

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 : 15

SAYI/NUMBER : 1

2014
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. Ahmet Nuri CERANOĞLU

Yayın Kurulu / Editorial Board

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

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

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

Yrd. Doç. Dr. Çağrı ERDEM, Editör / Editor (Doğuş Üniv.)

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

Danışma Kurulu / Advisory Board:

Prof. Dr. Lütfihak ALPKAN (GYTE)

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

Prof. Dr. Selim AKYOKUŞ (Doğuş Üniv.)

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

Prof. Dr. Alpay FİLİZTEKİN (Sabancı Üniv.)

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

Prof. Dr. Oktay VELİEV (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Gönül YENERSOY (Doğuş Üniv.)

Dr. Selçuk ÖZGEDİZ (CGIAR Danışmanı)

Öğr. Gör. Gülsen KAHRAMAN (Doğuş Üniv.)

Bu Sayının Hakem Kurulu / Referees for This Issue:

Prof. Dr. Lütfihak ALPKAN (GYTE)

Prof. Dr. Galip ALTINAY (Balıkesir Üniv.)

Prof. Dr. Erhan ASLANOĞLU (Marmara Üniv.)

Prof. Dr. Ülkü DICLE (Yeditepe Üniv.)

Prof. Dr. Oya ERDİL (GYTE)

Prof. Dr. Ercan GEGEZ (Marmara Üniv.)

Prof. Dr. Osman KÜÇÜKAHMETOĞLU (Marmara Üniv.)

Prof. Dr. Bora OCAKÇIOĞLU (Kadir Has Üniv.)

Prof. Dr. Ertan OKTAY (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Çağatay OKUTAN (KTÜ)

Prof. Dr. Şule Işın ÖZMEN (İstanbul Bilgi Üniv.)

Prof. Dr. Işıl PEKDEMİR (İstanbul Üniv.)

Prof. Dr. Duygu SEZER (Doğuş Üniv.)

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

Prof. Dr. Veyssel YILMAZ (Osman Gazi Üniv.)

Prof. Dr. Arslan YİĞİDİM (Gazi Üniv.)

Doç. Dr. Selim AREN (GYTE)

Doç. Dr. Aykut BERBER (İstanbul Üniv.)

Doç. Dr. Ayşehan ÇAKICI (Mersin Üniv.)

Doç. Dr. Özlem İpekgil DOĞAN (Dokuz Eylül Üniv.)

Doç. Dr. Hacer Tuğba EROĞLU (Selçuk Üniv.)

Doç. Dr. Yaman Ömer ERZURUMLU (Doğuş Üniv.)

Doç. Dr. Ali HEPŞEN (İstanbul Üniv.)

Doç. Dr. Abdullah OKUMUŞ (İstanbul Üniv.)

Doç. Dr. Hüseyin ÖZDEŞER (Yakın Doğu Üniv.)

Doç. Dr. Oktay TAŞ (İTÜ)

Doç. Dr. Özlem TAŞSEVEN (Doğuş Üniv.)

Doç. Dr. Hüseyin TAŞTAN (Yıldız Üniv.)

Doç. Dr. Ferda Yerdelen TATOĞLU (İstanbul Üniv.)

Doç. Dr. Yücel YILMAZ (Marmara Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Esra ARIKAN (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 ve çeşitli konularda özgün bilimsel makaleler yayımlar. *Doğuş Üniversitesi Dergisi* hakemli bir dergidir ve 2000 yılından itibaren yılda iki kez, Ocak ve Temmuz aylarında yayımlanır. Derginin Ocak 2013 (cilt 14, sayı 1) sayısından itibaren basılı (ISSN 1302-6739) sürümü durdurulmuştur. Yayımlanan 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 (only e-journal as of January 2013) 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>

DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ DERGİSİ

DOĞUŞ UNIVERSITY JOURNAL

Yayımlayan / Publisher : Doğuş Üniversitesi

Cilt / Volume : 15

Sayı / Number : 1

Ocak / January 2014

İçindekiler / Contents

- Bülent DOĞRU, M. Bilgehan NACAĞCI**
Hisse Senedi Piyasasında Piyasa Yapıcılığı Sistemi ve Borsa İstanbul
Uygulaması / Market Making in Stock Market and Application to
Borsa İstanbul 1-13
- Ayça Sarıalioğlu HAYALI**
Is FDI Beneficial for Development in any Case: an Empirical
Comparison between Greenfield and Brownfield Investments /
DYY Kalkınma İçin Her Şartta Yararlı Mıdır: Yeşilalan ve
Kahverengialan Yatırımları Arasında Ampirik bir Karşılaştırma 15-30
- Mehmet İsmail YAĞCI, Ceren ÖZKAN**
Türkiye’deki İşletme Programlarında Uluslararası Pazarlama Dersi:
Sorunlar ve Öneriler / International Marketing Course in Turkish
Business Administration Programs 31-43
- Gülten DURSUN, Tezcan ABASIZ**
Feldstein-Horioka Puzzle in Turkey / Türkiye’de Feldstein-Horioka
Sorunsalı 45-63
- Algın OKURSOY, Aykut Hamit TURAN**
Açımlayıcı Faktör Analizi ve Üniversite Yemekhanesinde Müşteri
Memnuniyeti Üzerinde Etkili Olan Boyutların Belirlenmesi
Üzerine bir Uygulama / An Empricial Examination to Define
Factors Effecting Customers’ Satisfaction Perceptions at a
University Cafeteria 55-78
- Ayşehan ÇAKICI, Seçkin DOĞAN**
Örgütsel Sinizmin İş Performansına Etkisi: Meslek
Yüksekokullarında Bir Araştırma / The Impact of
Organizational Cynicism on Job Performance: a Survey Research
at Vocational Colleges 79-89

Ahmet Mutlu AKYÜZ Çevrimiçi Hazır Giyim Ürünleri Tüketiminde Müşteri Tatmini: Doğu Karadeniz Örneği / Customer Satisfaction on Online <i>Readymade Garment Consumption: The Eastern Blacksea</i> <i>Example</i>	91-108
Alper Veli ÇAM Politik Riskin Firma Değeri İle İlişkisi: İMKB'ye Kayıtlı Firmalar Üzerinde bir Uygulama / The Relationship Between Political Risk <i>and Firm Value: an Application on Companies in ISE</i>	109-122
Nihat YILMAZ Antik Yunan Dönemi Karşılaştırmalı Siyaset Biliminde Siyasal Sistem Sınıflandırmalarına Genel bir Bakış / A General View of <i>Politic System Classifications in Comparative Political Science of</i> <i>Ancient Greek Era</i>	123-138
Yazarlara Bilgiler / Information for Authors	139-140

HİSSE SENEDİ PİYASASINDA PİYASA YAPICILIĞI SİSTEMİ VE BORSA İSTANBUL UYGULAMASI¹

MARKET MAKING IN STOCK MARKET AND APPLICATION TO BORSA İSTANBUL

Bülent DOĞRU⁽¹⁾, M. Bilgehan NACAĞCI⁽²⁾

⁽¹⁾Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

⁽²⁾Sermaye Piyasası Kurulu Uzmanı

⁽¹⁾buldogru@gmail.com, ⁽²⁾musabilgehan@hotmail.com

ÖZET: Hızlı, etkin ve düşük maliyetli sistemlere sahip borsaların rekabette bir adım önde olduğu günümüzde Hisse Senetleri Piyasası'nda sürekli müzayede sistemi ve piyasa yapıcılığı sistemi birlikte uygulanmaktadır. Borsa İstanbul için elde edilen sonuçlara göre piyasa yapıcılığı sisteminin uygulandığı piyasalarda piyasa likiditesi, derinliği ile genişliğinde iyileşmeler gözlenmekte olup, işlemlerde süreklilik ve fiyatlarda etkinliğin sağlanmasında piyasa yapıcılığı sisteminin kullanılabileceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Piyasa Yapıcılığı; Hisse Senedi Piyasası; İMKB; Borsa İstanbul

ABSTRACT: *Stock markets having fast, efficient and low cost systems are one step ahead of others; at these markets auction method and market making system are in operation. The empirical results suggest for Borsa Istanbul (formerly İMKB), with adoption of market making system, improvements are observed in the liquidity, depth, and spread of stocks. That market making system could be useful in increasing continuity of transactions and efficiency of price mechanism in exchanges is being considered.*

Keywords: Market Making; Stock Market; İMKB; Borsa İstanbul

JEL Classification: G10; G21; E44

1. Giriş

Günümüz sermaye piyasalarında borsalar alım satımına aracılık ettikleri menkul kıymetler ve sundukları hizmetlerle fon arz edenler ile fon talep edenler arasındaki en önemli köprü durumundadırlar. Yatırımcılar alım satım işlem komisyonları, menkul kıymet netleştirilmesi, saklanması, ödünç hisse senedi verilmesi, veri yayın hizmetleri, bilgi teknolojileri vb. hizmetler karşılığında ücret ödemekle birlikte borsalardan talep ettikleri en önemli hizmet likiditedir. Bu çerçevede borsaların likidite konusunda gerek alternatif pazarlar, gerekse de çeşitlendirilmiş finansal ürünlerle daha fazla yatırımcıyı kendi borsalarına çekme yarışında oldukları görülmektedir. Bu yarışta hızlı, etkin ve düşük maliyetli sistemlere sahip borsaların rekabette bir adım önde olduğu görülmektedir.

Borsa İstanbul(BİST)²'da gelişen rekabet koşullarına ayak uydurabilmek ve daha fazla yatırımcı çekebilmek amacıyla uluslararası işbirlikleri ve yeni finansal

¹ Bu çalışma M. Bilgehan NACAĞCI tarafından SPK'ya sunulan "Hisse Senedi Piyasasında Piyasa Yapıcılı Sürekli Müzayede Sisteminin Gözetim ve Denetim Sistemleri Anlamında Değerlendirilmesi ve Yurtdışı Uygulamaları" adlı kurul yeterlilik etüdünden türetilmiştir

ürünlerin yanı sıra piyasa işlem kurallarının değiştirilmesi gibi konular üzerinde çalışmalar yapmaktadır. Bu kapsamda Nasdaq Omx ile stratejik ortaklık oluşturulması, varant, opsiyon, kira sertifikası gibi yeni sermaye piyasası araçlarına ilişkin düzenlemelerin tamamlanmış olması BİST tarafından son dönemde uygulamaya sokulan yeniliklerdir. Bütün bunlarla birlikte BİST tarafından gelişen piyasa şartları ve ihtiyaçları doğrultusunda tek fiyat yöntemi, piyasa yapıcılığı ve diğer işlem yöntemlerinin de uygulanmasına imkân verecek düzenlemeler yapılarak, belirlenen esaslar dâhilinde emir, işlem ve öncelik kurallarında değişiklik yapılmasına olanak sağlayan düzenlemeler yapılmıştır.

Hisse senetleri piyasasında piyasa yapıcılığı sisteminin, temelde borsaların etkin bir piyasanın sürekliliğini temin konusunda önem verdikleri piyasa likiditesi, derinliği ile genişliğini artırarak daha etkin fiyat oluşumunu sağlamak amacıyla yeni bir piyasa mekanizması olarak devreye sokulması planlanmaktadır. Bu çerçevede İMKB tarafından 15.03.2010 tarih ve No: 329 “Hisse Senetleri Piyasası Pazarlarında Uygulanacak Piyasa Yapıcı Sürekli Müzayede ve Tek Fiyat İşlem Yöntemleri Uygulaması Hakkında Genelge” (Piyasa Yapıcılığı Genelgesi) çıkarılarak piyasa yapıcılığı sisteminin uygulanmasına ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. İMKB’de piyasa yapıcılığı sisteminin öncelikle Kurumsal Ürünler Pazarı (KÜP)’nda³ yer alan menkul kıymetler için devreye alınması planlanmaktadır. Sonrasında İMKB’de işlem gören likiditesi düşük diğer hisse senetleri ile uygulamanın yaygınlaştırılması gündeme gelebilecektir. Ayrıca gelecekte küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) ve tüm büyüme potansiyeline sahip şirketlerin borsaya girişlerine olanak tanıyacak Gelişen İşletmeler Pazarı’nda (GİP), İMKB’nin kotasyon şartlarını sağlamayan, ancak gelişme ve büyüme potansiyeli bulunan şirketlerin ihraç edecekleri sermaye piyasası araçlarının piyasa yapıcılığı sistemiyle işlem göreceği ifade edilmektedir.

Bu çalışmada, öncelikle alternatif bir işlem sistemi olan piyasa yapıcılığı sisteminin unsurlarından bahsedilmektedir. BİST verileri üzerinden yapılan istatistikî çalışma ile piyasa yapıcılık sisteminin getirilmesi durumunda likiditenin artırılmasında faydalı olup olmayacağı irdelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre sistemin uygulanmasıyla birlikte artan likidite ile birlikte daha düşük volatilité değerleri, elde edilmektedir.

2. Piyasa Yapıcılığı Sistemi

Hisse senedi piyasalarında işlem sistemleri temel olarak emir bazlı ve kotasyon bazlı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bununla birlikte her ikisinin birlikte kullanıldığı karma sistemler de kullanılmaktadır. Emir bazlı sistemlerde yatırımcı veya aracılar tarafından işlem sistemine girilen emirler fiyat ve zaman önceliğine göre otomatik olarak eşleşmekle birlikte, kotasyon bazlı sistemlerde yatırımcı emirleri genellikle bir piyasa yapıcı vasıtasıyla gerçekleşir. Bu nedenle kotasyon bazlı sistemlerde fiyat oluşumu, emir bazlı sistemlerin aksine yatırımcı emirlerinden oluşan arz ve talebe göre

² 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca 03.04.2013 tarihinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nın (İMKB) unvanı Borsa İstanbul A.Ş. olarak değiştirilmiş olup, 5/4/2013 tarihi itibarıyla Pay Piyasası ve Borçlanma Araçları Piyasasında işlem görmekte olan menkul kıymetler üzerinden hesaplanan endeks adlarında yer alan İMKB kısaltması da BİST olarak değiştirilmiştir.

³ İMKB’nin 17 Eylül 2009 tarih ve 307 sayılı genelgesi uyarınca, daha önce Ulusal Pazar’da işlem görmekte olan menkul kıymet yatırım ortaklıkları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, girişim sermayesi yatırım ortaklıkları hisse senetleri ile borsa yatırım fonları katılma belgeleri ve yapılandırılmış ürünler başlığı altında işlem görmesi planlanan aracı kuruluş varantları kotacı pazar niteliğindeki KÜP’te işlem görmeye başlamıştır.

değil, piyasa yapıcı tarafından verilen kotasyona göre belirlenmektedir. Aşağıda emir bazlı ve kotasyon bazlı sistemlere ilişkin ayrıntılı açıklamalar yer almaktadır.

2.1. Emir Bazlı Sistemler

Emir bazlı sistemlerin (call markets) tek fiyatlı ve sürekli müzayede olmak üzere iki uygulama şekli bulunmaktadır. Sürekli müzayede sistemi genelde fiyat ve zaman önceliği kurallarına göre emirlerin karşılaştırılması esasına dayanır. Tek fiyatlı müzayede sistemlerinde ise, piyasa sürekli bir akış şeklinde değil günün belirli saatlerinde toplanmak suretiyle gerçekleştirilmektedir. Bu sistemde belirlenen saatlerde aracı kurumlar müşterilerinin emirlerini bir araya getirmekte ve bir müzayede sistemi aracılığıyla tüm emirler için geçerli fiyat tespit edilmektedir. Hali hazırda BİST'te tek fiyatlı müzayede sistemi açılış fiyatının belirlenmesinde kullanılmakta olup, kullanılan esas sistem sürekli müzayede sistemine örnek olarak gösterilebilir. Tek fiyatlı ve sürekli müzayede sistemleri benzer özellikler taşımakla birlikte likit olmayan hisselerle yönelik olarak bazı borsalarda sürekli müzayede sistemi yerine tek fiyatlı müzayede sistemleri tercih edilmektedir. Bu nedenle söz konusu sistemlerin avantaj ve dezavantajları ile birlikte değerlendirilmesi yararlı görülmektedir.

Öte yandan emir bazlı sistemlerde büyük miktarda işlemler önemli fiyat dalgalanmalarına neden olmaktadır. Ayrıca emir bazlı sistemlerde piyasa değeri düşük olan veya yeni şirketler, büyük ve likit şirketlerin hisse senetleri kadar ilgi görmemektedir. Bu nedenle bu hisselerle ilişkin sistemde daha az emir olmakta ve eşleşme daha az gerçekleşmektedir. Likit olmayan hisselerde emirlerin nadiren gerçekleşmesi ise bu hisselerde işlem yapmak isteyen yatırımcıların da giderek daha az işlem yapması sonucunu doğurarak kısır döngü oluşturmaktadır. Ayrıca emir bazlı sistemlerde emir sıralamaları (veya cari fiyattaki en iyi alış-satışa yakın emirler) tüm piyasa katılımcıları tarafından görülebilmektedir. Bu emirler gerçek yatırımcıların emirleri olduğu için gerçek talebin göstergesidir. Dolayısıyla bu sistemde insan müdahalesi kaynaklı hatalar en aza indirilmiştir. Sistemin daha şeffaf olması ve insan müdahalesinin azalmasının bir sonucu olarak piyasada yatırımcı suistimali azalmaktadır (İMKB, 2001: 14).

2.2. Kotasyon Bazlı Sistemler (Piyasa Yapıcılığı)

Daha önce belirtildiği gibi kotasyon bazlı sistemlerde yatırımcı emirleri borsalar tarafından yetkilendirilen bir piyasa yapıcısı tarafından belirlenen kotasyon dahilinde verilen emirlerle eşleştirilir. Bu nedenle kotasyon bazlı sistemler genellikle piyasa yapıcılığı sistemi olarak adlandırılır. Piyasa yapıcılığı sisteminde yatırımcılar kotasyon verilen fiyat üzerinden (daha iyi bir fiyatta olabilir) anında işlem yapabilmekte, emrin gerçekleşmesi için başka bir emrin beklenmesi gerekmemektedir. Ayrıca piyasa yapıcılar, bu yolla oluşan fiyat dalgalanmalarını azaltabilmektedirler. Özellikle büyük miktarda işlemler söz konusu olduğunda, emir bazlı sistemdeki kadar önemli fiyat dalgalanmaları oluşmadan işlemler gerçekleşmektedir (Ay, 2010: 5-6).

Öte yandan piyasa yapıcılar emirlerde arz ya da talep fazlası oluşması durumunda piyasaya müdahalede bulunarak bu fazlayı karşılamakta ve dengenin korunmasını sağlamaktadır. Piyasada her zaman alış ve satış kotasyonu bulunduğu için işlem yapmak isteyen yatırımcıların işlem gerçekleştirememesi gibi bir durum oluşmamakta ve likiditeyi arttırabilmektedir. Grossman ve Miller (1988) tarafından yapılan ölçümler, daha sık işlem gören firmaların daha çok piyasa yapıcıya sahip

olma eğilimi gösterdiğini ve daha çok piyasa yapıcıya sahip firmaların daha küçük alım-satım aralıklarına sahip olma eğiliminde olduğunu ileri sürmektedir.

Piyasa yapıcılığı sisteminde öncelikli hedef, tüm hisse senetleri için likit bir piyasanın oluşturulması ve böylelikle adil, rekabetçi ve sürekli işleyen bir ortamda piyasa işleyiş ve gelişimine ortam sağlamaktır (Bkz. 6362 sayılı SPK yasası madde 1). Literatürde piyasa yapıcılığı hakkında, bir piyasa sisteminin en önemli dört özelliği olan şeffaflık, likidite, çabukluk ve işlem maliyeti açılarından yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır.

Bir hisse senedinde gerçekleşen en yüksek fiyat ile en düşük fiyat arasındaki fark fiyat aralığı (spread) olarak isimlendirilirken, bir piyasa yapıcının bir hisse senedinde verdiği alım ve satım kotasyonları arasındaki farka kotasyon aralığı denilmektedir. Kotasyon aralığı, piyasa yapıcının kârıdır. Bu konuda yapılan araştırmalar, bir hisse senedinde piyasa yapıcı olarak görev verilen aracı kurum sayısı ile hisse senedi en iyi alım-en iyi satım aralığının açıklığı arasında ters yönlü, işlem sıklığıyla ise doğrusal anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. (Goldstein, Nelling, 1999). Yani, bir hisse senedinde piyasa yapıcı sayısı arttıkça, rekabetin bir sonucu olarak, alım-satım kotasyon aralığı azalmaktadır (Klock, McCormick, 1999).

Tezgah-üstü hisse senetlerinde piyasa yapıcıların sayısı ile kotasyon aralıkları arasında yapılan ilk çalışmalardan biri olan Benston ve Hagerman (1974)'ün araştırmasında, tezgah-üstü piyasaya uygulanan ekonomik teoriye göre, kotasyon aralıklarının beş değişkenin bir fonksiyonu olduğu ileri sürülmektedir. Bu değişkenler, işlem hacmi veya piyasa faaliyeti, hisse fiyatı, taşıma maliyetleriyle ilişkili risk, ters seçimle (adverse selection) ilişkili risk ve piyasa yapıcıların sayısı olarak belirlenmektedir. Tinic ve West (1972) tezgah-üstü hisse senetlerinde, kotasyon aralıkları üzerine rekabetin etkisini araştırırken benzer bir metod izlemektedir. Her iki çalışma da kotasyon aralığı ile piyasa yapıcıların sayısı arasında istatistiksel olarak anlamlı negatif bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Stoll ve Hans (1978) ise her iki değişken arasında güçlü bir negatif ilişki bulmuştur. Yazarlar, piyasa yoğunluğunun (en büyük piyasa yapıcı üyenin işlem hacmi yüzdesi) kotasyon aralığı üzerinde anlamlı bir pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Wahal (1997) ise, piyasa yapıcıların sayısındaki değişim ile kotasyon aralığındaki değişim arasında doğrusal olmayan güçlü bir negatif ilişki tespit etmiştir.

Klock ve McCormick (1999), kotasyon aralıkları üzerinde rekabetin etkisini incelemek amacıyla, sekiz yıl boyunca yaklaşık 5,288 Nasdaq hisse senedi için piyasa yapıcılarının sayısı üzerine aylık bilgiyi kullanmışlar ve dört bulguya ulaşmışlardır. Piyasa yapıcıların sayısı, kotasyon aralıkları üzerinde negatif ve yüksek anlamlılıkta bir etkiye sahiptir. Bu ilişki, doğrusal olmayan konkav bir eğri şeklindedir. Yani, marjinal piyasa yapıcının etkisi giderek azalan oranda artmaktadır. Nasdaq'taki yapısal değişimler, piyasa yapıcıların sayısı ve kotasyon aralığı arasındaki ilişkide anlamlı değişikliklere yol açmaktadır. Nasdaq verileri ile yapılan söz konusu incelemede; fiyat aralığı farklılaşmasının nedenleri olarak şu faktörler belirlenmiştir; menkul kıymet fiyatı, işlem hacmi, menkul kıymet getiri riski ve piyasa yapıcıları arası rekabet.

