to burnout subscales. Single academicians have significantly higher mean levels of depersonalization, but married academicians have higher mean personal accomplishment levels. In age groups, 21-30 years have significantly higher mean levels of depersonalization than 41-50 years and, 41-50 and 51-60 years have significantly higher mean levels of personal accomplishment than 21-30 years. Gender is not significantly related to burnout in this study. Croom (2003) reported similar result from his study that gender had no effect on responses among agriculture teachers. In his study, age of the agriculture teacher is related to depersonalization scores, but not to emotional exhaustion and personal accomplishment scores. Dillon and Tanner (1995) also reported no significant differences in the three burnout subscales in relative to gender and age. Similar results were also found by Friedman and Farber (1992). In Turkey, Bilici et al. (1998) also reported that there was no significant difference in emotional exhaustion, depersonalization and personal accomplishment levels according to sex and type of school. Özkanal and Arıkan (2010) found that demographic characteristics, educational background and work-related factors proved to have low or no significant effect on instructors' burnout levels in one university. Çavuş et al. (2007) revealed that significant relationships were found between age and personal accomplishment among 79 lecturers in three Vocational High Schools in Turkey. Gürbüz et al. (2007) determined that the effects of "personal characteristics, age, gender, education level, and experience" on burnout are related to emotional exhaustion, diminished personal accomplishment and depersonalization subscales of 108 executive lecturers working at three public universities.

Besides, Lackritz (2004) found that female academicians have significantly higher mean scores on emotional exhaustion than males, while male academicians have higher scores on depersonalization. In his study, it was also found that age is inversely correlated to emotional exhaustion. Jackson (1993) also found significant differences in levels of burnout in relation to gender, age, and marital status among pharmacy school faculty. Ghorpade, et al. (2007) reported that gender is significantly related to emotional exhaustion and females are more likely to be emotionally exhausted than males. Gezer et al. (2009) revealed that only personal accomplishment subscale scores differ according to age, having a managerial work, and academic level in academicians of a High School of Physical Education and Sports in Turkey. Aktuğ et al. (2006) revealed that a significant correlation between the levels of burnout and academic level, duration of the work, and sex was found in one university. Bilge (2006) also found that female gender was found to be an important predictor of a lower level depersonalization. Tümkaya (2006) found that female faculty experience emotional exhaustion more in comparison to male faculty.

As mentioned by Lackritz (2004), there are significant implications for university administrators, who should be interested in the mental state of their members. With an available instrument which measures burnout, periodic administration of such an instrument would allow them to anticipate burnout, rather than waiting for it to happen. Azeem and Nazır (2008) also claimed that university administrations must regularly observe the factors which may have adverse effects on the effectiveness of academicians and take remedial actions to develop education. Otherwise, the

relationships among teachers, students, and administrators will be damaged and hence the quality of education will be negatively affected.

Consequently, burnout is an important topic that needs to be investigated further in academic life. As, staff burnout is related to job performance, productivity, absenteeism, dissatisfaction, turnover, illness casualties and stress. Academic burnout studies can help the university administrators and teachers to develop the quality of education. There have been several burnout studies in Turkey, but very few of them are about the academic staff, and most of these studies have been applied in limited samples. In the current study, the number of the sample population is adequate for the research.

The study has some limitations. First, the sample of the study was chosen among the university web sites which hold a place of the e-mail addresses of all the academicians. Second, the sample sizes of subgroups are different which may have influenced the study's results.

It would be useful that future studies should be replicated within the prescribed time limits, considering variables such as job stress, depression, communication, intention to leave and managerial support.

References

- ABEL, M.H., SEWELL, J. (1999). Stress and burnout in rural and urban secondary school teachers. *Journal of Educational Research*, vol. 92, pp. 287-293.
- AKTUĞ, İ.Y. SUSUR, A., KESKİN, S., BALCI, Y., SEBER, G. (2006). Osmangazi Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde çalışan hekimlerde tükenmişlik düzeyleri (The levels of burnout in physicians in Medical Faculty, Osmangazi University. *Osmangazi Tıp Dergisi*, vol. 28, no. 2, pp. 91-101.
- ALIMOĞLU, M.K., DONMEZ, L. (2005). Daylight exposure and the other predictors of burnout among nurses in a University Hospital. *International Journal of Nursing Studies*, vol. 42, pp. 549-555.
- ALTUN, İ. (2002) Burnout and nurses personal and professional values. *Nursing Ethics*, vol. 9, no. 3, pp. 269-278.
- ARDIÇ, K., POLATCI, S. (2008). Tükenmişlik sendromu ve akademisyenler üzerinde bir uygulama (GOÜ örneği). *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, vol. 10, no. 2, pp. 69-96.
- ARIKAN, F., KÖKSAL, C.D., GÖKCE, C. (2007). Work-related stress, burnout, and job satisfaction of dialysis nurses in association with perceived relations with professional contacts. *Dialysis & Transplantation*, vol. 36, pp. 182-191.
- AZEEM, S.M., NAZIR, N.A. (2008). A study of job burnout among university teachers. *Psychology Developing Societies*, vol. 20, no. 1, pp. 51-64.
- BILGE, F. (2006). Examining the burnout of academics in relation to job satisfaction and other factors. *Social Behavior and Personality*, vol. 34 no. 9, pp. 1151-1160.
- BİLİCİ, M., METE, F., SOYLU, C., BEKAROĞLU, M., KAYAKÇI, Ö. (1998). Bir grup akademisyende depresyon ve tükenme düzeyleri. *Türk Psikiyatri Dergisi*, vol. 9 no. 3, pp. 181-190.
- BLANDFORD, S. (2000) *Managing professional development in schools*. London: Routledge.
- BLIX, A.G., LEE, J. (1991). Occupational stress among university administrators. *Research in Higher Education*, vol. 32, no. 3, pp. 289-302.
- BLIX, A.G., CRUISE, R.J., MITCHELL, B.N., BLIX, G.G. (1994). Occupational stress among university teachers. *Educational Research*, vol. 36, no. 2, pp. 157-169.
- BREWER E.W., MCMAHAN, J. (2004). Job stress and burnout among industrial and technical teacher educators. *Journal of Vocational Education Research*, vol. 28, no. 2.

- BRISSIE, J.S., HOOVER-DEMPSEY, K.V., BASSLER, O.C. (1988). Individual, situational contributors to teacher burnout. *The Journal of Educational Research*, vol. 82, no. 2, pp. 106-112.
- BUDAK, G., SÜRGEVİL, O. (2005). Tükenmişlik ve tükenmişliği etkileyen örgütsel faktörlerin analizine ilişkin akademik personel üzerinde bir uygulama. *D.E.Ü .İ.İ.B.F. Dergisi*, vol. 20, no. 2, pp. 95-108.
- CORDES, C.L., DOUGHERTY, T.W. (1993). A review and an integration of research on job burnout. *Academy of Management Review*, vol. 18, no. 4, pp. 621-656.
- CROOM, D.B. (2003). Teacher burnout in agricultural education. *Journal of Agriculture Education*, vol. 44, no. 2, pp. 1-13.
- ÇAM, O. (1992). Tükenmişlik Envanterinin geçerlik ve güvenilirliğinin araştırılması (Investigation of the validity and reliability of Burnout Inventory). *7th National Psychology Congress*, Ankara, Turkey, pp. 155-160.
- ÇAM, O. (2001). The burnout in nursing academicians in Turkey, *International Journal of Nursing Studies*, vol. 38, pp. 201-207.
- ÇAVUŞ, M.F., GÖK, T., KURTAY, F. (2007). Tükenmişlik: meslek yüksekokulu akademik personeli üzerine bir araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 16, no. 2, , pp. 97-108.
- ÇETİN Ö., BASIM, N. (2008). Examination of developmental models of occupational burnout using burnout profiles of nurses. *Journal of Advanced Nursing*, vol. 64, no. 5, pp. 514-523.
- DEMİR, A., ULUSOY, M., ULUSOY, M.F. (2003). Investigation of factors influencing burnout levels in the professional and private lives of nurses. *International Journal of Nursing Studies*, vol. 40, pp. 807-827.
- DICK, V.R., WAGNER, U. (2001). Stress and strain in teaching: a structural equation approach. *British Journal of Educational Psychology*, vol. 71, pp. 243-259.
- DILLON, J.F., TANNER, G.R. (1995). Dimensions of career burnout among educators. *Journal and Mass Communication Educator*, vol. 50, no. 2, pp. 4-13.
- EKER, M., ANBAR, A. (2008). Work related factors that affect burnout among accounting and finance academicians. *İş-Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, vol. 10 no. 4.
- ERGIN, C. (1992). Doktor ve hemşirelerde tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin uyarlanması (Burnout levels of physicians and nurses and adaptation of Maslach Burnout Inventory). *7th National Psychology Congress*, Ankara, Turkey, pp. 143-154.
- ERGIN, C. (1996). Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin Türkiye sağlık personeli normları (Turkish health personnel norms of Maslach Burnout Inventory). *3P Dergisi*, vol. 4, no. 1, pp. 28-33.
- EVERS, W., TOMIC, W., BROWERS, A. (2005). Does equity sensitivity moderate the relationship between self-efficacy beliefs and teacher burnout?. *Representative Research in Social Psychology*, vol. 28, pp. 35-46.
- FIMIAN, M.J., BLANTON, L.P. (1987). Stress, burnout and role problems among teacher trainees and first year teachers. *Journal of Occupational Behaviour*, vol. 8, pp. 157-165.
- FREUDENBERGER, H. (1980). *Burnout*. New York: Doubleday.
- FREUDENBERGER, H.J. (1974). Staff burnout. *Journal of Social Issues*, vol. 30, no. 1, pp. 159-165.
- FREUDENBERGER, J.H. (1977). Burnout: Occupational hazard of the child care worker. *Child Care Quarterly*, vol. 6, pp. 90-99.
- FRIEDMAN, I.A. (1991). High and low-burnout schools: school culture aspects of teacher burnout. *Journal of Educational Research*, vol. 84, pp. 325-333.
- FRIEDMAN, I. (1995). Student behaviour patterns contributing to teacher burnout. *The Journal of Educational Research*, vol. 88, pp. 281-289.
- FRIEDMAN, I.A., FARBER, B.A. (1992) Professional self-concept as a predictor of teacher burnout. *Journal of Educational Research*, vol. 86, no. 1, pp. 28-35.
- GARCIA, F. J. C., MUNOZ, E. M. P., ORTIZ, M. A. C. (2005). Personality and contextual variables in teacher burnout. *Personality and Individual Differences*, vol. 38, pp. 929-940.

- GEZER, E., YENEL, F., ŞAHAN, H. (2009). Öğretim elemanlarının tükenmişlik düzeyleri ile sosyodemografik değişkenleri arasındaki ilişki (Relationship between burnout levels and socio-demographic variables of academicians). *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi (The Journal of International Social Research)*, vol. 2/6, pp. 243-250.
- GHORPADE, J., LACKRITZ J., SINGH, G. (2007). Burnout and Personality: Evidence From Academia. *Journal of Career Assessment*, vol. 15, no. 2, pp. 240-256.
- GMELCH, W.H., LOVRICH, N.P., WILKE, P.K. (1984). Sources of stress in academe: a national perspective. *Research in Higher Education*, vol. 20, no. 4, pp. 477-490.
- GOLEMBIEWSKI, R.T., BOUDREAU, R.A., SUN, B.C., LUO, H. (1998). Estimates of burnout in public agencies: Worldwide, how many employees have which degrees of burnout, and with what consequences?. *Public Administration Review*, vol. 58, pp. 59-65.
- GÜRBÜZ, H. TUTAR, H., BAŞPINAR, N.Ö. (2007). Burnout levels of executive lecturers: a comparative approach in three universities, *Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 18. pp. 65-85.
- HARRINGTON, D., BEAN, N., PINTELLO, D., MATHEWS, D. (2001). Job satisfaction and burnout: predictors of intentions to leave a job in a military setting. *Administration in Social Work*, vol. 25, no. 3, pp. 1-16.
- HARRISON, B.J. (1999). Are you destined to burn out?. *Fund Raising Management*, vol. 30, no. 3, pp. 25-27.
- İLHAN, M.N., DURUKAN, E., TANER, E., MARAL, I., BUMIN M.A. (2008). Burnout and its correlates among nursing staff: questionnaire survey. *Journal of Advanced Nursing*, vol. 61, no. 1, pp. 100-106.
- JACKSON, S.E., SCHWAB, R.L., SCHULER, R.S. (1986). Towards an understanding of the burnout phenomenon. *Journal of Applied Psychology*, vol. 71, no. 4, pp. 630-640.
- JACKSON, R.A. (1993). An analysis of burnout among school of pharmacy faculty. *American Journal of Pharmaceutical Education*, vol. 57, no. 1, pp. 9-17.
- KOUSTELIOS A., TSIGILIS N. (2005). The relationship between burnout and job satisfaction among physical education teachers: A multivariate approach. *European Physical Education Review*, vol. 11, no. 2, pp. 189-203.
- LACKRITZ, J.R. (2004). Exploring burnout among university faculty: incidence, performance, and demographic issues. *Teaching and Teacher Education*, vol. 20, pp. 713-729.
- LAMUDE, K.G., SCUDDER, J. (1992). Resistance in the college classroom: variations in student's perceived strategies for resistance and teachers' stressors as a function of students' ethnicity. *Perceptual and Motor Skills*, vol. 75, pp. 615-629.
- LEE, R., ASHFORTH, B.E. (1996). A meta-analytic examination of the correlates of the three dimensions of job burnout. *Journal of Applied Psychology*, vol. 81, pp. 123-133.
- MACDOUGALL, M. (2000). Meltdown: avoiding executive burnout. *Executive Excellence*. vol. 17, no. 1, pp. 14.
- MASLACH, C. (1976). Burned out. *Human Behaviour*, vol. 5, pp. 16-22.
- MASLACH, C., JACKSON, S.E. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of Occupational Behavior*, vol. 2, pp. 99-113.
- MASLACH, C., JACKSON, S.E., LEITER, M.P. (1996). *Maslach Burnout Inventory manual*. 3.ed., Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- MASLACH, C., LEITER, M.P. (1999). Take this job and ... love it!. *Psychology Today*, vol. 32, no. 5, pp. 50-53.
- MASLACH, C., PINES, A. (1979). Burnout, the loss of human caring. A. PINES, C. MASLACH (eds.) *Experiencing social psychology*, New York: Random House.
- MASLACH, C., SCHAUFELI, W.B., LEITER, M. (2001). Job burnout. *Annual Review of Psychology*, vol. 52, pp. 397-422.
- NEIDLE, E. A. (1984). Faculty approaches to combating professional burnout. *Journal of Dental Education*, vol. 48, no. 2, pp. 91-94.
- ONCEL, S., OZER, Z.C., EFE, E. (2007). Work-related stress, burnout and job satisfaction in Turkish midwives. *Social Behaviour and Personality*, vol. 35, no. 3, pp. 317-328.
- OZDEMIR, S. (2006). Burnout levels of teachers of students with AD/HD in Turkey: comparison with teachers of non-AD/HD students. *Education and Treatment of Children*, vol. 29, no. 4, pp. 693-709.

- OZYURT, A., HAYRAN, O., SUR, H. (2006). Predictors of burnout and job satisfaction among Turkish physicians. *Journal of the Association of Physicians*, vol. 99, no. 3, pp. 161-169.
- ÖZKANAL, Ü., ARIKAN, N. (2010). Investigation of burnout among instructors working at ESOGU preparatory school. *English Language Teaching*. Vol. 3, no. 1, pp. 166-172.
- RICHARD, G.B., KRIESHOK, T.S. (1989). Occupational stress, strain, and coping in university teachers. *Journal of Vocational Behaviour*, vol. 34, no. 1, pp. 117-132.
- SCHWAB, R.L. (1986). Burnout in education. C. MASLACH, S.E. JACKSON (eds.) *The Maslach Burnout Inventory*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- SEILER, R.E., PEARSON, D.A. (1985). Dysfunctional stress among university faculty. *Educational Research Quarterly*, vol. 9, no. 2, pp. 15-26.
- SEKARAN, U. (2000). Research methods for business. New York: John Wiley&Sons.
- SERİNKAN, C., BARDAKCI, A. (2009). Pamukkale Üniversitesi'ndeki akademik personelin iş tatminleri ve tükenmişlik düzeylerine ilişkin bir araştırma (Job satisfaction and burnout levels of academics: an investigation at Pamukkale University). *Sosyal Bilimler Dergisi*, no. 21, pp. 115-132.
- SETHI, V., BARRIER, T.A., KING, R.C. (1999). An examination of the correlates of burnout in information systems professionals. *Information Resources Management Journal*, vol. 12, no. 3, pp. 5-13.
- SINGH, S.N., MISHRA, S., KIM, D. (1998). Research-related burnout among faculty in higher education. *Psychological Reports*, vol. 83, no. 2, pp. 463.
- SMITH, S.L. (1999). Job burnout is a hot topic. *Occupational Hazards*, vol. 61, no. 2, pp. 31-32.
- TSIGILIS, N., KOUSTELIOS, A., TOGIA, A. (2004). Multivariate relationship and discriminant validity between job satisfaction and burnout. *Journal of Managerial Psychology*, vol. 19, no. 7, pp. 666-675.
- TOGIA, A. (2005). Measurement of burnout and the influence of background characteristics in Greek academic librarians. *Library Management*, vol. 26, no. 3, pp. 130-138.
- TÜMKAYA, S. (2006). Faculty burnout in relation to work environment and humor as a coping strategy. *Educational Sciences: Theory & Practice*, vol. 6, no. 3, pp. 911-921.
- TYLER, K. (1999). Spinning wheels. *HR Magazine*, vol. 44, no. 9, pp. 34-40.
- VAN HORN, J.E., SCHAUFELI, W.B., GREENGLASS, E.S., BURKE, R.J. (1997). A Canadian-Dutch Comparison of Teachers Burnout. *Psychological Reports*, vol. 81, no. 2, pp. 371-382.
- WU, S., ZHU, W., WANG, Z., WANG, M., LAN, Y. (2007). Relationship between burnout and occupational stress among nurses in China. *Journal of Advanced Nursing*, vol. 59, no. 3, pp. 233-239.
- ZBAR, J.D. (1999). Burnout warning signs. *Computerworld*, vol. 33, no. 27, pp. 46.

İNTERNET ALIŞVERİŞİ TÜKETİCİ DAVRANIŞINI BELİRLEYEN ETMENLER: PLANLI DAVRANIŞ TEORİSİ (TPB) İLE AMPİRİK BİR TEST

**DETERMINATIONS OF CUSTOMERS' INTERNET SHOPPING BEHAVIOR:
EMPIRICAL TEST WITH THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR (TPB)**

Aykut Hamit TURAN

*Namık Kemal Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
aykut.turan@gmail.com*

ÖZET: Son yıllardaki bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmeler, İnternet'in yoğun olarak günlük hayatımıza girmesine yol açmış ve tüketicilerin alışveriş anlayışlarını önemli ölçüde değiştirmiştir. Bireyler İnternet üzerinden alışveriş yapma davranışlarında çok önemli farklılıklar göstermektedir. Tüketicilerin İnternet üzerinden alışveriş yapma veya yapmama tercihlerinin altında yatan psikolojik ve bilişsel nedenler hakkında daha fazla ve detaylı bilgi sahibi olmak, firmaların bu konuda uyguladıkları stratejilerini daha etkin ve doğru belirlemesine önemli katkılar yapacaktır. Bu çalışmada, sosyo - psikoloji literatüründe yaygın olarak kullanılan Planlı Davranış Teorisi (TPB), Yapısal Eşitlik Modeli (SEM) kullanılarak tüketici davranışını tahmin etmek için test edilmiştir. Ampirik sonuçlar kuvvetli bir şekilde teorik modeli desteklemiştir.

Anahtar Kelimeler: Planlı Davranış Teorisi; İnternet Alışverişi; Bilgi ve İletişim Teknolojileri; Anket; Yapısal Eşitlik Modeli.

ABSTRACT: *In the recent years, because of the developments in Information and Communication Technologies (ICTs), Internet has penetrated significantly to our daily lives and caused important changes in customers' shopping behaviors. Individuals widely differ in their behaviors of online shopping. To know more and to have detailed information on psychological and cognitive factors of customers' online shopping behavior or reasons of them not shopping online, would reveal valuable insights to firms in forming their corporate Internet strategies. In this study, Theory of Planned Behavior (TPB), widely used in socio - psychology literature, is tested with Structural Equation Modeling (SEM) technique to determine customers' online shopping behaviors. Empirical results revealed very significant support to the underlying theoretical model.*

Keywords: *Theory of Planned Behavior (TPB); Internet Shopping, Information and Communications Technologies; Survey; Structural Equation Modeling.*

JEL Classifications: *M10; M15; M30; O33*

1. Giriş

Yirminci yüzyılın son dönemlerinde, bilişim teknolojilerinde görülen hızlı değişimler bilgisayarları yaşamın ayrılmaz bir parçası konumuna getirmiştir. Günümüzde hızla gelişen bilimsel ve teknolojik araştırmalar ve yenilikler Bilişim ve İletişim Teknolojilerine (*Information and Communication Technologies - ICTs*) yapılan yatırımların çok daha fazla önem kazanmasına neden olmuştur. Bilgi ve İletişim Teknolojileri kamu veya özel tüm iş faaliyetlerinin ana ögesi durumuna gelmiştir (Hu

ve diğerleri, 1999). Özellikle bilgisayarın İnternet teknolojisi ile birlikte kullanılması, bankacılık, günlük gazete okuma, radyo ve televizyon izleme, kütüphane incelemesi, üniversite eğitimi, iş başvurusu gibi birçok alanda hayatımızda büyük değişimlere neden olmuştur. Hemen her alanda hayatımıza giren İnternet, özellikle tüketicilerin satın alma davranışlarında hızlı bir değişim yaratmaktadır. İnternet üzerinden alışveriş geleneksel perakendecilik sektörünün gösterdiği gelişime paralel bir şekilde hızla gelişmektedir. Değişen tüketici ve yaşam biçimleri giderek daha fazla sayıda tüketiciyi sanal ortama dâhil etmektedir (Saydan, 2008).