Piyasa yapıcıların maliyetleri üç kategoride değerlendirilebilir; emir işleme maliyetleri, stok taşıma maliyetleri ve yanlış bilgi kaynaklı ters seçim maliyetleri (Bollen vd, 2001). Emir işleme maliyetleri borsa aidatları, işçilik giderleri ve piyasa

yapıcının zamanının alternatif maliyetinden oluşmakla birlikte büyük oranda birim işlem başına maliyet sabittir. Stok taşıma maliyetleri ise stoklara bağlanan fonların alternatif maliyeti ve fiyat değişimleri nedeniyle stok değerlerinde oluşabilecek değer kayıplarından oluşmaktadır. Bu nedenle fiyat değişimlerinden kaynaklanan zarar ihtimali riskini üstlenmemek için piyasa yapıcılar gün sonunda pozisyon taşımaktan kaçınmakta ya da riskleri vadeli işlem piyasalarında açtıkları pozisyonlar ile hedge etmektedirler. Dolayısıyla fiyat volatilitesi yüksek olan menkul kıymetlerde piyasa yapıcıların maliyetleri yükselmektedir. Bilgi kaynaklı ters seçim maliyeti ise piyasa yapıcıların diğer yatırımcılara göre işlemlere konu olan menkul kıymet hakkında daha az bilgiye sahip olmasından kaynaklanmaktadır.

2.3. Emir ve Kotasyon Bazlı Sistemlerin Karşılaştırması

Emir bazlı ve kotasyon bazlı sistemler arasındaki farklılıklar aşağıda yer alan tabloda (Schwartz vd, 2000) özetlenmektedir. Tabloda görüldüğü gibi işlem maliyetleri kullanılan işlem sistemine göre farklılık göstermektedir. Küçük emirlerde alım satım farklarından doğan fiyat aralığı (spread) maliyetinde sürekli müzayede sistemi, piyasa yapıcılığına göre daha avantajlı gözükürken, büyük emirlerde daha maliyetlidir. Eğer merkezi bir takas kuruluşu devrede değilse, büyük emirlerin takas maliyeti sürekli müzayede sisteminde daha yüksektir. Kotasyon bazlı piyasa yapıcılık sisteminin uygulandığı NASDAQ piyasası ile müzayede sisteminin piyasa uzmanlığı ile birlikte uygulandığı New York Borsası maliyetler açısından karşılaştırıldığında NASDAQ piyasasının yatırımcılar açısından daha maliyetli olduğu 2004 yılında Office of Economic Analysis (OEA) tarafından yayınlanan bir raporda ifade edilmiştir (OEA, Memorandum, 2004: 23).

Tablo 1. İşlem Sistemlerinin Karşılaştırılması

	EMİR BAZLI		KOTASYON BAZLI
	Sürekli Müzayede	Tek fiyatlı Müzayede	Piyasa Yapıcılığı
Gerçekleşen Fiyat Aralığı			
Maliyeti			
-Küçük emir	Düşük	Sıfır	Yüksek
-Büyük emir	Yüksek	Sıfır	Düşük
Takas Maliyeti			
-Büyük emir	Yüksek (merkezi takas kuruluşu yoksa)	Düşük	Düşük
Piyasa Etkisi	Yüksek	Düşük	Orta
Eşleşme Riski			
-Küçük emir	Düşük	Yüksek	Düşük
-Büyük emir	Orta	Yüksek	Düşük
Volatilitesi Yüksek Piyasalarda İşlem Gerçekleşebilirliği	Düşük	Yüksek	Orta
Aracı Kurumlar Arasındaki Anonimite⁴	Yüksek	Yüksek	Düşük
İşlem Öncesi Şeffaflık			
-Gerçek en iyi alış-satış fiyatı	Yüksek	Düşük	Düşük
-Gerçek derinlik	Orta	Düşük	Yüksek
İşlem Sonrası Şeffaflık	Yüksek	Yüksek	Düşük

Emirlerin eşleşebilmeleri açısından bakıldığında ise, küçük ölçekli emirler açısından gerek piyasa yapıcılık ve gerekse sürekli müzayede sistemlerinde risk düşük

⁴ İşlem gerçekleştiren aracı kurumların isimlerinin diğer piyasa oyuncuları tarafından anlaşılabilmesi / gizlenmesi.

kalırken, emir ölçeği büyüdükçe emri karşılayabilecek emrin bulunabilmesinde piyasa yapıcılık sistemi sürekli müzayedeye göre daha avantajlıdır.

Fiyat oynaklığı yüksek bir piyasada işlem gerçekleştirilebilmesinde ise tek fiyatlı müzayede sisteminin uygulandığı piyasalar en yüksek işlem yapabilme imkânı sunmaktadır. Bu durum volatilitesi yüksek ve likiditesi düşük hisselerde tek fiyatlı müzayede sisteminin yararlı olabileceğini teyit etmektedir. Sürekli müzayede sistemi oynak volatil bir ortamda diğer iki sisteme göre daha düşük bir oranda işlem yapabilme imkanı sağlamaktadır. Herhangi bir aracıya gerek kalmaksızın işlem yapabilmeyi ifade eden homojenlik anonimite açısından ise, sürekli müzayede ve tek fiyatlı müzayede sistemleri yüksek oranlara sahip iken, piyasa yapıcı sistemler düşük seviyededir. İşlemlerin şeffaflığı açısından bakıldığında, en iyi gerçek alış satış fiyatına sürekli müzayede sisteminde ulaşılabılırken, gerçek derinlik açısından piyasa yapıcılığı daha olumlu sonuçlar vermektedir (İMKB, 2001).

3. Literatür Taraması

Sermaye piyasalarında likiditeyi hangi faktörlerin ne şekilde etkilediği, borsaların, akademisyenlerin, yatırımcıların ve piyasa düzenleyici otoritelerinin ilgi odağı olmuş, bu konuda çok sayıda çalışma yayımlanmıştır. Likidite ve volatilité, ilgili ülke ve piyasaların yapısal özellikleri, sermaye piyasalarının derinliği, ilgili sermaye piyasası araçlarının özellikleri ve piyasa katılımcılarının davranışlarına göre farklılık gösterebilmekle birlikte bu bölümde bu konu hakkında yapılan çalışmalara değinilmiştir. Literatür kısmında volatilitéyi tartışmamızın nedeni volatilité ve likidite arasında var olan bağıdır.

Beltran H. ve diğerleri (2004) tarafından Euronext Borsası'nda yapılan araştırmada, volatilité dönemleri ve likidite arasındaki ilişkinin temel değişimler geçirmediğini ancak yüksek volatilité seviyelerinde likidite düşüşlerinin daha keskin olduğu bulunmuştur.

Tüzüntürk S. (2005) tarafından volatilité, işlem sıklığı ve ortalama işlem hacmi üzerine panel veri kullanımı ve panel regresyon modelleri kullanılarak yapılan araştırmada; hisse senedi fiyatı volatilitésinin ortalama işlem hacmi ile negatif, işlem sıklığı ile pozitif etkileşime sahip olduğu bulunmuştur.

Bildik R. ve Elekdağ S. (2004) tarafından finansal piyasalarda fiyat limitlerinin hisse getirilerinin volatilitésini üzerindeki etkisinin makro ekonomik faktörler de göz önünde bulundurularak yapılan araştırmada, volatilitenin fiyat limitlerinden etkilenmediği, öte yandan 2 saatlik seans arasının değerli bilgilerin dağılımını sağlayarak aşırı reaksiyonları önleyerek bir nevi devre kesici (circuit breaker) görevi gördüğü tespit edilmiştir.

Akar C. (2006) tarafından yapılan çalışmada iktisadi krizlerin, yaz mevsiminin, ocak ayının ve haftanın günlerinin BİST100 getirisini ve volatilitésini nasıl etkilediği araştırılmış, analizde 1994, Rusya ve 2001 iktisadi krizlerinin etkileri incelenmiştir. Ayrıca takvimsel faktörlerin getiri ve volatilité üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Sonuç olarak volatilitenin kriz dönemlerinde ve ocak ayında daha yüksek, yaz aylarında ise daha düşük olduğu belirlenmiştir. BİST'te negatif şokların pozitif şoklara göre daha fazla volatilitéye neden olduğu saptanmıştır.

Roger D. ve diğerleri (2002) tarafından volatilité ve işlem hacmi arasındaki ilişkiye ilişkin yapılan araştırmada, işlem sıklığının ve ortalama işlem miktarının küçük hisselerin fiyatlarında volatilitéye neden olduğu, büyük hisselerde ise sadece işlem sıklığının fiyat volatilitésine etkisi olduğu bulunmuştur.

Tran D. T. (2007) tarafından NYSE’de volatilité ve işlem hacmi arasındaki ilişkiye ilişkin araştırmada, işlem hacminin yanı sıra işlem sayısının da önemli derecede ve pozitif şekilde getiri volatilitésini ile ilişkili olduğu bulunmuştur.

Yang Q. ve diğerleri (2001) tarafından beklenen hisse senedi getirileri ile volatilité arasındaki ilişkiye ilişkin olarak yapılan araştırmada, sermaye piyasaları getirilerinin, sermaye piyasaları volatiliteleri ile negatif korelasyona sahip olduğu bulunmuştur.

Medeiros O. ve Doornik B. (2006) tarafından hisse senedi getirisi, getiri volatilitésini ve işlem hacmi arasındaki ilişkiye ilişkin olarak yapılan araştırmada, getiri ile işlem hacmi arasında eşzamanlı ve dinamik bir ilişki olduğu, getiri volatilitésini ile işlem hacmi arasında eşzamanlı ve dinamik bir ilişki olduğu, getiri volatilitésinin ve işlem hacmi volatilitésinin gelecek fiyat yükselişi veya işlem hacmi yükselişine ilişkin öncü göstergeler olarak kabul edilebileceği bulunmuştur.

Öztürk (2008), makroekonomik değişkenlerle Borsa İstanbul Ulusal 100 endeksi ve volatilitésini arasındaki ilişkiyi 1997-2006 yılları arasında VAR analizi ve etki-tepki fonksiyonları ile analiz etmiştir.

Güneş ve Saltoğlu (1998), 1988-1996 arası dönemde BİST’teki volatilitésinin hangi makroekonomik ve finansal değişkenlere bağlı olduğunu volatilitéyi GARCH(1,1) ile modelleyerek VAR metodu ile analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre, halka açıklık oranı ile volatilité arasında anlamlı bir ilişki vardır. Ayrıca ortaya çıkan ani bir getiri değişiminin volatilitéyi yükselttiği ve bu değişimin belli bir süre devam ederek zaman içinde daha normal düzeylere indiği tespit edilmiştir.

Özboyacı (2010), halka arz ile hisse senedi performansı arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Yazar, halka arz oranının şirket performansı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu vurgulamıştır.

Bostancı ve Kılıç (2007), Borsa İstanbul’da işlem gören hisse senetlerini halka açıklık oranı ile piyasa performansları arasındaki ilişkiyi çok değişkenli regresyon modeli kullanarak 2007 yılında 199 hisse senedi bağlamında analiz etmişlerdir. Yazarlar halka açıklık oranı yüksek hisse senetlerinde ortalama kapanış fiyatlarının ve işlem miktarının belirgin bir biçimde daha fazla olduğunu göstermişlerdir.

4. Ampirik Uygulama

4.1. Amaç ve Yöntem

Bu çalışmada, BİST’te işlem gören hisse senetlerinin gün sonu ve gün içi fiyat volatiliteleri ve likidite seviyeleri belirlenerek, BİST hisse senetleri piyasasında likidite ve derinliğin artırılarak; işlemlerde süreklilik ve fiyatlarda etkinliğin sağlanması piyasa yapıcılığı sisteminin kullanılabileceği hisse senetlerinin tespitinde baz oluşturabilecek bulgular elde edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla;

belirlenen hisse senetlerinin günlük işlem miktarı, günlük AOF değişimi, gün içi gerçekleşen maksimum ve minimum fiyatlar arasındaki fark (spread), likidite oranları, şirketlerin halka açık paylarının piyasa değeri ve halka açıklık oranları arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

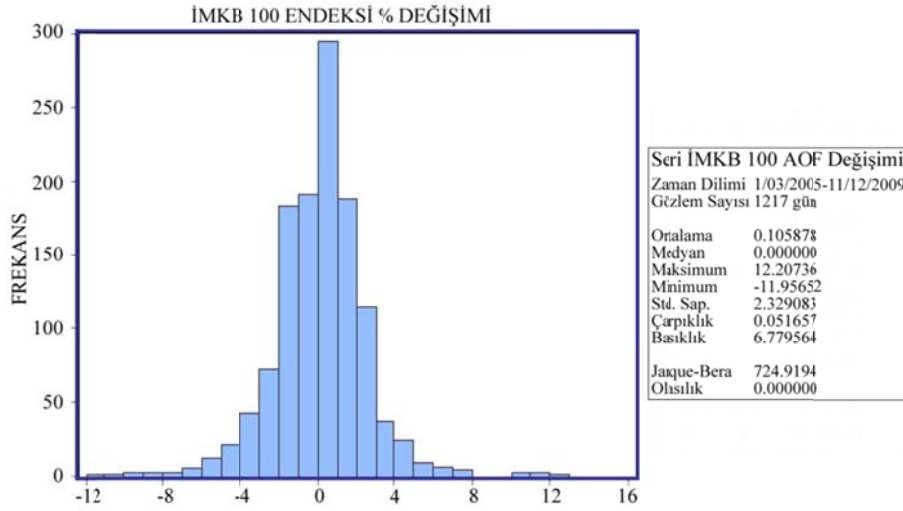
4.2. Veri ve Kısıtlar

Yapılan çalışmada, BİST hisse senetleri piyasasında işlem gören şirketlerin 03.01.2005-12.11.2009 (1217 gün) tarihleri arasındaki gerçekleşen işlemler kapsamında gün bazında BİST100 Endeks değerleri ve getirileri, hisse senetlerinin günlük getiri (Bir önceki günün AOF'sine göre), maksimum fiyat, minimum fiyat, Ağırlıklı Ortalama Fiyat(AOF), işlem adedi, işlem hacmi, halka açık paylarının piyasa değeri ve halka açıklık oranı verileri kullanılmıştır. Bu çerçevede inceleme dönemi boyunca sürekli olarak işlem görmüş 239 adet hisse senedine ilişkin olarak temin edilen veriler kullanılmıştır. Analizler için bu dönemin seçilmesinin sebebi küresel mali krizin hisse senedi fiyatlarına olan etkisini yok etmektir.⁵ Chow yapısal kırılma (structural break) testi ile muhtemel kırılma tarihleri için test gerçekleştirilmiş fakat % 10 anlamlılık düzeyinde yapısal kırılmaya rastlanmamıştır.

4.3. Bulgular

4.3.1. BİST100 Endeksi Getirileri

Şekil 1'de BİST günlük AOF değişimlerinin sıklık dağılımı ve söz konusu veri serisinin istatistikî dağılımına ilişkin betimleyici istatistikler gösterilmiştir.

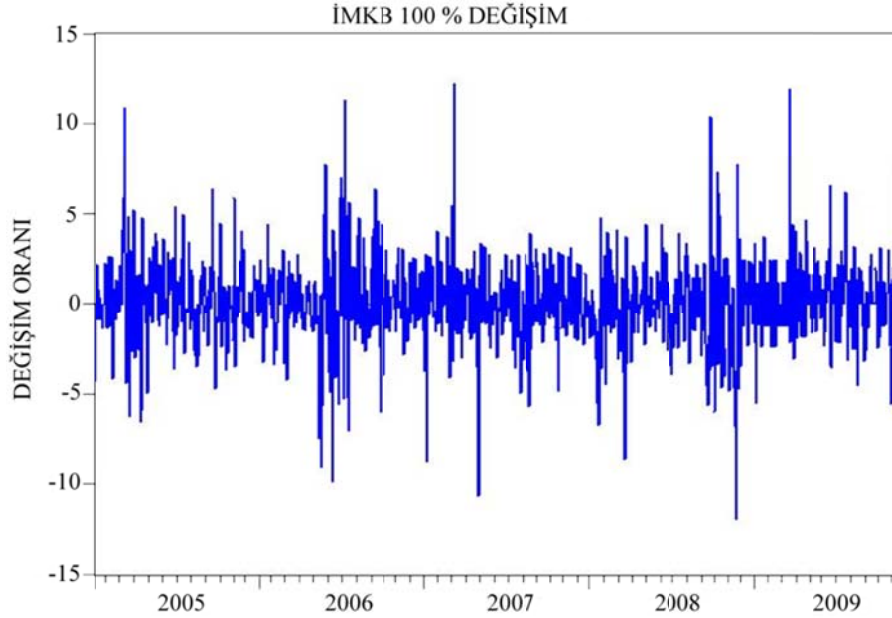


Şekil 1. BİST 100 Endeksi Getirilerinin Karakteristik Değerleri

Grafikte görüldüğü gibi söz konusu veri seti; minimum değeri -%11,95, maksimum değeri %12,20, ortalama değeri sıfıra çok yakın pozitif (0,10), standart sapması 2,33 olan bir dağılım göstermektedir. Bununla birlikte basıklık ölçüsünün 6.78 çıkması serinin sivri olduğu sonucunu göstermektedir. Ayrıca çarpıklık değerinin 0.051 olması serinin simetrik olduğunu göstermektedir. Serinin normal dağılıp dağılmadığını anlamak için yapılan Jarque-Bera testi sonucunda, serinin %99 güven

⁵ Hakemlerin değerli uyarısı sonucu Chow yapısal kırılma testi uygulanmıştır.

düzeyinde normal dağılıma uymadığı görülmüştür. Bunun yanı sıra, Şekil 2 incelendiğinde belirli dönemlerde volatilitenin yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Ancak bu değişkenliklerin periyodik olmadığı ve rassal hareket ettiği görülmektedir.



Şekil 2. BİST 100 Endeksinin Getirileri

BİST 100 getirilerine ilişkin olarak Özden (2008) tarafından araştırmada BİST 100 Endeks getiri volatilitelerinin modellenmesi ve alternatif modeller arasından en iyi performansı gösteren modelin saptanmasına yönelik olarak yapılan araştırmada; 04.01.2000-29.09.2008 dönemine ilişkin BİST 100 Endeksi'nin günlük logaritmik getirileri kullanılmış, en iyi ortalama denklem modelinin ARMA(2,2) olduğuna karar verilmiştir. Buna göre t anındaki Endeks getirisinin geçmiş Endeks getirileri ve rassal değişkenler tarafından etkilediği ve t anındaki Endeks değerinin bir önceki dönem (t-1) getirisi ile pozitif, iki önceki dönem (t-2) getirisi ile negatif etkilediği saptanmıştır.

İnceleme döneminde 239 şirkette 1.432.181.000 TL'lik işlem hacmi gerçekleştiği, söz konusu işlemlerin %73'lük kısmının en likit 30 hisse senedinde gerçekleşen işlemlerden oluştuğu, buna karşılık en az likit 30 hisse senedinde gerçekleşen işlemlerin toplam işlemlerin sadece %1'lik kısmına karşılık geldiği görülmektedir. Bu çerçevede işlem hacmi ve miktarı açısından BİST'te bir kümelenme bulunmakta olup, likititesi düşük şirketlerin BİST'in toplam işlem hacmi içerisinde oranı oldukça düşüktür.

4.3.2. Volatilitenin Halka Açık Payların Değeri ve Halka Açıklık Oranı ile İlişkisinin İncelenmesi

Hisse senetlerinin günlük getirilerindeki oynaklığı ve fiyat aralığı oranlarını etkilediği düşünülen değişkenlerin etkilerini tespit etmek amacıyla halka açıklık oranı, halka açık payların piyasa değeri, likidite oranı, günlük AOF değişimi ve fiyat aralığı verileri kullanılarak varyans değişkeni, halka açıklık oranı, halka açık

payların piyasa değeri, varyans, günlük AOF değişimi ve fiyat aralığı verileri kullanılarak likidite değişkeni tahmin edilmeye çalışılmıştır. Kullanılan değişkenlerin kısaltmaları aşağıda verilmektedir.

- Varyans** : Günlük AOF değişimlerinin varyansının doğal logaritması
Likidite : Günlük işlem hacminin fiyat aralığına oranlarının doğal logaritması
HA : Halka açıklık oranı
PD : Halka açık payların piyasa değerlerinin doğal logaritması
GG : Her hisse için günlük ortalama AOF değişimi
FA : Günlük en yüksek ve en düşük fiyat farkının AOF'ye oranının doğal logaritması.

Çalışmada kullanılan değişkenler Tran (2007) ve Bostancı ve Kılıç (2008) çalışmasına benzer şekilde tanımlanmıştır. Analizlerde likidite oranı ve halka açık payların piyasa değeri serilerine logaritmik dönüşüm uygulanmıştır. Bu yolla aykırı gözlemlerin toplama olan etkisi kısmen giderilmektedir.

Güneş ve Saltoğlu (1998), Tran (2007), Bostancı ve Kılıç (2008) ve çalışmalarına paralel olarak hisse senetlerinin günlük değişimlerinin varyansı, yani volatilité, bu çalışmada likiditenin, halka açıklık oranının, hisse senedinin piyasa değerinin, hisse senedinin günlük ortalama değişim oranının ve gün içi maksimum değerle minimum değer arasındaki farkın ağırlıklı ortalama fiyatına bölünmesi ile elde edilen değerlerin bir fonksiyonu olarak aşağıdaki çoklu doğrusal regresyon modeli bağlamında ifade edilebilir:

$$\text{Varyans}_t = \beta_0 + \beta_1 \text{HA}_t + \beta_2 \text{PD}_t + \beta_3 \text{Likidite}_t + \beta_4 \text{GG}_t + \beta_5 \text{FA}_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Regresyon denkleminin bilinmeyen parametreleri En Küçük Kareler yöntemi ile tahmin edilmiştir. Regresyon katsayılarına ilişkin beklentilerimiz şu şekildedir:

$$\beta_3 \text{ ve } \beta_4 < 0$$

$$\beta_1, \beta_2 \text{ ve } \beta_5 > 0$$

Model sonuçları Tablo 2'de verilmektedir. Sonuçlar incelenen hisse senetlerinin varyansını açıklamada, likidite dışındaki değişkenlerin tamamının %99 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Model sonuçlarına göre fiyat aralığı, halka açıklık oranını ve halka açık payların piyasa değeri varyansını pozitif yönde, günlük ortalama AOF değişimini ise negatif yönde etkilemektedir. Likiditenin varyans ile negatif yönlü bir ilişkisi olmakla birlikte, ilişkinin gücü istatistiksel olarak anlamlı değildir. İstatistiki olarak anlamlı çıkan katsayılar değerlendirildiğinde, fiyat aralığındaki artışın varyansı pozitif yönde etkilemesinin beklenen bir olay olduğu görülmektedir. Halka açıklık oranındaki ve halka açık payların piyasa değerindeki artışın zayıf olsa da varyansı arttırması ise beklenenin aksi bir durumdur. Günlük AOF değişimindeki artışın varyansı negatif yönde etkilemesi ise literatürdeki diğer çalışmalarla (Yang Q. ve diğ. (2001), Li ve diğ. (2005) ve Tüzüntürk (2005)) ile paralellik arz etmektedir.