Bilgi teknolojilerine yapılan yatırımların geri dönüşümünü inceleyen araştırmaların tutarsız sonuçları, Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin (*Information and Communication Technologies - ICTs*) bireyler tarafından kabul edilip, edilmediğini tespit etmeyi çok zor bir hale getirmiştir (Darsono, 2005). Gittikçe artan sayıda çalışma, profesyonel kullanıcıların ICT kullanımını incelemekte ve teknoloji kabulü konusunda bulgular sunmaktadır. Firmaların Bilgi ve İletişim Teknolojilerine yatırım miktarını belirleyen en önemli faktör, söz konusu teknolojilerin hedef kullanıcılar tarafından planlanan biçimde ve istenilen seviyede kabul edilip kullanılmasıdır (Darsono, 2005). Dolayısıyla, firmaların İnternet üzerinden alışveriş siteleri ve teknolojilerine yaptıkları yatırım miktarı ve bu yatırımların başarısının en önemli göstergesi, söz konusu teknolojilerin hedef tüketiciler tarafından kabul edilip, kullanılma derecesidir. Önceki bilimsel çalışmalar, ICT başarısının ilk kez kabul edip kullanma ve ileriki aşamalarda kullanmaya devam etme ile ölçüldüğünü bulmuştur (Hsu ve Chiu, 2004). Planlı Davranış Teorisi (*Theory of Planned Behavior - TPB*), kullanıcılar tarafından ICT kabulünü tespit etmekte başarılı bir teorik çerçeve olarak literatürde yer almıştır (Hsu ve Chiu, 2004). TPB ayrıca diğer davranış temelli modeller arasında en anlaşılabilir ve en az değişkenle davranışları açıklayan bir model olabilmiştir (Lim ve Dubinsky, 2005). Bu çalışmada bireysel sosyo - psikolojik karakteristiklerin bireylerin günümüzde hızla gelişen İnternet alışverişi yapma tutumlarına ve bu teknolojileri kullanma derecelerine etkileri araştırılmıştır. Ancak, özellikle Türkçe literatürde TPB'yi kullanarak İnternet alışverişi tüketici davranışını tahmin eden çalışmalar çok sınırlıdır. Bu bağlamda, bu çalışmada, birey davranışını açıklamaya yönelik sosyal psikoloji temelli teorilerin en önemlilerinden, Planlı Davranış Teorisi (*Theory of Planned Behavior - TPB*) kullanılarak bireylerin teknoloji kullanma veya kullanma nedenleri, İnternet üzerinden alışveriş konsepti içerisinde ampirik olarak araştırılacaktır.

2. İnternet Üzerinden Alışverişte Satın alma Davranışı

Günümüzde bilgi toplumu olabilmenin en önemli şartı, sürekli bilgi akışı, bilgiye erişim sağlama ve Bilgi ve İletişim Teknolojilerini etkin ve verimli kullanabilmek olarak tanımlanmıştır. İnternet'in hızlı bir şekilde toplumun birçok kesimine yaygınlaşması, bireylerin yaşamları kadar tüketici olarak davranışlarını da değiştirmiştir.

İnternet üzerinden alışveriş son yıllarda ortaya çıkan önemli olgulardan biridir. Bu anlamda, İnternet üzerinden alışveriş, pazarlama uygulamalarına teknoloji yönetimi ilkelerinin birleştirilmesi sonucu, akademisyenler ve uygulamacılar açısından gittikçe önem kazanan ve üzerinde tartışılan bir konu olmuştur. İnternet üzerinden alışveriş gittikçe popüler bir olgu olmakta, gittikçe artan sayıdaki şirketler sanal ortamda varlıklarını sürdürmekte ve İnternet üzerinden satışlar bu şirketlerin en başta gelen gelir kaynaklarından birini oluşturmaktadır (Goby, 2006). İnternet bu işletmelere,

kendileri ile ilgili ve sunulan ürün ve hizmetlerle ilgili bilgileri dağıtmada, müşterileriyle iletişimde yeni bir araç ve yeni marketlere girebilmek için fırsatlar sunmuştur (Goby, 2006). İnternet ortamı, özellikle perakendeci işletmelerin son yıllarda İnternet üzerinden satış ve alışveriş imkânı konusundaki olumlu beklentilerini hızla arttırmıştır. Ancak, İnternet üzerinden alışverişin gelişmiş ekonomiler için bile halen emekleme döneminde olduğu ve perakende ticarete bir gecede mucizevî değişiklik olmayacağı açıktır. Bunun da ötesinde, geleneksel perakendecilik sisteminin İnternet alışverişi sürecinde yok olacağı veya etkinliğinin azalacağı konusunda elimizde herhangi bir kesin veri bulunmamaktadır. Yine de, İnternet üzerinde alışveriş olgusu, gittikçe artan bir şekilde varlığını ve önemini günümüz ekonomik, ticari ve sosyal hayatında hissettirmektedir (Vijayarathy, 2004).

İnternet üzerinden alışverişin kullanıcılara zaman kazandırmasının yanında, coğrafi sınırlamaları ortadan kaldırma, çok daha fazla bilgiye, daha az zamanda ve maliyetle ulaşma imkânı sağlamaktadır. Tüm bunlara ek olarak şirketlere, tüketicilerin kişisel istek, ihtiyaç ve taleplerine uygun hizmet sunabilme imkânını sağlamakta; mal ve hizmetlerin daha az maliyetle ve çok daha kısa sürede müşterilere teslimi kolaylaştırmaktadır.

Bu bağlamda firmaların İnternet kullanıcılarının İnternet üzerinden alışveriş yapma veya yapmama nedenlerini öğrenmesi, bu hizmetlerin geliştirilmesi ve daha geniş kitlelere hitap eder hale getirilmesi açısından kritik öneme sahiptir. Niyet temelli teoriler, özellikle TPB bireylerin genel olarak davranışlarını ve özel olarak teknoloji kullanma veya kullanmama konusundaki davranışlarını açıklamak ve daha önemlisi tahmin etme sürecinde araştırmacılara ve uygulayıcılara önemli fikirler verebilmektedir (Liao ve Cheung, 2001).

3. Sosyo - Psikolojik Bakış Açısı ile İnternet Üzerinden Alışveriş İnsan Davranışını Tahmin Etmek

İnsan davranışlarını tahmin etmek psikolojik araştırmaların temel amacı olmuştur ve geliştirilen sosyo - psikolojik teoriler bu amaç doğrultusunda oldukça başarılı olabilmişlerdir (Chang, 1998). Bu bağlamda, son yıllarda İnternet müşterisi davranışını açıklamak için pek çok araştırma yapılmıştır (Lee ve diğerleri, 2007). Birçok araştırmacı mevcut teorilerin İnternet üzerinden alışverişte tüketicilerin karar verme sürecini açıklama doğrultusunda kullanılmasıyla ilgilenmiştir (Ahuja ve diğerleri, 2003). Tavrı/Tutum (*Attitude - A*) temelli teoriler baskın teorik altyapıyı bu araştırmalarda oluşturmuşlardır (Bobbit ve Dabholkar, 2001).

İnternet günümüzde hem bir iletişim aracı, hem de bir bilgi toplama aracıdır (Liaw, 2004). İnternet her ne kadar kullanıcılara zaman kazanma, daha fazla bilgiye, daha kısa zamanda ulaşma, kolaylık, rekabetçi fiyatlar, daha fazla seçim şansı gibi avantajlar sağlıyor ise de, tüketiciler çoğu zaman İnternet üzerinde alışveriş yapmak konusunda çekingen davranmakta ve yüz yüze geleneksel alışveriş yöntemlerini tercih etmektedirler (Lin, 2007).

Son zamanlarda yapılan çalışmalar, tüketicilerin İnternet alışveriş davranışlarını açıklamaya çalışmıştır. Teknoloji Kabul Modeli (*Technology Acceptance Model - TAM*) (Davis, 1989), Planlı Davranış Teorisi (*Theory of Planned Behavior - TPB*) (Taylor ve Todd, 1991) bu konuda temel olabilecek iki teorinin ampirik olarak test edildiği iki önemli çalışmadır. Bu tür çalışmalarda, tüketicilerin İnternet üzerinden alışveriş yapma niyet ve davranışını belirleyen teknolojik, sosyal ve psikolojik

faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Tüm bu teoriler, Sebepli Davranışlar Teorisi'ne (*Theory of Reasoned Action - TRA*) dayanır. TRA, Azjen ve Fishbein (1975) tarafından geliştirilmiş, sosyo - psikoloji temelli bir davranış teorisidir. TRA ve TPB çok geniş alanlarda insan davranışını başarılı ile tahmin edebilen sosyo - psikoloji temelli teorik altyapılar oluşturmuşlardır (Chang, 1998). TRA, sosyal davranışların, bireylerin tutumlarına bağlı olduğunu ve bilgi teknolojileri kullanıp, kullanmama davranışının birey davranışından etkilendiğini savunur (Davis, 1989). TRA, bireylerin isteğe bağlı ve iradeleri dâhilinde olan davranışlarını açıklamak amacıyla geliştirilen ve bilimsel araştırmalarda en fazla kullanılan teorik altyapıdır (Olson ve Zanna, 1993). Tüm bu teorilerin temelinde bir olay veya davranış yapıp yapmama durumunda bireylerin tavır ve tutumlarını tahmin etmek yatar. Tavırlar (*A*) olumlu veya olumsuz olabilir ve belli bir davranış veya olay karşısında bireylerin genel tutumunu ve değerlendirmesini belirtir (Assael, 1998). TRA'nin bir uzantısı olarak Azjen (1991) Planlı Davranış Teorisi'ni (*Theory of Planned Behavior - TPB*) geliştirmiştir. Ancak, davranışların bireylerin tam iradesi ve kontrolü altında olmadığı durumlarda, TRA yetersiz kalmış ve bazı problemlere yol açmıştır (Chang, 1998). Dolayısıyla Azjen (1991) Algılanan Davranışsal Kontrol (*Perceived Behavioral Control - PBC*) değişkenini ekleyerek TRA'yı geliştirmiş ve TPB'yi oluşturmuştur. Teknoloji kullanımı konusunda birey davranışını tahmin etmekte yaygın olarak kullanılan TAM ise birçok ampirik çalışma ile bireysel düzeyde teknoloji kabulünü açıklayan kuvvetli bir teorik altyapıdır. Ancak, TPB bireylerin teknoloji kabul ve kullanımı hakkında çok daha fazla spesifik bilgi sağlamaktadır (Igarria ve Diğerleri, 1995). Chang (1998)'de buna paralel olarak, TPB'nin TRA'dan daha iyi bir şekilde insan davranışlarını tahmin edebildiğini belirtmiştir. Bu açıdan, TPB bu çalışmada, bireylerin İnternet üzerinden alışveriş teknolojilerini kabul edip etmeme davranışlarının ardındaki sosyal, psikolojik ve teknik faktörleri araştırmada temel teorik altyapı olarak kullanılmıştır.

4. Planlı Davranış Teorisi (Theory of Planned Behavior - TPB)

TPB TRA'ı geliştirerek, birey davranışının sadece birey iradesi ile gerçekleşmediğini, diğer bazı faktörlerin de birey davranışının şekillenmesinde etkili olduğunu savunur (Azjen, 1991). TPB, TRA'nın bireylerin tam anlamı ile kontrolü altında olmayan durumları veya kaynakları da içerecek şekilde, algılanan davranışsal kontrol değişkeninin eklenmesi ile genişletilmiş halidir (Darsono, 2005). TPB'nin temelinde bireylerin bilgiye sistematik olarak ulaşarak, rasyonel kararlar verdiği anlayışı yatar. TPB birey davranışının temel belirleyicisi faktörlerin bilişsel sürecin mantıksal bir sonucu olduğunu savunur (Azjen ve Fishbein, 1975). TPB üç temel bilişsel faktörün birey davranışını belirlediğini tartışır. TPB, bireylerin gerçek anlamda kullanma davranışının (*Actual Usage - AU*), bireylerin davranışa dönük niyetlerinden (*Behavioral Intention - BI*) ve niyetlerinde bireyin tavrı (*Attitude - A*), yakınların etkisi (*Subjective Norm - SN*) ve algılanan davranışsal kontrol (*Perceived Behavioral Control - PBC*) değişkenlerinin etkisi ile belirlendiğini ve şekillendiğini savunur.

TPB bireyin niyetinin, tavırlarının (*Attitude*) ve kişisel normlarının (*Subjective Norm*) etkisiyle şekillendiğini savunur. Sonraki çalışmalarda algılanan davranışsal kontrol (*Perceived Behavior Control - PBC*) değişkeni de TPB modeline eklenmiş ve bireylerin tam olarak davranışlarını kontrol altında tutamadığı durumlarda modele entegre edilen bu değişken ile model geliştirilmiştir (Azjen, 1991). Daha önceki ampirik çalışmalar (Örneğin, Ajzen ve Madden, 1986), PBC ile niyet arasında istatistiksel ilişki bulabilmiştir.

TPB (Azjen, 1991), çok bilinen TRA'nın (Azjen and Fishbein, 1975) bir uzantısıdır. Her iki teori de gerçek veya fiili davranışın (*Actual Behavior - AB*), davranışsal niyetin (*Behavioral Intention - BI*) bir fonksiyonu olduğunu belirtmişlerdir. TPB, bireylerin davranışa dönük niyetlerinin (*BI*), algılanan davranışsal kontrol (*Perceived Behavioral Control - PBC*), tavırlar (*Attitude - A*) ve yakınların etkisi (*Subjective Norm - SN*) tarafından belirlendiğini savunur (Lin, 2007). TPB, ayrıca gerçek kullanım davranışının (*Actual Usage - AU*), davranışa dönük niyet (*BI*) ve algılanan davranışsal kontrol (*Perceived Behavioral Control - PBC*) tarafından ortak belirlendiğini savunur (Kim, 2007). Daha önce de tartışıldığı gibi tavır ve tutumlar (*A*) ve davranışa yönelik niyet (*BI*) ilişkisi, insan davranışını araştıran çalışmalarda temel odak noktadır (Bobbitt ve Dabholkar, 2001). Niyet temelli teorileri test eden birçok akademik araştırmada, tavırlar (*A*) bireylerin inançları ve niyetleri arasında her zaman bir köprü görevi görecektir şekilde modellenmiştir (Vijayasathya, 2004). Genel olarak, yazında bir kimsenin bir davranış yapma konusundaki tavrı (*A*), o kimsenin o davranış yapma konusundaki niyetini (*BI*) ve bu da nihai olarak o kimsenin söz konusu davranış gerçekten yapacağını (*AU*) tahmin edeceği öne sürülmüştür (Lee ve diğerleri, 2007). Ancak, aynı şartlar altında belli davranışları yapma konusunda, farklı kişiler farklı tavırlar içerisinde olabilirler (Fishbein ve Azjen, 1975). Eğer bir kimse belli bir davranış yapma konusunda olumlu bir tavır içerisinde ise, olumsuz bir tavır içerisinde olan bir kimseye göre, bu bireyin söz konusu davranış yapma konusundaki niyeti ve söz konusu davranış fiilen yapma şansı daha yüksek olacaktır.

Tavır (*A*) değişkeni, İnternet alışverişinde İnternet üzerinden alışveriş yapma konusunda, tüketicilerin genel olumlu veya olumsuz fikirlerini yansıtır. Yakınların etkisi (*SN*) ise birey üzerinde etkili yakın çevresindeki insanların İnternet alışverişi konusundaki olumlu veya olumsuz görüşlerinin etkisi olarak anlaşılmaktadır. Bu değişken Azjen (1988) tarafından bireylerin davranış üzerindeki diğer birey tarafından önem verilen insanların etkisini açıklamak için geliştirilmiştir. Tavırlar (*A*), belli bir davranış yapma sonucu bireyin karşılaştığı sonuçlar konusundaki beklenti ve inançları doğrultusunda şekillenirken (Mathieson, 1991), yakınların etkisi (*SN*) kişinin davranış üzerindeki sosyal etkiyi ifade etmektedir, *SN*, bireylerin belli davranış yapma konusundaki motivasyonları ile etkilendikleri insanların bu davranış yapıp yapmama konusundaki beklentilerinden etkilenir (Taylor ve Todd, 1995). Bunun anlamı, bazı durumlarda kişinin belli bir davranış yapma konusunda olumlu bir tavrı (*A*) olmasa bile, kişinin değer verdiği ve davranış üzerinde etkili kişilerin fikirleri (*SN*) doğrultusunda söz konusu davranış yapabileme ihtimali olduğudur (Brown, 1999). Algılanan davranışsal kontrol (*PBC*) ise, bireylerin İnternet kullanma sürecinde gerekli bilgi, kaynak ve imkânlara sahip olup, olmadıkları yönündeki düşünceleridir (Shim, 2001). *PBC* kontrol konusunda bireylerin inanışları ve kolaylaştırıcı durumların bir fonksiyonudur (Chnag, 1998). Davranışa dönük niyeti (*BI*) belirleyen bir diğer önemli değişken de öz etkinlik (*Self Efficacy - SE*) değişkenidir. Sosyal Bilişsel Teoriler (*Social Cognitive Theories*) bireylerin belli bir davranış yapabilmemesinin, kendilerinde söz konusu davranış başarı ile gerçekleştirme yeteneği ve kapasitesi görebilmelerine bağlı olduğunu savunur (Bandura, 1977). Bireylerin bilgisayar kullanmadaki kapasiteleri ve yetenekleri konusundaki düşünce ve inançları, o kişilerin bilgisayar kullanıp kullanmama konusundaki niyetlerini belirleyen önemli bir faktördür (Compeau ve Higgins, 1995). Bilgisayar ve İnternet bağlantısı hazır olsa bile, bireyler İnternet üzerinden alışveriş yapabilmek için gerekli öz yetenek ve nitelikleri (*Self Efficacy - SE*) kendilerinde her zaman göremeyebilirler. Bireylerin İnternet kullanmayı başarılı bir şekilde organize edebileceği ve yönetebileceği konusundaki niyetleri, İnternet kullanma konusunda niyetlerini olumlu etkileyebilmektedir. Burada tüm bu

unsurlar kolaylaştırıcı durumlar (*Facilitating Conditions - FC*) adı altında bir değişkende toplanmış ve ölçülmüştür. Kolaylaştırıcı durumlar (*FC*), genel olarak bireylerin bir davranışı gerçekleştirebilmeleri için gerekli unsurlara ve altyapıya sahip olup olmamaları ile ilgilidir (Taylor ve Todd, 1995). Hem SE, hem de FC değişkeni PBC değişkeni adı altında toplanmış ve literatürde bu şekilde incelenmiştir. PBC değişkeni Azjen (1988) tarafından kişilerin davranışlarını ve niyetlerini belirlerken, ellerindeki kaynak, imkân ve bilgilerinin süreçteki etkisini açıklamak için geliştirilmiştir. Burada bu değişken ile İnternet üzerinden bireylerin alışverişi yapabilmek için gerekli kontrol ve bilgiye sahip olup olmadıkları hakkındaki görüşleri tespit edilmeye çalışılmıştır. PBC değişkeni, söz konusu davranışın İnternet üzerinden alışverişi gibi teknik bir beceri, teknik altyapının yeterliliği ve ürünlerin fiyatlarının ödenebilir olması gibi nedenlerin faktörlerin önem kazandığı durumlarda tavırların oluşması ve gerçek davranışın bilfiil hayata geçirilmesi doğrultusunda yadsınmaz etkisi mevcuttur (Kokkinaki, 1999). Dolayısıyla PBC hem direkt, hem de A üzerinden dolaylı olarak AU değişkenini etkilemektedir.

5. Araştırma Dizayn ve Metodu

Araştırmada ampirik olarak geçerliliği ve güvenilirliği test edilen ölçekler kullanılmıştır. Ölçekler genel olarak Lin (2007)'den uyarlanmıştır. Özgün ölçeklerin orijinleri ise daha önceki bilimsel araştırmalardan uyarlanmıştır. Daha önceki ampirik araştırmalarda kullanılan ölçekler, İnternet alışverişi konseptine uygun olarak revize edilmiş ve kullanılmıştır. BI ölçeği Davis'den (1989), A, SN ve PBC ölçekleri Taylor ve Todd'dan (1995) adapte edilmiştir. Gerçek Kullanım (*AU*) ölçeği ise Lin (2007) uyarlanmıştır. Tüm ölçekler 5'li Likert Ölçeğinde ölçülmüştür (1 = Kesinlikle Katılmıyorum, 5 = Tamamen Katılıyorum). Anket geliştirme sürecinde akademisyenlerden oluşan 10 kişilik bir tüketici kitlesine sorular okutulmuş ve anlaşılmayan sorular düzeltilmiştir.

Veriler Adnan Menderes Üniversitesi genelinde yer alan meslek yüksek okulu ve fakültelerde, akademisyenler ile öğrencilere uygulanmıştır. Ancak araştırma katılımcılarının büyük çoğunluğunu (72.8) akademisyenler oluşturmakta ve öğrenciler anket katılımcılarının üçte birinden az bir kısmını oluşturmaktadırlar. Tüm bu fakülte ve yüksek okullar kişisel olarak ziyaret edilmiş ve katılımcılar ankete katılmaları konusunda teşvik edilmiştir. Dolayısıyla anketin katılımcılarını Adnan Menderes Üniversitesinde çalışan veya okuyan öğretim elemanları ile öğrenciler oluşturmaktadır. Anket kişisel olarak ziyaretler ve sınıf ortamında araştırmacının nezaretiyle yapılmıştır. Tüm bu çalışmalar sonucu 335 adet kullanılabilir anket elde edilmiş ve analizler bu veriler üzerinden yapılmıştır.

5.1. Anket Dizaynı ve Ölçeklerin Geçerliliği ve Güvenilirliği

Ankette toplam 46 adet soru yer almıştır. Anket iki ana bölümden oluşmuştur. İlk bölümde anket katılımcıları hakkında temel demografik verileri içeren 21 soru, ikinci bölümde teorik modelleri ölçen 25 soru yer almıştır. İlk bölümde anket katılımcılarının İnternet'i kullanma karakteristikleri, miktarları ve şekilleri hakkında bilgi istenmiştir. Bu bölümde ayrıca, kullanıcılara İnternet üzerinden alışveriş yapma tecrübeleri, karakteristikleri ve yapmıyorlar ise yapmama nedenleri sorulmuştur. Ayrıca İnternet üzerinden ne tür mal ve hizmetleri satın almayı tercih ettikleri ve ortalama harcama tutarları öğrenilmeye çalışılmıştır.