Tablo 2. Varyans Modeli Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken: Varyans	Parametre Değerleri			
	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
FA	2,412939	0,156816	15,38705	0,0000
HA	0,002205	0,000844	2,613516	0,0095
Likidite	-0,006011	0,010087	-0,595979	0,5518
PD	0,070764	0,013645	5,186001	0,0000
GG	-0,032163	0,002461	-13,06784	0,0000
Sabit Terim	9,631595	0,482202	19,97421	0,0000
R ²	0,649446			
Düzeltilmiş R ²	0,641924			
F İstatistiği	86,5666			
Olasılık (F-istatistiği)	0,0000			

Fiyat aralığı oranlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla kurulan model ise aşağıdaki gibi olacaktır:

$$FA_t = \alpha_0 + \alpha_1 HA_t + \alpha_2 PD_t + \alpha_3 Likidite_t + \alpha_4 GG_t + \alpha_5 Varyans_t + \omega_t \quad (2)$$

Model sonuçları Tablo 3’de verilmektedir. Sonuçlar incelenen hisse senetlerinin fiyat aralığını açıklamada, halka açıklık oranı ve likidite dışındaki değişkenlerin %99 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Model sonuçlarına göre varyans ve günlük ortalama AOF değişimi fiyat aralığını pozitif yönde, halka açık payların piyasa değeri ise negatif yönde etkilemektedir. Likiditenin fiyat aralığı ile pozitif, halka açıklık oranının fiyat aralığı ile negatif yönlü ilişkisi olmakla birlikte, ilişkinin gücü istatistiksel olarak anlamlı değildir. İstatistikî olarak anlamlı çıkan katsayılar değerlendirildiğinde, varyanstaki artışın fiyat aralığını pozitif yönde etkilemesinin beklenen bir olay olduğu görülmektedir. Aynı şekilde günlük AOF değişiminin fiyat aralığını pozitif ve halka açık payların piyasa değerindeki artışının ise fiyat adımı negatif yönde etkilemesi beklenen bir durumdur.

Tablo 3. Fiyat Aralığı Modeli Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken: Fiyat Aralığı (FA)	Parametre Değerleri			
	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
FA	-0,000397	0,000250	-1,584237	0,1145
HA	0,208875	0,013575	15,38705	0,0000
Likidite	0,000190	0,002970	0,064074	0,9490
PD	-0,033160	0,003641	-9,106756	0,0000
GG	0,007431	0,000820	9,067127	0,0000
Sabit Terim	-3,465285	0,055279	-62,68689	0,0000
R ²	0,608667			
Düzeltilmiş R ²	0,600269			
F İstatistiği	72,48020			
Olasılık (F-istatistiği)	0,0000			

6. Sonuç ve Değerlendirme

Yapılan çalışma bulguları birlikte değerlendirildiğinde, işlemlerin daha çok piyasa değeri yüksek şirketlerde yoğunlaştığı görülmektedir. BİST’te yer alan şirketlerin büyük çoğunluğunun piyasa değerlerinin düşük olduğu düşünüldüğünde BİST’teki likiditenin sınırlı sayıda hissede yoğunlaştığı görülmektedir. Bu görüşü desteklemek amacıyla şirketler, halka açık payların piyasada değerlerine göre gruplara ayrılmış

ve şirketlerin likidite değerlerinin halka açık payların piyasa değerine göre artış gösterdiği tespit edilmiştir. Benzer karşılaştırma şirketlerin halka açıklık oranlarına göre de yapılmış ancak şirketlerin likidite değerleri arasında halka açıklık oranına göre anlamlı bir fark bulunamamıştır. Şirketlerin gün sonu ve gün içi volatilité değerlerine ilişkin olarak yapılan çalışmada ise, şirketlerin gün içi volatilité değerlerini tanımlamakta kullanılan fiyat adımı oranlarının halka açık payların piyasa değeri ve halka açıklık oranı açısından farklılık göstermediği, buna karşılık şirketlerin gün sonu volatilité değerlerini tanımlamakta kullanılan varyans değerleri açısından şirketlerin halka açık paylarının piyasa değerine göre farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Sürekli müzayede sistemini kullanan borsalardan likidite oranı çok yüksek olanlar bulunduğu gibi, düşük orana sahip olanlar da mevcuttur. Benzer şekilde piyasa yapıcılık sisteminin kullanıldığı piyasalarda da likidite oranı yüksek ve düşük olanlar bulunmaktadır. Öte yandan BİST bir bütün olarak piyasa likiditesi yüksek olmasına karşılık, piyasada işlem gören hisse senetleri tek tek incelendiğinde gerçekte hisse senetlerinin %80'inin likiditesinin düşük olduğu görülmektedir. Bu durumda işlem gören hisselerin büyük çoğunluğunun düşük likiditeye sahip olduğu bir piyasa, bütün olarak bakıldığında çok likit olabilmektedir. Bu nedenle global piyasalarda özellikle son yıllarda gelişen trend likit olmayan küçük şirketlerin hisse senetlerine likidite kazandırabilmek için piyasa yapıcılık uygulamasının sürekli müzayedeye ek bir sistem olarak getirilmesi yönündedir.

Fiyat oynaklığı yüksek bir piyasada işlem gerçekleştirilebilmesinde ise tek fiyatlı müzayede sistemi en yüksek işlem yapabilme imkanı sunmaktadır. Sürekli müzayede sistemi volatil bir ortamda diğer iki sisteme göre daha düşük bir oranda işlem yapabilme imkanı sağlamaktadır. Herhangi bir aracıya gerek kalmaksızın işlem yapabilmeyi gösteren anonimite açısından ise, sürekli müzayede ve tek fiyatlı müzayede sistemi yüksek oranlara sahip iken piyasa yapıcılık sistemler düşük seviyededir.

İşlemlerin şeffaflığı bakımından bakıldığında, en iyi gerçek alış satış fiyatına sürekli müzayede sisteminde ulaşılabilirken, gerçek derinlik açısından piyasa yapıcılığı daha olumlu sonuçlar vermektedir.

7. Referanslar

- AKAR, C. (2006). Finansal piyasalarda krizlerin ve takvimsel faktörlerin volatilité ve getiri üzerine etkisi, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Cilt 21, ss. 41-53.
- BELTRAN, H., DURRE, A., GIOT P. (2004). Volatility regimes and the provision of liquidity in order book markets, *Département des Sciences Économiques de l'Université catholique de Louvain, Discussion Paper*, cilt 15.
- BOSTANCI, F., KILIÇ, S. (2008). The Effects of free float ratios on market performance: an empirical study on the Istanbul Stock Exchange. *ISE Review*, 12 (45).
- BENSTON D., GEORGE A., HAGERMAN R. (1974). Determinants of bid-ask spreads in the over-the-counter market, *Journal of Financial Economics* Cilt 1, ss.353-364.
- BİLDİK, R., ELEKDAĞ, S. (2004). Effects of price limits on volatility: evidence from the Istanbul Stock Exchange, *Emerging Markets Finance and Trade*, Cilt 40, ss. 5-34.
- BOLLEN, N., SMITH, T. ve WHALEY R. (2001). Modeling the bid/ask spread: on the effects of hedging costs and competition, *Journal of Financial Economics*, Cilt 3, ss. 7-19.
- GROSSMAN, S., MILLER, M. (1988). *Liquidity and Market Structure*, Princeton, Department of Economics - Financial Research Center.
- GOLDSTEIN, M., NELLING, E. (1999). Market making and trading in Nasdaq stocks, *The Financial Review, Eastern Finance Association*, Cilt 34 (1), ss. 27-44

- GÜNEŞ, H., SALTOĞLU, B. (1998). *İMKB getiri volatilitésinin makroekonomik konjonktür bağlamında irdelenmesi*, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, İstanbul.
- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Araştırma Müdürlüğü. (2001). *İMKB Araştırma Raporu. Hisse senetleri piyasasında piyasa yapıcılık sisteminin uygulanması*.
- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, 05.01.2010 tarih ve 318 sayılı genelge. [Erişim Adresi]: <http://www.imkb.gov.tr-mevzuat>, [Erişim Tarihi: 12.05.2011].
- KLOCK, M., McCORMICK D. (1999). The impact of market maker competition on Nasdaq Spreads, *The Financial Review, Eastern Finance Association*, Cilt 34 (4), ss.55 ss.55-73.
- LI, Q., YANG, J., HSIAO, C., CHANG, Y.J. (2005). The relationship between stock returns and volatility in international stock markets. *Journal of Empirical Finance*, 12 (5), 650-665.
- MEDEIROS, O., DOORNIK, B. (2006). The empirical relationship between stock returns, return volatility and trading volume in the Brazilian stock market, [Erişim Adresi] <http://www.ssrn.com/abstract=897340>.
- ÖZDEN, Ü. (2008). İMKB Bileşik 100 Endeksi getiri volatilitésinin analizi, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl: 7 Sayı: 13 Bahar 2008 ss.339-350.
- ÖZBOYACI, M. (2010). *Halka arzın şirketlerin performansı üzerine etkisi ve İMKB’de bir uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÖZTÜRK, B. (2008). *Makroekonomik faktörlerin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Ulusal-100 Endeksi ve volatilitési üzerindeki etkilerinin incelenmesi (1997-2006)*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- STOLL, H.R. (1978). The supply of dealer services in security markets, *Journal of Finance*, Cilt 33, ss. 1133-1151.
- TRAN, D. (2007). Relationship between persistent and erratic volatility factors and trading activity, *20th Australasian Finance & Banking Conference*.
- TINIC, S., WEST, R. (1972). Competition and the pricing of dealer services in the over-the-counter market, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Cilt. 8, ss. 1707-1727.
- TÜZÜNTÜRK, S. (2005). *İşlem sıklığı ve hacmi ile fiyat volatilitési ilişkisi: İMKB örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- WAHAL, S. (1997). Entry, exit, market makers, and the bid-ask spread, *Review of Financial Studies*, Cilt 10, ss.871-901.

IS FDI BENEFICIAL FOR DEVELOPMENT IN ANY CASE: AN EMPIRICAL COMPARISON BETWEEN GREENFIELD AND BROWNFIELD INVESTMENTS

DYY KALKINMA İÇİN HER ŞARTTA YARARLI MIDİR: YEŞİLALAN VE KAHVERENGİALAN YATIRIMLARI ARASINDA AMPİRİK BİR KARŞILAŞTIRMA

Ayça Sarıalioğlu HAYALI

*Karadeniz Technical University, Department of Economics
aycasarialiogluhayali@gmail.com
aycasarialiogluhayali@ktu.edu.tr*

ABSTRACT: In literature, the “quality” of FDI rather than its “quantity” was started to be focused on in order to be beneficial for economic development. One of the indicators of FDI’s “quality” is accepted as its “mode of entry”, greenfield or brownfield investments. The paper argues that greenfield investment is more useful for development in order to have its direct positive impact through investment. The paper empirically investigates this by a cross-section data analysis. The main findings support this argument. Findings also back the argument that brownfield can be beneficial for development in the long-run in relation with human capital development.

Keywords: FDI; Greenfield versus Brownfield Investments; Development

JEL Classification: F21; F23; G34; O40

ÖZET: Literatürde, ekonomik kalkınmaya yararlı olması amacıyla DYY'nin “niceliği”nden çok “niteliği”ne odaklanılmaya başlanmıştır. DYY'nin niteliğinin bir göstergesi olarak DYY'nin “giriş şekli” (yeşil alan ya da kahverengi alan yatırımları) kabul edilmektedir. Çalışma, yatırım kanalıyla doğrudan olumlu etkisine sahip olmak amacıyla yeşilalan yatırımının kalkınma için daha yararlı olduğunu savunmaktadır. Çalışma bunu ampirik olarak bir yatay kesit veri analizi ile araştırmaktadır. Ana sonuçlar bu argümanı desteklemektedir. Aynı zamanda bulgular kahverengi alan yatırımının insan sermayesinin gelişimi ile ilişkili olarak uzun vadede kalkınma için yararlı olabildiği argümanını da desteklemektedir.

Anahtar Kelimeler: DYY; Kahverengialana Karşı Yeşilalan Yatırımları; Kalkınma

1. Introduction

For over two decades developing countries have been trying to use the Foreign Direct Investment (FDI) as a financial resource. This is mainly due to the facts that debt crises in the 1980s reduced the foreign bank loans availability as a financial resource and also as another possible financial resource short term portfolio investment created several financial crises in the 1990s. Hence, FDI is unconditionally invited to the developing countries for developmental purposes. To this end, most developing countries simultaneously adopt very similar policies. They offer incentives, such as “financial and tax incentives” as well as “market preferences” to encourage FDI in any case. In other words, they focus on the “quantity” of FDI rather than its “quality”. However, in the literature, it has been

started to be focused on the “quality” of FDI rather than its “quantity” in order to be beneficial for economic development of the host country.

There is a list of indicators of the “quality” of FDI maintained in the literature. One of them is accepted as the “mode of entry” of the FDI, which can be greenfield versus brownfield investments. “Mode of entry” of the FDI is significant in order to have its direct positive impact on economic development through investment, namely, gross fixed capital formation. In this regard, it is maintained that compared to the other mode, greenfield investment is accepted more useful for the economic growth of the host developing country. London Economics (2010) maintain that when compared to brownfield investments, greenfield investments have a more certain and direct impact on GDP growth by increasing the capital formation of the economy since they occur as real investments in structures, factories etc. (London Economics, 2010: 23).

Following several works in the literature such as Singh (2005a, 2005b), Globerman and Shapiro (2004), UNCTAD (2000) and London Economics (2010), cross-border Mergers & Acquisitions (M&As) are used as a proxy for brownfield investment. It is argued that compared to greenfield investment its impact on economic growth through increasing capital stock is problematic. In other words, its impact can be less certain and accepted not as much as the impact of greenfield investment, at least in the short-run. UNCTAD (2000) argues that cross-border M&As do not have an immediate impact on increasing the additional capacity on productivity and employment of the host developing country. On the other hand, Greenfield FDI can do this besides sustaining the needed resources and assets. UNCTAD (2000) concludes that due to all this, their benefits to developing countries are much more than the benefits of cross-border M&As (UNCTAD, 2000: 198).

The aims of this paper are to empirically investigate the hypothesis that the direct effect of the greenfield investment on economic development is greater than the direct effect of the brownfield investment and empirically investigate the second hypothesis of the paper that brownfield investment needs additional requirements to have direct impact on economic development, which can be seen in the long run, not an immediate effect. In this regard, through a cross-section data analysis the ratio of value of cross-border M&As to FDI inflows, which is used as a proxy of brownfield investments, and the ratio of value of greenfield investments to FDI inflows are used as potential growth determinant/explanatory variables, among some other significant determinants, used in the applied works, within the context of several models.

It can be said that the potential contributions of the paper to the existing literature are the empirical analysis, itself, which is the cross-section data analysis with the calculated proxies of brownfield and greenfield investments, and also the findings of such empirical analysis which are consistent with the theory and going further than the existing literature. In this regard, the main findings support the argument that compared to the other mode, greenfield investment is more useful for the economic growth of the host developing country in order to have a direct positive impact on its economic development through investment. Moreover, as another original contribution, it is found that the brownfield investments need additional requirements to have a direct impact on economic development and such additional requirement should be the human capital development, rather than financial development, contrary to some existing studies such as Hermes and Lensink (2003).

After the introduction part, the paper tackles the topic by a brief literature review and then by an empirical analysis including the variables and empirical testing.

2. The Literature Review on FDI, “Spillover” Benefits, Quality versus Quantity of FDI

In theory it is generally agreed on that FDI has several important impacts on economy of the host country (Sarialioglu Hayali, 2009: 7). Milberg (1999) lists them as follows “1-promotes economic growth and development 2-raises employment and wages 3-generates technological spillovers that raise productivity 4-provides export market access 5-leads to improvement in the balance of payments” (Milberg, 1999: 100). Hermes and Lensink (2003) maintain that in addition to the direct increase of capital formation of the host country, FDI also can help increasing growth by introducing new technologies, managerial skills, ideas, and new varieties of capital goods. Saralioglu Hayali (2009) argues that all these can create spillovers¹. Hermes and Lensink (2003) explain the ways of the spillovers in theory as follows: 1-By “demonstration and/or imitation”, which means new products or technologies of Multinational Companies (MNCs) are imitated by local firms. 2- By “competition”, which means local firms get under pressure to adapt new technologies after the entrance of MNCs to the markets. 3-By “linkages”, which means transactions between MNCs and local firms. 4-By “training”, which means local firms invest their human capital through developing the skills and knowledge of their employees to make them to adapt the new technologies that MNCs developed (Hermes and Lensink, 2003: 143). According to Chudnovsky and Lopez (1999) technology spillovers can be gained by developing countries from MNCs through four ways which can be listed as first by FDI of MNCs, second joint ventures of MNCs with the local firms including “strategic partnership”, third buying technology directly from the MNCs by contracts such as patents, licensing and fourth non-contractual ways such as reverse engineering, imitation of what MNCs did without willing of the MNCs (Chudnovsky and Lopez, 1999: 7).

Indeed, we can accept the first way (FDI) including the second one, as M&As, and reduce the number of ways from four to three. However, when it is looked at the findings of the empirical studies on FDI and its spillovers or growth, it does not seem as a rule that FDI will create these spillovers in every host country. In this regard, it is criticised as the benefits of FDI are difficult to measure and also are not uniform, which depend on both the conditions of the host developing countries, and the MNCs, themselves, and their investments’ characteristics (Sarialioglu Hayali, 2009: 8).

In other words, as Saralioglu Hayali (2009: 8) points out that in literature there is a consensus that benefiting of these spillovers depends on the “absorptive capacity” of the host country. Saralioglu Hayali (2009: 8) puts that absorptive capacity of the host country refers to its infrastructure, education system, human resource, institutions, a minimum level of scientific and technical knowledge, which is required to use innovation, dynamic business climate, well-functioning markets, establishment of property rights (especially intellectual property rights), past industrialisation experience *so forth* (Bhagwati, 1978; Findlay, 1978; Perez and Soete, 1988; Ozawa, 1992; Balasubramanyam *et al.*, 1996; Borensztein *et al.*, 1998;

¹The term “*spillover*”, used here, is defined as “*the beneficial effects of inward FDI are contagious in host countries, both within and across countries*” by Milberg (1999: 109).

Xu, 2000; Smarzynska, 2002; Narula and Marin, 2003; Adeniyi *et al.*, 2012). Lall and Narula (2004) refer to Narula (2004) which handles absorptive capacity in four categories: 1-Firm- sector absorptive capacity 2-Basic infrastructure 3-Advanced infrastructure 4-Formal and Informal institutions (Lall and Narula, 2004: 455). Thus; it is argued that because of these reasons stressed above there cannot be found any correlation between FDI and economic development in the least developed economies, namely poor countries such as sub-Saharan Africa, whereas in the middle income developing economies, especially in 10 economies such as China, Mexico, Singapore, Hong Kong, China, Brazil, Malaysia, Argentina, Indonesia, Chile and Poland, some spillovers have been identified (Sarıalioğlu Hayali, 2009: 8). On the other hand, Adeniyi *et al.* (2012), which examine the relationship of FDI with the growth in the presence of financial development regarded as absorptive capacity for the five countries of the Economic Community of West African States (ECOWAS), such as Cote' d'Ivoire, Gambia, Ghana, Nigeria and Sierra Leone, maintain that there are differences among even African countries in attracting FDI and benefitting it in terms of development. In this regard, through their empirical analysis they found that depending on the financial indicator used as the proxy of financial development there is impact of FDI on development via such financial development channel for Ghana, Gambia and Sierra Leone. However, such relationship even under financial development does not exist for Nigeria although it attracts higher FDI (however, resource seeking one) compared to the others due to its oil resources (Adeniyi *et al.*, 2012: 110, 116-121).

In this regard, as Sarıalioğlu Hayali (2009: 8-9) puts within these empirical studies it is criticised as there is more evidence that direction of causality between FDI and Development is opposite, which means that economic growth affects, namely, attracts FDI. Sarıalioğlu Hayali (2009) maintains that this positive relationship between FDI and economic development has been identified statistically significant when higher-income group of developing countries are considered, but not the lower-income group of developing countries. It should not be surprising at all since higher-income developing countries have absorptive capacities that both lead the benefiting of spillovers and attracting "market-seeking FDI" (Sarıalioğlu Hayali, 2009: 8-9). As Sarıalioğlu Hayali (2009: 9) points out that it is also consistent with the theory that apart from the aid, FDI has a tendency of seeking higher-income growth and political stability. Thus; as Milberg (1999) argues that although FDI can be a more significant part of a development strategy for middle-income countries, it is not valid for the poor countries which do not have absorptive capacity for both attracting and benefitting FDI (Milberg, 1999: 110).

On the other hand, as Sarıalioğlu Hayali (2009) maintains that studies point out that for middle-income countries, it is not the only case that FDI has a positive impact on growth. In theory, it is criticised as the spillovers can be few or even negative if the MNCs force domestic firms out of the market because of the scale effect, namely, greater competition causing lower profits, which local firms cannot survive with (Sarıalioğlu Hayali, 2009: 9). Thus; FDI in a host country can "crowds out" the existing investment of the local firms instead of "crowds in" the further investment (Singh, 2005a: 11). There have been also large and controversial results on this issue which Sarıalioğlu Hayali (2009) gives the example of Agosin and Mayer (2000) that examine the effect of FDI on local investments in host country either positive as "crowding in" or negative as "crowding out", by investigating the three developing regions, Asia, Latin America and Africa for the period of 1970-1996. They find that

the impact of FDI on development is not uniform, namely, as a strong “crowding in” in Asia, but “crowding out” in Latin America and neutral effects in Africa. Sarialioglu Hayali (2009: 9) maintains that these findings of Agosin and Mayer (2000) about Africa is consistent with the theory of absorptive capacity of the host country, but the other two seem to be inconsistent, while Latin America has absorptive capacity.