Anketin ikinci bölümünde ise daha önce tartışılan iki temel teori; TPB ile ilgili bağımlı ve bağımsız değişkenler Likert ölçeğinde sorular ile yer almıştır (Ayrıca başka

araştırma konusu olmak üzere diğer teorik model olan Teknoloji Kabul Modeli (Technology Acceptance Model - TAM) değişkenlerini ölçen sorular bu bölümde yer almıştır). Likert ölçeği şeklindeki sorular Tavakolian'ın (1989) belirttiği yönteme göre birleştirilmiştir (*Aggregated*). Bu yöntemde ölçeği oluşturan soruların aritmetik ortalaması alınmış ve bağımlı ve bağımsız değişkenler için tek bir değer elde edilmiştir. Ölçeklerin geçerliliği Varimax Rotasyonu ve Temel Bileşen Analizi (*Principant Component Analysis*) ile yapılmış ve ölçekleri oluşturan soruların faktör yüklerine (*Factor Loadings*) bakılmıştır. Aynı ölçeğe olan yüksek faktör yükleri, soruların geçerliliği konusunda temel belirleyici olmuştur. Ölçeklerin güvenilirliğini tespit etmek için literatürde en fazla kullanılan Cronbach Alpha değeri kullanılmıştır. Ölçeklerin geçerliliğini tespit etmek için Temel Bileşen Analizi (*Principal Component Analysis*) yapılmış ve tüm analiz sonuçları aşağıdaki Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Geçerlilik ve Güvenilirlik Testi Sonuçları

Soru/Ölçek	Faktör 1 Gerçek Kullanım	Faktör 2 Davranışa Dönük Niyet	Faktör 3 Tavrılar / Tutumlar	Faktör 4 Yakınların Etkisi	Faktör 5 Algılanan Davranışsal Kontrol	Cronbach Alpha
İnternet üzerinden alışveriş yapmayı tercih ederim (AU1)	0.710	0.344	0.380			0.828
Sık sık İnternet üzerinden alışveriş yaparım (AU2)	0.814	0.269	0.245			
Yakında İnternet üzerinden alışveriş yapmaya niyetim var (B11)	0.239	0.798	0.323			0.886
Önümüzdeki bir ay içerisinde İnternet üzerinden alışveriş yapacağım (B12)	0.316	0.793	0.293			
Tanıdıklarına İnternet üzerinden alışverişini kuvvetle tavsiye ederim (B13)	0.521	0.560	0.288	0.273		
İnternet'ten alışverişin iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum (A1)	0.249	0.295	0.835			0.929
İnternet'ten alışverişin akıllıca bir hareket olduğunu düşünüyorum (A2)	0.303	0.240	0.815	0.251		
İnternet üzerinden alışveriş yapmayı düşünüyorum (A3)	0.243	0.479	0.678	0.252		
Düşünce ve davranışına uygun kişiler, beni İnternet üzerinden alışveriş yapmaya teşvik ediyorlar (SN1)			0.238	0.884		0.884
Önem verdiğim insanlar İnternet üzerinden alışveriş yapmam konusunda beni teşvik ediyorlar (SN2)		0.201		0.897		
İnternet üzerinden alışveriş yapabilecek bilgiye sahibim (PBC1)	0.203				0.871	0.807
İnternet üzerinden alışveriş yaparken kontrol/karar tamamen bana aittir (PBC2)					0.874	

Beş Faktörlü çözüm verideki toplam %86.25 değişimi açıklamıştır. 0.40'dan büyük faktör yükleri ölçekleri oluşturmak için seçilmiştir. Okunaklılığı artırmak için 0.20'den düşük faktör yükleri silinmiştir

Hair ve diğerleri (1994) 0.40'dan büyük faktör yüklerinin oldukça anlamlı olduğunu belirtmiştir. Tablo 1'den de görüleceği gibi, araştırma modelini oluşturan ölçeklerin

tüm faktör yükleri 0.50'den büyük çıkmıştır ve anlamlı bir şekilde teorik ölçeklerine yükleme yapmaktadırlar. Tüm faktörlerin ortalama varyans açıklama güçleri de Hair ve diğerleri (1994) tarafından önerilen 0.50 sınırını geçmektedir. Kısaca anketi ve araştırma modelini oluşturan ölçekler yeterli geçerlilik kriterlerine sahiptir.

Literatürde genel kabul edilen ilkeye göre güvenilirlik ölçüsü Cronbach Alpha'nın 0.70'den büyük olması sosyal bilimler çalışmalarında arzu edilen bir durumdur (Nunnally ve Bernstein, 1994). Hatcher (1994)'a göre, 0.50'nin üzerindeki alpha değerleri sosyal bilimler araştırmalarında yeterli sayılırken, 0.70 ve üzeri önerilmekte, 0.80 ve üzeri arzu edilmektedir. Tablo 1'den görüldüğü gibi tüm güvenilirlik alpha değerleri (Cronbach Alpha) genel kabul edilebilir seviye olan 0.70 aşmış ve arzu edilen seviyenin de (0.80) üzerine çıkmıştır. Bu genel olarak anket ölçeklerinin yüksek geçerlilik ve güvenilirliğe sahip olduğunu işaret eden bir durumdur.

5.2. Anket Katılımcılarının Karakteristikleri

Anket katılımcılarının temel demografik karakteristikleri, İnternet kullanım ve alışveriş sıklıkları ile ilgili veriler Tablo 2'de özetlenmiştir. Burada kadın ve erkek kullanıcılar arasında istatistiksel bir fark olup olmadığı Ki - Kare testi ile belirlenmiş ve sonuçlar yorumlanmıştır.

Tablo 2'de katılımcıların temel demografik karakteristikleri, İnternet kullanım ve alışverişi ile ilgili verileri özetlenmiş ve cinsiyet bakımından bu özelliklerde farklı olup olmadıkları analiz edilmiştir. Katılımcılar dengeli dağılmış (%46.6 kadın - %53.4 erkek) ve büyük çoğunluğunun bekâr olduğu (%71.6) belirlenmiştir. Katılımcıların genellikle genç yaşta olduğu (ortalama = 27.90, standart sapma = 7.79) ve en düşük 17, en yüksek 57 yaşında olduğu saptanmıştır. Katılımcıların genel olarak (%43.9) düşük gelire (<500YTL/ay) sahip olduğu, 2500 YTL üzerinde gelire sahip olanların oranının sadece %3.9 olduğu, ancak gelir seviyesinde kadın ve erkekler arasında anlamlı bir fark olmadığı saptanmıştır ($\chi^2(5) = 8.484$, $p = 0.132$). Anket katılımcılarının büyük çoğunluğunun yüksek öğrenime sahip olduğu (%73 yüksek okul ve üstü mezunu) ve eğitim düzeyinin de, cinsiyet bakımından yine farklılaşmadığı gözlemlenmiştir ($\chi^2(4) = 5.020$, $p = 0.285$). Ancak, erkeklerde doktora yapma oranının kadınlara göre önemli ölçüde fazla olduğu belirlenmiştir (kadın ve erkekler için sırası ile %17.9 ve %23.5). İnternet tecrübesi, bireylerin İnternet'e olan yaklaşımlarının temel belirleyicisidir (Liaw, 2004). Katılımcıların büyük çoğunluğu (%65.1) İnternet'i her gün kullandıklarını, belirtirken bu değer kadınlar ve erkekler arasında farklılık göstermiştir ($\chi^2(4) = 15.431$, $p = 0.004$). Erkeklerin yüksek seviye (%1) anlamlı bir şekilde kadınlardan daha fazla İnternet kullandığı ortaya çıkmıştır. Katılımcıların, genellikle 1 ila 10 saat haftalık olarak İnternet kullandıkları (toplam %47.5) ve haftalık İnternet kullanma saatinin de kadın ve erkekler arasında farklılaştığı ortaya çıkmıştır ($\chi^2(4) = 19.197$, $p = 0.001$). Ancak, burada bir önceki bulgumuzun tersine kadınların ortalama haftalık saat olarak İnternet'i daha çok kullandıkları ortaya çıkmıştır. Yani genel olarak, kadınlar arasında İnternet yayılımı (*diffusion*) az iken, İnternet kullanan kadınlar, İnternet'i erkeklerden daha fazla kullanmaktadırlar (haftalık kullanım saati olarak). Günümüzde İnternet günlük hayatımızda yoğun olarak kullanılan bir iletişim ve bilgi toplama aracı olmuştur. Anket bulguları da buna paralel sonuçlar vermiştir. Anket katılımcılarının aktif İnternet kullanma süresinin de oldukça fazla olduğu belirlenmiştir (%34.6'sı 7 yıldan fazladır İnternet kullanmaktadır). Kadınlar ve erkekler arasında da yıl olarak İnternet kullanım tecrübesi bakımından herhangi bir istatistiksel fark çıkmamıştır ($\chi^2(4) = 6.600$, $p = 0.159$).

Tablo 2. Demografik Karakteristikler ve İnternet Alışverişi Değerleri (N=335)

Karakteristik	Toplam N (%)	Kadın N (%)	Erkek N (%)	Cinsiyet Farkı
Cinsiyet				
Kadın	156 (46.6)			
Erkek	179 (53.4)			
Medeni Durum				
Bekar	240 (71.6)	121 (77.6)	119 (66.5)	$\chi^2(2) = 5.248,$ $p = 0.078^{***}$
Evli	88 (26.3)	33 (21.2)	55 (30.7)	
Diğer	7 (2.1)	2 (1.3)	5 (2.8)	
Gelir				
< 500 YTL	147 (43.9)	79 (50.6)	68 (38.0)	$\chi^2(5) = 8.484,$ $p = 0.132$
501-1000 YTL	57 (17.0)	28 (17.9)	29 (16.2)	
1001-1500 YTL	68 (20.3)	27 (17.3)	41 (22.9)	
1501-2000 YTL	31 (9.3)	10 (6.4)	21 (11.7)	
2001-2500 YTL	19 (5.7)	8 (5.1)	11 (6.1)	
>2500 YTL	13 (3.9)	4 (2.6)	9 (5.0)	
Eğitim Durumu				
Lise	93 (27.8)	44 (28.2)	49 (27.4)	$\chi^2(4) = 5.020,$ $p = 0.285$
Yüksek Okul	34 (10.1)	21 (13.5)	13 (7.3)	
Fakülte	94 (28.1)	45 (28.8)	49 (27.4)	
Yüksek Lisans	44 (13.1)	18 (11.5)	26 (14.5)	
Doktora	70 (20.9)	28 (17.9)	42 (23.5)	
İnternet Kullanma Sıklığı				
Her gün	218 (65.1)	87 (55.8)	131 (73.2)	$\chi^2(4) = 15.431,$ $p = 0.004^*$
Haftada birkaç kez	89 (26.6)	54 (34.6)	35 (19.6)	
Haftada bir kez	15 (4.5)	9 (5.8)	6 (3.4)	
Ayda birkaç kez	10 (3.0)	6 (3.8)	4 (2.2)	
Ayda bir kez	3 (0.9)	0 (0.0)	3 (1.7)	
Ortalama İnternet Saati				
1 - 5 saat	86 (25.7)	49 (31.4)	37 (20.7)	$\chi^2(4) = 19.197,$ $p = 0.001^*$
6 - 10 saat	73 (21.8)	41 (26.3)	32 (17.9)	
11 - 15 saat	46 (13.7)	23 (14.7)	23 (12.8)	
16 - 20 saat	49 (14.6)	21 (13.5)	28 (15.6)	
> 21 saat	81 (24.2)	22 (14.1)	59 (33.0)	
Aktif İnternet Kullanımı				
< 1 yıl	13 (3.9)	8 (5.1)	5 (2.8)	$\chi^2(4) = 6.600,$ $p = 0.159$
1 - 2 yıl	42 (12.5)	22 (14.1)	20 (11.2)	
3 - 4 yıl	101 (30.1)	53 (34.0)	48 (26.8)	
5 - 6 yıl	80 (23.9)	36 (23.1)	44 (24.6)	
> 7 yıl	99 (29.6)	37 (23.7)	62 (34.6)	
İnternet'ten Alışveriş Yaptınız mı?				
Evet	155 (46.3)	61 (39.4)	94 (60.6)	$\chi^2(1) = 6.031,$ $p = 0.014^{**}$
Hayır	180 (53.7)	95 (52.8)	85 (47.2)	
İnternet'ten Alışverişi Süresi				
< 1 yıl	35 (22.6)	19 (31.1)	16 (17.0)	$\chi^2(4) = 5.424,$ $p = 0.247$
1 - 2 yıl	57 (36.8)	22 (36.1)	35 (37.2)	
3 - 4 yıl	36 (23.2)	10 (16.4)	26 (27.7)	
5 - 6 yıl	17 (11.0)	6 (9.8)	11 (11.7)	
> 7 yıl	10 (6.5)	4 (6.6)	6 (6.4)	

* $p < 0.001$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.10$

Yukarıda yer alan Tablo 2'de görüleceği gibi, araştırma amacı doğrultusunda en önemli sorulardan biri, anket katılımcılarının İnternet alışverişi tecrübeleridir. Katılımcıların yarısından fazlası İnternet'ten hiç alışveriş yapmadıklarını belirtmişlerdir (%46.3 yapan, %53.7 yapmayan). İnternet'te alışveriş yapma konusunda erkeklerin, kadınlardan neredeyse iki katı oranda daha fazla alışveriş yaptıkları ortaya çıkmıştır (İnternet üzerinde alışveriş yapan kadın oranı %39.4, Erkek oranı %60.6). Cinsiyete göre alışveriş bakımından erkeklerin %5 anlamlılık seviyesinde kadınlardan daha fazla alışveriş yaptığı ortaya çıkmıştır ($\chi^2(1) = 6.031$, $p = 0.014$). Katılımcılar için İnternet

alışverişinin oldukça yeni bir olgu olduğu ortaya çıkmıştır (Katılımcıların %82.6'sı 4 yıldan az süredir İnternet alışverişi yaptıklarını belirtmişlerdir). Bunun ötesinde kadın ve erkekler arasında İnternet alışveriş geçmişi ve tecrübesi bakımından bir fark ortaya çıkmamıştır ($\chi^2(4) = 5.424$, $p = 0.247$) ve bu bulgulara ek olarak İnternet alışverişinin kadınlar için erkeklere göre daha yeni bir olgu olduğu ortaya çıkmıştır (kadınların %31.1'i 1 yıldan az süredir İnternet alışverişi yaparken, erkeklerin neredeyse %50'si 3 yıldan fazladır İnternet üzerinden alışveriş yapmaktadırlar).

Ankette yer alan diğer önemli tanımlayıcı değerler tüketicilerin İnternet kullanım ve alışveriş karakteristikleridir. Katılımcıların %47.5'i İnternet'i evlerinde kullanırken, %24.2'si okulda ve kalan %28.4'ü İnternet Cafe'lerde İnternet'e girdiklerini belirtmişlerdir. İnternetin evlerde yaygınlaşması ile katılımcılar, kendilerini ev ortamında daha güvenli hissedip, İnternet alışverişi hakkında daha fazla olumlu görüşlere sahip olabileceklerdir. Katılımcıların %44.2'si İnternet'ten alışveriş yapmayı keyifli olarak tanımlarken, %55.8'i İnternet alışverişinden keyif almadıklarını belirtmişlerdir. Bunun yanı sıra, katılımcıların büyük çoğunluğu (%68.7'si) İnternet alışverişinin güvenli olmadığını belirtmiştir. İnternet alışverişi yapmamanın temel nedeni olarak da katılımcılar güvenlik problemlerini belirtmişlerdir. Ancak güvenli bulmasalar bile bazı katılımcılar İnternette alışveriş yapmışlardır. Bu durum İnternet alışverişinin sunduğu önemli avantajlar nedeniyle, en azından bazı İnternet kullanıcıları tarafından risk almaya değer bulunduğu yönünde yorumlanabilir. Anket katılımcılarının bu güne kadar ortalama yaklaşık 13 kere İnternet alışverişi yaptıkları ve ortalama olarak yaklaşık 1.600 YTL harcadıkları da araştırmanın bir diğer sonucudur. Burada tespit edilen genel sonuç, İnternet kullanımının anket katılımcıları arasında oldukça yaygın ve oturmuş bir faaliyet olmasına rağmen, İnternet alışverişi olgusunun daha yeni yeni yerleşen bir olgu olduğudur. Ancak katılımcıların İnternet alışverişine hakkında olumlu düşünceleri ve gittikçe yaygınlaşan İnternet ve bilgisayarlar ve artan kullanıcı eğitim ve bilgi seviyesi, bu faaliyetin giderek artarak Türk toplumunda yerleşeceği yönünde yorum yapmamıza imkân verebilir.

5.3. Araştırma Hipotezleri

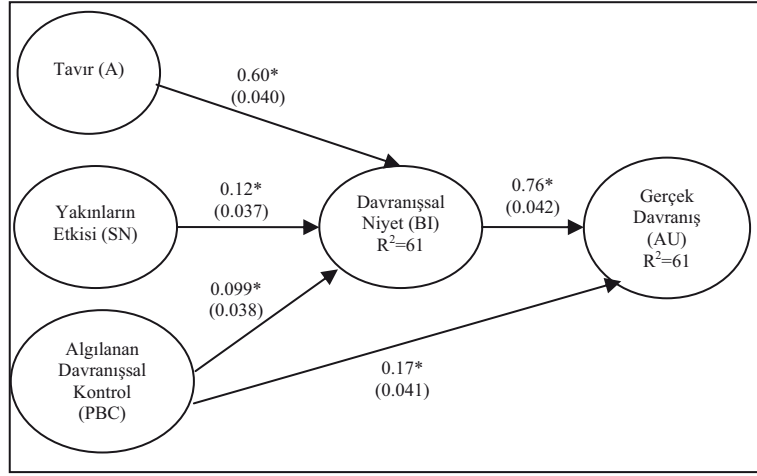
Araştırma hipotezleri daha önce tartışılan teorik ilişkiler çerçevesinde aşağıda yer almıştır.

- *H1: Bireylerin bilfiil İnternet alışverişi yapması (AU), bireylerin bu yönde davranışsal niyet (BI) oluşturmaya bağlıdır*
- *H2: Bireylerin bilfiil İnternet alışverişi yapması (AU), bireylerin İnternet alışverişi konusunda algıladıkları davranışsal kontrol derecesine (PBC), yani sürecin tamamen kendi kontrolleri altında olup olmadığı konusundaki inançlarına bağlıdır*
- *H3: Bireylerin olumlu İnternet alışverişi davranışsal niyeti (BI) oluşturmaya, yani olumlu fikre ve niyete sahip olmaları, bireylerin bu yönde veya bu konuda olumlu tavırlara (A) sahip olup, olmamalarına bağlıdır*
- *H4: Bireylerin olumlu İnternet alışverişi davranışsal niyeti (BI) oluşturmaya, yani olumlu fikre ve niyete sahip olmaları, bireylere yakın olan kişilerin bu konudaki olumlu fikir ve etkilerine (SN) bağlıdır*
- *H5: Bireylerin olumlu İnternet alışverişi davranışsal niyeti (BI) oluşturmaya, yani olumlu fikre ve niyete sahip olmaları, bireylerin algıladıkları davranışlarını kontrol derecesine (PBC), yani sürecin tamamen kendi kontrolleri altında olup, olmadığı konusundaki inançlarına bağlıdır*

Yukarıda yer alan hipotezler, daha önce TPB kavramı tartışılarken, bahsedilen teorik ilişkilere dayanarak kurulmuş ve bir sonraki bölümde ampirik olarak test edilmiştir.

6. Model Testi ve Ampirik Sonuçlar

Bu çalışmada daha önce detaylı olarak tartışılan Planlı Davranış Teorisi (TPB) Yapısal Eşitlik Modeli (*Structural Equation Modeling - SEM*) kullanılarak ve LISREL 8.52 PC paket programı ile test edilmiştir (Jöreskog ve Sörbom, 1999). Araştırma modeli ve ampirik sonuçlar aşağıda Şekil 1’de sunulmuştur.



Şekil 1. TPB Araştırma Modeli ve Ampirik Sonuçlar

($N = 334$), $\chi^2 = 26.32$ ($d.f. = 2$, $p < 0.001$), $NFI = 0.97$, $NNFI = 0.90$, $CFI = 0.97$, $GFI = 0.97$, $AGFI = 0.77$, $RMSEA = 0.19$, Standart hatalar Parantez İçerisinde verilmiştir. * $p < 0.001$

Yukarıda yer alan Şekil 1’de de görüldüğü gibi, TPB modelinin test sonuçları orta derecede uygunluk (*fit*) vermiştir. Model, aşağıda Tablo 3’de görüleceği üzere, veri setini oldukça iyi desteklememiş, ancak, yedi (7) uygunluk kriterinden dördünde (4) literatürde bahsedilen genel kriterlere uygunluk göstermiştir. Fit parametrelerinin birçoğu, uluslararası literatürde yaygın kabul edilen ve dolayısıyla arzu edilen değerlere çok yakın veya üzerindedir. Bazı model parametreleri ve uygunluk kriterleri ile test edilen modeldeki değerler ve uygunluk kriterini sağlayıp sağlamadığı aşağıda verilen Tablo 3’de gösterilmiştir. Model uygunluk kriterlerinin optimal değerleri, Wang (2002)’den uyarlanmıştır.

Tablo 3. Model Uygunluk Testi Sonuçları Değerlendirmesi

Uygunluk Kriteri	Optimal Değer	Test Sonucu	Uygun/Değil
χ^2/df	≤ 3.00	13.16	X
Goodness of fit (GFI)	≥ 0.90	0.97	√
Adjusted goodness of fit (AGFI)	≥ 0.80	0.77	X
Normed fit index (NFI)	≥ 0.90	0.97	√
Non - normed fit index (NNFI)	≥ 0.90	0.90	√
Comparative fit index (CFI)	≥ 0.90	0.97	√
RMSEA	$\leq .10$	0.19	X

Tablo 3’de, modelin uygunluk parametrelerinin birçoğu, genel olarak kabul edilen sınırlar içerisinde veya yukarısında kalmış, ancak bazı parametreler, bu sınırları veya en düşük değerleri sağlayamamıştır. Model parametrelerini ölçmek için kullanılan sorular Likert ölçeğinde sorulardan oluşmuştur ve bu soruların normal dağılıma uyup, uymadığı görsel olarak histogramlar aracılığıyla incelenmiştir. Genel anlamıyla, Likert ölçeğine sahip soruların normal dağılıma büyük oranda uyduğu tespit edilmiştir. Ancak Likert ölçeğinin kategorik bir ölçek olması ve tam anlamıyla süreklilik göstermemesi nedeniyle bazı uygunluk değerleri beklenen kriterlere uygun çıkmamıştır. Bu durum, genel olarak modelin eldeki veri setiyle orta derecede uygunluk sergilediği şeklinde özetlenebilir. Bunun ötesinde, modeli oluşturan ilişkilerin (*path*) ve bu ilişkilerin yönlerinin (*pozitif veya negatif*) ayrı ayrı yorumlanması da teorik modelin ampirik olarak test edilmesi sürecinde mümkündür, gereklidir ve araştırmanın bir sonraki adımını oluşturmuştur. Böylesi bir değerlendirme, daha sonraki araştırmalara bir temel oluşturabilecek ve İnternet alışverişini etkileyen teorik modellerin temellerini oluşturan faktörler arasındaki ilişkileri yorumlamıza ve anlamamıza yardımcı olabilecektir.

Path parametrelerinin tamamı yüksek derecede anlamlı çıkmıştır ($p < 0.001$). Bunun yanı sıra, regresyon denklemlerinin açıklama güçleri (R^2) çok yüksek çıkmıştır ($R^2 \Rightarrow 0.61$). Bu durumda, literatür temelli ilişkiler (*path*) yüksek anlamlılık seviyeleri ve açıklama güçleri ile bir defa daha ampirik olarak ispat edilmiştir. Hipotez edilen ilişkiler ve test sonuçları Tablo 4’de özetlenmiştir.

Tablo 4. Hipotez Testi Sonuçları

Hipotez	Path	Path Katsayısı	t	İlişkini Yönü	Açıklama Gücü (R^2)	Sonuç
H1	BI → AU	0.76	18.04*	Pozitif	0.61	Desteklendi
H2	PBC → AU	0.17	4.05*	Pozitif		Desteklendi
H3	A → BI	0.60	14.93*	Pozitif	0.61	Desteklendi
H4	SN → BI	0.12	3.31*	Pozitif		Desteklendi
H5	PBC → BI	0.099	2.58**	Pozitif		Desteklendi

* $p < 0.001$, ** $p < 0.01$

Tablo 4’den de kolaylıkla görülebileceği Planlı Davranış Teorisi, anket veri seti sonuçlarına göre kabul edilebilir ve anlamlı bir ampirik destek bulmuştur. İlişkiler daha önce teorik altyapıda bahsedildiği gibi, olumlu ve pozitif yöndedir. Genel olarak araştırma modeli eldeki veri seti ile çok kuvvetli desteklenmese bile, teorik ilişkiler temel alınarak oluşturulan regresyon modellerin açıklama gücü oldukça yüksektir ($p < 0.001$, $p < 0.01$). Teorik ilişkilere dayandırılarak geliştirilen hipotezler, çok yüksek anlamlılık seviyesinde ($p < 0.001$), istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu bağlamda, Planlı Davranış Teorisi’ne (*TPB*) dayanarak geliştirilen tüm araştırma hipotezleri kabul edilmiştir. Kısaca araştırma hipotezlerini oluşturan teorik ilişkiler bir kere daha tekrarlanırsa: bireylerin gerçek anlamda bilfiil İnternet üzerinden alışveriş yapma davranışları, bu konuda niyetlerinin oluşmasına ve İnternet üzerinden alışveriş yaparken algıladıkları kontrol derecesine bağlıdır. Buna paralel olarak, bireylerin İnternet üzerinden alışveriş yapma konusunda davranışa yönelik bir niyet oluşturmaları, davranışı ne kadar pozitif algıladıklarına, kendileri için önemli kimselerin davranışı yapma konusundaki olumlu düşüncelerine ve yine bireylerin algıladıkları davranışsal kontrol derecesinin yüksekliğine bağlıdır. Bu arada anket katılımcısı kadınlar ve erkekler arasında cinsiyet farklılıkları açısından kayda değer bazı farklılıklar bulunmuştur. Erkekler, kadın katılımcılardan

istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha sık İnternet kullanmaktadır. Ancak haftalık İnternet kullanım saati bakımında kadınlar daha fazla saat haftada İnternet'te gezinerek zaman harcamaktadırlar. Bunun anlamı kadınlar arasında İnternet kullanımı erkeklere göre daha seyrekken, İnternet kullanan kadınlar erkeklerden daha fazla İnternet kullanmaktadırlar. İnternet'ten alışveriş sıklığı bakımından istatistiksel olarak herhangi bir cinsiyet farklılığının ortaya çıkmadığı belirlenmiştir. Ancak bulgular İnternet alışverişinin kadınlar için erkeklere göre daha yeni bir olgu olduğunu ortaya çıkarmıştır.

7. Tartışma ve Sonuç

İnternet, günümüzde müşterilerin mal ve hizmet satın alma davranışlarında köklü değişiklikler yapmıştır (Forsythe ve Shi, 2003). İnternet'in son yıllardaki baş döndürücü gelişmesi gerek uygulamacıları gerekse akademisyenleri yoğun olarak bu konu üzerinde düşünmeye yöneltmiştir. Bazı araştırmacılar, müşterilerin bireysel tavır ve tutumlarının İnternet üzerinden alışveriş yapıp yapmama niyetlerini belirlediğini tartışmışlardır (Teo, 2002). Müşteriler artık İnternet alışverişinin kendilerine nasıl fayda sağlayabileceği ile ilgilenmeye başlamışlardır. Ancak, günümüz ortalama müşterileri alışverişlerinde çok çeşitli yöntemler kullanma eğilimindedir. Forrester Araştırma Merkezinin yakın zamandaki bir çalışmasına göre, tüketicilerin üçte ikisi halen alışveriş için İnternet'ten farklı kanallar kullanmaktadır (Soopramanien ve Robertson, 2007). Ayrıca araştırmalar insanların İnternet üzerinde alışveriş yapmaktan çok, bilgi toplamak amacıyla gezindiğini göstermektedir (Teo, 2002). Bazı kimseler İnternet üzerinden alışveriş yaparken, bazıları bunu tercih etmemekte ve diğer bazı kimselerde İnternet üzerinden almak istedikleri mal ve hizmet ile ilgili bilgi toplamakla yetinip, bu mal ve hizmetleri mağazalardan geleneksel yöntemler ile almayı tercih edebilmektedirler. Dolayısı ile İnternet üzerinden faaliyette bulunan ve birçok pazarlama kanalından müşteriye ulaşan firmaların, İnternet üzerinde alışveriş yapan veya yapmayan müşterilerin bu davranışları neden sergilediklerini bilmeleri, tüm müşteri kesimlerinin özel ihtiyaçlarına cevap verebilmeleri için gerekli ve önemlidir. Ancak daha etkin bir İnternet alışveriş sitesi hazırlamak ve müşterileri daha fazla İnternet üzerinden alışverişe yönlendirmek için, bireylerin İnternet'ten alışveriş yapma nedenlerini ve bu nedenlerin arkasında yatan psikolojik ve teknolojik faktörleri bilmek vazgeçilmezdir. Ayrıca, insanların, teknoloji kullanma konusundaki tavır, düşünceleri ve ön yargılarının, İnternet üzerinden faaliyet gösteren firmaların web sitesi dizaynından, online reklam, ürün farklılaştırma ve dağıtım stratejilerine kadar pek çok yönetsel ve teknolojik stratejik kararları vermeleri konusunda yol gösterici olacağı açıktır.

Bu çalışmada, sosyal psikoloji bilim dalında yaygın olarak kullanılan Planlı Davranış Teorisi ampirik olarak Adnan Menderes Üniversitesinde görev yapan akademisyenler ve öğrencilerden toplanan verilerle test edilmiştir. Sonuçlar bahsedilen teoriye kuvvetli bir istatistiksel destek vermiş ve teorinin öne sürdüğü tüm hipotezler yüksek anlamlılık seviyelerinde ($p < 0.001$, $p < 0.01$) kabul edilmiştir. Genel anlamı ile bireylerin bilfiil İnternet üzerinden alışveriş yapmaları, söz konusu bireylerin bu yönde bir davranışa yönelik niyet oluşturmaları ve bireylerin davranışları ve fiilleri üzerinde ne derece kontrole sahip oldukları inançlarına (*PBC*) bağlıdır ve bu faktörlerle doğru orantılıdır. Buna paralel olarak, bireylerin İnternet üzerinden alışveriş yapmak konusunda davranışa yönelik niyetleri, söz konusu bireylerin bu doğrultuda olumlu bir tavır takınmaları, kendilerine yakın gördükleri

ve fikirlerini önemsedikleri bireylerin İnternet alışverişi konusundaki olumlu görüşlerine bağlıdır. Ayrıca, bireylerin İnternet üzerinden alışveriş yapmaları, bir fiil faaliyetleri üzerinde kontrole sahip olup, olmadıkları yönündeki inançları ve algılamalarıyla da ilgilidir.

Teorik altyapı olarak kullanılan TPB'nin, bireylerin teknoloji kabul ve kullanımı konusunda spesifik ve detaylı bilgi vermesine rağmen, kullanılması ve uygulanması çok güç bir teorik altyapıyı oluşturmaktadır (Darsono, 2005). Bu bağlamda, diğer tavır temelli teorilerin (TAM ve TRA), İnternet alışverişi tüketici davranışında karşılaştırılması ileriki çalışmalarda konu olabilir ve böylesi bir çalışma Türkçe literatüre önemli katkılar yapabilir. Bu çalışmanın en önemli kısıtlarından biri örneklem seçilmesinde kullanılan kolayda örnekleme yöntemi (*Convenient Sampling Method*) ve bunun doğurduğu sonuçlar olabilir. Örneklem büyüklüğünün üniversite camiasıyla sınırlı olması, bu araştırma sonuçlarının genellenmesi konusunda bazı kısıtlara yol açabilecektir. Araştırma verisinin kolayda örnekleme yöntemi ile öğrenci ve öğretim elemanlarından toplanması, bu örnekleme oluşturulan bireylerin belli eğilmelere, tüketici tercihlerine, eğitim düzeyine ve teknoloji kullanma yeteneğine sahip kimselerin ankete katılması sonucunu doğuracağı tartışılabilir. Ancak anket katılımcılarının neredeyse dörtte üçünün akademik personelden oluşması nedeniyle, analizlere fazla etki etmeyeceği düşüncesiyle ve bu durumun araştırma amaçlarının ve kapsamının dışında kalması nedeniyle, bu iki grup arasında fark araştırılmamıştır. Bunun ötesinde anket çalışmalarında bu tür sınırlamalar her zaman mevcuttur (Teo ve diğerleri, 1997). Bu durumu dengelemek amacıyla, üniversite genelinde ulaşılabilen tüm bireyler, öğrenci ve akademisyenler ankete katılma konusunda teşvik edilmiş ve ankete katılmaları sağlanmıştır. Daha sonraki çalışmalarda bu sorunu aşabilmek için, Lewis (2001) tarafından tanımlanan metodoloji ile, daha sıkı demografik kriterlerin kullanıldığı ve geniş katılımın sağlanabileceği bir İnternet anketi araştırmanın sonuçlarının genellenmesini daha gerçekçi hale getirebilir. Ayrıca bu çalışma, diğer komşu ülkelerden de veri toplanarak, kültürler ve ülkeler arası karşılaştırma olarak da genişletilebilir. Böylesi bir çalışma araştırma sonuçlarının genellenmesi konusunda da yardımcı olabilir.

Referanslar

- AHUJA, M., GUPTA, B., RAMAN, P. (2003). An empirical investigation of online consumer purchasing behavior. *Communication of ACM*, (46:129), 145-151 ss.
- ASSAEL, H. (1998). *Consumer behavior and marketing action*, 6th ed, South-Western College Publishing: Cincinnati, OH.
- AZJEN, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. Dorsey Press, Chicago, IL.
- AJZEN, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (50),179-211 ss.
- AZJEN, I., MADDEN, T.J. (1986). Predication of goal directed behavior: attitude, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experiemental Socail Psychology*, (22), 453-474 ss.
- AZJEN, I., FISHBEIN, M. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research. Erişim adresi: <<http://people.umass.edu/aizen/f&a1975.html>>, [Erişim tarihi: 21.03.2008].
- BOBBIT, L. M., DABHOLKAR, P.A. (2001). Integrating attitudinal theories to understand and predict use of technology based self service. *International Journal of Service Industry Management*, (12:5), 423-450 ss.
- BROWN, K.M. (1999). Antecedents of culturally significant tourist behavior. *Annals of Tourism Research*, (26:3), 676-700 ss.

- CHANG, M.K. (1998). Predicting unethical behavior : a compariosn of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior, *Journal of Business Ethics*, (17), 1825-1834 ss.
- COMPEAU, D.R., HIGGINS, C.A. (1995). Computer self-efficacy: development of a measure and initial test. *MIS Quarterly*, (19:2), 118- 43 ss.
- DARSONO, L. I. (2005), Examning information technology acceptance by indiviual professionals, (7:2), 155-178 ss.
- DAVIS, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, (13:3), 319-340 ss.
- ERDAL, M. (2008). İnternet'te tüketicİ davranışı, Erişim adresi: <<http://www.meslekiyeterlilik.com/insanKaynaklari/5.internette%20Tuketici%20Davranisi.pdf>>, [Erişim tarihi: 29.02.2008].
- FORSYTHE, S.M., SHI, B. (2003). Consumer patronage and risk perceptions in internet shopping, *Journal of Business Research*, (56), 867-875 ss.
- GOBY, V.P. (2006). Online purchases in an Infocomm sophisticated society, *CyberPsychology & Behavior*, (9:4), 423-431 ss.
- HAIR, J.F., ANDERSON, R.E., TATHAM, R.L., BLACK, W.C. (1998). Multivariate data analysis, 5th ed., Prentice-Hall International: Upper Saddle River, NJ.
- HATCHER, L. (1994). A step-by-step approach to using the SAS(R) system for factor analysis and structural equation modeling. Cary, NC: SAS Institute.
- HSU, M.H. ve CHIU, C.M. (2004). Predicting electronic service continuance with a decomposed theory of planned behavior, *Behavior & Information Technology*, (23:5), 359-373 ss.
- HU, P.J., CHAU, P.Y., LIU SHENG, O.R., TAM, K.Y. (1999). Examining the technology acceptance model using physician acceptance of telemedicine technology, *Journal of Management Information Systems*, (16:2), 91-112 ss.
- IGBARIA, M.T., GUIMARAES, T., DAVIS, G.B. (1995). Testing the determinants of microcomputer usage via a structural equation model, *Journal of Management Information Systems*, (11:4), 87-114 ss.
- JÖRESKOG, K., SÖRBOM, D. (1999). *Lisrel 8: user's referance guide*. 2nd ed, Scientific Software International, Chicago, IL.
- LEE, H.Y., QU, H., KIM, Y.S. (2007). A study of personal innovativeness on online travel shopping behaviour-a case study of Korean travelers. *Tourism Management*, (28), 886-897.ss.
- LIAO, Z., CHEUNG, M.T. (2001). İnternet based e-shopping and consumer attitudes: an empirical study. *Information & Management*, (38), 299-306 ss.
- LIAW, S. S. (2004). The theory of planned behavior applied to search engines as a learning tool, *Journal of Computer Assisted Learning*, (20), 283-291 ss.
- LIM, H ve DUBINSKY, A. (2005). The theory of planned behavior in e-commerce: making a case for interdependecieis between salient beliefs, *Psychology & Marketing*, (22:10), 833-855 ss.
- LIN, H.F., (2007). Predicting consumer intentions to shop online: an empirical test of competing theories. *Electronic Commerce Research and Applications*, [Erişim Tarihi: 2007.02.002].
- MATHIESON, K., (1991). Predicting user intentions: comparing the technology model with the theory of planned behavior. *Information Systems Research*, (2:3), 173- 91 ss.
- NUNNALLY, J.C., BERNSTEIN, I.H. (1994). Psychometric theory, McGraw-Hill: New York.
- OLSON, J. M., ZANNA, M. P. (1993). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, (28:3), 117-154 ss.
- SAYDAN, R. (2008). Tüketicilerin online alışverişe yönelik risk ve fayda algılamaları: geleneksel ve online tüketicilerin karşılaştırılması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*. Kış-2008, (7:23), 386-402 ss.
- SOOPRAMANIEN, D.G.R., ROBERTSON, A. (2007). Adoption and usage of online shopping: an empirical analysis of the characteristics of “buyers”, “browsers” and “non-internet shoppers. *Journal of Retailing and Consumer Services*, (14), 73-82 ss.

- TAYLOR, S., TODD, P.A. (1995). Understanding information technology usage: a test of competing models, *Information Systems Research*, (6:2), 144-176 ss.
- TEO, T.S.H. (2002). Attitudes toward online shopping and the Internet. *Behaviour & Information Technology*, (21:4), 259-271 ss.
- TEO, T.S.H., LIM, V.K.G., LAI, R.Y.C. (1997). Users and uses of the Internet: the case of Singapore. *International Journal of Information Management*, (17:5), 325-336 ss.
- VIJAYASARATHY, L. R. (2004). Predicting consumer intentions to use online shopping: the case for an augmented technology acceptance model. *Information and Management*, (41), 747-762 ss.
- WANG, Y.S. (2002). The adoption of electronic tax filling systems: an empirical study. *Government Information Quarterly*, (20), 333-352 ss.

MALZEME TAŞIMA SİSTEMİ ALTERNATİFLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİNDE BULANIK-PROMETHEE YAKLAŞIMI

EVALUATING MATERIAL HANDLING SYSTEM ALTERNATIVES USING FUZZY-PROMETHEE APPROACH

Gülfem TUZKAYA⁽¹⁾, Doğan ÖZGEN⁽²⁾, Bahadır GÜLSÜN⁽³⁾

^(1,2,3)Yıldız Teknik Üniversitesi, Makine Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü

⁽¹⁾gtuzkaya@yildiz.edu.tr, ⁽²⁾dozgen@yildiz.edu.tr, ⁽³⁾bahadir@yildiz.edu.tr

ÖZET: Malzeme taşıma sistemlerinin doğru seçimi, üretim ortamının toplam verimliliği üzerinde önemli etkilere sahiptir. Bu önemli etki göz önüne alındığında, malzeme taşıma sistemi seçimi problemi için sistematik bir yaklaşım geliştirilmesi gerekliliği de görülmektedir. Bu çalışmada, söz konusu problem için, çok kriterli karar verme tekniklerinden biri olan PROMETHEE yaklaşımından faydalanılmıştır. Değerlendirme sürecindeki belirsizlikler ve karar vericilerden değerlendirmelerini sözel olarak almanın kolaylığı nedeniyle bulanık kümelerden faydalanılması uygun görülmüştür. Bu anlamda PROMETHEE'in bulanık sayıların kullanıldığı bir şekli tanıtılmıştır. Kullanılan metodolojinin daha net anlaşılabilmesi ve kullanılabilirliğinin örneklenmesi için üretim sektöründen bir firmanın ambar bölümü için gerçek bir uygulama yapılmıştır.

Anahtar kelimeler: Malzeme Taşıma Sistemleri; Alternatif Değerlendirme; Çok Kriterli Karar Verme; PROMETHEE; Bulanık Kümeler

ABSTRACT: Material handling system selection process has an important effect on productivity of manufacturing systems. Considering the importance of this process, it can be seen that there is a necessity to establish a systematic approach. In this study, to determine the best material handling system alternative, PROMETHEE approach is utilized. With the aim of taking into account the vagueness in the evaluation process and obtaining decision maker evaluations in an easier way with linguistic terms, fuzzy sets are utilized. To this end, a modified version of PROMETHEE is used. To foster the better understanding of the methodology, a real life application of a manufacturer is realized.

Keywords: Material Handling Systems; Alternative Evaluation; Multi-Criteria Decision Making; PROMETHEE; Fuzzy Sets

JEL Classifications: C44; D81; L23

1. Giriş

Malzeme taşıma sistemi (MTS) seçimi, firmaların uzun vadeli stratejik planlarını birbir etkileyen karmaşık ve çok kriterli bir problemdir. Günümüzde giderek küreselleşen ve rekabetin hızla arttığı üretim ve dağıtım sektörlerinde stratejik kararların doğru verilmesi, firmaların pazarda uzun süreli kalabilmek ve rakipleriyle rekabet edebilmek için ihtiyaç duyduğu en önemli noktalardan bir tanesidir. Malzeme taşıma sistemlerinin doğru seçimi; optimum kaynak kullanımını, üretim sürecinin basitleştirilmesi ve hızlandırılmasını, iş güvenliğini vb. arttıracaktır. Malzeme taşıma maliyetlerinin tüm üretim maliyetlerinin içinde %13-40 arasında bir orana sahip olduğu (Yurdakul ve İpek, 2005) ve iyi bir seçimin toplam fabrika işletim maliyetlerini %15-30 düşürebileceği (Sule, 1994; Kulak, 2005) düşünülecek olursa, taşıma

sisteminin doğru seçimi daha da önem kazanmaktadır. Doğru MTS seçimi ve bu sistemin tesis içinde doğru yerleştirilmeleri üretkenliği artırır, yatırım ve işletme masraflarını düşürür.

Çok çeşitli tipte ve modelde malzeme taşıma aracının satılması ve farklı tipteki araçların alımında farklı kriterlere bakılma zorunluluğu seçim problemini zorlaştırmaktadır. Yeni bir ekipman seçimi, karar verici (KV), yönetici ve mühendisler için oldukça deneyim isteyen, zaman alıcı, zorlu ve karmaşık bir süreçtir (Ayağ ve Özdemir, 2006). Diğer ekipman seçimlerinde olduğu gibi MTS seçiminde de KV'lerin karşılamaya çalışacakları üç ana unsur şöyledir (Luong, 1998): 1)Seçilecek teknolojinin firmanın operasyonel kabiliyetlerine uygunluğu ve firma amaçlarını orta ve uzun vadede karşılayabilecek optimum teknoloji seviyesi, 2)Yatırımın finansal analizi, 3)Seçim yapılıp, sistem alındıktan sonra sistemin devreye sokulacağı bir işletme planı. MTS seçim sürecinde bu ekipmanı satan firmaların bilgi ve uzmanlık düzeyleri, sistemi alacak firmalardan çok daha fazla olmalıdır. Satış ve pazarlama yetkilileri sattıkları malzemelerin teknik özelliklerini çok iyi bilmelidir ve bu özelliklerin alıcı firmanın orta ve uzun vadeli ihtiyaçlarını nasıl karşılayacağı karşılıklı görüşme ve toplantılarla tespit edilmelidir.