They maintain that the empirical results indicate that the assumption, which is widely accepted towards FDI by most of the developing countries that FDI is beneficial for development in any case and so to have such positive effects a liberal regime towards the MNEs is enough, is not valid anymore. Although the Latin American countries conducted the most comprehensive liberalisation programs on FDI in the 1990s, they did not benefit from the “crowding in” at all when compared with the Asian countries, which were known as the least liberal towards FDI in the developing world (Agosin and Mayer, 2000: 17).

So, as Sarialioglu Hayali (2009: 9) maintains that in the literature it is strongly argued that the host countries which have even absorptive capacities should implement “*national development and technological plans*” to benefit the FDI, as in Asia (Dunning, 1994; Freeman and Hagedoorn, 1989; Milberg, 1999). Moreover, it is argued that governments should play the role of “*a market facilitator and provider of complementary assets*” (Narula, 2003; Dunning, 1997; Stopford, 1997) and also, governments should play national policies to promote MNCs “*into improving and upgrading capabilities to sustain more technologically sophisticated industrial activities, [by not] ...only [on] attracting the investment but also [on] deepening its presence in the host economy on the basis of dynamic not static comparative advantages*” (Mortimore and Vergara, 2004: 525). In other words, as Sarialioglu Hayali (2009: 9) points out that they should regulate FDI to promote their economic development. Thus; they can prevent the market failures, which are defined by the following words that Singh (2005a) quoted from the UNCTAD Secretary General R.Ricupero:

TNC investment process in its relationship to developing countries. The first (kind of market failures) arise from information or co-ordination failures in the investment process, which can lead a country to attract insufficient FDI, or the wrong quality of FDI. The second (kind of market failures) arises when private interests of investors diverge from the economic interest of home countries (Singh, 2005a: 12).

As mentioned in Sarialioglu Hayali (2013) in the literature of FDI it has been started to be focused on the “quality” of FDI rather than its “quantity” in order to be beneficial for economic development of the host country (Sarialioglu Hayali, 2013: 3). Lall and Narula (2004) maintain that the quality of FDI depends on the “*scope and competence of the subsidiary*” of the MNCs. All these are partly connected with the “*factors internal to MNCs, including their internationalisation strategy, the role of particular affiliates in their global system and the motivation for their investment*” (Lall and Narula, 2004: 450). Much of these are outside the scope of the effect of the host countries. In this regard, Sarialioglu Hayali (2013) underlines that the motivation of the FDI is vital in determining the linkages and externalities. Narula and Dunning (2000) list four main motives for FDI as 1-seeking natural resources; 2- seeking new markets; 3- restructuring existing foreign production; and 4- seeking new strategic

assets. Lall and Narula (2004) classify them into two categories: “*The first category includes the first three motives: asset-exploiting, to generate economic rent by using existing firm-specific assets. The second category is the fourth motive: asset-augmenting, to acquire new assets that protect or enhance existing assets.*” They argue that developing countries mostly attract the wrong quality of FDI as the first category above, instead of attracting the second category of FDI. Lall and Narula (2004) maintain that since all subsidiaries do not offer the same spillovers to host countries, they cannot be in the same efficiency for development, by giving an example as follows: A sales office as an affiliate can have high turnover and employ many people, but its technological spillovers will be limited relative to manufacturing facility (Lall and Narula, 2004: 451). Also, Sarıaloğlu Hayali (2013) points out that if some performance requirements, such as hiring local people or something else by MNCs, were banned then even employing many people would not produce expected spillover benefits for the host country (Sarıaloğlu Hayali, 2013: 4).

Sarıaloğlu Hayali (2013) argues that the right quality FDI depends on some characteristics. Chudnovsky and Lopez (1999) list such characteristics as follows: 1-The kind of FDI according to its goal whether market-resource-efficiency seeking or asset-seeking; 2-The life-cycle stage of the relevant product/sector; 3-Whether the product of FDI can be exported and the importance of the affiliate in the global corporate network; 4-The entry mode of FDI whether Greenfield or Brownfield; 5-The home country of FDI and 6-The sector where the MNC operates (Chudnovsky and Lopez, 1999:10). They maintain that all kinds of the FDIs do not have the same or equal effects on the growth and sustainable development of the host country since such impacts depend on the type of FDI, the sector where it participates, structural characteristics and the development styles and the existing incentives, both price and non-price, in the host country (Chudnovsky and Lopez, 1999: 6).

Sarıaloğlu Hayali (2013) maintains that one of the indicators of the “quality” of FDI is accepted as the “mode of entry” of the FDI, which can be greenfield versus brownfield investments, into the host country (Sarıaloğlu Hayali, 2013: 5). In the same work it is stressed that greenfield investment is important to have a direct positive impact on economic development through investment, namely, gross fixed capital formation. In this regard, Sarıaloğlu Hayali (2013) refers to the work of Milberg (1999) which maintains that when the FDI is realised by the acquisition of the existing assets in the host country and/or merger with them it is called “brownfield investment”. It does not sustain the required addition at all to the capital stock, output or employment if they only lead to a change of the ownership of the existing asset without adding to the productive capacity or productivity, compared to the “greenfield investment” leading a net addition to the host country’s capital stock. Moreover, Milberg (1999) underlines that in the brownfield investment when entirely new productive capacity is not placed, the technology spillover also can be seen in question (Milberg, 1999: 107). London Economics (2010) argue that compared to greenfield investment its impact on economic growth through increasing capital stock is problematic, can be less certain and accepted not as much as the impact of greenfield investment, at least in the short-run (London Economics, 2010: 23). On the other hand, Lall (2000) argues that the benefits of the M&As depend on the characteristics of the host country and the conditions in which local firms are acquired. Under those circumstances, they could increase output by raising productivity through better technology and/or management (Lall, 2000: 14).

Sarialioglu Hayali (2013) maintains that although in the literature there have been large empirical works on FDI and economic development/ growth (See for instance Balasubramanyam *et al.*, 1996; Borensztein *et al.*, 1998; Agosin and Mayer, 2000; Carcovic and Levine, 2002; Hermes and Lensink, 2003; Samimi *et al.*, 2010 and Adeniyi *et al.*, 2012 *etc.*) there are few studies working directly on the relationship of the two different components of FDI with economic development/growth (Sarialioglu Hayali, 2013: 6-7). This is mostly due to the lack of the relevant data or the limitations of the existing data in terms of working empirically. Among these few studies in the literature, Sarialioglu Hayali (2013:7-8) tackles the work of Calderón *et al.* (2002) which investigate the relationship of the two different components of FDI with investments and economic growth and the relationship of these components of FDI with each other. It is reviewed that in the work of Calderón *et al.* (2002) a large cross-country time-series data set including the data of both 21 developed and 61 developing countries is used for the period of 1987-1999 in a bivariate vector autoregressions (VAR) analysis. According to the work of Calderón *et al.* (2002) in the developed countries there is a bi-directional relationship between M&As and greenfield investments, namely, higher M&As lead more greenfield investments *and vice versa*. However, it is stressed that for the developing countries the relationship is uni-directional, namely, just from the M&As to greenfield investments. Moreover, it is added that while for developing countries domestic investment is followed by both types of FDI, the reverse is not the case. On the other hand, it is stressed that for developed countries domestic investment is just followed by M&As and the reverse is the case for just greenfield investments. Lastly, it is pointed out that regarding the relationship between economic growth and FDI they find that increases in the growth rate lead both types of FDI in developed countries and just greenfield investments in developing countries. More importantly, it is underlined that Calderón *et al.* (2002) reach a result that neither types of FDI have a significant impact on economic growth in both developed and developing countries concluding that “the relationship between FDI and growth depend largely on third factors driving both variables” (Calderón *et al.*, 2002: 8-16). Sarialioglu Hayali (2013:8) tackles the work of London Economics (2010), as another significant study, which aims to measure the relative performance of the two types of FDI and the contribution of FDI to economic growth for the European Union (EU) 27 countries for the period of 2007-2009. It is reviewed in the work of Sarialioglu Hayali (2013:8) that London Economics (2010) first construct their own data of the M&As by using Zephyr database and deduct the estimate of this data from the official FDI inflows to obtain a rough data of greenfield investments. As a next step, they compare the greenfield investments with the investments financed by the domestic residents as percentages of the private gross fixed capital formation. It is underlined that according to the findings of London Economics (2010) very small proportion of the total private gross fixed capital formation in the EU 27 is greenfield inward FDI. It is told that as a last step, they evaluate the effects of the greenfield investments on real GDP growth by comparing the actual level of GDP with the level of GDP that would be obtained if the greenfield investments did not involve for the period of interest. It is stressed that according to the findings of London Economics (2010) in the wake on the financial crisis in 2008 real growth in GDP in the EU27 was lower due to a collapse in inward greenfield FDI and the more significant result that they obtained is put as follows “More importantly, the recession would have been almost half of a percentage point deeper in the absence of greenfield inward FDI” (London Economics, 2010: 23-28).

3. The Empirical Analysis

In order to test the null hypothesis a cross-section data covering 57 developing countries² for the era of 1990-2010 is used through a cross-section data analysis using Ordinary Least Squares (OLS) method to investigate the potential effects of the greenfield and brownfield (M&As) investments of the FDI on the growth of the developing countries. Data, which is mostly taken as an average of the years for the period 1990-2010 for a sample of 57 countries, is available for almost all of the variables for the countries used in this work.

3.1. The Variables

Table 1 indicates the symbols, definitions, units and scales of dependent and independent variables used in the analysis.

Table 1. Explanations of Dependent and Independent Variables

Symbols	Definitions	Units and Scale	Sources
lgr	Natural log of the per capita growth rate	Rate	The World Bank World Development Indicators& Global Development Finance (2011)
lingdp	Natural log of the initial gdp	US Dollars Millions	The World Bank World Development Indicators& Global Development Finance (2011)
lhd	Natural log of the human capital development	Rate	The World Bank World Development Indicators& Global Development Finance (2011)
lfindev	Natural log of the financial development (Credits to the private sector as a percentage of GDP)	Percentage	The World Bank World Development Indicators& Global Development Finance (2011)
ltrade	Natural log of the openness	Rate	The World Bank World Development Indicators& Global Development Finance (2011)
lmarate	Natural log of the ratio of M&As to FDI	Rate	UNCTAD Cross-border M&A database (www.unctad.org/fdistatistics)
lgrerate	Natural log of the ratio of Greenfields to FDI	Rate	UNCTAD Cross-border M&A database (www.unctad.org/fdistatistics)
dafr	dummy for African countries	Dafr=1 or Dafr=0	-
dasO	dummy for Asian (and other) countries	DasO=1 or DasO=0	-
dlat	dummy for Latin American countries	Dlat=1 or Dlat=0	-

The following part summarises the dependent and independent variables, including their possible relationships with growth, their hypotheses with the expected signs of their coefficients.

The Dependent Variable

Lgr (natural log of the per capita growth rate): It is average real per capita growth rate over 1990-2010 period of which expected coefficient sign is positive,

²Albania, Algeria, Angola, Argentina, Azerbaijan, Bangladesh, Belarus, Bolivia, Brazil, Burkina Faso, Cape Verde, Chad, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Croatia, Dominican Republic, Ecuador, Egypt, El Salvador, Fiji, Ghana, Honduras, Hong Kong-China, India, Indonesia, Iran, Jamaica, Kazakhstan, Kenya, Korea Rep., Malaysia, Mauritania, Mexico, Morocco, Nepal, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippines, Russian Federation, Rwanda, Sierra Leone, Singapore, South Africa, Sri Lanka, Sudan, Thailand, Trinidad and Tobago, Tunisia, Turkey, Uruguay, Venezuela-RB, Zambia.

pointing out that if it increases then the development, which is here proxied and measured by growth in GDP per capita, increases.

Independent/Explanatory Variables

The ones, which were “*generally accepted to be important to the economic growth*” in growth literature and agreed on that they had “*a robust effect on economic growth*” (Hermes and Lensink, 2003: 148), are as follows:

Lingdp (natural log of the initial gdp): It is GDP per capita in 1990 as a measure of “the process of catch up”. Constituting the “initial income” it is also defined as one of the “*standard new growth theory variables*” or “*orthodox new growth theory variables*” (Mosley, 2004: 762-763).

Lhd (natural log of the human capital development): It is the secondary school enrolment rate in 1990 (or in the year in which the data available first) as a measure of human capital development. Constituting the “education” it is also defined as the second of the “*standard new growth theory variables*” or “*orthodox new growth theory variables*” (Mosley, 2004: 762-763)³.

Other variables are as follows:

Lmarate (natural log of the ratio of M&As to FDI): Following several works in the literature such as UNCTAD (2000), Calderón *et al.* (2002), Globerman and Shapiro (2004), Singh (2005a, 2005b), London Economics (2010) cross-border M&As is used as a proxy of brownfield investment. Compared to greenfield investment the impact of brownfield investment on economic growth through increasing capital stock is seen problematic. In other words, its impact on economic growth can be less certain and accepted not as much as the impact of greenfield investment, at least in the short-run. UNCTAD (2000) puts it as follows:

Under normal circumstances (i.e. in the absence of crises or systemic changes), and especially when cross-border M&As and greenfield investments are real alternatives, greenfield FDI is more useful to developing countries than cross-border M&As. Other things (motivations ,capabilities) being equal, Greenfield investment not only brings a package of resources and assets but simultaneously creates additional productive capacity and employment; cross-border M&As may bring the same package but do not create immediate additional capacity (UNCTAD, 2000: 198).

The data is taken from the UNCTAD Cross-border M&A database, which is accepted as a useful available data “*on cross-border M&A activity*” allowing to compare “*between these data and over-all foreign direct investment flows*” (Globerman and Shapiro, 2004: 9). Following Globerman and Shapiro (2004), it is calculated as a ratio of the data of the value of cross-border M&As by region/economy of seller to the data of FDI inflows by region and economy, which is also taken from the UNCTAD (web table 1). As also underlined in the Globerman and Shapiro (2004), although both data seem to come from a single source, UNCTAD, in reality, UNCTAD gathered them from different sources, such as M&As data from Thomson Financial and FDI inflows data from IMF data

³The last factor of the “standard new growth theory variables” is physical investment. Since the impacts of the greenfield and brownfield investments to FDI ratio on growth is wanted to be investigated “through investment” here rather than “through efficiency”, the investment variable was not included.

(Globerman and Shapiro, 2004: 10). Therefore, the data can be problematic to compare⁴, especially in the year base. So, in this study, it is also taken as an average of the years for the period 1990-2010 for a sample of 57 countries in order to overcome the problems stemming from the calculation differences so forth. Globerman and Shapiro (2004) put it as follows: “*In order to minimize problems created by negative inflows, non-coincident payments, and single large transactions, and to facilitate comparisons among the variables, we chose to average the various series over the sample period*” (Globerman and Shapiro, 2004:10).⁵

Lgrerate (natural log of the ratio of Greenfields to FDI): It is accepted as one out of the two modes of entry of FDI into a country and compared to the other mode (M&As), it is accepted more useful to economic growth. Following the works in the literature such as London Economics (2010) and Calderón *et al.* (2002), it is calculated by subtracting the data of cross-border M&As from the data of FDI inflows, which are both taken from the UNCTAD database. Since FDI includes both “*M&A related flows and greenfield or other physical investment related flows*”, following London Economics (2010) for simplicity “*all the greenfield and other physical investment related inflows*” will be accepted as “*greenfield FDI*” (London Economics, 2010: 23).

The ones, which are defined as control variables in this study, are as follows:

Lfindev (natural log of the financial development): It is the log of credit to the private sector as a percentage of GDP, which is a proxy for financial development. Although other variables can be used for measurement of financial development, following the Hermes and Lensink (2003) this variable was used due to data limitations of the other variables. The expected sign of this variable is positive pointing out the positive relationship with the economic growth.⁶

Ltrade (natural log of the openness): It is the log of the total trade (exports plus imports) to GDP, which is a proxy for “degree of openness”. Although it is indeed a measure of “trade openness”, it is widely used as a proxy for all openness of the

⁴Globerman and Shapiro (2004) put it as follows: “*FDI flows include investment funds transferred between a parent and an affiliate. Negative flows can therefore be recorded if funds are withdrawn from an affiliate. The M&A series record the value of the transaction at the time it is finalized, and therefore cannot be negative. It is therefore possible that the value of recorded cross-border activity exceeds the value of recorded FDI (FDO) activity, despite the fact that the latter is the more comprehensive measure. In addition, the two series may not involve coincident temporal flows of funds if an M&A transaction involves staged payments, or if the date recorded by Thomson as the final date does not coincide with the recording of funds transferred in the balance of payments. Thus, use of a single year’s data can be misleading, particularly for small countries, where a single remittance by an affiliate in a given year can create temporary and possible large changes (negative) in recorded FDI. Likewise, a single large M&A can create large recorded inflows/outflows even for relatively large countries*” (Globerman and Shapiro, 2004: 10).

⁵Moreover, normally at the final stage the ratios also should be checked and adjusted in order to create meaningful ratios by overcoming the problems stemming from the time inconsistencies of the data calculations. According to this, if recorded value of M&A amounts for a country exceeds its total FDI inflows, a value of one is assigned (Globerman and Shapiro, 2004: 12). It is maintained that “*This procedure was necessary because for some countries, very small reported FDI flows were accompanied by large reported M&A amounts, resulting in implausibly large ratios*” (Globerman and Shapiro, 2004: 12). However, in our database we did not have such a problem, so we did not need to do this adjustment.

⁶It should be noted that there can also be “reverse causality” between economic growth and financial development proxied as credits to the private sector, pointing to the causality running from growth to the credits. However, here, it can be said that thanks to the cross-sectional data analysis this possible reverse causality issue is ignored or solved naturally.

economy. The expected sign of this variable is positive pointing out the positive relationship with the economic growth.

Regional Dummies (dafr, dasO, dlat): They are regional dummies for Africa (dafr), Asia (and other) (dasO), and Latin America (dlat) in order to investigate whether or not the results are different for specific country regions to capture the impact of region on growth. It is calculated as a dummy variable taking a value of 1 if the country is in the African region (Dafr=1) and if not a value of 0 (Dafr=0); a value of 1 if the country is in the Asian (and other) region (DasO=1) and if not a value of 0 (DasO=0) and a value of 1 if the country is in the Latin American region (Dlat=1) and if not a value of 0 (Dlat=0).⁷

3.2. Empirical Testing

3.2.1. The Model

The model specification is as follows:

$$Lgr = a_i + B_{i,j}S + B_{m,j}F + B_{z,j}C + e \quad (1)$$

where S , F and C are vectors of variables and e is error term. S is a proxy for the vector of variables which are “standard new growth theory variables” generally accepted as to be important for the economic growth. F is a proxy for the vector of variables which are focused or interested in this study. C is a proxy for the vector of a limited number of variables chosen from the ones used in Hermes and Lensink (2003), as well as Adeniyi *et al.* (2012) using financial development and Samimi *et al.* (2010) using trade openness, which are used as control variables in this work. According to this model specification, the first model shown in the column [1] of the Table 2 below indicates the base specification of the model including standard/core variables and the other variables of the paper⁸. The other columns of the results table indicate the base specification of the model with additional variables used as control variables in this research.

3.2.2. The Interpretation and Evaluation of the Results

According to the first column of the Table 2, both brownfield investment proxied by M&As and greenfield investment have significant positive direct effects on economic growth. Since the aim of the paper is to empirically investigate the hypothesis that the direct effect of the greenfield investment on economic development is greater than the direct effect of the brownfield investment, the results support the main hypothesis. According to this it can be said that the ratio of the greenfield investment to FDI has greater impact on economic development than the ratio of the brownfield investment. However, as seen in the column [2], when the control variables such as financial development and openness are added to the base model, the variable of brownfield investment does not have a significantly positive direct effect on economic growth. On the other hand, in this case greenfield investment does still have a significantly positive effect and its effect is even more when compared with the first results. Moreover, financial

⁷ In order to avoid “dummy variable trap”, African region dummy is dropped in the regression to prevent the perfect collinearity with the constant.

⁸ This modelling approach is also consistent with the one used by Greenaway *et al.* (2002), which follows the works of Barro (1991), Easterley and Levine (1997) and Sachs (1997) by a dynamic rather than static estimating model (Greenaway *et al.*, 2002: 235).

development has a statistically significant effect on economic growth. When we investigate more in order to find out whether additional requirement is needed to have a positive impact of brownfield investment on economic development, we have the results indicated in the third column. Obtaining such results supports the second hypothesis of the paper that brownfield investment needs additional requirements to have a direct impact on economic development. According to this, the interactive terms, $lmarate*lhhd$ and $lmarate*lfindev$, were added to the model as seen in the column [3]. The interactive term $lmarate*lhhd$ was found statistically significant and positive, but not the other. Also, in this case, financial development was not found statistically significant. According to these interactive terms' results, brownfield investment has a positive effect on economic growth if the human capital development has reached a certain minimum level, supporting the view that it needs additional requirements to have a direct impact on economic development. Moreover, it supports the view that the direct effect of brownfield investment on economic growth cannot be seen in the short-run, it can be seen in the long run, which is consistent with the variable of human capital development which has a long-run relationship with economic development.

Following the method of Hermes and Lensink (2003), the threshold value of human capital development can be obtained in order to find out the value which brownfield investment starts to have a positive effect on economic development (Hermes and Lensink, 2003: 152). In order to be able to do this, the model presented in the column [3] is differentiated with respect to brownfield investment. It is as follows:

$$\Delta(lgr)/\Delta(lmarate) = -0.584 + 0.264*lhhd \quad (2)$$

The threshold level of $lhhd$ above which brownfield investment ($lmarate$) has a positive effect on economic growth can be calculated by setting the first derivative of the above equation equal to zero. According to this, the threshold level equals to 2.21 ($0.584/0.264$). Since $lhhd$ is the natural logarithm of the secondary school enrolment rate in 1990 (or the year in which the data available first), the result can be interpreted that brownfield investment ($lmarate$) will have a positive effect on growth in countries where secondary school enrolment rate is above 9.1. According to this threshold, just 3 out of 57 developing countries do not satisfy this threshold.

The fourth column of the paper indicates the further analysis in order to find out whether the results of the column [3] are different for specific geographic regions, which are proxied by dummies, such as dummy for African country ($dafr$) and dummy for Asian (and other) countries ($dasO$), here. According to the results of the column [4], the main results of the column [3] do not change, but two different things are added. First, openness proxied by $ltrade$ is found statistically significant; however, its expected sign is inverse. This may be resulted from the multi-collinearity between $ltrade$ and $lfindev$ (See appendix). Second, regional dummy for Asian (and other) countries has a statistically significant coefficient. This means that the results are different for the Asian countries.