MTS seçimi çok kriterli karar verme (ÇKKV) problemi olduğu için bünyesinde birçok kantitatif ve kalitatif kriteri içermektedir. Son yıllarda tesis yerleşimindeki sık değişiklikler, mamul hayat eğrilerinin kısılması, yüksek kaliteli ürün çıktıları, daha kısa tedarik süreleri ve artan ürün çeşitliliği bu alandaki araştırmaların önemini arttırmıştır (Park, 1996). İlk başlarda seçim sürecinde sadece MTS yatırım ve işletme maliyetleri en temel kriter olarak ele alınsa da (Tabucanon vd., 1994) son yıllarda maddi olmayan kalitatif faktörleri de sistematik şekilde seçim süreci içine dahil eden metodolojiler, araştırmacılar tarafından sıkça incelenmiştir. Belton ve Stewart (2002) bu metodolojileri üç başlık altında incelemiştir: Değer ölçümleme modelleri ve Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP); ELECTRE; PROMETHEE ve TOPSIS. Son yıllarda yapılan çalışmalar, sıkça bu metodolojileri birbirleriyle veya uzman sistemler gibi başka tekniklerle entegre etmiştir. Ayrıca AHP'nin yatay hiyerarşideki ilişkileri temsil edebilen versiyonu olan Analitik Ağ Prosesi (ANP) de son yıllarda ÇKKV problemlerinde sıkça kullanılmaya başlanmıştır. Dağdeviren (2008) en iyi ekipman seçim için AHP-PROMETHEE yaklaşımını kullanmıştır. Tabucanon vd. (1994) AHP'yle bütünleşik uzman sistemler kullanarak MTS seçimi için kural tabanlı bir uzman sistemi geliştirmişlerdir. Chen vd., (2001), AHP ile entegre edilmiş akıllı sistem (bilgisayar tabanlı danışman) geliştirmişlerdir. Ayağ ve Özdemir (2006), Chakraborty ve Banik (2006), makine ekipman seçimi için bulanık AHP'yi kullanmışlardır. Yurdakul ve İpek (2005), MTS seçiminde AHP, TOPSIS ve ekonomik analiz yöntemlerinden en uygun sonucu tercih eden UZMANIM programını geliştirmişlerdir.

Diğer sıralama metodlarından farklı olarak PROMETHEE'de kriterler farklı tercih fonksiyonları olarak tanımlanabilirler (Dağdeviren, 2008). Ayrıca PROMETHEE, diğer ÇKKV metodlarına göre anlaması ve uygulaması kolay bir metottur. Buna ek olarak, kısıtlı sayıda alternatifin birden fazla ve çoğu zaman birbirleriyle çelişen kriterler açısından karşılaştırılması gereken problemlere kolay adapte edilebilir (Bilsel vd., 2006). Ülengin vd. (2001)'e göre PROMETHEE'in bazı avantajları şu şekilde özetlenebilir: (i) PROMETHEE, kullanımı kolay bir sıralama metodudur, (ii) gerçek yaşamdaki planlama problemlerinde başarıyla uygulanabilir ve (iii) PROMETHEE I

ve PROMETHEE II, basitlik özelliğini korurken, alternatiflerin, kısmi ve tam sıralamasının yapılmasına olanak verir.

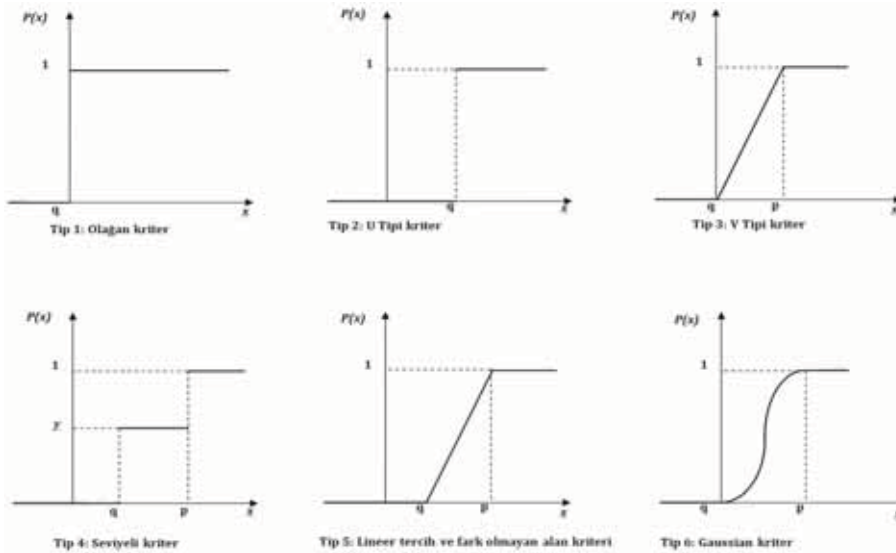
Son yıllarda yapılan birçok alandaki araştırmalarda gerçek yaşam problemlerini daha iyi temsil edebilmek için ilk Zadeh (1965) tarafından ortaya atılan bulanık küme teorisi metodolojilerin içine dahil edilmeye başlanmıştır. Bulanık sayı kümelerinde, sayılar kesin ve tek sayılar yerine çeşitli dağılımlara uyan çoklu sayılarla ifade edilmektedirler. Özellikle ÇKKV yöntemlerinde bu kümeler düşüncelerin sayısallaştırılmasında oldukça fazla kullanılmaya başlanmıştır. Böylelikle karar vericilerin fikirlerinde oluşabilecek belirsizlikler ve/veya kararsızlıklar daha aza indirgenmekte ve problem içerisinde temsil edilebilmektedirler. Literatürde en sık kullanılan kümeler üçgen, trapezoidal ve s -fonksiyonlarıdır (Ayağ ve Özdemir, 2006).

Bu çalışmada, bulanık-PROMETHEE tekniğinden faydalanılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde PROMETHEE ve bulanık-PROMETHEE teknikleri tanıtılmıştır. 3. Bölüm'de üretim sektöründen bir firmanın ambar bölümü için uygun malzeme taşıma ekipmanı seçilmiştir. Son bölüm sonuç bölümüdür.

2. PROMETHEE – Bulanık PROMETHEE

PROMETHEE'in açıklaması ve işlem adımları aşağıda özetlenmiştir, daha detaylı bilgi için Geldermann vd. (2000) ve Araz vd. (2007)'den faydalanılabilir.

i ($i=1,2,\dots,m$ ve $i \in A$) alternatifleri, j ($j=1,2,\dots,n$ ve $j \in C$) kriter kümesini ve $g_j(i)$ alternatif i 'nin, kriter j için tercih edilme değerini verir. $g_j(i)$ değerleri ilk adımda hesaplandıktan sonra, i . alternatifin i' . alternatifle j . kriter açısından tercih edilme derecesini gösteren, tercih fonksiyonu, $F_j(i,i') = g_j(i) - g_j(i') = x_j$, Şekil 1'de verilmiş olan altı farklı genelleştirilmiş fonksiyon tipinden biri olarak belirlenir (Brans vd., 1986).



Şekil 1. Genelleştirilmiş tercih fonksiyonları (Brans vd., 1984; Vego vd., 2008, Tuzkaya, 2009)

$$P(x) = \begin{cases} 0, & x \leq 0 \\ 1, & x > 0 \end{cases} \quad (1)$$

$$P(x) = \begin{cases} 0, & x \leq q \\ 1, & x > q \end{cases} \quad (2)$$

$$P(x) = \begin{cases} 0, & x \leq q \\ x/p, & q < x < p \\ 1, & x \geq p \end{cases} \quad (3)$$

$$P(x) = \begin{cases} 0, & x \leq q \\ y, & q < x < p \\ 1, & x \geq p \end{cases} \quad (4)$$

$$P(x) = \begin{cases} 0, & x \leq q \\ (x-q)/(p-q), & q < x < p \\ 1, & x \geq p \end{cases} \quad (5)$$

$$P(x) = \begin{cases} 0, & x \leq q \\ 1 - e^{-x^2/2z^2}, & q < x < p \\ 1, & x \geq p \end{cases} \quad (6)$$

Tercih edilme değerleri hesaplandıktan sonra, bu değerler kullanılarak, her alternatif çifti için birleştirilmiş tercih fonksiyonları hesaplanır. Sonraki adım, Denklem 7 ile, tüm kriterler için tercih fonksiyonu $P(x_j)$ 'nin ağırlıklı ortalaması olan tercih indeksi $\pi(i, i')$ 'nin hesaplanması adımıdır. Burada, w_j kriterlere atanan ağırlıklardır (Tuzkaya, 2009; Brans and Mareschal, 2008).

$$\pi(i, i') = \frac{\sum_{j=1}^n w_j P(x_j)}{\sum_{j=1}^n w_j} \quad (7)$$

$\pi(i, i')$ değerlerinin toplamı alternatif $i \in A$ 'nin gücünü gösterir. Böylece, i 'nin pozitif üstünlük değerleri Denklem 8'deki gibi hesaplanır.

$$\Phi^+(i) = \frac{1}{m-1} \sum_{\substack{i'=1 \\ i' \neq i}}^m \pi(i, i') \quad \forall i \in A \quad (8)$$

Diğer bir ölçü ise $i \in A$ alternatifin zayıflığını gösteren negatif üstünlükleridir. i alternatifi için bu değer Denklem 9'daki gibi hesaplanır.

$$\Phi^{-}(i) = \frac{1}{m-1} \sum_{\substack{i'=1 \\ i' \neq i}}^m \pi(i', i) \quad \forall i \in A \quad (9)$$

Yukarıdaki hesaplamalardan faydalanılarak PROMETHEE-I ve PROMETHEE-II ile gerekli sonuçlar elde edilir. PROMETHEE I pozitif ve negatif üstünlük değerleri karşılaştırılarak, zayıf ve karşılaştırmayan tercihlerin ön bir sıralamasını yapar (Tuzkaya, 2009; Brans and Mareschal, 2008). Denklem 10-12'den herhangi biri sağlandığında i . alternatifin i' . alternatifden üstün olduğu söylenebilir.

$$\Phi^{+}(i) > \Phi^{+}(i') \text{ ve } \Phi^{-}(i) < \Phi^{-}(i') \quad (10)$$

$$\Phi^{+}(i) > \Phi^{+}(i') \text{ ve } \Phi^{-}(i) = \Phi^{-}(i') \quad (11)$$

$$\Phi^{+}(i) = \Phi^{+}(i') \text{ ve } \Phi^{-}(i) < \Phi^{-}(i') \quad (12)$$

Eğer Denklem 13 sağlanıyorsa, i . alternatifle, i' . alternatifin aynı tercih seviyesinde olduğu söylenebilir.

$$\Phi^{+}(i) = \Phi^{+}(i') \text{ ve } \Phi^{-}(i) = \Phi^{-}(i') \quad (13)$$

Eğer Denklem 14-15'den biri sağlanıyorsa i ve i' alternatiflerinin karşılaştırılmadığı söylenebilir.

$$\Phi^{+}(i) > \Phi^{+}(i') \text{ ve } \Phi^{-}(i) > \Phi^{-}(i') \quad (14)$$

$$\Phi^{+}(i) < \Phi^{+}(i') \text{ ve } \Phi^{-}(i) < \Phi^{-}(i') \quad (15)$$

PROMETHEE I'le kısmi sıralamalar elde edilmiş olsa da, genellikle PROMETHEE II ile tam sıralamaların elde edilmesine ihtiyaç duyulduğu görülür. Tam sıralamalar ise PROMETHEE II olarak adlandırılan ve pozitif ve negatif akışların farkıyla elde edilen net akışların (Denklem 16) karşılaştırılmasını gerektiren bir hesaplama ile elde edilir (Brans and Mareschal, 2008).

$$\Phi^{net}(i) = \Phi^{+}(i) - \Phi^{-}(i). \quad (16)$$

Bu çalışmada karar probleminin belirsizlik içermesinden dolayı bulanık PROMETHEE yaklaşımı tercih edilmiştir. Literatürde bulanık PROMETHEE yaklaşımını kullanmış olan birkaç çalışma şöyledir; Goumas ve Lygerou (2000), Bilsel vd. (2006), Geldermann ve Spengler (2000) ve Chou vd. (2007). Bulanık PROMETHEE için gerekli olan bazı temel bulanık işlemler Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1. Temel Bulanık İşlemler

Toplama	$(m,a,b)_{LR} \oplus (n,c,d)_{LR} = (m+n, a+c, b+d)_{LR}$
Tersini alma	$-(m,a,b)_{LR} = (-m,b,a)_{LR}$
Çıkarma	$(m,a,b)_{LR} - (n,c,d)_{LR} = (m-n, a+d, b+c)_{LR}$
Bir sayı ile çarpma	$(m,a,b)_{LR} \otimes (n,0,0)_{LR} = (mn, an, bn)_{LR}$
Bulanık bir sayı ile çarpma	
$m>0$ ve $n>0$ için	$(m,a,b)_{LR} \otimes (n,c,d)_{LR} \approx (mn, mc+na, md+nb)_{LR}$
$m<0$, $n>0$ için	$(m,a,b)_{LR} \otimes (n,c,d)_{LR} \approx (mn, na-md, nb-mc)_{LR}$
$m<0$, $n<0$ için	$(m,a,b)_{LR} \otimes (n,c,d)_{LR} \approx (mn, -nb-md, na-mc)_{LR}$

Kaynak: (Bilsel vd., 2006)

Bulanık PROMETHEE yaklaşımında, asıl problem iki bulanık sayının karşılaştırılmasında oluşur. Yager (1981) bulanık sayıların karşılaştırılmasında, üyelik fonksiyonlarını temsil eden ağırlık merkeziyle karşılaştırma yöntemini önermiştir (Goumas ve Lygerou, 2000 ; Bilsel vd., 2006). Yager İndeksi'ne göre (Yager, 1981), üçgensel bulanık sayının büyüklüğü üçgenin merkezine göre $YI=(3*n-a+b)/3$ formülüyle ifade edilebilir. Burada, bulanık üçgensel sayının gösterimi $\tilde{F} = (n, a, b)$ şeklindedir. Bu ifade ve Tablo 1'de gösterilen üçlü sayılar LR tipte bulanık sayılardır ve ilk ifade orta değeri, bir sonraki ifade sola yayılma derecesini ve son ifade sağa yayılma derecesini gösterir.

Bu çalışmada, karar vericiler tarafından belirlenen tercih fonksiyonu tüm kriterler açısından lineer tercih fonksiyonudur. Tercih fonksiyonunda, öncelikle iki eşik değeri, q ve p 'nin belirlenmesi gerekmektedir (Şekil 1-Tip 4). PROMETHEE'de bulanık sayılar kullanılırken Şekil 1'de açıklanan değerlendirme fonksiyonu Denklem 17'deki gibi ifade edilebilir.

$$P_j(a_i, a_i) = \begin{cases} 0, & \text{if } n - a \leq q \text{ (fark yok)} \\ \frac{(n, a, b) - q}{p - q}, & \text{if } q \leq (n - a) \text{ ve } (n + b) \leq p \\ 1, & \text{if } n + b > p \text{ (kuvvetli tercih)} \end{cases} \quad (17)$$

Denklem 17'de, q ve p değerleri bulanık olmayan sayılardır ve bulanık sayı C'nin üyelik fonksiyonları $n - a \geq 0$ ve $n + b \geq 1$ olacak şekilde düzeltilir. Eğer ise yapısındaki Denklem 17'de kontrol parametreleri, a_i, a_j arasındaki farkı temsil eden üçgensel bulanık sayılardır. PROMETHEE yaklaşımındaki giriş akışı, çıkış akışı ve net akış ifadeleri F-PROMETHEE yaklaşımında da kullanılmaktadır (Bilsel vd., 2006). Ayrıca, F-PROMETHEE yaklaşımı PROMETHEE yaklaşımının uygulama adımlarını kullanmaktadır. Bu adımların içinde, bulanık sayılarla ilgili olan işlemler için Tablo 1'de verilen temel bulanık sayı operatörleri kullanılabilir.

4. Uygulama

Uygulama, Türkiye'nin ekonomik tarihinde birçok ilk imza atmış, merkezi Amsterdam, Hollanda'da bulunan uluslararası bir firmanın İstanbul'daki fabrikasının ambar bölümünde gerçekleştirilmiştir. Ambar bölümü için yeni bir taşıma aracı alınması planlanmaktadır ve bunun için transpalet (T), el forklifti (EF), elektrikli araç forklifti (EAF) ve mazotlu araç forklifti (MAF) alternatifleri arasında bir seçim yapılacaktır.

Hali hazırda, firmanın ambar bölümünde 5 adet transpalet, 2 adet el forklifti, 3 mazotlu araç forklifti ve 1 adet de elektrikli araç forklifti bulunmaktadır. Araç forklifti kullanan kişilerin F sınıfı forklift ehliyetlerinin bulunması zorunludur. El forkliftini kullanacak kişilerde ise tecrübeli olması koşulu aranmaktadır.

Ambar bölümünde kullanılan transpaletler genellikle malzemenin yerden kesilmesi için kullanılırlar ve fazla yükseğe çıkamazlar. Malzeme taşıma kapasitesi 2 tondur. El forkliftleri transpaletlerin elektrikli olan versiyonudur. Şarjlıdır ve ortalama 8 saat şarj edilmesi gerekmektedir. Şarj edildikten sonra 1 gün süreyle kullanılabilir. Ambar bölümünde kullanılan mazotlu araç forkliftleri 96 model Linde AG H 40 D tipi forkliftlerdir ve otomatik viteslidir. Otomatik vitesli araçlarda fren bulunmamaktadır. Ayak gaz pedalından çekilince forklift otomatik olarak durur. Kendi ağırlığı 6100 kg'dır. Arkası dökümden yapılmıştır, ön tarafı ise hafiftir. Arkasının dökümden yapılması ve ağır olması ön tarafına yük koyulunca arka bölümün kalkmasını engeller. 4 ton kapasitesi vardır. 4 metre yüksekliğe malzeme çıkarabilir. Şişme lastik kullanılır. Şişme lastikler forkliftin daha hızlı gitmesini sağlar. Elektrikli araç forkliftinin kapasitesi 3 tondur. Bu forklifte dolma lastikler kullanılır. Bu lastiklerin özelliği patlamamasıdır.

Uygulamada ilk aşama, karar verme sürecinde etkisi olacak olan karar vericilerin (KV) belirlenmesi aşamasıdır. Bu aşamada ambar bölümünden sorumlu yöneticilerle görüşmüş ve ambar yöneticisi, ambar sorumlusu, ilgili satın alma sorumlusu ve ambar çalışanlarından oluşan bir karar verme grubu oluşturulmuştur. Karar sürecinde, karar verme grubunun görüşleri alınmış ve bu görüşlerin ortalamasına göre değerlendirmeler hesaba katılmıştır.

Karar verme sürecine katılacak kişiler belirlendikten sonraki aşama karar verme kriterlerinin belirlenmesi aşamasıdır. Bu aşamada, malzeme taşıma sistemi seçiminde 5 ana kriter kullanılması uygun görülmüştür. Bu kriterler, malzeme ile ilgili özellikler (K1), maliyetler ile ilgili özellikler (K2), teknik özellikler (K3), taşıma aracının performansı ile ilgili özellikler (K4), ve taşıma aracının kullanımı ile ilgili özelliklerdir (K5).

Kriterler belirlendikten sonra ilgili kriter ağırlıkları karar verme grubu ile görüşmeler sonucunda belirlenmiştir. Kriter ağırlıklarını değerlendirme sürecinde KV'lerden kriterleri ana amaca katkılarına göre, en az katkı 1 en çok katkı 10 olacak şekilde, 1 ile 10 arasında puanlandırmaları istenmiştir. Bu süreç sonucunda elde edilen kriter değerlendirmelerinin ortalaması alınmış ve tüm kriter değerlendirmelerinin toplamı 1 olacak şekilde normalizasyon işlemi gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak, K1'in ağırlığı 0.22; K2'nin ağırlığı, 0.28; K3'ün ağırlığı, 0.17; K4'ün ağırlığı, 0.25; K5'in ağırlığı, 0.08 olarak belirlenmiştir. Görüşme yapılan kişilerle aynı zamanda alternatif değerlendirmeleri de

gerçekleştirilmiştir. Adayların ilgili kriterler açısından değerlendirilmesi için kullanılan sözel ifadeler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Adayların Değerlendirilmesinde Yararlanılan Sözel İfadeler ve Bulanık Üçgen Sayı Olarak Karşılıkları

Sözel İfadeler	Üçgen Bulanık Sayı Karşılığı
Çok Yüksek (ÇY)	(0,8; 1; 1)
Yüksek (Y)	(0,65; 0,8; 1)
Biraz Yüksek (BY)	(0,5; 0,65; 0,8)
Eşit (E)	(0,3; 0,5; 0,65)
Biraz Düşük (BD)	(0,15; 0,3; 0,5)
Düşük (D)	(0; 0,15; 0,3)
Çok Düşük (ÇD)	(0; 0; 0,15)

Kaynak: (Bilsel vd., 2006)

Sonraki adımda karar vericilerden alternatifleri kriterlere göre sözel ifadelerle değerlendirmeleri istenmiştir (Tablo 3).

Tablo 3. MTS Alternatiflerinin Sözel İfadelerle Değerlendirilmesi

	K1	K2	K3	K4	K5
T	BD	ÇY	Y	D	BD
EF	E	Y	Y	BD	BY
MAF	BY	E	BD	ÇY	ÇY
EAF	BY	E	E	Y	ÇY

Tabloda belirlenen sözel değerlendirmeler Tablo 2’den faydalanılarak bulanık sayı karşılıklarına dönüştürülür (Tablo 4).

Tablo 4. MTS Alternatiflerinin Sözel Değerlendirmelerinin Üçlü Sayılara Dönüştürülmesi

	K1			K2			K3			K4			K5		
T	0,30	0,15	0,20	1,00	0,20	0,00	0,80	0,15	0,20	0,15	0,15	0,20	0,30	0,15	0,20
EF	0,50	0,20	0,15	0,80	0,15	0,20	0,80	0,15	0,20	0,30	0,15	0,20	0,65	0,15	0,15
MAF	0,65	0,15	0,15	0,50	0,20	0,15	0,30	0,15	0,20	1,00	0,20	0,00	1,00	0,20	0,00
EAF	0,65	0,15	0,15	0,50	0,20	0,15	0,50	0,20	0,15	0,80	0,15	0,20	1,00	0,20	0,00

Bir sonraki adım, kriterlerin tercih fonksiyonu tiplerinin belirlenmesidir. Brans vd. (1984) tarafından belirlenmiş olan altı tip genelleştirilmiş tercih fonksiyonu vardır (Şekil 1) ve bu tercih fonksiyonları gerçek yaşam uygulamalarının çoğunu tatmin edici bir şekilde temsil edebilmektedir (Brans ve Mareschal, 2010). Bu çalışmada karar vericilerle yapılan görüşmeler sonucunda tüm kriterler açısından 3. tip ya da 6. tip genelleştirilmiş tercih fonksiyonlarının uygunluğu üzerinde durulmuştur. 6. Tip tercih fonksiyonunda q eşik değeri sıfır olduğunda 3. tip tercih fonksiyonu elde edilmektedir. Karar vericilerle yapılan görüşmeler sonucunda, iki değerlendirmenin farkı analiz edilirken, belirli bir eşik değerinin altının ve diğer bir eşik değerinin üstünün aynı durumu ifade etmesi yönünde fikir birliğine varılmıştır. Aynı şekilde iki değerlendirme arasındaki farkın bir birim artışı sonucunda tercih değerinin belirlenen eşik değerlerine göre oluşacak bir eğimle lineer olarak artan bir yapıda olması uygun görülmüştür. Çeşitli denemeler sonucunda, bu fonksiyonun parametreleri olarak $q=0$ ve $p=0.6$ değerleri alınmıştır.

Sonrasında, alternatiflerin ikili karşılaştırmaları gerçekleştirilir. Bu adımı gerçekleştirmek için, Tablo 1'deki temel bulanık işlemlerden çıkarma işleminden faydalanılır. Örneğin T alternatifinin değerlendirme sonuçları, sırasıyla tüm diğer alternatiflerin aynı kriterler açısından değerlendirme sonuçlarından çıkarılır. Çıkarma işlemi gerçekleştirildikten sonra, elde edilen sonuçlar, Denklem 17'den faydalanılarak, karşılaştırma değerlerine dönüştürülür (Tablo 5).

Tablo 5. Ağırlıklandırılmamış Karşılaştırma Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5
T-T	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
T-EF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
T-MAF	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00
T-EAF	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00
EF-T	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
EF-EF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EF-MAF	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00
EF-EAF	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00
MAF-T	1,00	0,00	0,00	1,00	1,00
MAF-EF	0,00	0,00	0,00	1,00	0,47
MAF-EAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MAF-MAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EAF-T	1,00	0,00	0,00	1,00	1,00
EAF-EF	0,00	0,00	0,00	1,00	0,47
EAF-MAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EAF-EAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Hesaplanan karşılaştırma matrisi, daha önceden belirlenmiş olan kriter ağırlıkları ile ağırlıklandırılır ve ağırlıklandırılmış karşılaştırma matrisi hesaplanır (Tablo 6).

Tablo 6. Ağırlıklandırılmış Karşılaştırma Matrisi

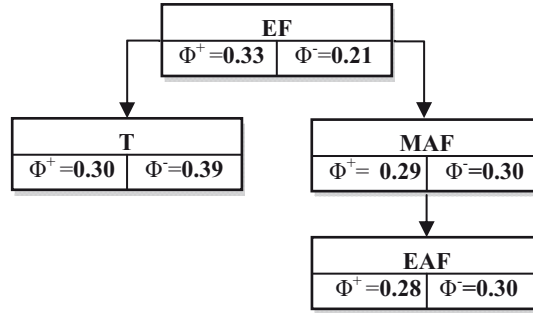
	MK	EK	TK	PK	KK
T-T	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
T-EF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
T-MAF	0,00	0,28	0,17	0,00	0,00
T-EAF	0,00	0,28	0,17	0,00	0,00
EF-T	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08
EF-EF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EF-MAF	0,00	0,28	0,17	0,00	0,00
EF-EAF	0,00	0,28	0,17	0,00	0,00
MAF-T	0,21	0,00	0,00	0,25	0,08
MAF-EF	0,00	0,00	0,00	0,25	0,08
MAF-EAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MAF-MAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EAF-T	0,21	0,00	0,00	0,25	0,08
EAF-EF	0,00	0,00	0,00	0,25	0,04
EAF-MAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EAF-EAF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Ağırlıklandırılmış karşılaştırma matrisindeki verilerden ve Denklem 8 ve 9'daki formüllerden faydalanılarak Φ^+ ve Φ^- değerleri hesaplanır (Tablo 7).

Tablo 7. Alternatiflerin Φ^+ ve Φ^- Değerleri

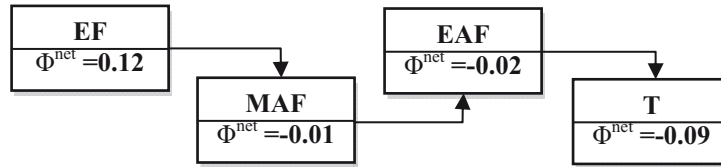
	T	EF	MAF	EAF	Φ^+	Φ^{net}
T	0,00	0,00	0,45	0,45	0,30	-0,09
EF	0,08	0,00	0,45	0,45	0,33	0,12
MAF	0,55	0,33	0,00	0,00	0,29	-0,01
EAF	0,55	0,29	0,00	0,00	0,28	-0,02
Φ^-	0,39	0,21	0,30	0,30		

Denklem 10-11-12-13-14-15'den faydalanılarak Tablo 7'deki değerlere göre alternatifler karşılaştırılır ve PROMETHEE I için gerekli hesaplamalar yapılır. Bu durumda alternatifler, Şekil 2'deki gibi sıralanabilir. Şekil 2'den görüldüğü gibi, EF alternatifi diğer tüm alternatiflerden üstündür ve MAF alternatifi de EAF alternatifinden üstündür. Ancak, T alternatifi ile MAF ve EAF arasında bir karşılaştırma yapılamamıştır. Bunun nedeni, T'nin pozitif akışının, MAF ve EAF'tan üstün olmasına karşın, negatif akışının bu alternatiflerden daha kötü olmasıdır. Bu da Denklem 10-11-12-13-14-15'den faydalanarak bir karşılaştırma olanağı oluşturmamaktadır. Bu durumda PROMETHEE II'den faydalanarak tam bir sıralama elde edilmeye çalışılacaktır.



Şekil 2. PROMETHEE I Karşılaştırmaları

Son olarak PROMETHEE II için Denklem 16'dan faydalanarak Φ^{net} değerleri hesaplanır (Tablo 7). Bu hesaplamalar göre alternatifler en iyiden en kötüye şu şekilde sıralanabilir: EF, MAF, EAF, T (Şekil 3).



Şekil 3. PROMETHEE II Değerlendirmeleri

PROMETHEE I VE PROMETHEE II hesaplamaları sonucunda bulunan en iyi alternatif olan EF'nin KV'lerce yapılan değerlendirmeleri incelendiğinde, yalnızca 3. kriter açısından en iyi değerlendirmeye sahip olduğu görülmektedir. Bununla

birlikte, K1, K3 ve K5 kriterleri açısından en iyiye yakın değerlere sahiptir ve ikinci sırada değerlendirilmiştir. Kriter ağırlıkları ile ağırlıklandırılmış değerlendirme sonuçlarına bakıldığında, diğer alternatiflere üstünlük açısından (pozitif akışlar), EF'nin elde ettiği değerler 0.33'le en yüksek seviyededir. Pozitif akışlarda EF'ye en yakın değer, 0.30'la T alternatifinin olmuştur. Ancak T alternatifi, kendisine olan üstünlükler açısından (negatif akışlar) değerlendirildiğinde en kötü alternatiftir ve bu durum T'yi PROMETHEE II sonuçlarına göre en az tercih edilen alternatif yapmıştır. Nihai değerlendirmelerde en iyi alternatif olarak belirlenen EF, kendisine olan üstünlükler toplamı açısından da en iyi durumda olan alternatiftir. PROMETHEE I değerlendirmeleri sonucunda EF'den sonra T ile birlikte (T ile karşılaştırılmaz durumda olan) ikinci en iyi alternatif olan MAF'ın durumu incelendiğinde, bu alternatifi K1, K4 ve K5 açısından en iyi değerlendirme sonuçlarına sahip olduğu görülmüştür. MAF pozitif ve negatif akışlar açısından da ikincilik durumundadır. MAF alternatifi K4 ve K5 kriterlerine göre EF'ten önemli derecede üstündür. Bu durumda, özellikle ağırlığı 0.08 değeriyle diğer kriterlere göre çok düşük olan K5'in daha çok ağırlığa sahip olduğu değerlendirmelerde MAF alternatifinin de nihai sıralamadaki yerinin daha iyi bir konuma çıkması beklenebilir.

5. Sonuçlar

Malzeme taşıma sistemlerinin seçimi ve değerlendirilmesi doğru bir şekilde yapıldığında üretim ve hizmet sistemlerinin etkinliğini önemli ölçüde arttırabilir. İlk yatırım aşamasında düşünüldüğünde, hata yapılması durumu uzun vadede firmaya zarar verebilir. Bu sistemler çoğu zaman yatırım maliyeti yüksek olan sistemlerdir ve değiştirme kararları riskli kararlardır. MTS değerlendirme süreçlerinde birden çok kriter etkilidir ve bu kriterler çoğu zaman birbiriyle çelişen yapıdadırlar. Örneğin sistemin kullanım kolaylığı arttırılırken maliyetlerde yükselmeler olabilir. Bu durumda seçim süreçlerinde çok kriterli karar verme tekniklerinden faydalanılması uygundur. Ancak MTS değerlendirme sürecinde net rakamlarla ifade edilmeyen ve karşılaştırılması güç olan değerlendirme kriterleri de mevcuttur. Bu durumda karar vericilerden bilgi alma sürecinin kolaylaştırılması için bulanık kümelerden faydalanmak uygundur. Bu amaçla, bu çalışmada bulanık-PROMETHEE yaklaşımından faydalanılmıştır. Önerilen seçim metodolojisi, gerçek bir uygulama ile örneklendirilmiştir. Uygulama sonuçları yetkililere sunulmuştur ve yetkililerce yeni yatırım kararında dikkate alınmıştır.

Teşekkürler

Yazarlar, uygulama aşamasındaki yardımlarından dolayı Canan Eren ve Şafak Karaahmetolu'na teşekkür ederler.

Referanslar

- ARAZ, C., OZFIRAT, P.M., OZKARAHAN, I., (2007). An integrated multicriteria decision-making methodology for outsourcing management, *Computers & Operations Research*, 34, 3738-3756, ss.
- AYAÇ, Z., ÖZDEMİR, R.G. (2006). A fuzzy AHP approach to evaluating machine tools alternatives. *Journal of Intelligent Manufacturing*, 17, 179-190.ss.
- BELTON, V. STEWART, T.J. (2002). Multiple Criteria Decision Analysis. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- BİLSEL, R.U., BÜYÜKÖZKAN, G., RUAN, D. (2006). A fuzzy preference-ranking model for a quality evaluation of hospital web sites. *International Journal of Intelligent Systems*, 21, 1181-1197.ss.

- BRANS, J.P., MARESCHAL, B. (2008). 5. Chapter, PROMETHEE Methods, "Multi criteria decision analysis" ders notları.
- BRANS, J.P., MARESCHAL, B., P.VINCKE, P. (1984). PROMETHEE: A new family of outranking methods in MCDM. *Operational Research*, North-Holland, Amsterdam, (84) 477-490.ss
- CHAKRABORTY, S., BANIK, D. (2006). Design of a material handling equipment selection model using analytic hierarchy process. *Intelligent Journal of Advanced Manufacturing Technologies*, 28, 1237-1245.ss.
- CHEN, F.T.S., IP, R.W.L., LAU, H. (2001). Integration of expert system with analytic hierarchy process for the design of material handling equipment selection system. *Journal of Materials Processing Technology*, 116, 137-145.ss.
- CHOU, W.C., LIN, W.T., LIN, C.Y., (2007). Application of fuzzy theory and PROMETHEE technique to evaluate suitable ecotechnology method: A case study in Shihmen Reservoir Watershed, *Taiwan, Ecological Engineering*, 31, 169-280,ss.
- DAGDEVİREN, M. (2008). Decision making in equipment selection: an integrated approach with AHP and PROMETHEE. *Journal of Intelligent Manufacturing*, 19, 397-406.ss.
- GELDERMANN, J., SPENGLER, T., R, O., (2000). Fuzzy outranking for environmental assessment. Case study: iron and steel making industry, *Fuzzy Sets and Systems*, 115, 45-65.ss.
- GELDERMANN, J., SPENGLER, T., RENTZ, O. (2000). Fuzzy outranking for environmental assessment. Case study: iron and steel making industry. *Fuzzy Sets and Systems*, 115, 45-65.ss.
- GOUMAS, M., LYGEROU, V., (2000). An extension of the PROMETHEE method for decision making in fuzzy environment: Ranking of alternative energy exploitation projects, *European Journal of Operational Research*, 123, 606-613.ss.
- KULAK, O. (2005). A decision support system for fuzzy multi-attribute selection of material handling equipments. *Expert Systems with Applications*, 29, 310-319.ss.
- LUONG, L.H.S. (1998). A decision support system for the selection of computer-integrated manufacturing technologies. *Robotics and Computer-Integrated Manufacturing*, 14, 45-53.ss.
- PARK, Y. (1996). ICMES: intelligent consultant system for material handling equipment selection and evaluation. *Journal of Manufacturing Systems*, 15 (5), 325-333.ss.
- SULE, D.R. (1994). Manufacturing facilities: location, planning and design (2nd ed.). Boston: PWS Publishing Company.
- TABUCANON, M.T., BATANOV, D.N., VERMA, D.K. (1994). Decision support system for multicriteria machine selection for flexible manufacturing systems. *Computers in Industry*, 25, 131-143.ss.
- TUZKAYA, U.R. (2009). Evaluating the environmental effects of transportation modes using an integrated methodology and an application. *International Journal of Environmental Science and Technology*, 6 (2), 277-290.ss.
- ÜLENGİN, F., TOPÇU Y.İ., ŞAHİN, Ş.Ö. (2001). An integrated decision aid system for Bosphorus water-crossing problem. *European Journal of Operational Research*, 134, 179-192.ss.
- VEGO, G., KUCAR-DRAGICEVIC, S., KOPRIVANAC, N. (2008). Application of multi-criteria decision-making on strategic municipal solid waste management in Dalmatia, Croatia. *Waste management*, 28, 2192-2201.ss
- YAGER, R.R. (1981). A procedure for ordering fuzzy subsets of the unit interval. *Information Sciences*, 24, 143-161.ss.
- YURDAKUL, M., İPEK, A.Ö. (2005). Malzeme taşıma sistemlerinin seçilmesine yönelik bir karar destek sistemi geliştirilmesi. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 20 (2), 171-181.ss.
- ZADEH, L.A.(1965). Fuzzy Sets. *Information and Control*, 8(3), 338-353.ss.

HİZMET DEĞERİNİN MÜŞTERİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN YAPISAL EŞİTLİK MODELİ İLE ÖLÇÜLMESİ

MEASURING THE EFFECTS OF SERVICE VALUE ON BEHAVIORAL INTENTIONS WITH A STRUCTURAL EQUATION MODEL

G. Nilay YÜCENUR⁽¹⁾, Nihan Çetin DEMİREL⁽²⁾,
Cemil CEYLAN⁽³⁾, Tufan DEMİREL⁽⁴⁾

^(1,2,4)Yıldız Teknik Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü

⁽³⁾İstanbul Teknik Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü

⁽¹⁾nserbest@yildiz.edu.tr, ⁽²⁾nihan@yildiz.edu.tr, ⁽³⁾ceylan@itu.edu.tr, ⁽⁴⁾tdemirel@yildiz.edu.tr

ÖZET: Son günlerde benzer hizmetleri, benzer fiyatlara sunabilen hizmet sektörü firmaları için ayırt edici özellik, sundukları yüksek hizmet değeridir. Hizmet firmalarının rakipleri arasında öne çıkmaları ancak müşterilerine sunacakları yüksek değerde hizmet ile mümkün olabilmektedir. Bu çalışma sağlık sektöründe hizmet veren hastanelerde hizmet değerinin müşterilerin gelecekteki davranışları üzerindeki etkisinin ölçülmesine yönelik Cronin ve diğerleri (2000) tarafından ortaya konan modelin bir parçasını içermektedir. Model, kayıp, hizmet değeri ve davranışsal niyet değişkenlerinden oluşan yapısal eşitlik modelidir. Araştırma modeli sağlık sektörüne uygulanarak, model değişkenleri arasındaki ilişkiler SPSS 13.0 ve LISREL 8.8 paket programları ile çözülmüş, ilgili sonuçlar elde edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Hizmet Değeri; Kayıp; Davranışsal Niyet; Yapısal Eşitlik Modelleme; Sağlık Sektörü.

ABSTRACT: In last few years, high service value has become a distinguishable characteristic for firms which provide similar services with similar prices. If the firms provide the services with high service value, then they can be the leader among their rivals. In this paper, a part of Cronin et. al's (2000) model is used and the effects of service value on behavioral intentions have been analyzed. The model is a structural equation model with three variables which are sacrifice, service value, and behavioral intention. For analyses SPSS 13.0 and LISREL 8.8 programs were used.

Keywords: Service Value; Sacrifice; Behavioral Intention; Structural Equation Modeling; Healthcare Sector.

JEL Classifications: I11; M00; Z00

1. Giriş

Küreselleşme ve gelişen teknolojilerin etkisiyle firmalar artık benzer mal ve hizmetleri benzer kalitede ve benzer fiyatlarla üretip sunabilmektedirler. Firmaların rakipleri arasında öne çıkmaları ürün ve hizmetlerinde yapacakları farklılaşmadan ziyade, müşterilerine sundukları yüksek kalite ve değer ile olacaktır. Rakiplerine göre yüksek kalite ve değerde ürün/hizmet üretip sunanlar son yıllarda artan rekabet savaşında bir adım öne çıkacaklardır. Kullandığı mal ve hizmette aradığı ya da aradığından fazlasını bulabilen müşterilerse firmaya bağlı kalacak ve gelecekteki satın almalarında da aynı firmayı kullanmaya devam edeceklerdir.

Müşteriler açısından bakıldığında hizmetin değeri, müşterinin ne aldığı ile ne verdiği arasındaki farktan oluşmaktadır. Müşteriler kaybettiğinin karşılığında değer kazanmak arzusunda olduklarından, müşterinin gelecekteki olumlu davranışları üzerinde de algıladığı hizmet değerinin payı oldukça büyüktür. Müşteri, kaybettiğinin yerine ne kadar fazla kazanç sağlarsa, hizmet aldığı firmaya o kadar bağlı kalma eğilimi gösterecektir.

Literatürde, hizmet değerinin ölçülmesi ve çeşitli değişkenlerle olan ilişkileri üzerine oldukça fazla sayıda çalışma bulunmaktadır. Konuyla ilgili olarak Wang ve diğerleri (2004), kayıp, müşteri değeri, hizmet kalitesi, müşteri tatmini, davranışsal niyet ve ağ kalitesi ile ilgili bir model kurarak bu modeli telekomünikasyon endüstrisinde uygulamıştır. Park ve diğerleri (2004), hizmet değeri, beklenen ve algılanan hizmet kalitesi, müşteri tatmini, davranışsal niyet ve havayolu imajı değişkenlerinden oluşan bir model kurmuş ve çalışmayı havayolu yolcu taşımacılığı endüstrisinde gerçekleştirmiştir. Bir başka çalışma da Lai (2004) tarafından yapılmış ve araştırmacı çalışmasını telekomünikasyon endüstrisindeki kısa mesaj kullanım hizmeti üzerinde gerçekleştirerek hizmet kalitesi, algılanan değer, müşteri tatmini, davranışsal niyet ve hizmet kullanım sıklığı değişkenleri arasındaki ilişkileri test etmiştir. Cronin ve diğerleri (2000) de, kayıp, hizmet değeri, müşteri tatmini, hizmet kalitesi ve davranışsal niyetten oluşan bir model kurmuş ve aynı modeli 6 ayrı sektöre uygulamıştır.

Literatürdeki sağlık işletmelerinde yapılan hizmet değeri ve hizmet kalitesi çalışmalarına bakıldığında ise karşımıza, Wu ve diğerlerinin (2004) sağlık işletmelerinde hizmet kalitesinin ölçümlediği araştırmaları çıkar. Choi ve diğerleri (2004) yine sağlık işletmelerinde kalite boyutlarını bakım proses uygunluğu, bakım sağlayıcılarının ilgisi, doktorun ilgisi ve fiziksel görünüş olarak tanımlayarak ölçümlemiştir. Andaleeb (2001) de, müşteri tatmininin sağlanması üzerinde hizmet değeri ve hizmet kalitesinin etkilerini araştırmıştır.

Bu çalışma, hizmet sektörünün en önemli dallarından biri olan sağlık kuruluşlarında gerçekleştirilmiştir. Sağlık kuruluşunda hizmet gören hastaların gelecekteki olumlu davranışları üzerinde algıladıkları kaybın ve hizmet değerinin etkisi araştırılmıştır. Çalışma, hastane yöneticilerine yol göstermesi ve sektördeki yoğun rekabet savaşında öne çıkmayı sağlayacak kriterlere ışık tutması açısından önemlidir. Çalışmanın birinci bölümünde hizmet kavramı, hizmetin özellikleri ve sınıflandırılması, ikinci bölümünde ise sağlık sektöründe müşteri kavramı ve hizmet değeri kavramları incelenmiştir. Uygulamanın yer aldığı üçüncü bölümde araştırma metodolojisine, araştırma model ve değişkenlerine, kurulan hipotezlere ve uygulama sonuçlarına ulaşmada izlenen analiz yollarına yer verilmiştir. Son olarak model değerlendirme, hipotezlerin testi ve genel değerlendirme gerçekleştirilerek sonuç kısmına ulaşılmıştır.

2. Hizmet Kavramı

Hizmetin kesin ve genel bir tanımını yapmak oldukça güçtür. Teknolojinin ve yönetim biliminin hızla gelişmesi ve her an yeni kavramlar ile tanımlamaların ortaya çıkması hizmet için yaygın bir tanımlama yapabilmeyi zorlaştırmaktadır. Bulgan ve Gürdal (2005) hizmeti, tüketici ihtiyaçlarının tatmin edilmesi amacıyla meydana getirilen maddi niteliği olmayan ürün olarak tanımlarken, Palmer (2001) hizmeti bir grup insandan bir başka grup insana sunulan veya önerilen aktivite veya yararlar olarak nitelendirmektedir. Bir başka tanıma göre, bir malın satışına bağlı olmaksızın

son tüketicilere ve işletmelere pazarlandığında istek ve ihtiyaç doygunluğu sağlayan ve bağımsız olarak tanımlanabilen eylemler hizmet olarak adlandırılır (Eser, 2004). Devebakan'a (2005) göre ise hizmet, fiziksel ve psikolojik olarak kişiye, sosyal açıdan ise topluma zaman, mekân ve yer faydası sağlama olgusudur. Bu tanımlar birleştirildiğinde, hizmetin yarar sağlamak üzere elde edilen bir ürün olduğu anlaşılmaktadır.