Table 2. The Results Table of the Regression Analyses

Independent Variables	Models			
	[1]	[2]	[3]	[4]
C(constant)	0.842	1.197	-0.417	-0.105
SE	(0.721)	(0.887)	(1.109)	(1.071)
P value	[0.25]	[0.18]	[0.71]	[0.922]
lingdp	0.089	0.038	0.032	0.066
SE	(0.098)	(0.111)	(0.107)	(0.107)
P value	[0.37]	[0.73]	[0.76]	[0.54]
lhd	-0.022	-0.105	0.451	0.397
SE	(0.144)	(0.146)	(0.318)	(0.335)
P value	[0.88]	[0.48]	[0.16]	[0.24]
lmarate	0.183	0.142	-0.584	-0.627
SE	(0.092)	(0.090)	(0.319)	(0.305)
P value	[0.05]**	[0.12]	[0.07]***	[0.05]**
lgrerate	1.107	1.272	1.643	1.564
SE	(0.444)	(0.437)	(0.466)	(0.462)
P value	[0.02]**	[0.01]*	[0.00]*	[0.00]*
lfindev		0.332	0.315	0.272
SE		(0.134)	(0.324)	(0.319)
P value		[0.02]*	[0.34]	[0.40]
ltrade		-0.196	-0.217	-0.322
SE		(0.197)	(0.190)	(0.191)
P value		[0.32]	[0.26]	[0.099]***
lmarate* lhd			0.264	0.261
SE			(0.152)	(0.154)
P value			[0.09]***	[0.097]***
lmarate* lfindev			-0.045	-0.037
SE			(0.152)	(0.157)
P value			[0.77]	[0.81]
dafr				-0.105
SE				(1.071)
P value				[0.922]
dasO				0.428
SE				(0.243)
P value				[0.09]***
dlat				-0.043
SE				(0.270)
P value				[0.87]
R²	0.05	0.12	0.19	0.26
F	1.74	2.27**	2.59**	2.93*
N	57	57	57	57

*significant at 1% level, **significant at 5% level, *** significant at 10% level

R² is the adjusted R². F is the F-statistic and if it is significant at the relevant level, it means that the overall model is statistically significant. N is the number of observations.

4. Conclusion

Since the paper mainly argues that compared to the other mode, greenfield investment is more useful for the economic growth of the host developing country, the main findings of the paper support this argument. Moreover, it can be said that while greenfield investments do not need anything else to increase economic growth through investments brownfield investments need additional requirements to have a direct impact on economic development.

Second finding also can shed lights on why FDI alone cannot be found significantly effective on economic growth through investment in the applied literature, such as Hermes and Lensink (2003) who state that “*without additional requirements FDI does not enhance economic growth of a country*”. In this regard, we found that it is

true for only brownfield investments of FDI, but not for all kinds of FDI. Second, contrary to Hermes and Lensink (2003), we found that the additional requirement should be human capital development rather than financial development. The interaction of human capital development with brownfield investment was found statistically significant; however we could not find the same for the interaction with financial development. This finding together with the finding of statistically significance of the regional dummy for Asia are also consistent with the findings of Agosin and Mayer (2000), which maintain that although the Latin American countries implemented the most comprehensive liberalisation programs on FDI in the 1990s, they did not benefit from the “crowding in” at all when compared with the Asian countries, which were known as “the least liberal on FDI in the developing world” (Agosin And Mayer, 2000: 17).

All these findings are also consistent with the view in the literature, such as UNCTAD (2000) and London Economics (2010), who state that direct effect of brownfield investment on economic growth is not an “immediate effect”, it can only be seen in the long run. Because it is found that brownfield investment has a positive direct effect on economic growth if the human capital development has reached a certain minimum level and human capital development is accepted as a determinant of growth of which effects on economic development can be seen in the long-run. This is also consistent with the Lall (2000) which argues that benefits of the M&As depend on the characteristics of the host country, they could increase output by raising productivity through better technology and/or management (Lall, 2000: 14), which all consistent with the development of the human capital of the host country since as Carkovic and Levine (2005) put “*sufficiently high levels of human capital can exploit the technological spillovers associated with FDI*” (Carkovic and Levine, 2005: 206).

It can be concluded by answering the question in the title of the paper that FDI is not beneficial for development in any case and/or in equal amounts, at least, in having a direct positive impact on economic growth through investment. It needs additional special conditions. It needs to be more greenfield investment. However, from a broader perspective it can be said that it is not also enough to attract greenfield investment more. It is a first step to have “the right kind of FDI” for developmental purposes since the “quality of FDI” depends on more qualifications. In this regard, the mode of entry of FDI into a developing host country is a necessary but not a sufficient condition.

5. References

- AGOSIN, M.R., RICARDO, M. (2000). *Foreign investment in developing countries: does it crowd in domestic investment*. UNCTAD discussion paper 146. Geneva: UNCTAD.
- ADENIYI, O., OMISAKIN, O., EGWAIKHIDE, F., OYINLOLA, A. (2012). Foreign direct investment, economic growth and financial sector development in small open developing economies. *Economic Analysis and Policy (EAP), Queensland University of Technology (QUT), School of Economics and Finance*, 42(1), pp.105-127.
- BALASUBRAMANYAM, V.N., SALISU, M., SAPSFORD, D. (1996). Foreign direct investment and growth in EP and IS countries. *The Economic Journal*, 106(434), pp.92-105.
- BARRO, R.J. (1991). Economic growth in a cross-section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, 5, pp.181-189.
- BHAGWATI, J. N. (1978). *Anatomy and consequences of exchange rate regimes*. NBER Studies in International Economic Relations 10, New York: NBER.
- BORENSZTEIN, E., GREGORIO, J.D., LEE, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth. *Journal of International Economics*, 45, pp.115-135.
- CALDERÓN, C., LOAYZA, N., SERVÉN, L. (2002). *Greenfield FDI vs. mergers and acquisitions: Does the distinction matter*. Central Bank of Chile Working Papers 173,

- [Available at]: <<http://www.bcentral.cl/eng/studies/working-papers/pdf/dtbc173.pdf>>, [Accessed: 10.03.2012].
- CARKOVIC, M.V., LEVINE, R. (2005). Does foreign direct investment accelerate economic growth. T.H. MORAN, E.M. GRAHAM, M. BLOMSTRÖM (ed.) *Does foreign direct investment promote development*, Washington DC, USA: Institute for International Economics and Centre for Global Development, [Available at]: <http://www.iie.com/publications/chapters_preview/3810/08iie3810.pdf> , [Accessed: 10.03.2012].
- CHUDNOVSKY, D., LOPEZ, A. (1999). Globalisation and developing countries: FDI and growth and SHD, [Available at]: <<http://www.ictsd.org/html/Chudnovsky.rtf>>, [Accessed: 10.03.2012].
- DUNNING, J. (1994). Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Transnational Corporations*, 3(1), pp.23-52.
- DUNNING, J. (1997). A business analytic approach to governments and globalization. J.H. DUNNING (ed.) *Governments, globalization and international business*, Oxford: Oxford University Press.
- EASTERLEY, W., LEVINE, R. (1997). Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pp.1203-1250.
- FINDLAY, R. (1978). Relative backwardness, direct foreign investment and the transfer of technology, a simple dynamic model. *Quarterly Journal of Economics*, 92, pp.1-16.
- FREEMAN, C., HAGEDOORN, J. (1989). New technology and catching up. *European Journal of Development Research*, 1(1), pp.53-67.
- GLOBERMAN, S., SHAPIRO, D. (2004). Assessing international mergers and acquisitions as a mode of foreign direct investment. The Conference on Multinationals, Growth and Governance, in Honor of A. Edward Safarian, Toronto, Ontario, April 24-25 2004, [Available at]: <<http://dspace.cigilibrary.org/jspui/bitstream/123456789/871/1/Assessing%20International%20Mergers%20and%20Acquisitions%20as%20a%20Mode%20of%20Foreign%20Direct%20Investment.pdf?1>>, [Accessed: 10.03.2012].
- GORE, C. (2000). The rise and fall of the Washington consensus as a paradigm for less developed countries. *World Development*, 28 (5), pp.789-804.
- GREENAWAY, D., MORGAN, W., WRIGHT, P. (2002). Trade liberalization and growth in developing countries. *Journal of Development Economics*, 67, pp.229-244.
- HERMES, N., LENSINK, R. (2003). Foreign direct investment, financial development and economic growth. *The Journal of Development Studies*, 40(1), pp.142-163.
- LALL, S. (2000). FDI and development: research issues in the emerging context. Policy discussion papers 0020, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.
- LALL, S., NARULA, R. (2004). Foreign direct investment and its role in economic development: Do we need a new agenda. *The European Journal of Development Research*, 16 (3), pp.447-464.
- LONDON ECONOMICS (2010). Analysis of developments in the fields of direct investment and M&A . 2010 Report, [Available at]: <http://ec.europa.eu/internal_market/capital/docs/fdi-ma-study-part2-2010_en.pdf>, [Accessed: 10.03.2012].
- MILBERG, W. (1999). Foreign direct investment and development: Balancing costs and benefits. *International Monetary and the Financial Issues for the 1990s*, XI, pp.99-116.
- MORTIMORE, M., VERGARA, S. (2004). Targeting winners: can foreign direct investment policy help developing countries industrialize. *The European Journal of Development Research*, 16 (3), pp.499-530.
- MOSLEY, P. (2004). Institutions and politics in a Lewis-type growth model. *The Manchester School*, 72 (6), pp.751-773.
- NARULA, R. (2004). Understanding absorptive capacities in an innovation system context: Consequences for economic and employment growth. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT) Research Memorandum 2004-003. Maastricht: MERIT.
- NARULA, R., DUNNING, J. (2000). Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries. *Oxford Development Studies*, 28(2), pp.141-167.

- NARULA, R., MARIN, A. (2003). FDI spillovers, absorptive capacities and human capital development: evidence from Argentina. MERIT Research Memorandum 2003-16. Maastricht: MERIT.
- OZAWA, T. (1992). Cross-Investments between Japan and the EC: Income similarity, technological congruity and economies of scope. J. CANTWELL (ed.) *Multinational investment in modern Europe: Strategic interaction in the integrated community*, Aldershot: Edward Elgar.
- PEREZ, C., SOETE, L. (1988). Catching-up in technology: entry barriers and windows of opportunities. G. DOSI, C. FREEMAN, R. NELSON, G. SILVERBERG, L. SOETE (ed.) *Technical change and economic theory*, New York: Columbia University.
- SACHS, J. D. (1997). Fundamental sources of long run growth. *American Economic Review*, 87, pp.184-188.
- SAMIMI, A. J., REZANEJAD, Z., ARIANI, F. (2010). Growth and FDI in OIC Countries. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 4(10), pp.4883-4885.
- SARIALIOGLU HAYALI, A. (2009). Is it possible to develop within the MAI? *Akademik Sığ (Akademik Bakış)*, 17, pp.1-28.
- SARIALIOGLU HAYALI, A. (2013). *A comparative analysis of FDI in terms of "Quantity" and "Quality": Turkish Case*. Germany: Lambert Academic Publishing.
- SINGH, A. (2005a). FDI, globalization and economic development: Towards reforming national and international rules of the game. Working paper series 304. Cambridge: University of Cambridge.
- SINGH, A. (2005b). Globalization and the regulation of FDI: New proposals from the European community and Japan. *Contributions to Political Economy*, 24, pp.99-121.
- SMARZYNSKA, B. K. (2002.) The composition of foreign direct investment and protection of intellectual property rights in transition economies. World Bank Policy Research Working Paper 2786. Washington: World Bank.
- STOPFORD, J. (1997). Implications for national governments. J.H. DUNNING (ed.) *Governments, globalization and international business*, Oxford: Oxford University Press.
- UNCTAD (2000). World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development. Geneva: UNCTAD.
- XU, B. (2000). Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. *Journal of Development Economics*, 62, pp.477-493.

Appendices

Appendix 1. Summary Statistics, 1990-2010

	Observation number	Mean	Standard Deviation	Minimum value	Maximum Value
lgr	57	0.74	0.69	-1.37	2.22
lingdp	57	7.01	1.03	5.10	9.51
lhd	57	3.73	0.72	1.77	4.60
lmarate	57	-2.10	1.28	-8.04	-0.26
lgreerate	57	-0.24	0.26	-1.47	-0.00
lfindev	57	3.28	0.82	1.42	5.02
ltrade	57	4.20	0.54	3.07	5.90

Appendix 2. Correlation Matrix, 1990-2010

	lgr	lingdp	lhd	lmarate	lgreerate	lfindev	ltrade
lgr	1						
lingdp	0.09	1					
lhd	0.06	0.46*	1				
lmarate	0.08	0.12	0.27*	1			
lgreerate	0.19	-0.19	-0.18	-0.63*	1		
lfindev	0.27*	0.50*	0.37*	0.30*	-0.29*	1	
ltrade	0.03	0.39*	-0.05	-0.21	0.18	0.32*	1

Notes: * significant at 5% level

TÜRKİYE'DEKİ İŞLETME PROGRAMLARINDA ULUSLARARASI PAZARLAMA DERSİ: SORUNLAR VE ÖNERİLER

INTERNATIONAL MARKETING COURSE IN TURKISH BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAMS

Mehmet İsmail YAĞCI⁽¹⁾, Ceren ÖZKAN⁽²⁾

^(1,2)Mersin Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

⁽¹⁾mehmetyagci@gmail.com, ⁽²⁾ceren.ozkan@hotmail.com

ÖZET: Değişen dünya koşullarında, işletme bölümlerinin öğrencilerini rekabetçi küresel pazarlarda etkili olabilecek şekilde eğitmesi gerekmektedir. Bu nedenle uluslararası pazarlama dersi, işletme müfredatı içinde önemli bir role sahip olmaktadır. Öğrencilere uluslararası anlayışın kazandırıldığı bu dersin Türkiye'deki durumuna dair çok şey bilinmemektedir. Bu çalışmada, Türkiye'deki uluslararası pazarlama dersinin müfredat içerisindeki yeri ve önemi, öğretim üyelerinin tespit ettikleri sorunlar ve çözüm önerileri incelenmektedir. Bu çalışma, Türkçe alanyazında bu konuda yapılmış bir çalışma olmaması nedeniyle keşifsel bir araştırma niteliği taşımaktadır. Uluslararası pazarlama dersi veren 50 akademisyenin katılımıyla gerçekleştirilen çalışmada dersin seçmeli ya da zorunlu olma durumu, ders konularının önem düzeyi, en sık kullanılan öğretim yöntemleri ve ders materyalleri, bölümün derse yaklaşımı ve öğrencilerin dersten elde ettikleri kazanımlar betimlenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yükseköğretim; İşletme Eğitimi; Uluslararası Pazarlama Dersi; Türkiye; Keşifsel Çalışma

ABSTRACT: Business departments need to educate their students to be effective in today's competitive global market. International marketing (IM) courses gained a critical role in the business education curricula. In Turkey, the status of this course which provides international perspective to students is not much known. This study examines the current status of IM courses in Turkey. Fifty academicians teaching IM courses participated in the exploratory study and responded to the questions such as whether IM course is an elective or mandatory in their current business curriculum, importance level of course topics, frequently used teaching methods and course material, attitude of the department towards IM course, and students' outcome from the course.

Keywords: Higher Education; Business Education; International Marketing Course; Turkey; Exploratory Study

JEL Classification: M31; I20

1. Giriş

İş çevresinin küreselleşmesi ve değişen rekabet dinamikleri, iş gücü talebinin niteliğinde değişikliği beraberinde getirmektedir. Bireyleri iş yaşamına hazırlayan yüksek öğretim kurumlarının, ders içeriklerini değişen dünya koşullarına uygun hale getirerek, öğrencilerine talebi karşılayacak nitelikleri kazandırması gerektiği düşünülmektedir. Dolayısıyla işletme bölümlerinin müfredatlarının, şirketlerin ihtiyaç ve beklentilerine karşılık verebilmek amacıyla uluslararasılaşması gerekliliği

üzerinde durulmaktadır (Crittenden ve Wilson, 2006). Nehrt (1987) iş dünyasının, daha önce hiç olmadığı kadar, uluslararası perspektife sahip işletme mezunlarına ihtiyaç duyduğunu ifade etmekte ve bu nedenle de öğretim elemanlarının kendi disiplinlerindeki uluslararası boyutları anlamalarının önemine dikkat çekmektedir.

Adında “uluslararası” ifadesi bulunan derslerin; öğrencilere küresel perspektif kazandırabilmek için bir fırsat olarak değerlendirilmesi gerektiği, uluslararası pazarlama dersinin küresel iş çevresiyle ilgili pek çok konunun ele alındığı bir kaynak haline geldiği ve pek çok üniversitenin işletme programında önemli bir role sahip olduğu belirtilmektedir (Andrus, Laughlin ve Norvell, 1995). Bununla birlikte uluslararası pazarlama uzmanlarına olan ihtiyacın katlanarak büyüdüğünün de altı çizilmektedir (Gegez, Hollensen ve Venable, 2010).

McDaniel ve Smith’e göre (aktaran Andrus, Laughlin ve Norvell, 1995) yükseköğretimde uluslararası perspektif kazanan öğrenciler, geleceğin karar vericileri olarak uluslararası işlerde daha etkili olabilmekte ve küresel rekabet ortamının taleplerini karşılayabilmektedirler. Bu bağlamda uluslararası pazarlama konusunda temel bilgilerin, pazarlama alanında çalışan akademisyenlerce sağlandığı ve öğrencilerin kariyer gelişimlerinde onların küresel işletme bilgilerinin ve pratiklerinin güçlü bir etkiye sahip olduğu vurgulanmaktadır (Andrus, Laughlin ve Norvell, 1995).

Pazarlama alanında çalışan akademisyenlerin katılımıyla gerçekleştirilen bu çalışmanın amacı, işletme programlarının uluslararasılaşması anlamında anahtar role sahip olduğu düşünülen uluslararası pazarlama dersinin durumunu betimlemektir. Çalışmanın ilk bölümde işletme programlarının uluslararasılaşma gerekliliği ve uluslararası pazarlama dersinin kazanımları tartışılmakta, ikinci bölümde ise yöntem ve bulgulara yer verilmektedir.

2. Literatür

Ülkelerin politik istikrarındaki artış, teknolojideki hızlı gelişim, bilgi birikiminin artması ve ulaşım kolaylığı gibi etkenlerin dünya ticaretinin yönünü değiştirdiği dolayısıyla ancak bu hızlı değişim sürecine uyum gösterebilen şirketlerin yaşamlarını sürdürebildiği ifade edilmektedir (Fugate ve Jefferson, 2001). Küreselleşme ile birlikte küresel markaların, faaliyet gösterdikleri ülkelerin yerel yapısını etkileyerek yeniden şekillendirdiği üzerinde durulmakta (Muñoz, Wood ve Cherrier, 2006); ayrıca karşılıklı bağımlılığı gittikçe artan dünya ekonomisi karşısında, yaşanan gerçekliğin farkına varabilmek adına, uluslararası perspektifin yöneticiler için temel bir gereklilik haline geldiği belirtilmektedir (Tyagi, 2001). Dolayısıyla küresel karşılıklı bağımlılık koşullarında yöneticilerin, sadece kendi fonksiyonel alanlarına ilişkin bilgilerle yetinemeyecekleri; bunların yanında uluslararası pazarlar, küresel ekonomik sistem ve kültürel çeşitliliğe dair bilgi ve yeteneklere de ihtiyaç duyacakları ifade edilmektedir (Kedia ve Cornwell, 1994).

Küreselleşme ile birlikte kültür kavramının öneminin arttığı (Muñoz, Wood ve Cherrier, 2006) dolayısıyla farklı kültürlerle duyarlılık geliştirmenin gereklilik haline geldiği (Furuhashi ve Evarts, 1967) belirtilmektedir. Bu bağlamda küreselleşmenin dünya ekonomisi ile bütünleşmiş bir pazar yapısını öngördüğü ifade edilmektedir (Göksel ve Barak, 2007). Dolayısıyla işletme programlarının temel rolünün öğrencilerini geleceğin iş liderleri olarak küresel bir düşünce yapısına sahip, bilgi ve yetenek temelli yetiştirmeleri olduğunun altı çizilmektedir (Crittenden ve Wilson,

2006). Fugate ve Jefferson (2001) işletme programı olan tüm üniversitelerin öğrencilerini geleceğin uluslararası iş liderleri olmaya hazırlaması gerektiğini önemle belirtmektedir. Sonuçta işletme programları hazırlanırken uluslararası piyasanın değişen koşullarının (Göksel ve Barak, 2007) ve işgücü niteliğinde değişikliği gerekli kılan koşulların dikkate alınmasının önemi yadsınmamalıdır. Ortriz (aktaran Wright ve Clark, 2010) pazarlama alanında eğitim veren akademisyenlerin öğrencilerinin karmaşık, karşılıklı bağımlı, çok kültürlü ve dinamik küresel çevrenin gerçeklikleriyle baş edebilmelerini sağlayacak ihtiyaçlarına duyarlı olmaları gerektiğini belirtmektedir. Çünkü küreselleşme olgusunun öğrenciler için anlaşılması oldukça karmaşık yeni ekonomik, sosyal ve kültürel alanlar yarattığı vurgulanmaktadır (Muñoz, Wood ve Cherrier, 2006).

Gelişmekte olan ülkelerde pek çok insanın çok uluslu şirketlerde çalıştığı (Gegez, Hollensen ve Venable, 2010) belirtilmektedir. Bu anlamda pazar araştırmalarının, yabancı dil bilmenin ve kültürel farklılıklara dair farkındalık geliştirmiş olmanın önemine değinilmekte (Crittenden ve Wilson, 2006) ve bunların pratik yaşantıların yanında eğitsel artalanla da ilgili olduğu üzerinde durulmaktadır (Gegez, Hollensen ve Venable, 2010).

Tyagi (2001) uluslararasılaşma çabalarının küresel farkındalık, küresel anlayış ve uluslararası rekabet olmak üzere üç düzeyde ele alınabileceğini ve her bir düzeyin işletme bölümlerine farklı anlayış ve uygulama perspektifi sağlayacağını ifade etmektedir. Bu doğrultuda küresel farkındalık; uluslararası alanda araştırma ve yayın yapanlara terfi gibi ödüller verilmesi olarak tanımlanmaktadır. Küresel anlayış; işletme programlarında varolan uluslararası derslerin kredisini ve çeşitliliğini arttırmak gibi çeşitli yollarla bütünleştirilmesini ve öğrencilerde bu anlayışı geliştirebilmek adına öğrenci değişim programlarının daha iyi organize edilmesini ifade etmektedir. Uluslararası rekabet ise öğrencilere uluslararası alanda rekabet yeteneği kazandıracak gerekliliklerin, farkındalık ve anlayışın ötesinde eğitim programıyla yüksek düzeyde bütünleşmesi şeklinde tanımlanmaktadır.