Hizmetlerin geneline baktığımızda, hizmetleri mallardan ayıran temel bazı özellikler görülür. Bu özellikler dokunulmazlık, türdeş olmama, eş zamanlı üretim ve tüketim, dayanıksızlık ve sahipliğin olmaması olarak sıralanabilir. Hizmetlerin dokunulmazlığı fiziksel bir varlıklarının olmamasından kaynaklanmaktadır. Bir mal satın alındığında onu gösteren bir nesne elde edilebilirken, hizmetin satın alınması böyle bir dokunulabilirlik kavramı yoktur. Hizmet, hizmeti alan ile veren arasındaki etkileşimden oluştuğuna göre her hizmet oluşumunda bu kişiler değişeceğinden hizmet de değişecektir yani hizmetler birbiriyle türdeş olmayacaktır. Öztürk'e (2003) göre, hizmetin türdeş olmama özelliği insan etkileşimlerinin bir sonucudur. Hizmetlerin eş zamanlı üretilip tüketilmesi de, ayrılmazlık özelliğini ortaya koyar. Mallar önce satın alınıp ardından tüketilirken, hizmetler satın alındıkları anda tüketilirler. Hizmet kavramını, mal kavramından ayıran bir diğer özellik de hizmetlerin depolanamaz oluşudur. Satın alınan bir mal stoklanıp, depolanıp, iade edilebilirken, hizmetler saklanamaz. Hizmete hazır hale getirildikten sonra kullanılmayan ve satılmayan hizmetler ekonomik değerini yitirir (Karahana, 2000). Mallar ile hizmetler arasındaki ana farklardan biri de sahiplik özelliğidir. Müşteriler satın aldıkları mala sahip olurlarken, hizmet alımında sadece bir olanaktan belli bir süreliğine yararlanırlar (Öztürk, 2003).

Hizmetlerin sınıflandırılmasında ise değişik yaklaşımlar söz konusudur. Lovelock (1984) tarafından yapılan bir sınıflandırmada matris şemalardan yararlanılarak hizmetler için, hizmetin yapısına, hizmet işletmesinin müşterisiyle kurduğu ilişki türüne, hizmet işletmesinin esnekliğine göre çeşitli sınıflandırmalar yapılabileceği ortaya konmuştur. Karahana (2000) tarafından yapılan bir başka sınıflandırmaya göre ise hizmetler daha genel anlamda ele alınmış ve insan gücüne dayalı olan hizmetler, insan gücüne değil makineye, araç ve gerece dayalı hizmetler, müşterinin hazır bulunmasını gerektiren hizmetler, müşterinin bulunmasını gerektirmeyen hizmetler, kişisel ihtiyaçları karşılayan hizmetler, işletme ihtiyaçlarını karşılayan hizmetler ve kar amaçlı ya da kar amaçsız hizmetler başlıkları altında hizmet sınıfları toplanmıştır.

3. Sağlık Sektöründe Kayıp, Hizmet Değeri ve Davranışsal Niyet Arasındaki İlişkiler Üzerine Bir Araştırma

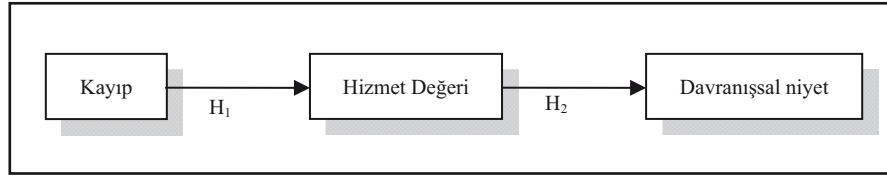
Müşteri kavramı genel olarak "bir mal veya hizmeti satın alan kişi" olarak tanımlanabilir. Müşteriler firmaların başarı elde etmelerindeki odak noktadır. Müşteri istek ve ihtiyaçlarına göre ürün üreten veya hizmet sunan firmalar yoğun olarak yaşanan rekabet savaşında öne çıkacaklardır. İstek ve ihtiyaçları karşılanan müşteriler de kullandıkları firmaya bağlı kalarak, firmadan yapacakları satın alımlarını artıracaklardır. Sağlık kuruluşlarının müşterileri de diğer organizasyon yapılarında olduğu gibi iç ve dış müşteriler olmak üzere ikiye ayrılabilir. Sağlık işletmesinde çalışanlar ve işletme ile ilişkisi bulunan kişiler iç müşterileri oluştururken, sağlık işletmesinden doğrudan veya dolaylı olarak yararlanan kişi veya gruplar da dış müşterileri oluşturur. Diğer taraftan, yarı zamanlı çalışan doktorlar,

sağlık işletmesinin hem iç hem de dış müşterisi sayılabilirler. Sağlık işletmelerinde hizmet değeri kavramına baktığımızda ise müşterilerin elde ettikleri hizmeti değerlendirmelerinde geçmişteki tecrübelerinin oldukça etkili olduğu görülmektedir. Müşteriler, satın aldıkları hizmeti değerlendirmede, hizmetin elde edilmesinde kendilerine mal olan çaba, zaman ve para gibi faktörleri göz önünde bulundururlar. Müşteriler tarafından algılanan yüksek hizmet değeri, müşterileri işletmeye sadık hale getiren önemli bir unsurdur.

Araştırma kapsamında, Cronin ve diğerleri (2000) tarafından hazırlanan modelin bir parçası kullanılmış, literatürden alınan bu model sağlık sektörüne uygulanarak kayıp, hizmet değeri ve davranışsal niyet değişkenleri arasındaki ilişkiler incelenmiş ve yapısal eşitlik modeli yardımıyla sonuçlara ulaşılmıştır.

3.1. Araştırmanın Değişkenleri ve Modeli

Sağlık sektöründe uygulanan bu araştırmanın modeli, kayıp, hizmet değeri ve davranışsal niyet olmak üzere üç değişkenden oluşmaktadır. Araştırma modeli ve model ile ilgili hipotezler Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Araştırma modeli üzerinde iki tane hipotez kurulabilir:

H1: Kayıp ile hizmet değeri arasında pozitif bir ilişki vardır.

H2: Hizmet değeri ile davranışsal niyet arasında pozitif bir ilişki vardır.

Model değişkenleri tek tek incelendiğinde aşağıdaki bilgilere ulaşılabilir:

Kayıp: Kayıp, değer ile ilişkili bir kavramdır. Literatürdeki kayıp kavramı ile ilgili tanımlara bakıldığında kayıp, ürün veya hizmeti elde etmek için bırakılması, vazgeçilmesi veya kaybedilmesi gerektirir (Wang vd., 2004; Brady vd., 2005; Bei ve Shang, 2006). Bu tanımdan anlaşılacağı üzere kayıp, hizmet değeri kavramıyla beraber kullanılmaktadır. Kayıp ve hizmet değeri birbirini tamamlayan kavramlar olarak hizmetin elde edilmesinde ne verildiği ve ne alındığı ile ilgilidir. Yapılan araştırmalara göre, hizmeti satın alan müşterinin karşılaşılabileceği kayıp para, zaman veya çaba olarak ortaya çıkar.

Hizmet değeri: Kayıp kavramına bağlı olarak hizmet değerinin literatürdeki tanımlarına bakıldığında, hizmet değeri Brady ve diğerlerine (2005) göre verilene karşı alınan, başka bir ifadeyle net kazanç iken Oh'a (1999) ve Kaye ve Dyason'a (1999) göre ise genel olarak ne verildiği ve ne alındığının algısı temel alınarak ürün yararının değerlendirilmesidir. Choi ve diğerleri (2004) hizmet değerini, müşterinin algıladığı yarar ve algıladığı kaybı değerlendirmesini içerdiğini ve değer, bir ürünü veya hizmeti elde etmede müşterinin ne verdiği ve ne aldığı ile ilgili olduğunu savunurken, Levenburg (2005) ve Sanchez ve diğerleri (2004) hizmet değerini, müşterinin algıladığı yarar ve maliyetlerin karşılaştırılması olarak tanımlamıştır. Cretu ve Brodie (2005) hizmet değerini, yarar ile kayıp arasındaki değiş tokuş olarak

ifade ederken Ralston (2003) ise çalışmasında hizmet değerinden, alınan ve kaybedilenlerin bir birleşimi olarak bahsetmiştir.

Davranışsal niyet: Literatürdeki davranışsal niyet kavramı daha çok müşterilerin hizmet aldıktan sonra hizmetle ilgili düşündükleri ışığında yapacakları davranışları kapsamaktadır. Lin ve Hiesh'e (2005) göre davranışsal niyet, müşterilerin organizasyondan hizmet almaya devam edeceklerinin veya organizasyonu terk edeceklerinin bir göstergesidir. Zeithaml ve Bitner (2003) yaptıkları çalışma ile davranışsal niyette hizmet sağlayıcısının yetenekleri ile müşteriler, şirket hakkında pozitif düşünceler besleyip, şirketi diğer müşterilere tavsiye edeceğini, şirkete bağlı kalacağını veya şirket için daha çok harcama yapacağını ortaya koyarken, Liu ve diğerleri (2005) ise yaptıkları çalışmada davranışsal niyetin boyutlarını ortaya koyarak bu boyutları tekrar satın alma, yeniden ziyaret etme, başkalarına tavsiye etme ve pozitif gözlemler olarak sıralamışlardır.

Literatürdeki davranışsal niyetlere bakıldığında davranışlar üç başlık altında toplanabilir: hizmeti satın alan kişi hizmet aldığı kurumu yeniden ziyaret edebilir, bu kurumu arkadaşlarına tavsiye edebilir veya bu kurumla ilgili olumlu düşüncelere sahip olarak kurumun gönüllü reklâmını yapabilir.

3.2. Araştırmanın Metodolojisi ve Yöntem

Sağlık sektöründe kayıp, hizmet değeri ve davranışsal niyet arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapılan bu çalışma keşifsel bir araştırmadır. Araştırmanın gerçekleştirilmesi için yüz yüze anket yöntemi tercih edilmiştir. Araştırma İstanbul'da bulunan 47 özel hastaneden 18 yaş üzerindeki toplam 469 hastaya uygulanmıştır. Veri toplama işlemi 24 Şubat - 16 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilmiş, toplanan veriler SPSS 13.0 ve LISREL 8.8 paket programları ile analiz edilmiştir.

Çalışmanın hızla gerçekleştirilebilmesi için araştırma yöntemi olarak anket tekniği seçilmiştir. Çalışmanın anket soruları literatür taraması sonucu oluşturulmuş ve anket iki kısma ayrılmıştır. Anketin ilk bölümü anketi cevaplayanların demografik özelliklerinden oluşurken, ikinci kısmı kayıp, hizmet değeri ve davranışsal niyet ile ilgili soruları içermektedir.

Araştırmanın geçerliliği ve güvenilirliğinin sağlanabilmesi ve kurgulanan hipotezlerin test edilebilmesi için SPSS 13.0 ve LISREL 8.8 paket programları kullanılmıştır.

Araştırmada, İstanbul içinde farklı semtlerde bulunan toplam 47 özel hastanenin değişik gelir ve eğitim seviyelerindeki, hastanelerin farklı polikliniklerini ziyaret eden bayan ve erkek hastalar seçilmiştir. Tablo 1'de ankete katılan hastaların demografik özellikleri yer almaktadır.

Genel olarak ankete katılanların demografik özellikleri incelendiğinde ankete katılan bayan ve erkek oranının birbirine çok yakın olduğu görülmektedir. Sağlık sektöründe uygulanan ankete daha çok 20 ile 40 yaş arasındaki kişiler katılmıştır. Ayrıca ankete katılanların büyük bir bölümü lisans mezunu, diğer büyük bir bölümü ise lise mezunudur. Ankete katılanların çoğunluğu aylık 3000 TL ve 3000 TL'nin altında gelire sahiptir. Son olarak ankete katılanların çoğunluğu hizmet aldıkları hastanenin dâhiliye polikliniğini ziyaret etmişlerdir.

Tablo 1. Demografik Özellikler

		Kişi sayısı	Kişi yüzdesi
Cinsiyet	Kadın	251	0.54
	Erkek	218	0.46
	Toplam	469	1.00
Yaş	20 yaş ve altı	55	0.12
	21-30 yaş	197	0.42
	31-40 yaş	114	0.24
	41-50 yaş	79	0.17
	51-60 yaş	13	0.03
	61 yaş ve üzeri	11	0.02
	Toplam	469	1.00
Eğitim durumu	İlköğretim	15	0.03
	Lise	116	0.25
	Lisans	284	0.61
	Yüksek Lisans	48	0.10
	Doktora	6	0.01
	Toplam	469	1.00
Ziyaret edilen poliklinik	Acil servis	13	0.03
	Göz	14	0.03
	Diş	6	0.01
	Kulak-Burun-Boğaz	65	0.14
	Cildiye	34	0.07
	Göğüs hastalıkları	22	0.05
	Dahiliye	127	0.27
	Ortopedi	28	0.06
	Kadın-Doğum	23	0.05
	Genel cerrahi	15	0.03
	Kardiyoloji	8	0.02
	Çocuk hastalıkları	18	0.04
	Nöroloji	4	0.01
	Psikiyatri	23	0.05
	Üroloji	7	0.01
	Beyin cerrahisi	4	0.01
	Fizik tedavi	19	0.04
	Radıyoloji	21	0.04
	Beslenme ve diyet	18	0.04
Toplam	469	1.00	
Gelir durumu	1000 TL ve altı	34	0.08
	1001-2000 TL	109	0.23
	2001-3000 TL	198	0.42
	3001-4000 TL	67	0.14
	4001-5000 TL	24	0.05
	5000 TL ve üzeri	37	0.08
	Toplam	469	1.00

3.2.1. Normallik Testi

Yapılan çalışmanın geçerli sayılabilmesi için 469 kişiden toplanan verilerin normal dağılıma uyması beklenmektedir. Verilerin normal dağılıma uyup uymadıkları normallik testi ile saptanmaya çalışılır. Bu çalışmada verilerin normallik testi SPSS 13.0 paket programı ile gerçekleştirilmiştir. Hair ve diğerlerinin (1995) belirttiği üzere, normallik testi üç aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada veriler şekilsel olarak incelenirken, ikinci aşamada verilerin çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerine bakılmış, üçüncü ve son aşamada ise verilere Kolmogorov-Smirnov testi uygulanmıştır.

Normallik testinin ilk aşaması olan şekilsel incelemede, verilerin minimum ve maksimum değerleri, ortalama değerleri, frekans ve standart sapma değerleri

hesaplanmış ve araştırma verilerinin şekilsel incelenmesi sonucu elde edilen değerler Tablo 2’de gösterilmiştir.

Normallik testinin ikinci aşamasında ise, toplanan veriler çarpıklık ve basıklık değerleri açısından incelenmiştir. Bu değerler eldeki verilerin normal dağılım eğrisinde nasıl konumlandıklarını görmek açısından araştırmacılara bilgi vermektedir. Bu konumlanma verilerin normal dağılıma uyup uymadıklarının kontrolü için önemli bir yol göstericidir. Çarpıklık ve basıklık değerlerinin %5 güven aralığı için istatistik değer aralığının ± 2.58 , %1 güven aralığı için de istatistik değer aralığının ± 1.96 olması beklenir (Liu vd., 2005). Araştırma verilerinin çarpıklık ve basıklık değerleri de Tablo 2’de verilmiştir.

Çarpıklık ve basıklık testinin sonuçlarına bakıldığında kayıp değişkeni ile ilgili soruların dört sorunun da %5 güven aralığı olan, beklenen aralıkta olmadığı yani bu sorularla ilgili verilerin basıklık gösterdiği görülmektedir.

Tablo 2. Verilerin Minimum, Maksimum, Ortalama, Varyans, Standart Hata Değerleri ve Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	Std. hata ort.	Std. sapma	Var.	Min	Max	Ort.	Çarpıklık – Basıklık	
Kayıp								
01	0.047	1.024	1.048	1	7	6.38	-1.916	4.207
02	0.038	0.820	0.672	2	7	6.54	-1.969	4.024
03	0.041	0.889	0.791	2	7	6.45	-1.895	3.996
04	0.036	0.783	0.612	1	7	6.60	-2.413	7.719
Hizmet Değeri								
01	0.067	1.460	2.132	1	7	5.29	-1.018	0.866
02	0.068	1.464	2.142	1	7	5.33	-1.017	0.683
03	0.063	1.366	1.866	1	7	5.66	-1.281	1.574
04	0.059	1.283	1.646	1	7	5.68	-1.247	1.679
Davranışsal niyet								
01	0.063	1.356	1.849	1	7	5.53	-1.114	1.437
02	0.067	1.445	2.087	1	7	5.32	-0.904	0.647
03	0.067	1.441	2.078	1	7	5.33	-0.974	0.789
04	0.060	1.300	1.690	1	7	5.33	-0.939	1.254
05	0.074	1.594	2.540	1	7	4.81	-0.399	-0.469

Normallik testinin son aşaması ise Kolmogorov-Smirnov testidir. Bu testte, örnek verilerin dağılımı ile teorik dağılım arasındaki uyum derecesi incelenir. Bu aşamaya gelene kadar yapılan incelemelerde kabuller dışında kalan değişken soruları eğer bu testten de geçmezlerse anket çalışmasından çıkartılmaları gerekecektir.

Kolmogorov-Smirnov testinin sonuç değerinin anlamlılık düzeyinin 0.05’in üzerinde olması verilerin dağılıma uygunluk gösterdiğini ortaya koyar. Çalışmanın Kolmogorov-Smirnov test sonuçları Tablo 3’de gösterilmiştir. Test sonuçlarından tüm verilerin yüksek anlamlılığa sahip olduğu görülmüştür. Sonuç olarak verilerin tamamı normallik testinden geçmiştir.

3.2.2. Modelin Güvenilirliği

Araştırma verilerinin normal dağılıma uyup uymadıklarının incelenmesinden sonra veriler bu kez de güvenilirlik testinden geçirilirler. Bu test ile aynı değişkeni ölçmeye çalışan sorular kendi içinde gruplandırılır ve gruba ait olmayan soru varsa

değişken ölçümünden bu soru çıkarılır ya da model yeniden yapılandırılır. Model güvenilirliği için, verilere buldukları kümelerdeki sorularla beraber Cronbach's Alpha testi uygulanır. Aynı küme içerisinde bulunan soruların birbirleriyle olan uyumunu ölçen bu testin değerinin 0.60'ın üzerinde olması beklenir ve bu değer 0.80–1.00 arasında olması soruların birbiriyle çok yüksek derecede bir uyum gösterdiğinin kanıtıdır (Hair vd., 1995).

Cronbach's alpha değerlerine bakıldığında, kaybın 0.818, hizmet değerinin 0.806 ve davranışsal amacın 0.933 değerleri ile 0.8'den büyük olduğu yani aynı grup içindeki soruların birbirleriyle çok yüksek derecede uyum gösterdikleri görülmektedir.

Tablo 3. Verilerin Kolmogorov-Smirnov Test Değerleri

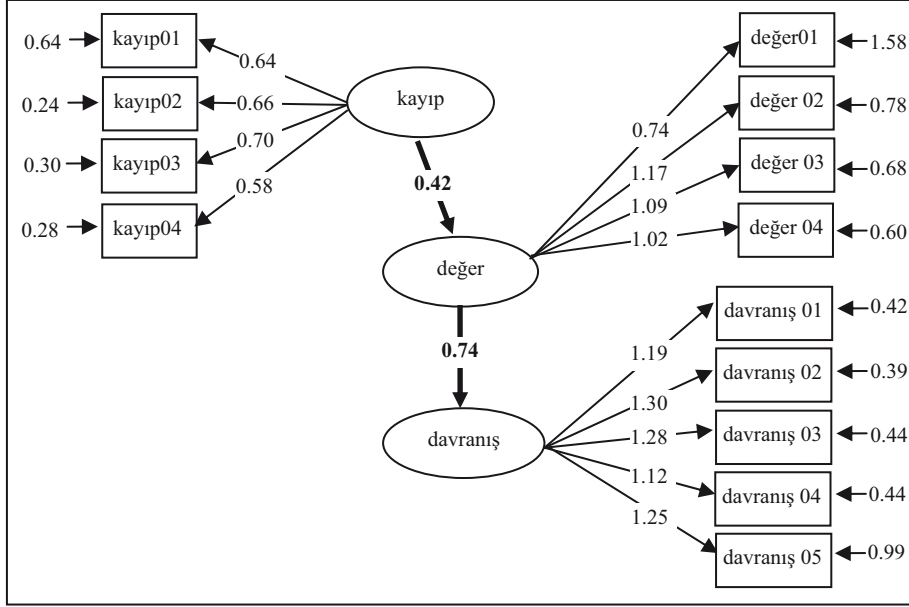
	Most Extreme Differences		
	(+)	(-)	Kolmogorov-Smirnov Z
Kayıp			
01 Hastane hizmet ücretlerinin uygun olması önemlidir	0.272	-0.380	8.234
02 Muayene işlemlerinde çok beklemek önemlidir	0.288	-0.416	9.001
03 İstenen randevu zamanının kolaylıkla alınması önemlidir	0.269	-0.377	8.168
04 Hastanede laboratuvar sonuçlarının hızla alınması önemlidir	0.304	-0.431	9.342
Hizmet Değeri			
01 Bu hastanenin hizmet ücretleri uygundur	0.120	-0.197	4.272
02 Bu hastanede muayene işlemlerinde çok beklemiyorum	0.128	-0.219	4.743
03 Bu hastanede istenen randevu zamanı kolaylıkla alabiliyorum	0.163	-0.251	5.437
04 Bu hastanede laboratuvar sonuçlarını hızla alabiliyorum	0.151	-0.245	5.309
Davranışsal niyet			
01 Gelecekte bu hastaneye tekrar gelmeyi düşünüyorum	0.139	-0.201	4.363
02 Bu hastaneyi arkadaşlarıma tavsiye etmeyi düşünüyorum	0.123	-0.183	3.969
03 Tekrar karar vermem gerekirse, yine bu hastaneyi tercih ederim	0.124	-0.194	4.196
04 Bu hastaneyle ilgili söyleyecek pozitif düşüncelerim var	0.119	-0.190	4.123
05 Kendimi bu hastanenin sadık bir müşterisi olarak sınıflandırırım	0.105	-0.136	2.954

3.2.3. Yapısal Eşitlik Modeli Analizleri

Yapısal eşitlik modelleri gözlenen ve gözlenmeyen değişkenler arasındaki ilişkileri test eden bir yöntemdir. Bu modeller daha çok psikoloji, sosyoloji, pazarlama ve eğitim bilimlerinde kullanılır. Modellerin en büyük özelliği teoriye dayalı olmalarıdır.

Yapısal eşitlik model analizleri iki aşamada gerçekleştirilir. İlk olarak kurulmuş model ve gözlenen model değişkenleri arasındaki ilişkileri gösteren yol diyagramı çizilir, ardından yol diyagramındaki ilişkiler ışığında veriler ile model arasındaki uygunluk çeşitli uyum indeksleri ile kontrol edilir.