Üniversitelerde uluslararası pazarlama dersi vermenin etkili yöneticiler yetiştirebilmek anlamında anahtar rol oynadığı ifade edilmektedir (Andrus, Laughlin ve Norvell, 1995). Bununla birlikte pazarlama dersi veren akademisyenlerin öğrencilerine çok kültürlü bir perspektif kazandırmaları gerektiği vurgulanmaktadır (Muñoz, Wood ve Cherrier, 2006). Bu bağlamda Curran-Kelly (2005) çalışmasında öğrencilerinin çok azının yabancı ülkelere seyahat ve yabancılarla etkileşim deneyimine sahip olduğunu, dolayısıyla bu anlayışı kazandırmanın akademisyenlerce zor olarak nitelendirildiğini ifade etmektedir. Ancak Gegez ve diğerleri (2010) tüm bu zorluklara rağmen iş yaşamındaki küreselleşmenin, uluslararası pazarlama dersini işletme programlarının önemli bir parçası durumuna getirdiğinin altını çizmektedir. Ayrıca üniversitelerin eğitim programlarını ve öğretim yöntemlerini pazar ihtiyaçlarını dikkate alarak yapılandırması gerektiği belirtilmektedir (Göksel ve Barak, 2007). Dolayısıyla pazarlama bölümlerinin öğrencilerini uluslararası iş dünyasına hazırlamalarının önemli olduğu ve bu nedenle de pazarlama alanında çalışan akademisyenlerin, uluslararası pazarlama dersi için birtakım standartlar ve beklentiler oluşturmaları gerekliliği üzerinde durulmaktadır (Crittenden ve Wilson, 2006). Bununla birlikte Fugate ve Jefferson (2001) tüm akademisyenlerin uluslararası iş deneyimi olmayabileceğinden iş çevrelerinin üniversitelere destek sağlayabileceği önerisinde bulunmaktadırlar. Ancak Tyagi (2001) pazarlama eğitiminin uluslararasılaşmasındaki temel faktörün bölümdeki

akademisyenlerin uluslararasılaşması olduğunu vurgulamaktadır. Akademisyenlerin uluslararasılaş-masında ise yurtdışında yaşamak ya da eğitim vermek, uluslararası araştırmalar, yurtdışı seyahatleri, yurtdışında eğitim almak, seminerlere katılmak gibi faktörlerin önemli olduğuna dikkat çekmektedir (Tyagi, 2001).

Uluslararası pazarlama ders içeriğinde akademisyen ve uygulayıcılar açısından kültür ve dil, yönetim ve pazarlama rekabeti, bölgelerarası kültürel farklılıklar ve dünyanın bazı bölgelerine özel genel işletme bilgisi konularının önemli olduğu hakkında görüş birliği bulunduğu belirtilmektedir (Lundstrom ve White, aktaran Crittenden ve Wilson, 2006). Bununla birlikte Lundstrom, White ve Schuster (aktaran Crittenden ve Wilson, 2006) uluslararası pazarlama dersinde öğrencilere kazandırılması gereken sekiz bilgi-beceri alanı tanımlamış ve bunları genel pazarlama becerisi, insan ilişkileri, ülke ya da pazar potansiyelini değerlendirebilme, uluslararası pazarlama becerileri, genel işletme bilgisi, kültürel farklılıkları anlama, analitik/nicel düşünebilme, sözel iletişimde akıcı dil kullanabilme şeklinde sıralamışlardır.

Literatürde konu ile ilgili çalışmalarda çeşitli yaklaşımlar söz konusudur (Gegez, Hollensen ve Venable, 2010; Turley, Shannon ve Miller, 1993). Konuyu yöneticilerin bakış açısından ele alan çalışmalarda, farklı kültürlerle uyum geliştirebilme, onları anlama ve yabancı dil bilgisi yeteneği geliştirmiş insan gücüne olan ihtiyacın arttığı vurgulanmaktadır (Gegez, Hollensen ve Venable, 2010). Ayrıca öğrencilerin kültürel duyarlılıklarının gelişmesi gerektiğinin ve şirketlerin de farklı dilleri bilenleri tercih ettiğinin altı çizilmektedir (Turley, Shannon ve Miller, 1993; Turley ve Shannon, 1999).

Konuyla ilgili bir başka yaklaşım öğrencilerin perspektifini yansıtmaktadır. Bu bağlamda Gegez, Hollensen ve Venable'ın (2010) çalışması Türkiye ve Kuzey Avrupa üniversitelerindeki işletme bölümü öğrencilerinin uluslararası pazarlama dersi ve uluslararası pazarlama kariyerine yönelik algılarını belirlemek amacıyla yapılmıştır. Çalışmada, Türkiye'deki öğrencilerin uluslararası pazarlama dersini heyecan verici bulmalarının yanında onlara daha iyi iş fırsatları yaratacağını düşündükleri, ancak Kuzey Avrupa'daki öğrencilerin dersi sadece gerekli bir ders olarak algıladıkları bulgulanmış ve bu durum iki bölgedeki şirketlerin uluslararasılaşma düzeylerindeki farklılığa bağlanmıştır. Çalışmada fakültelerin verilen uluslararası derslerin, öğrencilere ulusal sınırların ötesinde yardımı geliştirme ve diğer kültürlerle karşı farkındalık oluşturma konusunda yardımcı olması gerektiği belirtilmektedir. Bu tip öğrenme prensiplerinin kültürün somut ve soyut bileşenleri konusunda öğrencilerde duyarlılık oluşturarak ve ürün ve hizmetleri küresel pazarlara adapte etme ihtiyacını nasıl yönlendireceklerini vurgulayarak tasarlanması gerektiğinin de altı çizilmektedir.

Yine Turley ve Shannon (1999) çalışmalarında pazarlama ve işletme öğrencilerinin mezun olduklarında uluslararası kariyere yeterli düzeyde hazır olmadıklarını belirtmekte ve öğrencilerin kendilerini uluslararası düzeyde rekabet edebilecek seviyede görmediklerini ifade etmektedirler. Bu görüşü destekleyen bir başka çalışmada (Turley, Shannon ve Miller, 1993) öğrencilerin uluslararası pazarlamanın gelecekte bugünden daha önemli hale geleceği fikrine sahip olduğu belirtilmekle birlikte, verilen eğitimin uluslararası bir kariyer için öğrencileri yeterince hazırlamadığı vurgulanmaktadır. Sonuçta, pazarlama programının uluslararasılaşmasının öğrenciler için gereklilik olduğu ancak uluslararası pazarlama dersinin mevcut programının bu alanda bir kariyer için yeterli artalanı sağlamadığı

ifade edilmektedir. Dolayısıyla uluslararası pazarlamanın bir iki dersle sınırlandırılması yerine tüm pazarlama derslerinde bu konunun vurgulanmasının ve öğrencileri, ders kitaplarının dışında, yaparak yaşayarak öğrenme yöntemlerine yönlendirmenin önemi üzerinde durulmaktadır (Turley, Shannon ve Miller, 1993).

Davis, Misra ve Auken’e göre (2002) büyüyen karmaşa, iş dünyasının entelektüel talepleri, teknoloji ve küreselleşmenin artan önemi nedeniyle bilgi ve beceriler konusunda doğru bir denge oluşturmak kritik hale gelmiştir. Çalışmada, öğrencilerin mezun olduklarında önemli bir pazarlama bilgisine sahip olduğu ancak her ne kadar bu bilgi iş performansında uzun dönemde etkili olsa da, işlerinde daha etkili olmalarını sağlayabilecek bazı yeteneklere sahip olmadıkları belirtilmektedir.

Diğer yaklaşımda ise konu akademisyenlerin perspektifi üzerinden tartışılmaktadır. Bu bağlamda Andrus, Laughlin ve Norvell’in (1995) çalışmasında uluslararası pazarlama dersinin profili değerlendirilerek dersin işletme programındaki yeri, bölümün derse bakışı ve ders içeriği üzerinde durulmaktadır. Çalışmada katılımcıların, bölümlerindeki uluslararasılaşma çabalarını tatmin edici buldukları; dersin lisans ve lisansüstü düzeyde birkaç dönemlik hale getirilmesini faydalı buldukları; kültürel çevre, rekabetçi çevre ve stratejik planlamanın en önemli konular olduğu bulgulanmıştır. Düz anlatım, bilgisayar simülasyonu, örnek olay ve grup tartışması tekniklerinin en çok kullanılan öğretim yöntemleri olduğu; bununla birlikte ders materyali olarak ders kitabı, magazinler, uzman yöneticiler ve akademik dergiler kullanıldığı ifade edilmektedir. Ayrıca bölümlerin derse özel bir önem vermediği ve bölümlerde dersi geliştirmek adına herhangi bir çalışma yapılmadığı bulunmuştur.

3. Yöntem

3.1. Örneklem

Çalışmanın örneklemini belirlemek amacıyla ÖSYM Tercih Kılavuzu aracılığıyla Türkiye ülke sınırları içinde öğrenci alımı yapan işletme bölümleri belirlenmiştir. Ardından üniversitelerin internet sayfalarından işletme bölümü pazarlama anabilim dalında görev yapan akademisyenlerin iletişim bilgileri alınarak kullanılan ölçme aracı elektronik posta aracılığıyla gönderilmiştir. Çalışmanın örneklemini işletme bölümü pazarlama anabilim dalında görevli ve uluslararası pazarlama dersi veren akademisyenler oluşturmaktadır. Ölçme aracı belirlenen 371 akademisyene gönderilmiştir. Yanıtlar elektronik ortamda kabul edildiğinden, kimlerin çalışmaya katıldığı ya da kimlerin katılmadığı tespit edilememiş, bu nedenle hatırlatma mailleri tüm adreslere tekrar gönderilmiştir. Bu süreçte, internet sayfalarında verilen bazı elektronik posta adreslerinin kullanılmadığı gelen hata postaları ile belirlenmiş ve ilgili kişilerin alternatif elektronik posta adreslerine ulaşılmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak 50 akademisyenden geçerli yanıt alınmıştır. Türkiye’de 117 üniversitede işletme bölümü bulunduğu ancak uluslararası pazarlama dersinin bazı işletme programlarında yer almadığı, pazarlama alanında çalışan akademisyenlerin bazılarının hiç uluslararası pazarlama dersi vermediği ve çalışmanın betimsel olduğu göz önüne alınarak elde edilen yanıt sayısının yeterli olduğu düşünülmektedir.

Katılımcıların %22’si Prof. Dr., %24’ü Doç. Dr., %40’ı Yrd. Doç. Dr., %10’u Dr. ve %4’ü Öğretim Görevlisi olarak görev yapmaktadır. Bununla birlikte yurtdışında eğitim alma ve ders verme değişkenlerinin unvan bağlamında dağılımı Tablo 1’de görülmektedir.

Tablo 1. Yurtdışında Eğitim Alma ve Ders Verme Durumunun Unvana Göre Dağılımı

Unvan		Ders Verme Durumu		Toplam	
		Evet	Hayır		
Prof. Dr.	Eğitim Alma Durumu	Evet	6	0	6
		Hayır	0	5	5
	Toplam		6	5	11
Doç. Dr.	Eğitim Alma Durumu	Evet	3	2	5
		Hayır	2	5	7
	Toplam		5	7	12
Yrd. Doç. Dr.	Eğitim Alma Durumu	Evet	2	1	3
		Hayır	4	13	17
	Toplam		6	14	20
Dr.	Eğitim Alma Durumu	Evet	2	1	3
		Hayır	1	1	2
	Toplam		3	2	5
Öğrt. Gör.	Eğitim Alma Durumu	Evet	1	0	1
		Hayır	0	1	1
	Toplam		1	1	2
TOPLAM					50

Tabloda görüldüğü üzere örneklemin %36'sı yurtdışında eğitim almış ve %42'si ise yurtdışında ders vermiştir. Yurtdışında eğitim almayan ancak ders verme deneyimine sahip olan 3 akademisyen olduğu gözlenmektedir. Bununla birlikte yurtdışında eğitim almış olan tüm akademisyenlerin yurtdışında ders verme deneyimi de edindikleri gözlenmektedir.

İlgili literatürde her işletme bölümünün, öğretim elemanlarını yılda bir ya da birkaç kez yurtdışına gitmesini amaçlaması gerektiği ifade edilmektedir (Nehrt, 1987). Çünkü öğretim elemanlarının edineceği yurtdışı deneyimi ile kendilerini alanlarında uluslararası anlamda geliştirmeye fırsat bulacakları, dolayısıyla bu deneyimin derslerinin uluslararası boyutunu arttıracaklarını düşünülmektedir.

3.2. Ölçme Aracı

Çalışmada kullanılan ölçme aracı Andrus, Laughlin ve Norvell'in (1995) çalışması temel alınarak araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur. On beş sorudan oluşan anketin ilk sorusu kontrol sorusu niteliğindedir. Ölçme aracı işletme bölümünün pazarlama anabilim dalında görevli tüm akademisyenlere gönderildiğinden ilk soru akademisyenlerin daha önce ya da şu anda uluslararası pazarlama dersi verip vermediğine dair olmuş, vermemiş olanlar çalışmaya katılmamıştır. Kontrol sorusunun ardından uluslararası pazarlama dersinin hangi aşamada verildiği, ders kapsamında üzerinde durulan konuların önem düzeyi, derste kullanılan öğretim yöntemleri, kullanılan temel materyaller, bölümlerin derse yönelik yaklaşımları ve dersin öğrencilere sağladığı kazanımlara dair sorular sorulmaktadır.

3.3. Bulgular ve Tartışma

Uluslararası pazarlama dersinin Türkiye'deki durumunu belirlemenin amaçlandığı bu çalışmada elde edilen veriler frekans dağılımı, yüzde ve ortalama gibi betimsel yöntemlerle değerlendirilmiştir. Bu bölüm, elde edilen bulgular ve bu bulgulara yönelik tartışmaları içermektedir.

İşletme programlarında uluslararası pazarlama dersinin türünü yani zorunlu ya da seçmeli ders olma durumunu Tablo 2'deki dağılımı vermektedir. Birden fazla seçenek işaretlendiği için dağılım toplamı katılımcı sayısından fazladır.

Tablo 2. Uluslararası Pazarlama Dersinin Programdaki Türü

	Lisans Programı	Lisansüstü Program
Zorunlu Ders	23	12
Seçmeli Ders	24	19
Programda Yok	3	19
TOPLAM	50	50

Tablo 2’deki sonuçlar uluslararası pazarlama dersinin daha çok seçmeli ders durumunda olduğuna işaret etmektedir. Türkiye’de uluslararası pazarlama ders düzeyinde verilmekteyken, üstelik birçok üniversitede seçimlik ders durumundayken Göksel ve Barak’ın (2007) çalışması incelendiğinde Amerika’daki işletme okullarında pazarlama bölümünün alt uzmanlık alanı durumda olduğu gözlenmektedir. Bu bağlamda Türkiye’deki işletme eğitiminin küreselleşen pazarın ihtiyaç ve beklentilerini yeterince karşılayamadığı ifade edilmektedir (Göksel ve Barak, 2007). Türkiye’deki şirketlerin uluslararasılaşma düzeyi düşünüldüğünde ders içeriğindeki bilgilere olan ihtiyacın öneminin hızla artacağından söz edilebilir.

Uluslararası pazarlama dersinin mevcut içeriğinin tatmin edici olup olmadığı ile ilgili soruya genel olarak tatmin edici (%62) cevabı alınmıştır. Bununla birlikte katılımcıların %26’sı içeriğin çok tatmin edici olduğuna dair, %12’si ise tatmin edici olmadığına dair görüş bildirmiştir. Andrus, Laughlin ve Norvell’in (1995) çalışmasında da benzer şekilde katılımcıların %69’u ders içeriğinin tatmin edici olduğu yönünde görüş bildirmiştir.

Uluslararası pazarlama dersi programda yer alması zorunlu bir ders mi sorusuna katılımcıların %80’i evet, %8’i kararsızım, %12’si ise hayır yanıtını vermiştir.

Tablo 3 uluslararası pazarlama dersinde üzerinde durulan konuların önem düzeyini göstermektedir. Tabloda her bir konunun ortalaması, ölçeğin orta değeri (3) ile karşılaştırılmış ve belirgin olup olmadığına bakılmıştır.

Tablo 3. Uluslararası Pazarlama Dersi Kapsamında Ele Alınan Konuların Orta Değere Göre Tek Örneklem T-Testi Sonuçları

	Konular	\bar{X}	S	t	p
1	Kültürel Çevre Analizi	4,76	0,431	28,847	0,000
2	Ekonomik Çevre Analizi	4,66	0,479	24,530	0,000
3	Uluslararası Rekabet Analizi	4,64	0,598	19,394	0,000
4	Politik Çevre Analizi	4,58	0,499	22,409	0,000
5	Yasal Çevre Analizi	4,56	0,577	19,114	0,000
6	Ürün Stratejisi	4,52	0,580	18,533	0,000
7	Fiyatlama Stratejisi	4,50	0,614	17,262	0,000
8	Dağıtım Kanalları Stratejisi	4,48	0,614	17,041	0,000
9	Uluslararası Pazarlama Araştırması	4,48	0,814	12,854	0,000
10	Teknolojik Çevre Analizi	4,44	0,611	16,653	0,000
11	Reklam Stratejisi	4,40	0,670	14,774	0,000
12	Adaptasyon Yeteneği	4,38	0,602	16,199	0,000
13	Türkiye’nin Dış Ticaret Analizi	4,38	0,697	14,007	0,000
14	Finansal Çevre Analizi	4,36	0,749	12,832	0,000
15	Pazar Bölümlendirmesi	4,36	0,722	13,325	0,000
16	İhracat Bilgisi	4,34	0,772	12,270	0,000
17	Satış Tutundurma Stratejisi	4,34	0,557	17,001	0,000
18	Lisans ve Franchise Anlaşmaları	4,28	0,834	10,853	0,000
19	Az Gelişmiş Ülkelere Pazarlama	4,28	0,671	13,483	0,000

	Konular	\bar{X}	S	t	p
20	Stratejik Planlama	4,22	0,910	9,480	0,000
21	Satış Yönetimi Stratejisi	4,20	0,670	12,663	0,000
22	Uluslararası Ticari Anlaşmalar	4,10	0,886	8,775	0,000
23	İş Etiği	4,10	0,814	9,551	0,000
24	Doğrudan Yabancı Yatırım	4,10	0,814	9,551	0,000
25	Uluslararası Perakendecilik Stratejisi	4,10	0,839	9,270	0,000
26	Pazarlama Karmasının Standardizasyonu	3,90	1,111	5,727	0,000
27	Ticari Birlikler	3,88	0,918	6,779	0,000
28	Kişisel Satış Stratejisi	3,86	0,948	6,416	0,000
29	Hizmet Pazarlaması	3,86	0,881	6,904	0,000
30	Kontra Ticaret	3,76	0,847	6,348	0,000

Tabloda görüldüğü üzere kültürel çevre analizi, ekonomik çevre analizi, uluslararası rekabet analizi, politik çevre analizi ve yasal çevre analizi gibi konular öne çıkmaktadır. Andrus, Laughlin ve Norvell'in (1995) çalışmasında da kültürel çevre analizi birinci sırada yer almakla birlikte bu konuyu rekabet ve stratejik planlama takip etmektedir. Bununla birlikte çalışmada ikinci sırada yer alan ekonomik çevre analizi konusu Andrus, Laughlin ve Norvell'in (1995) çalışmasında altıncı sırada yer almaktadır. Andrus, Laughlin ve Norvell'in (1995) çalışmasında ikinci sırada yer alan stratejik planlama konusu ise bu çalışmada yirminci sırada yer almıştır. Sıralamadaki farklılıkların çalışmaların yürütüldüğü ülkelerin ekonomik, politik göstergelerinden ve gelişmişlik düzeylerinden kaynaklandığı düşünülebilir.

Bununla birlikte aslında listedeki 30 konu içinde en alt sırada olduğu gözlenen kontra ticaret konusunun ortalaması 3,76'tır. Orta değere göre yapılan tek örneklem t-test sonucunda da tüm maddelerin orta değerden anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir ($p < .01$). Buradan yola çıkarak ve listedeki konuların dışında başka konulara da yer verilebileceği düşünülerek, ders içeriğinin çok zengin olduğundan söz etmek mümkündür. Dolayısıyla içeriği böylesine zengin ve piyasada önemi gittikçe artan bu dersin, bir dönemlik seçimlik bir ders durumundan çıkartılması ya bir başlangıç dersi niteliğinde verildikten sonra diğer derslere içeriğin yayılması ya da içeriği bu konulardan oluşan ders sayısının artırılması düşünülebilir.

Uluslararası pazarlama dersinde en çok kullanılan 4 öğretim yöntemi katılımcılara sorulmuş ve yanıtların frekans dağılımı Tablo 4'te verilmiştir. Birden fazla seçenek işaretlendiği için dağılım toplamı katılımcı sayısından fazladır.

Tablo 4. Uluslararası Pazarlama Dersinde En Çok Kullanılan Öğretim Yöntemleri

Tercih Edilen Öğretim Yöntemi	Frekans
Örnek Olay	42
Düz anlatım	31
Soru-Cevap	28
Dönem Ödevi	26
Grup Tartışması	21
Misafir Konuşmacı	19
Görsel-İşitsel Sunum	21
Workshop	3
Eğitim Gezisi	3
Bilgisayar Simülasyonu	1
Rol Yapma Alıştırmaları	1

Tabloda görüldüğü üzere uluslararası pazarlama dersinde daha çok örnek olay, düz anlatım, soru-cevap, dönem ödevi ve grup tartışması yöntemleri tercih edilmektedir. Andrus, Laughlin ve Norvell’in (1995) çalışmasında en sık kullanılan üç öğretim yöntemi düz anlatım, bilgisayar simülasyonu ve örnek olay olmuştur.

Alanyazında derslerin, öğrencilerin etkin katılımının sağlanacağı ve onlarda merak uyandıracak şekilde tasarlanması gerekliliği üzerinde durulmaktadır (Curran-Kelly, 2005). Bu bağlamda örnek olay ve grup tartışması yöntemlerinin öğrenci ilgisini canlı tutacağı düşünülebilir. Ancak eğitim gezisi ya da misafir konuşmacı gibi gerçek yaşam parçalarını içeren yöntemlerin daha sık kullanılması önerilebilir.

Uluslararası pazarlama dersinde en çok kullanılan dört ders materyali katılımcılara sorulmuş ve yanıtların frekans dağılımı Tablo 5’te verilmiştir. Birden fazla seçenek işaretlendiği için dağılım toplamı katılımcı sayısından fazladır.

Tabloda görüldüğü üzere uluslararası pazarlama dersinde materyal olarak daha çok ders kitabı, şirket örnek olayları ve akademik dergiler tercih edilmektedir. Andrus, Laughlin ve Norvell’in (1995) benzer çalışmasında ise ilk üç sırayı okuma kitapları, magazinler ve yönetici görüşlerinin aldığı belirtilmiştir.

Alanyazında uluslararası çalışma alanlarında başarılı olabilecek öğrenciler yetiştiren üniversitelerin programlarını, alanında profesyonel işletmelerle yürüttükleri ifade edilmektedir (Göksel ve Barak 2007). Bu anlamda şirket örnek olaylarının kullanılması olumlu düşünülebilir ancak yabancı şirket danışmanlarının daha sık kullanılmasının ya da iş dünyası ile kurulacak çeşitli bağlantıların hem iş dünyasının bu anlamdaki ihtiyaçlarını keşfetmek hem de gerçek yaşamda neler olup bittiğini anlayabilmek adına öğrencilere katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Tablo 5. Uluslararası Pazarlama Dersinde En Çok Kullanılan Ders Materyalleri

Tercih Edilen Ders Materyali	Frekans
Ders Kitabı	45
Şirket Örnek Olayları	41
Akademik Dergiler	35
Uzman Yönetici Konuşmacılar	12
Bilgilendirici Filmler	12
Okuma Kitabı	10
Kişisel Yurtdışı Deneyimleri	10
Magazinler	10
Ticari Kuruluşlar	7
Hükümet Materyalleri	4
Üniversite Seminerleri	3
Yabancı Şirket Danışmanları	3
İnternetteki Derlemeler	1

Tablo 6 işletme bölümlerinin uluslararası pazarlama dersine ilişkin yaklaşımlarını değerlendirme amacıyla sorulan 4 soruya verilen cevapların dağılımını vermektedir.

Tablo 6. Bölümlerin Uluslararası Pazarlama Dersine Yaklaşımı

	Yanıtlar	Frekans	Yüzde
Bölümümüzde verilen derslerde uluslararası pazarlama konularına değinilmesi önemseniyor.	Evet	32	64
	Kismen	16	32
	Hayır	2	4
Bölümümüzde pazarlama alanında çalışan herhangi bir öğretim üyesinin terfisinde, derslerinde uluslararası pazarlama konularını işleyenlere olumlu bakılmaktadır.	Evet	10	20
	Kismen	15	30
	Hayır	25	50
Bölümüm uluslararası pazarlama konularını öğretebilme yeteneğini geliştirmek amacıyla öğretim üyeleri için eğitim, seminer gibi özel programlar yürütmektedir.	Evet	6	12
	Kismen	8	16
	Hayır	36	72
Bölümüm uluslararası pazarlamaya yönelik araştırmalar yapma konusunda öğretim üyelerinin gelişmesini destekleyici programlar düzenliyor.	Evet	8	16
	Kismen	10	20
	Hayır	32	64

Tabloda görüldüğü üzere derslerde uluslararası pazarlama konularına değinilmesi önemsenmekte (%64) bununla birlikte “bir öğretim üyesinin terfisinde, derslerinde uluslararası pazarlama konularını işleyenlere olumlu bakılmaktadır” ifadesine hayır cevabı verenler katılımcıların %50’sini oluşturmaktadır. Ders önemli görülmele birlikte bölümlerin uluslararası pazarlama konularını öğretebilme yeteneğini geliştirmek amacıyla öğretim üyeleri için özel programlar düzenlemediği (%72), ayrıca uluslararası pazarlamaya yönelik araştırmalar yapma konusunda da öğretim üyelerinin gelişmesini destekleyici faaliyetler yapılmadığı (%64) gözlenmektedir. Andrus, Laughlin ve Norvell’in (1995) çalışmasında ise katılımcıların %48’inin bölümlerinde uluslararası pazarlama konularına değinilmesinin önemsendiği, buna karşılık terfide, derslerinde uluslararası pazarlama konularını işleyenlere olumlu bakılmadığı (%78) ifade edilmektedir. Yine bölümlerinde dersi geliştirmek için özel programlar düzenlenmediği (%82) ve bu konudaki araştırmaların desteklenmediği (%82) belirtilmektedir.

Uluslararası pazarlama dersinin öğrencilere sağladığı kazanımlara dair katılımcıların yanıtları Tablo 7’de sunulmaktadır.

Tablo 7. Uluslararası Pazarlama Dersinin Öğrencilere Sağladığı Kazanımlar

	Yanıtlar	Frekans	Yüzde
İş yaşamında uluslararası pazarlama dersi alan öğrencilerin diğerlerine göre daha fazla tercih edileceğini düşünüyorum.	Evet	28	56
	Kismen	17	34
	Hayır	5	10
Uluslararası pazarlama dersi almış olan bir öğrencinin farklı kültürlere tolerans gösterme yeteneğinin daha gelişmiş olduğunu düşünüyorum.	Evet	36	72
	Kismen	12	24
	Hayır	2	4
Uluslararası pazarlama dersi almış olan bir öğrencinin daha geniş bir perspektif kazandığını düşünüyorum.	Evet	41	82
	Kismen	5	10
	Hayır	4	8

Çalışmaya katılan akademisyenler uluslararası pazarlama dersi alan öğrencilerin bu dersi almayanlara göre iş yaşamında daha fazla tercih edileceğini (%56), farklı kültürlere tolerans yeteneğinin daha gelişmiş olduğunu (%72) ve daha geniş bir perspektife sahip olduklarını (%82) düşünmektedirler.

Özetle uluslararası pazarlama dersi gerek içeriği gerek sağladığı kazanımlar gerek iş dünyasının talepleri göz önüne alındığında önemi yadsınamaz bir konumdur. Dolayısıyla hem bu dersin hem işletme programında yer alan diğer derslerin küresel

dünyanın gereklerini karşılayacak düzeye getirilme çabalarının artırılması ve bu anlamdaki her türlü faaliyetin desteklenmesi gerektiği düşünülmektedir.

4. Sonuç

Firmaların uluslararası operasyonlarının hızla yaygınlaşmasının uluslararası ticaretin işlevlerini anlayan yönetici talebini arttırdığı bu bağlamda üniversitelerdeki pazarlama bölümlerinin öğrencilerini rekabetçi küresel pazarlarda etkili olabilecek şekilde eğitmesi gerektiği ifade edilmektedir (Krum ve Rau aktaran Andrus, Laughlin ve Norvell, 1995). Dolayısıyla alanda çalışan akademisyenlerin öğrencilerini değişen koşullara nasıl daha iyi hazırlayabileceklerine dair kendilerini sorgulamaları ihtiyacına vurgu yapılmaktadır (Furuhashi ve Evarts, 1967). Buradan yola çıkarak uluslararası pazarlama dersinin odak noktası haline geldiği ve üniversitelerin programlarında bu derse özel önem vermeleri gerektiği üzerinde durulmaktadır (Andrus, Laughlin ve Norvell, 1995). Ayrıca Kaynak ve diğerleri (aktaran Andrus, Laughlin ve Norvell, 1995) bu dersin öğrencilerin farklı kültürel çevrelerde daha etkin çalışmalarına ve uluslararası pazarlama uygulamalarını daha iyi yönetmelerine yardımcı olduğunu vurgulamaktadır.

Bütün bu gereklilikler göz önüne alınarak, uluslararası pazarlama dersinin mevcut durumunun belirlenmeye çalışıldığı araştırmada, genel olarak ilgili dersin işletme programlarında seçimlerlik ders olduğu, mevcut ders içeriğinin tatmin edici bulunduğu, konu bazında kültürel çevre analizi, ekonomik çevre analizi ve uluslararası rekabet analizi konularının en önemli üç konu olarak görüldüğü bununla birlikte listede verilen tüm konuların ortalamalarının önemli düzeyinde olduğu gözlenmiştir. Ayrıca dersin daha çok örnek olay, düz anlatım ve soru-cevap yöntemleri ile ders kitabı, şirket örnek olayları ve akademik dergiler kullanılarak işlendiği bulgulanmıştır. Bölümler açısından yapılan değerlendirmede ise dersin içeriğinin önemsendiği ve derslerinde ilgili konulara değinen akademisyenlere olumlu bakıldığı ayrıca dersin öğrencilere önemli kazanımlar sağlamakla birlikte öğretim üyelerinin bu konudaki gelişmelerini destekleyici herhangi bir faaliyetin yürütülmediği belirlenmiştir.

Türkiye’nin büyüyen ticaret hacmi ve şirketlerin uluslararası operasyonlarındaki artış dikkate alındığında, işletme okullarında programın değişen dünya ve ülke koşulları doğrultusunda hatta gelecekteki durumu da öngörerek, öğrenci yetiştirme gerekliliği doğduğundan söz edilebilir. Bu anlamda adımda uluslararası ifadesi bulunan derslerin kilit noktası haline geldiği, özellikle pazarlama alanında bu derslerin öneminin yadsınamayacağı düşünülmektedir. Bulgular, bölümlerde dersin önemsendiğini ancak dersi veren öğretim üyelerini geliştirici ve destekleyici herhangi bir çalışmanın yapılmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, öğrenci ve öğretim elemanı değişim programlarının daha iyi organize edilmesi ve yaygınlaştırılması kültürel farkındalık ve uluslararası deneyim kazanılması anlamında önerilebilir. Ayrıca bölümlerin özellikle öğretim üyesi değişim programlarına katılımı teşviki önemli görülmektedir. Yine uluslararası projelere katılımın teşvik edilmesinin de öğretim üyelerinin uluslararasılaşması anlamında katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

İşletme bölümlerinde verilen derslerde, uluslararası pazarlama konularının önemsendiği ve öğrencilere önemli kazanımlar sağladığı bulgulanmış olmakla birlikte çalışmanın bir başka bulgusu da ilgili dersin pek çok bölümde seçmeli ders durumunda olduğuna ve bazı bölümlerde de yer almadığına işaret etmektedir. Bütün

olarak işletme programında uluslararası vurgunun artırılması yani bunun bir iki dersle kısıtlı kalmaması ve bu bağlamda uluslararası pazarlama dersinin içerik olarak yaparak yaşayarak öğrenme modeline daha uygun hale getirilmesi ve içeriğinin zenginleştirilerek ders saatinin ya da döneminin artırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Türkiye'nin dünya ile bütünleşmesi açısından bu dersin önemli olduğu ve bu konuda işletme bölümlerinde görevli akademisyenlere önemli görevler düştüğü düşünülmektedir. Uluslararası pazarlama gibi derslerin önemsenmemesinin Türkiye'nin dış ticarete sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmesini uzun vadede zora sokacağı düşünülmektedir.

Çalışma bulgularına göre uluslararası pazarlama dersinde en çok kullanılan ders materyali ders kitabıdır. Türkiye'de son yıllarda uluslararası pazarlama alanında pek çok ders kitabı yayınlanmıştır. Bu durum sevindirici bir gelişme olmakla birlikte bu kitapların çoğunda eğitimi destekleyici ve kolaylaştırıcı görsel ve işitsel ek materyal (sunum dosyaları, videolar, soru bankası gibi) maalesef bulunmamaktadır. Alandaki İngilizce ders kitaplarının ise çok çeşitli materyal içerdiği gözlenmektedir. Bu durumun Türkçe ders kitabı kullanım tercihini azalttığı ya da bu kitapların içeriklerinden yeterince faydalanılamaması sonucunu yarattığı düşünülmektedir.

Katılımcı sayısı ve içerik anlamında kısıtlı olmakla birlikte çalışmanın uluslararası pazarlama dersinin durumuyla ilgili fikir verebilecek bir başlangıç niteliğinde olduğu düşünülmektedir. Konuyla ilgili daha sonra yapılacak çalışmalarda daha geniş bir örnekleme, farklı yöntemlerle daha spesifik bir şekilde dersin durumu netleştirilebilir. Bununla birlikte alandaki akademisyenlerin katılımıyla gerçekleştirilecek, ders içeriğinin her yönüyle tartışılıp yeniden yapılandırılabilceği bir çalıştayın faydalı olabileceği düşünülmektedir.

Referanslar

- ANDRUS, D.M., LAUGHLIN, J., NORVELL, W. (1995). Internationalizing the marketing curriculum: a profile of the international marketing course. *Marketing Education Review*, 5 (2), 9-18. ss.
- CRITTENDEN, W.L. VE WILSON, E.J. (2006). Content, pedagogy, and learning outcomes in the international marketing course. *Journal of Teaching in International Business*, 17 (1-2), 81-101. ss.
- CURRAN-KELLY, C. (2005). Stranger in a strange land: using international student experiences to teach adaptation in global marketing. *Marketing Education Review*, 15 (2), 55-58. ss.
- DAVIS, R., MISRA, S., AUKEN, S. (2002). A gap analysis approach to marketing curriculum assessment: a study of skills and knowledge. *Journal of Marketing Education*, 24, 218-224. ss.
- GEGEZ, E., HOLLENSSEN, S., VENABLE, B. T. (2010). Strengthening the impact and value of international marketing curriculum outcomes: A comparative study of Turkish and European business students perceptions of coursework and careers. *Academy of Marketing Studies Journal*, 14 (1), 11-26. ss.
- GÖKSEL, A., BARAK, O. (2007). ABD ve Türk üniversitelerindeki işletme eğitim yapılarının karşılaştırılması ve işletme eğitiminde yeni yönelimlerin incelenmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (3), 147-180. ss.
- FUGATE, D.L., JEFFERSON, R.W. (2001). International perspective: preparing for globalization - do we need structural change for our academic programs. *Journal of Education for Business*, 76 (3), 160-166. ss.
- FURUHASHI, Y.H., EVARTS, H.F. (1967). Educating men for international marketing. *Journal of Marketing*, 31 (1), 51-55. ss.

- KEDIA, B.L., CORNWELL, T.B. (1994). Mission based strategies for internationalizing U.S. business schools. *Journal of Teaching in International Business*, 5 (3), 11-29. ss.
- MUÑOZ, C.L., WOOD, N.T., CHERRIER, H. (2006). It’s a small world after all: Cross-cultural collaborative exercises. *Marketing Education Review*, 16 (1), 55-57. ss.
- NEHRT, L.C. (1987). The Internationalization of the curriculum. *Journal of International Business Studies*, 18 (1), 83-90. ss.
- TURLEY, L.W., SHANNON, J.R. (1999). The international marketing curriculum: views from students. *Journal of Marketing Education*, 21 (3), 175-180. ss.
- TURLEY, L.W., SHANNON, J.R., MILLER J.M. (1993). International marketing: Students attitudes and behavior. *Marketing Education Review*, 3, 52-57. ss.
- TYAGI, P.K. (2001). Internationalization of marketing education: Current status and future challenges. *Marketing Education Review*, 11 (1), 75-84. ss.
- WRIGHT, N.D., CLARK, I. (2010). Preparing marketing students for a global and multicultural work environment: The value of a semester-long study abroad program. *Marketing Education Review*, 20 (2), 149-161. ss.

FELDSTEIN-HORIOKA PUZZLE IN TURKEY

TÜRKİYE'DE FELDSTEIN-HORIOKA SORUNSAI

Gülten DURSUN⁽¹⁾, Tezcan ABASIZ⁽²⁾

⁽¹⁾Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

⁽²⁾Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

⁽¹⁾gultendursun@hotmail.com, ⁽²⁾tezcan_abasiz@hotmail.com

ABSTRACT: In this study, Feldstein-Horioka hypothesis on saving-investment relationship was tested for the period 1968-2008 in Turkey using Hansen-Seo, Gregory-Hansen and Hatemi-J models. First of all, when Feldstein-Horioka hypothesis was researched by Hansen-Seo method, the variables did not exhibit a nonlinear structure. Then, with Gregory-Hansen and Hatemi-J models, it was found that the saving-retention coefficient got a value close to 1 and 0.426 respectively. It was understood that the Feldstein-Horioka puzzle continued. The results obtained show that in testing Feldstein-Horioka hypothesis, instead of a fixed parameter assumption, applying test techniques that take endogenous structural breaks into consideration would give more reliable results.

Keywords: Feldstein-Horioka Puzzle; Threshold Cointegration Model; Gregory Hansen; Hatemi-J Model

JEL Classification: E22; F21; C32

ÖZET: Bu çalışmada Hansen-Seo, Gregory-Hansen ve Hatemi-J modelleri kullanılarak Türkiye'de Feldstein-Horioka hipotezi 1968-2008 dönemi için test edilmiştir. Öncelikle Feldstein-Horioka hipotezi Hansen-Seo yöntemiyle araştırılmış, değişkenlerin uzun dönemde doğrusal olmayan bir yapı izlediği bulgusuna ulaşılmıştır. Daha sonra Gregory-Hansen ve Hatemi-J modelleri çerçevesinde tasarruf tutma katsayısı sırasıyla 1'e yakın ve 0.426 olarak elde edilmiş Feldstein-Horioka sorunsalının devam ettiği gözlenmiştir. Elde edilen sonuçlar F-H hipotezinin test edilmesinde sabit bir parametre varsayımı yerine endojen yapısal kırılmaları dikkate alan test tekniklerinin uygulanmasının daha güvenilir sonuçlar verebileceğini göstermiştir

Anahtar Kelimeler: Feldstein-Horioka Sorunsalı; Eşik Eşbütünleşme; Gregory-Hansen; Hatemi-J Modeli

1. Introduction

The international financial integration degree which is defined in connection with the financial markets has shown a significant increase both in developed and developing countries since the 1980s as result of technological developments, financial liberalization and the growth in volume of world trade. When large current account deficits of many countries appeared, particularly the relationship between domestic savings and investments became the focus issue of the discussions in international macroeconomy. When it is accepted that capital movements have a positive effect on development, it becomes important to measure this mobility (Andrade, 2008:22).

The traditional approach in testing the capital mobility hypothesis is the Feldstein-Horioka (1980; hereafter FH) pioneer study. The question "How mobile is the world

capital supply in international sense?” has been the question tried to be answered by FH. According to FH approach, in a world where international capital flows are free, an increase in domestic savings should not create a change in domestic investments. Feldstein and Horioka (1980), Feldstein (1983), and Feldstein and Bacchetta (1989) interpreted the positive correlation coefficient among the variables as a proof of the low degree of long term international capital mobility. High correlation coefficient means that investments are financed by domestic savings. On the contrary, low coefficient shows that investments are financed by international savings. This means that the capital moves from less productive countries to more productive ones (Hogendorn, 1998:142). When domestic saving and investment rates are equal, current account balance will be close to zero. Feldstein and Horioka carried out an empirical study in order to measure the degree of capital mobility over the period 1960-1974 for sixteen OECD countries. In the findings they obtained, the saving-retention coefficient is a value close to 1. Only 5-15% of the national savings are financed by foreign investments. They interpreted this result as a proof of the low capital mobility during the concerned period, in contrast to with the idea that international capital flows integrate quickly. This result was taken by surprise especially in finance area. Because the capital mobility among the OECD countries was very high during the concerned period and there were important transformations concerning the liberalization of the capital markets. Some studies that were carried out also supported the results of FH (Feldstein, 1983; Dooley et al., 1987; Tesar, 1991; Narayan, 2005). However, as they did not correspond to reality, the findings obtained were called as “FH puzzle” in literature.

In this study we aim to test the FH hypothesis in Turkey during the period 1968-2008 with the help of two-regime threshold cointegration, Gregory-Hansen (1996) and Hatemi-J (2008) models. The first model is important as it takes into the long term nonlinear relationship between savings and investment. The second and third models allow us to test whether the FH puzzle continues to be a problem in single and double breaks. Thus, each three model used in the study will give the opportunity to compare whether the findings about FH hypothesis are consistent or not. We also show whether the empirical findings can be interpreted as a reliable indicator for Turkey especially with respect to capital mobility degree.

The rest of the article is as follows. In the second section, we explain the theoretical explanation of the threshold cointegration test developed by Hansen-Seo (2002). That the explanation power of traditional unit root tests in the unit root analyses of the series with a threshold structure is low made it essential to choose the suitable one of the threshold autoregression (TAR) unit root tests out of the tests applied. In the third section, we introduce briefly the single-structural break cointegration test developed by Gregory-Hansen (1996) and the two-structural break cointegration test developed by Hatemi-J (2008). In section four we introduce the related data set. In section five, we give the empirical test results. Finally, section six concludes with the evaluation of the findings.

2. Literature Review

The FH puzzle, which has found wide coverage in literature, has been the subject of important discussions aiming to explain the international capital mobility and puzzle. The solution of FH puzzle is important as it depends on the degree of saving-investment (hereafter S-I) correlation of economic policies which support the

domestic savings (Telatar et al. 2007: 524). If there is strong correlation between two variables, the economic policies supporting the domestic savings will increase the domestic investments. Otherwise, such kind of policies will not have any effect on the internal investments due to the increase in international capital flows.

The studies aiming at solving the FH puzzle can be classified in two ways: the theoretical inference of the FH coefficient and economic modelling problems (Telatar et al. 2007). In the discussions regarding theoretical inference, unlike Feldstein and Horioka, some studies interpreted the high FH coefficient as an evidence of high international capital mobility. For instance, Murphy (1984) proves that the high correlation between the S-I rates in OECD countries has consistent results regarding capital mobility. Concerning the hypothesis, Murphy (1984) showed “country size” as a proof and argued that the reaction of the world interest rates to a change in the savings rate of a country depended on the size of this country. If a fall in the savings rates of a big country is in question, the world interest rates will increase and the investments in all countries will decrease. This situation will probably result in a positive correlation between saving and investment. Baxter and Crucini (1993) argue that the positive correlation between savings and investment occur naturally by using the quantitative limited balance model in which the physical and financial capital flows are full motion. According to this, they showed that the high correlation that will be obtained when the “country size” is added to analysis could be a proof of the high capital mobility because of the strong effect of the powerful country on world interest rates. However, Chan and Bharumshah (2007) obtained findings showing that the problem stems from the econometric specification rather than the country size.

In many studies, the FH puzzle was interpreted as a problem that could be cointegrated in the time dimension of savings and investments independent of capital mobility (Coakley et al. 1996; Coiteux and Oliver, 2000; Gundlach and Sinn, 1992; Jansen, 1996; Moreno, 1997; Sachsida and Caetano, 2000). Interperiod general balance tests were used in these studies and the hypothesis on the perfect capital mobility in open economy conditions was considered. Thus, it was emphasized that the long term correlation could not be used in testing the degree of capital mobility. Bayoumi (1990) explained the high positive correlation coefficient with the monetary and fiscal policies the governments apply because of their current balance goals despite the capital mobility.