Yol Diyagramı: Yol diyagramı kurulan bir modeldeki değişkenler arasındaki nedensel ve nedensel olmayan ilişkileri gösterir. Değişkenler arasında ilişkiler incelenirken yapısal eşitlik model programlarıyla bu ilişkileri açıklayacak en iyi model ile veri uyumu araştırılır. Araştırma modeli için elde edilen yol diyagramı Şekil 2'de görülmektedir.



Şekil 2. Yol Diyagramı

Model Değerlendirme: Daha önceki istatistiksel yöntemlerle sadece iki değişken arasındaki ilişki incelenebilirken, yapısal eşitlik modelleri sayesinde iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiler aynı anda gözlemlenebilmektedir. Yapısal eşitlik modelleri, bir model içerisindeki bağımlı ve bağımsız değişkenleri bütün olarak ele alırken, kurulan model ile toplanan verilerin birbirleriyle olan uyumunu inceler. Yapısal eşitlik modellerinde, model uygunluğunun değerlendirilmesi için kullanılan birbirinden farklı uyum indeksleri vardır. Tablo 4’de başlıca uyum indeksleri görülmektedir. Yapısal eşitlik modellerinin değerlendirilmesinde, χ^2 testinde serbestlik derecesi önemli bir ölçüttür. Modelin χ^2 değeri 169.53’tür. Yine χ^2 değerinin serbestlik derecesine olan oranı da modelin değerlendirilmesinde önemli bir ölçüttür. Araştırma modeli için χ^2/df oranı 2.69’dur. Bu değer iyi uyumun göstergesi olan 3 değerinin biraz altında da olsa yeterli uyumun bir kanıtıdır. Ayrıca yol diyagramının anlamlılık düzeyi de kabul sınırları içindedir. Yapısal eşitlik modellerinin değerlendirilmesinde kullanılan indekslerin en çok kullanılanları iyilik uyum indeksi (GFI), düzeltilmiş iyilik uyum indeksi (AGFI), normalleştirilmiş uyum indeksi (NFI), bağıl uyum indeksi (RFI), artmalı uyum indeksi (IFI) ve karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI)’dir. 0 ile 1 arasında değişen tüm bu indekslerde model için elde edilen değerlerin 0.9’u aşması model ile veriler arasında çok yüksek derecede bir uyum olduğunu göstergesidir (Kelloway, 1998). Araştırma modeli için GFI 0.95, AGFI 0.92, NFI 0.96, RFI 0.94, IFI 0.97 ve CFI 0.97 değerlerini alarak, model ile veriler arasında çok yüksek derecede bir uyum olduğunu kanıtlamıştır. Yapısal eşitlik modelleri için bir diğer uyum göstergesi de artıkların ortalamalarının karekökü (RMR) değeridir. Değer, 0 ile 1 arasında değişirken, değer 0.05’den küçük olması veriye çok yüksek derecede bir uygunluk olduğunu gösterir. Araştırma modeli için değer 0.057 bulunmuştur. Böylece, model ve veriler arasında çok yüksek derecede bir uyum olduğu ortaya konmuştur. Araştırma modeli için son değerlendirme kriteri de artıkların analizi temelli hataların kareleri ortalamalarının karekökü (RMSEA)’dür. Değerinin 0.1’den küçük olması beklenir. Araştırma modeli için bu değer 0.060 olarak elde edilerek modelin veri ile iyi bir uyum

sağladığı belirlenmiştir.

Tablo 4. Yapısal Eşitlik Modeli Değerlendirme Sonuçları

Model Değerlendirme Kriterleri	Değer
Ki-kare (χ^2) değeri	169.53
Serbestlik derecesi (df)	63
χ^2/df	2.69
p değeri (p-value)	0.00000
İyilik uyum indeksi (Goodness of fit index-GFI)	0.95
Düzeltilmiş iyilik uyum indeksi (Adjusted goodness of fit index-AGFI)	0.92
Artıkların ortalamalarının karekökü (Root mean squared residual-RMR)	0.057
Normalleştirilmiş uyum indeksi (Normed fit index-NFI)	0.96
Bağıl uyum indeksi (Relative fit index-RFI)	0.94
Artmalı uyum indeksi (Incremental Fit Index-IFI)	0.97
Karşılaştırmalı uyum indeksi (Comparative Fit Index-CFI)	0.97
Hata kareleri ortalamalarının karekökü yaklaşımı (Root mean squared error of approximation-RMSEA)	0.060

Yapısal Eşitlikler: Yapısal eşitlik modeli analizlerinde, model ile veri uygunluğu test edildikten sonra, değişkenler arasındaki ilişkiler incelenir. Bu incelemede bir değişkenin bir başka değişken veya değişkenler üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri araştırılır. Değişkenler arasındaki var olan bu ilişkileri ortaya koymak için regresyon analizi kullanılır. Regresyon analizi ile bir veya birden fazla bağımsız değişkenin bağımlı bir değişkeni ne oranda etkilediği incelenir. Analiz ile bağımsız ve bağımlı değişken arasındaki ilişkiyi gösteren bir denklem elde edilir. Araştırma modeli için LISREL paket programı yardımıyla iki ayrı denklem elde edilmiştir.

$$\begin{aligned} \text{deger} &= 0.42 * \text{kayıp}, \text{Errorvar.} = 0.82 & R^2 = 0.18 \\ &(0.062) & (0.15) \\ &6.76 & 5.45 \end{aligned}$$

Elde edilen ilk denklemde, hizmet değeri bağımlı değişken olarak ele alınırken, hizmet değerini etkileyen kayıp bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Denkleme bakıldığında kayıp hizmet değeri üzerinde 0.42 oranında olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Denklemde yer alan 0.42 değeri kayıp için maksimum olasılıkla tahmin değeri, parantez içindeki 0.062 değeri tahminin standart hatası, en alt sırada bulunan 6.76 değeri de t değeridir. t değeri, tahmin değerinin standart hataya bölünmesiyle bulunur. Elde edilen regresyon katsayısının anlamlı bulunabilmesi için t değerinin 1.96'dan büyük olması beklenir (Schumacker ve Lomax, 2004). R^2 değeri de hizmet değerinin bu denklem ile %18 oranında açıklandığını gösterir.

$$\begin{aligned} \text{davran} &= 0.74 * \text{deger}, \text{Errorvar.} = 0.46 & R^2 = 0.54 \\ &(0.074) & (0.046) \\ &9.90 & 10.02 \end{aligned}$$

Elde edilen ikinci denklemde de, davranışsal niyet bağımlı değişken olarak ele alınırken, hizmet değeri de bağımsız değişken olarak incelenir. Denklemden bakıldığında hizmet değerinin, davranışsal niyetler üzerine 0.74 gibi yüksek bir değerde etkili olduğu görülmektedir. R^2 değeri de davranışsal niyetlerin bu denklem ile %54 oranında açıklandığını göstermektedir.

Araştırma modeli göz önüne alındığında kaybın hizmet değeri üzerinden, davranışsal niyetlere de etkide bulunduğu görülmektedir. Bu ilişkiyi göstermek amacıyla elde edilen yukarıdaki iki denklemden üçüncü bir denklem daha türetilir. Türetilen bu denklemden kaybın davranışsal niyetler üzerinde 0.31 oranında etkili olduğu ve denklemin bu ilişkiyi %9.6 oranında açıkladığı görülmektedir.

$$\text{davran} = 0.31 * \text{kayıp} + \text{Errorvar.} = 0.90 \quad R^2 = 0.096$$

(0.041)
7.51

Yukarıdaki eşitlik değerlerine göre,

H1: Kayıp ile hizmet değeri arasında pozitif bir ilişki vardır.

Yol diyagramında elde edilen değer 0.42'dir. **Hipotez 1: KABUL**

Kayıp, hizmet değeri üzerinde %42 etkilidir.

H2: Hizmet değeri ile davranışsal niyet arasında pozitif bir ilişki vardır.

Yol diyagramında elde edilen değer 0.74'dür. **Hipotez 2: KABUL**

Hizmet değeri, davranışsal niyet üzerinde %74 etkilidir.

Genel Değerlendirme: Yapılan analizler ışığında sağlık sektöründe sunulan hizmet değerinin müşterilerin gelecekteki davranışları üzerinde etkili olduğu ortaya konmuştur. Hizmet elde etmede harcanan para, zaman ve çabaların karşılığında elde edilen yüksek değerdeki hizmet, müşterileri ziyaret ettikleri hastaneye sadık kişiler haline getirmektedir. Çalışmada yer alan kayıpla ilgili soruların analiz sonuçları incelendiğinde hastaların hizmeti elde etmede en fazla zamanla ilgili kayıpları önemsendiği görülmektedir. Hastaların istedikleri randevu zamanını kolaylıkla alabilmeleri hastane tercihlerinde etkili bir faktördür. Öte yandan müşteriler tarafından hizmetin değerinin yüksek algılanmasını sağlayan bir diğer zaman kriteri de hastaların muayene işlemlerinde çok beklememeleridir. Müşterilerin algıladıkları yüksek hizmet değerinin davranışlarına yansımaları da hizmet aldıkları hastaneyi arkadaşlarına tavsiye etme ve kendilerini ziyaret ettikleri hastanenin sadık birer müşterisi olarak tanımlamaları şeklinde ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak yüksek hizmet değeri, firma için sadık müşteri yaratmaktadır.

4. Sonuç

Hizmet endüstrisinde yaşanan hızlı gelişme ve oluşan yoğun rekabet ortamı firmaları müşteri istek ve ihtiyaçlarını karşılama konusunda harekete geçirmiştir. Benzer ürünlerin üretilip, benzer hizmetlerin sunulduğu piyasa koşullarında müşteriye yüksek değerde hizmet sunmak firmalar için fark yaratacak bir faktör haline gelmiştir. Buradan hareketle oluşturulan bu araştırma çalışması hizmet sektörünün en önemli kollarından biri olan sağlık alanında gerçekleştirilmiştir. Son yıllarda artan özel hastaneleri birbirinden ayırabilmek ancak sundukları yüksek değerdeki hizmet ile mümkün olacaktır ve algılanan yüksek hizmet değeri başarılı hastanelere sadık müşteriler kazandıracaktır.

Bu çalışmada, Cronin ve diğerleri (2000) tarafından hazırlanan modelin bir parçası kullanılmış ve model yardımıyla kayıp, hizmet değeri ve davranışsal niyetler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Çalışma sonuçlarına bakıldığında, müşterilerin ziyaret ettikleri hastaneyi tekrar tercih etmeleri veya bu hastaneyi arkadaşlarına tavsiye etmeleri gibi olumlu davranışları, algıladıkları hizmet değeri ile ilişkilidir.

Algılanan yüksek hizmet değeri, hastaneler için sadık müşteriler oluşturmakta ve ziyaret ettikleri hastaneden memnun ayrılan hastaların hastanenin gönüllü olarak olumlu reklâmını yapmasını sağlamaktadır.

Sonuç olarak, yoğun rekabetin yaşandığı sağlık sektöründe hastanelerin rakiplerinin önüne geçmeleri için müşterilerin algılayacakları kayıp ve hizmet değeri faktörlerine önem vermeleri ve müşterilerin hizmeti elde etmede zaman, para, çaba gibi kayıplarını en aza indirmeleri gerekmektedir. Hizmeti elde etmede kazancı kaybindan büyük olan müşterilerin, firmaların ayakta kalmalarını sağlayacağı unutulmamalıdır.

Referanslar

- ANDALEEB, S.S. (2001). Service quality perceptions and patient satisfaction: a study of hospitals in a developing country. *Social Science & Medicine*. 52, 1359-1370. ss.
- BEI, L.T., SHANG, C.F. (2006). Building marketing strategies for state-owned enterprises against private ones based on the perspectives of customer satisfaction and service quality. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 13, 1-13. ss.
- BRADY, M.K., KNIGHT, G.A., CRONIN, Jr.J.J., TOMAS, G., HULT, M., KEILLOR, B.D. (2005). Removing the contextual lens : a multinational, multi-setting comparison of service evaluation models. *Journal of Retailing*. 81(3), 215-230. ss.
- BULGAN, U., GÜRDAL, G. (2005). Hizmet kalitesi ölçülebilir mi?, Bilgi hizmetlerinin organizasyonu ve pazarlaması. *ÜNAK'05*, İstanbul : Kadri Has Üniversitesi.
- CHOI, K.S., CHO, W.H., LEE, S., LEE, H., KIM, C. (2004). The relationships among quality, value, satisfaction and behavioral intention in health care provider choice : a South Korean study. *Journal of Business Research*. 57(8), 913-921. ss.
- CRETU, A.E., BRODIE, R.J. (2005). The influence of brand image and company reputation where manufacturers market to small firms : a customer value perspective. *Industrial Marketing Management*. 36(2), 230-40. ss.
- CRONIN, Jr., J.J., BRADY, M.K., 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. ss.
- DEVEBAKAN, N. (2005). Sağlık işletmelerinde algılanan hizmet kalitesi ve ölçümü. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Kalite Yönetim Temsilcisi*, İzmir.
- ESER, Z. (2004). Hizmet nedir?. *Hizmet pazarlaması ders notları*, Ankara: Başkent Üniversitesi.
- HAIR, J.F. Jr., ANDERSON, R.E., TATHAM, R.L., BLACK, W.C. (1995). Multivariate data analysis with readings. 4th ed. *Prentice-Hall International Inc.*.
- KARAHAN, K. (2000). *Hizmet pazarlaması*. 1. bs. İstanbul: Beta.
- KAYE, M., DYASON, M. (1999). Customer value-driven strategies. *Total Quality Management*. 10(4/5), 594-601. ss.
- KELLOWAY, E.K. (1998). *Using LISREL for structural equation modeling a researcher's guide*. Sage Publications Inc.
- LAI, T.L. (2004). Service quality and perceived value's impact on satisfaction, intention and usage of short message service (SMS). *Information Systems Frontiers*. 6 (4), 353-368. ss.
- LEVENBURG, N.M. (2005). Delivering customer value online: an analysis of practices, applications, and performance. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 12, 319-331. ss.
- LIN, J.S.C., HSIEH, P.L. (2005). The influence of technology readiness on satisfaction and behavioral intentions toward self-service technologies. *Computers in Human Behavior*. 23(3), 1597-1615. ss.
- LIU, C., MARCHEWKA, J.T., LU, J., YU, C.S. (2005). Beyond concern: a privacy-trust-behavioral intention model of electronic commerce. *Information & Management*. 42, 289-304. ss.
- LOVELOCK, C.H. (1984). *Services marketing: text, cases & readings*. Englewood Cliffs: Prentice Hall Inc.

- OH, H. (1999). Service quality, customer satisfaction, and customer value: a holistic perspective. *Hospitality Management*. 18, 67-82. ss.
- ÖZTÜRK, S.A. (2003). *Hizmet pazarlaması*. 4. bs. İstanbul: Ekin Kitabevi.
- PALMER, A. (2001). *Principles services marketing*. 3rd ed., New York: McGraw-Hill Companies.
- PARK, J.W., ROBERTSON, R., WU., C.L. (2004). The effect of airline service quality on passengers' behavioural intentions: a Korean case study. *Journal of Air Transport Management*. 10, 435-439. ss.
- RALSTON, R.W. (2003). The effects of customer service, branding, and price on the perceived value of local telephone service. *Journal of Business Research*. 56, 201-213. ss.
- SANCHEZ, J., CALLARISA, L., RODRIGUEZ, R.M., MOLINER, M.A. (2004). Perceived value of the purchase of a tourism product. *Tourism Management*. 27(3), 394-409. ss.
- SCHUMACKER, R.E., LOMAX, R.G. (2004). *A beginner's guide to structural equation modeling*. 2nd ed. Londra: Lawrence Erlbaum Associates Inc. Publishers.
- WANG, Y., LO, H.P., YANG, Y. (2004). An integrated framework for service quality, customer value, satisfaction: evidence from China's telecommunication industry. *Information Systems Frontiers*. 6 (4), 325-340. ss.
- WU, W.Y., HSIAO, S.W., KUO, H.P. (2004). Fuzzy set theory based decision model for determining market position and developing strategy for hospital service quality. *Total Quality Management*. 15 (4), 439-456. ss.
- ZEITHAML, V.A., BITNER, M.J. (2003). *Services marketing, integrating customer focus across the firm*. Int ed., 3rd ed. New York: McGraw-Hill Higher Education.

YAZARLARA BİLGİLER

1. Genel

Doğuş Üniversitesi Dergisi (ISSN 1302-6739; e-ISSN 1308-6979), Doğuş Üniversitesi'nin yayın organıdır. Çeşitli konularda özgün bilimsel makalelerin yer aldığı *Doğuş Üniversitesi Dergisi* hakemli bir dergidir ve yılda iki kez, Ocak ve Temmuz aylarında yayımlanır. *Doğuş Üniversitesi Dergisi* TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veritabanı, DOAJ (Directory of Open Access Journals), Journal of Economic Literature (EconLit), EBSCOhost Academic Search Complete veritabanlarında indekslenmektedir ve YÖK'ün belirlediği hakemli dergi kriterlerinin tamamını taşımaktadır. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazar(lar)ı sorumludur.

2. Hakemlik Süreci

Dergiye gönderilen makaleler iki hakem tarafından değerlendirilir. Hakemlerden birinin olumsuz, diğerinin olumlu görüş bildirmesi durumunda yayın kurulu hakem raporlarını inceleyerek makalenin işlem sürecini üçüncü bir hakeme gönderme yönünde ya da yazarına iade etme şeklinde belirler. Makalenin yayımlanabilmesi için en az iki hakemin olumlu görüş bildirmesi gerekir.

Gönderilen yazıların, başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak için gönderilmemiş olduğuna ilişkin, sunan yazar tarafından imzalı bir metin (Yayın Hakkı Devir Formu) yazıyla birlikte sunulmalıdır. Hakemlerin raporları tamamlandıktan sonra yazılar, Yayın Kurulu'nun onaylaması durumunda yayıma hazır hale gelir ve geliş sırası da dikkate alınarak uygun görülen sayıda baskıya gönderilir. Yayımlanması kabul edilen yazıların bütün yayın hakları Doğuş Üniversitesi'ne aittir.

3. Yazım Kuralları

Doğuş Üniversitesi Dergisi'ne gönderilecek yazılar Türkçe veya İngilizce olabilir. Yazının uzunluğu 15 sayfayı geçmemelidir. Yazının elektronik kopyası Microsoft Word programında Times New Roman yazı karakteri ile hazırlanmalı ve gönderilen yazıların elektronik kopyası ile basılı kopyası aynı olmalıdır. Marj ayarları; üstten 5cm, alttan 4cm, sağ ve soldan 4.5cm olmalıdır.

3.1. Başlık ve Yazar Adı

Makale hangi dilde ise önce o dilde başlığı büyük harflerle 12 punto, koyu ve sayfaya ortalı olarak verilmelidir. Makalenin diğer dildeki karşılığı ise, bir satır boşluk bırakılarak büyük harflerle, 10 punto, koyu ve italik olarak sayfaya ortalı olarak verilmelidir.

Yazarın adı, bağlı bulunduğu kurum ve bölümü ile e-posta adresi makale başlığının altında sayfaya ortalı olarak verilmelidir. Yazarın adı 12 punto ve koyu, bağlı bulunduğu kurum ve bölümü ile e-posta adresi 9 punto ve italik olarak yazılmalıdır. Birden çok yazar olması halinde yazar adları ve bilgileri yan yana yazılır (bkz. <http://journal.dogus.edu.tr/>).

3.2. Özet ve Anahtar Sözcükler

Makale hangi dilde ise önce o dilde en çok 100 kelimelik bir "özet" ve altında diğer dilde en çok 100 kelimelik ikinci bir "özet" italik olarak verilmelidir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en çok 5 kelime) ile *Journal of Economic Literature* (JEL) kodu bulunmalıdır

3.3. Başlıklar ve Metin

Metin içinde başlıklar Arap rakamıyla numaralandırılmalı (1., 1.1., 1.1.2. gibi) ve derinlik üçten fazla olmamalıdır. Birinci düzey başlıklar 12 punto ve koyu, ikinci düzey ve daha sonraki başlıklar 10 punto ve koyu olarak verilmelidir.

Metin 10 punto ve tek satır aralıkla yazılmalıdır. Her paragraftan sonra bir satır boşluk bırakılmalı ve paragraflar sola yaslı olarak başlamalıdır. Başka kaynaklardan yapılan aktarmalar üç satırı geçmiyor ise tırnak içinde italik olarak, üç satırı geçiyor ise ayrı bir paragrafta sağdan ve soldan birer santim içeri çekilerek 9 punto ve italik olarak verilmelidir.

Tablo ve şekillere başlık ve sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde (Tablo 1. Tablo adı), şekillerin ise altında (Şekil 1. Şekil adı) yer almalıdır. Tablo ve şekiller dikey olarak (tam sayfa olan tablo ve şekiller yatay olarak yerleştirilebilir), denklemler sayfaya ortalı olarak verilmeli ve denklemlerin sıra numaraları parantez içinde olup sayfanın sağ tarafına yaslanmalıdır.

Kaynaklara göndermeler, metin içi parantez yöntemi ile yapılmalıdır. Parantez içindeki sıra; yazar/yazarların soyadı, (yazarı olmayan kaynaklarda eser adının ilk üç kelimesi ve hemen izleyen üç nokta) kaynağın yılı, sayfa numarası/numaraları şeklinde olmalıdır (örneğin: *Korkmaz, 2007 : 192* veya *Degirmenci ve Kone, 2004 : 101-102.ss.*).

Metin içinde, yukarıdaki gibi gönderme yapılan bütün kaynaklar, Referanslar listesinde belirtilmeli, gönderme yapılmayan kaynaklar bu listede yer almamalıdır. Kaynaklar alfabetik sırayla ve kaynakça yazım örneklerinde belirtildiği biçimde yazılmalıdır. Makale ve kitap adları özel isim dışında küçük harflerle yazılmalıdır. Dergi adlarının ise ilk harfleri büyük olmalıdır. Kaynakça yazım biçimi için *Doğuş Üniversitesi Dergisi*'nin web sayfasındaki (<http://journal.dogus.edu.tr/>) "kaynakça yazım örnekleri"ne bakabilirsiniz.

Makalelerin basıma girecek son şeklini yayım kurallarına uygun sunmak yazarlara aittir; makaleler uygun sunulana kadar yayımlanmaz.

4. Adres

Yazının basılı bir kopyası, Yayın Hakkı Devir Formu ile birlikte posta veya kargo ile "*Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Acıbadem Zeamet Sok., No: 21, 34722 - Kadıköy, İSTANBUL" adresine, elektronik kopyası ise "journal@dogus.edu.tr" adresine gönderilmelidir.

Gönderilen makalelerin yazar/yazarlarının tüm iletişim bilgileri eksiksiz olarak ayrı bir sayfada belirtilmelidir.