Concerning the econometric modelling issues aiming at the explanation of the FH coefficient, usually in cross-section studies, results supporting the FH hypothesis were obtained. However, the cross-section studies are criticized in some aspects. First, during the period, namely in the second half of the 1970s, when FH discussed the issue, the increases in the capital movements were not high enough. Secondly, the structure of shocks and countries can vary from country to country (each country can have different financial deficits and capital controls). In this situation, it is not reasonable to expect the same savings-investment relationship for all countries in the sample. Thirdly, there can be significant deviations in the parameter estimations of cross-section regression models. Fourthly, the short term dynamics of the savings-investments relationship needs to be taken into consideration. When the time average data are used in cross-section studies, if the sample is big, the real size of the saving-retention coefficient will probably give misleading results (Ho, 2002; Obstfeld, 1994). Due to this inadequacy of cross-section studies, time series analyses

have started to be used as an alternative in some studies (Alexakis and Apergis, 1994; Apergis and Tsoulfidis, 1997; Bajo-Rubio, 1998; Caporale et al., 2005; De Vita and Abbott, 2002; Pelagidis and Mastroiannis, 2003; Sinha and Sinha, 1998, 2004; Tesar, 1993). As time series analysis make individual country studies possible, the cross-country differences can be taken into consideration. In addition to this, the possible presence of simultaneous equation bias in time series might cause the estimated parameters to be fake (Feldstein Horioka, 1980; Obstfeld, 1986). It is also assumed that there is a fixed parameter in time series over the period in question. As Özmen and Parmaksız (2003) mentioned for the last 30 years world economy has witnessed important financial deregulations consistent with the Lucas Critique. For this reason, fixed parameter assumption during different time periods would not be reasonable. Özmen and Parmaksız (2003) applied endogenous break test for England and with the abolition of foreign exchange controls after 1979, they found that there is no S-I correlation. Similarly, in the study they carried out for the developing East Asian countries, Kaya-Bahçe and Özmen (2008) tested whether the current account surplus of these countries is compatible with the “savings abundancy” and the FH puzzle. The findings they obtained show that the saving-retention coefficient in most countries decreased after the endogenous structural break with the foreign exchange rate change which started to be applied during the 1997-1998 crisis. Flexible exchange rate regime increases the financial integration. Its results were consistent with the proposition “investment scarcity” rather than the proposition “savings surplus”.

Telatar et al. (2007) applied the Markov-Switching model with different variance distribution in the study they did for the 1970-2002 period for the EU countries. In this model the parameters allow different regime transitions. In other words, this model was used as it fits the data that show two different situations: High capital mobility and low capital mobility. Thus when the regime transition characteristics of the data were taken into consideration, they were able to measure the capital mobility by using the saving-retention coefficient of FH. In the study which they did by dividing the countries into two groups, they obtained theoretically anticipated results for the first group (Belgium, Denmark, Finland, France, Italy and Sweden). In other words, saving-retention coefficient decreased as there were more capital markets after the establishment of European Monetary Union (EMU). In the second group of countries (Germany, England and Holland), a single transition point could not be found. This interesting finding was interpreted as follows: the national investment and saving determiners of the countries at hand can also change in time depending on the changes.

When looked at the studies conducted for Turkey, Yıldırım (2000) applied the ARDL model for the period 1962-1968. Because of the effects of financial innovations and the other developments, she added a trend variable to the model and with the examination of remains after the initial regression; she added a dummy variable to the model for this period because of a value which deviated between the periods of 1976-1983. In conclusion, the short term saving-retention coefficient is low in Turkey and this finding shows that there is capital mobility. Besides, writer has interpreted in the way that any kind of imbalance can be adjusted by the high error correction term. Adedeji and Thornton (2008) applied panel cointegration technique in the period 1970-2000 for the 50 developed and developing countries, one of which was Turkey. The findings they obtained: (i) savings and investment series are not stationary and they are cointegrated data, (ii) there are differences in the saving-

retention coefficients of the country groups. The savings-retention coefficient is lower in OECD and African countries, (iii) in all country groups the saving-retention coefficients have fallen down significantly in the second half of the period. The findings obtained by the writers mentioned are consistent with the hypothesis stating that international capital flows increase in time. Another study is the study of Yenturk et al (2007). The study in question was done with the quarterly data of the 1987-2003 period and private savings and investments were taken into consideration. In the study where the mutual relationships between growth, savings and investments, the mid and long term savings and investments are cointegrated, but no relation was found in the short term. The causality relationship between the variables was also examined and the finding showing that growth was a result of both the savings and investments was obtained.

3. Capital Movements in Turkey

The liberalization process which started in Turkish economy in 1980 culminated in the liberalization of capital movements via the abolishment of foreign exchange controls with the Decree No. 32 in 1989. International capital inflows have begun to increase since the mid-1980s. The net capital inflow which was 73 million dollars in 1984 increased to 780 million dollars in 1989. In the post-1994 crises, net capital inflows to Turkey increased from 4194 million dollars to 8763 million dollars in 1996. It went down 14.557 million dollars with the effect of the 2001 financial crisis, and then increased to 48.637 dollars in 2007¹. When the developments since the year 1980 are taken into consideration, it draws attention that there has been a quantitative increase in the total capital movements and the total capital forms that were not present before 1980². For instance, the portfolio investments started to come to Turkey from 1986 and increased more after 1989. When we look at the developments in Turkey in 2000, especially the stand-by agreement signed with IMF, the continuity of the positive arbitrage returns for “hot money” flows despite declining interest rates, and the credibility of the nominal foreign exchange anchor within this year, net foreign capital inflows increased and became 15.2 billion US dollars³.

Although the table has just been the opposite since the second half of 2000, with the contribution of the 2.9 billion US dollars that came from the IMF in 2000 and January 2001, a temporary stability in capital movements was assured. However, in the months November-June, which had the crisis conditions, hot money outflows of foreign origin, was 11 billion US dollars. In the same period, it is seen that direct foreign investments increased 2.4 billion dollars (Boratav, 2001).

Shares of the net capital inflow in the capital movements are shown in Table 1⁴. In the table where there are the effects of the 1994, 1998 and 2001 crises on the capital

¹ The developments in total capital movements from 1980 until today can be followed from the table in Appnedix 6.

² These capital movement forms are direct investments, portfolio investments, long term capital flows and short term capital flows.

³ The average interest rate in government internal debt was 36% in 2000. The annual rate increase goals were determined as 20% and when it happened, the banks lending money to the government with these rates got 13% returns denominated in dollars. That there is positive difference between the rate target depending on the IMF guarantee and the expected return and the cost of loan in foreign exchange caused the banks to get external loans and continue to lend money to the treasury (Boratav, 2001).

⁴ The related table was prepared by adding a third period to the table prepared by İnsel and Sungur (2003) for the first two periods and in the light of the data in the table in Appnedix 6 prepared according to the statistics of balance of payments.

movements and also the capital flow changes, the effect of the 1994 crisis is seen on short term capital movements. The determining effect of the 1998 Asian crisis is also seen in portfolio investments. The most determining effect of the 2001 crisis is on short term capital and portfolio investments. In the first two periods, while the share of short term capital and portfolio investments in total capital movements increases, the share of the other long term and direct investments decreases. In the third period, it is seen that the other long term capital flows and the direct investments increase much more significantly than the previous periods.

Table 1. Share of the Net Capital Inflows within Net Total Capital Movements in Turkey (%)

	First Period		Second Period		Third Period	
	1989-1994	except 1994	1995-1999	except 1998	2000-2008	except 2001
Short-term Capital	-11.82	25.58	54.21	45.41	-6.61	1.69
Portfolio Investments	92.66	59.10	-3.08	21.89	19.16	20.44
Other Long Term Capital	-18.73	-8.28	39.15	24.94	85.93	77.53
Direct Investments	37.88	23.60	9.72	7.74	58.56	50.15

4. Econometric Methodology and Data

Threshold cointegration method was introduced by Balke and Fomby (1997) by considering the long term nonlinear adjustments by combining nonlinear structure and cointegration. In the traditional approach, depending on the sign of error correction term and its statistical meaningfulness, there always occurs a trend towards the long term equilibrium point. Balke and Fomby (1997) stated that this trend would not always occur because of the costs chain that emerged in the decision stage of the economic units depending on the adaptation. Since the reactions the variables to be analysed with this thought show would be different from each other according to the economical conditions, threshold cointegration method, developed by Hansen and Seo (2002, hereafter HS), was used in this study by considering the possibility of a nonlinear relationship between savings and investments. Analysis was conducted by considering cointegrated vector whose HS method was unknown. HS developed VECM model that makes the testing of the threshold effect based on error correction term with a single cointegrated vector by means of LM test possible. The model is also called as two-regime threshold integration model or nonlinear VECM model. The predictions made based on the tests depending on the threshold cointegration analysis enables to reflect long-term relationships between the variables in a better way (Esteve et al. 2006:1036).

HS method considers that the system constructed exhibits a nonlinear tendency towards the long-term equilibrium with the assumption of the existence of two different regimes (Hansen and Seo, 2002:293). SupLM test is used in order to test the existence of threshold effect. The SupLM test, suggested by Davies (1987), Andrews (1993), Andrews and Ploberger (1994), tests the hypothesis stating “it has no threshold effect” or “it is linear”. The model used while null hypothesis is correct or there is no threshold effect is classic VECM. If threshold value parameters are defined under null hypothesis or are not determined, the result is estimated according to SupLM test. Besides, in HS test, a structure that permits structural changes in terms of parameters in addition to the error correction model of Seo (1998) is used.

In x_t p magnitude I(1) is stationary and integrated with the cointegrated vector in $\beta_{p \times 1}$ dimension. $w_t(\beta) = \beta'x_t$ and is stationary in I(0) level, gives error correction term. Linear VECM model can simply be written from $(l+1)$ degree as follows;

$$\Delta x_t = A'_{k \times p} X_{t-1}(\beta) + u_t \quad (1)$$

Here $X'_{t-1}(\beta)_{k \times 1} = \left[1 \quad w_{t-1}(\beta) \quad \Delta x_{t-1} \quad \Delta x_{t-2} \quad \dots \quad \Delta x_{t-l} \right]'$ -it is a vector in this magnitude- and $k = pl + 2$. Also, it is the Martingale difference sequence that assumes that the next value of the covariance matrix $\Sigma = E(u_t u_t')$ limited with the error term u_t will be equal to its value again. If the threshold variable value is w_{t-1} , the threshold parameter can be bigger or smaller than the γ value. With the extension of Model 1, the two regime threshold cointegration model can be denoted as follows:

$$\Delta x_t = \begin{cases} A'_1 X_{t-1}(\beta) + u_t & \text{if } w_{t-1}(\beta) \leq \gamma, \\ A'_2 X_{t-1}(\beta) + u_t & \text{if } w_{t-1}(\beta) > \gamma \end{cases}$$

Here γ denotes the threshold value parameter. If the model is written again according to threshold value parameter, we obtain the equation

$$\Delta x_t = A'_1 X_{t-1}(\beta) d_{1t}(\beta, \gamma) + A'_2 X_{t-1}(\beta) d_{2t}(\beta, \gamma) + u_t \quad (2)$$

Hansen-Seo try to calculate the β values in the equality no 2 assuming that $p=2$ and there is one cointegrated vector.

$$\text{Here, } \begin{cases} d_{1t}(\beta, \gamma) = 1(w_{t-1}(\beta) \leq \gamma) \\ d_{2t}(\beta, \gamma) = 1(w_{t-1}(\beta) > \gamma) \end{cases}$$

The two-regime threshold value model (equality no 2) is defined with the error correction term. A_1 and A_2 coefficient matrices contain regime dynamics. β vector is standardized in order to eliminate the determination problem. Thus, the equality no 2 enables all the coefficients except cointegration vector β to transfer between two regimes. Threshold effect is valid only if $0 < P(w_{t-1} \leq \gamma) < 1$. With the rearrangement of this constraint depending on the trimming value $(0.05 = \pi_0)^5$, it has the inequality:

⁵ It is usually used between 0.05-0.15 in literature (Andrews,1993).

$$\pi_0 \leq P(w_{t-1} \leq \gamma) \leq 1 - \pi_0 \quad (3)$$

With the assumption that error terms are distributed normally, the regime no (2) can be estimated under the maximum likelihood method as follows:

$$\ln(A_1, A_2, \beta, \gamma) = -\frac{n}{2} \log |\Sigma| - \frac{1}{2} \sum_{t=1}^n u_t(A_1, A_2, \beta, \gamma)' \Sigma^{-1} u_t(A_1, A_2, \beta, \gamma)$$

Here, the equation is,

$$u_t(A_1, A_2, \beta, \gamma) = \Delta x_t - A_1' X_{t-1}(\beta) d_{1t}(\beta, \gamma) - A_2' X_{t-1}(\beta) d_{2t}(\beta, \gamma)$$

$(\hat{A}_1, \hat{A}_2, \hat{\beta}, \hat{\gamma}, \hat{\Sigma})$ Maximum likelihood values can be obtained by maximizing the (A_1, A_2, Σ) values. If the limited maximum likelihood values for (A_1, A_2, Σ) parameters are computed with OLS:

$$\hat{A}_1(\beta, \gamma) = \left(\sum_{t=1}^n X_{t-1}(\beta) X_{t-1}(\beta)' d_{1t}(\beta, \gamma) \right)^{-1} \left(\sum_{t=1}^n X_{t-1}(\beta) \Delta x_{t-1}(\beta)' d_{1t}(\beta, \gamma) \right) \quad (4)$$

$$\hat{A}_2(\beta, \gamma) = \left(\sum_{t=1}^n X_{t-1}(\beta) X_{t-1}(\beta)' d_{2t}(\beta, \gamma) \right)^{-1} \left(\sum_{t=1}^n X_{t-1}(\beta) \Delta x_{t-1}(\beta)' d_{2t}(\beta, \gamma) \right) \quad (5)$$

$$\hat{\Sigma}(\beta, \gamma) = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \hat{u}_t(\beta, \gamma) \hat{u}_t(\beta, \gamma)'. \text{ Probability function:}$$

$$\begin{aligned} \ln(\beta, \gamma) &= \ln(\hat{A}_1(\beta, \gamma), \hat{A}_2(\beta, \gamma), \hat{\Sigma}(\beta, \gamma), \beta, \gamma) \\ &= -\frac{n}{2} \log |\hat{\Sigma}(\beta, \gamma)| - \frac{np}{2} \end{aligned} \quad (6)$$

Minimization of the $\log |\hat{\Sigma}(\beta, \gamma)|$ value in order to calculate the maximum likelihood values of $(\hat{\beta}, \hat{\gamma})$ is possible under the $\pi_0 \leq n^{-1} \sum_{t=1}^n 1(x_t' \beta \leq \gamma) \leq 1 - \pi_0$ constraint.

$$H_0 : \Delta x_t = A' X_{t-1}(\beta) + u_t \quad (7)$$

$$H_1 : \Delta x_t = A_1' X_{t-1}(\beta) d_{1t}(\beta, \gamma) + A_2' X_{t-1}(\beta) d_{2t}(\beta, \gamma) + u_t \quad (8)$$

LM test will be applied for the H_0 hypothesis that tests the linear cointegration relationship and the H_1 hypothesis that tests nonlinear cointegration relationship. Besides being computed easily and suitable to bootstrap, LM test is valid for the unconstrained model in which theoretical distribution is not known for the parameter estimation in probability or Wald type tests. If β and γ are known, LM statistics can be computed as follows:

$$LM(\beta, \gamma) = \text{vec}(\hat{A}_1(\beta, \gamma) - \hat{A}_2(\beta, \gamma))' (\hat{V}_1(\beta, \gamma) + \hat{V}_2(\beta, \gamma))^{-1} \text{vec}(\hat{A}_1(\beta, \gamma) - \hat{A}_2(\beta, \gamma)) \quad (9)$$

Here $\hat{V}_1(\beta, \gamma)$ and $\hat{V}_2(\beta, \gamma)$ denote the Eicker-White covariance matrix elements computed for $\text{vec}\hat{A}_1(\beta, \gamma)$ and $\text{vec}\hat{A}_2(\beta, \gamma)$. If β and γ are not known, LM statistic can be obtained from the threshold no (9) under an empty hypothesis. It cannot be computed under the assumption stating that there is null hypothesis or linear cointegration⁶. Because Davies (1977) showed that linear autoregressive model includes a nonstandard distribution because of the problem of unidentifying the threshold parameter under the null hypothesis is “linear” hypothesis. For this reason, SubLM test introduced by Davies (1987) was used.

$$\text{SupLM} = \sup_{\gamma_L \leq \gamma \leq \gamma_U} LM(\tilde{\beta}, \gamma) \text{ was shown.}$$

Here, γ_L is equal to the $\% \pi_0$ value of \tilde{w}_{t-1} value in the constraint shown in equality (3), and γ_U is equal to $\%(1 - \pi_0)$ value. In literature it is a widespread idea that π_0 value is different from 0 and between $0.05 \leq \pi_0 \leq 0.15$ values for the test procedures to work. Asymptotic distribution belonging to the SupLM test necessary for the interval estimation is not affected by cointegration vector β . For this reason, it is not necessary to compute the cointegration vector for the tests aiming at finding the threshold value. In addition, when β vector is computed, it is not known what the asymptotic distribution for the SupLM test. Therefore, the critical values computed for the asymptotic distribution are obtained by the fixed variable bootstrap method. When the distribution is not known, residual bootstrap is applied (Rapsomanikis and Hallam, 2006:4).

4.1. Data

In this study, first of all, a nonlinear relationship between the FH puzzle and the related variables are handled, test results are revised in line with the findings obtained and cointegration analysis taking the other test methods single and two-break into consideration were used⁷. The variables used in the study are annual and they cover the period 1968-2008. Data set was compiled from the World Bank WDI database. Before mentioning the empirical findings, the determination and application results of the deterministic and stochastic components are given in Appnedix 2- Appnedix 5 as classical and break unit root tests.

⁶ It is assumed that the relationship between the variables is perfect and the cointegrated vector is [1 1]

⁷ The two-break unit root test of Lumsdaine and Papell (1997), the single-break unit root test of Zivot-Andrews (1992) and the multiple break unit root test of Bai-Peron (2003) is examined in this study.

5. Empirical Results

5.1. Two-Regime Threshold Cointegration and Auto-regression (TAR) Models

In this study, as in FH (1980) studies, the following model was constructed:

$$\left(\frac{I}{Y}\right)_i = \alpha + \beta \left(\frac{S}{Y}\right)_i + \varepsilon_i \quad (10)$$

Where, I is domestic investments; S National savings; Y GDP and ε error term. According to Feldstein Horioka, when capital has international mobility, “*there will be no relationship between domestic savings and domestic investments. Because while in the countries with perfect capital mobility domestic investments are financed by the worldwide capital pool, domestic savings will go abroad in order to evaluate the attractive investment possibilities worldwide*” (Feldstein and Horioka (1980: 317). Thus, they argued under the assumption of FH full capital mobility that the share of savings and investments within GDP was not interrelated ($\beta=0$). Feldstein-Horioka assumed that the value of the coefficient β in the regression no (10) provided the degree of capital mobility. Accordingly, high value of β shows low capital mobility and low value shows high capital mobility. On the other hand, if capital flows are prevented due to the portfolio preferences and corporate restrictions, the increase in domestic savings will primarily reflect to the additional domestic investments (Feldstein and Horioka, 1980:328).

FH puzzle was tested with Hansen-Seo method by primarily considering a nonlinear relationship among the related variables. The estimation findings obtained according to the threshold cointegration method developed by Hansen-Seo are shown in Table 2.

Table 2. HS Test Statistics Results

Lagrange Multiplier Threshold Test	
Test Statistic	9.95716
Fixed Regressor (Asymptotic) 5% Critical Value	16.4373
Bootstrap 5% Critical Value	16.4159
Fixed Regressor (Asymptotic) P-Value	0.780000
Bootstrap P-Value	0.800000

According to the test results, since 9.95, which was obtained, as a value of SupLM statistics was too low when compared to fix and residual bootstrap probability value, the existence of threshold cointegration was rejected. Additionally, the long-term reaction of the coefficients belonging to the variables according to the threshold value parameter is shown in Appnedix 1. When test statistics values in Table 2 are considered, the reaction of the variables in Appnedix 1 to threshold value parameter in typical and extreme regime is statistically non-significant. Accordingly, the findings obtained can be evaluated as evidence showing that there is a long-term relationship in the linear structure among the related variables. For this purpose, considering the effect of structural transformations in the Turkish economy, the existence of a long-term relationship between the variables including investments and savings was tested with Gregory- Hansen (1996), Hatemi-J (2008) regime change models, which takes single and double break into consideration.

5.2. Single and Double Break Regime Shift Models

The test carried out when structural changes in time series are not considered does not only constitute a unit root problem but it can also invalidate cointegration test results (Leybourne and Newbold, 2003). Therefore, analyses that consider whether the structural change process in time series have an effect on the degree of cointegration enable to make more efficient estimations. The most important point in FH Hypothesis is the unchangeably of political regime change in the relationship between domestic savings and investments. When this situation is considered, the problem can be in the direction that S-I relationship is not cointegrated in the long term against the political regime changes towards capital mobility and international financial integration. As Özmen and Parmaksız (2003) point out, there is no reason for a parameter assumption in different time periods in a world where capital movements have increased for the last thirty years. If the so-called regime change constitutes the centre of the problem, combining S-I relationship with an endogenous structural break analysis will be important to get more reliable results. Therefore, in this study, Gregory-Hansen (1996) test, which has been commonly used during the last period, and Hatemi-J (2008) test which is new and developed a double break cointegration test, were used?

Gregory-Hansen cointegration test is an approach that provides estimations under the break of cointegration vector and determines the break internally depending on the observation values in the system. Gregory-Hansen stated modified ADF and Za and Zt test procedures based on residuals by considering the studies of Engle and Granger (1987) and Phillips (1987) in order to test the long term relationships in case of the existence of a single break within the system. This test tests the existence of cointegration vector under a single break. Generally, the trend of the series changing depending on the time will not be modeled in this study in order to test whether the series consisting of break act together in the long term⁸. Because as stated by Zivot-Andrews (1992), while the possibility of occurrence of the problematic parameters due to the oversimplification of asymptotic distribution increases, as stated in Hansen-Seo (2002), break in the trend gains a meaning when the time and size of break is only random. Because of these reasons, Gregory and Hansen formed a general model that gives permission to break in the trend and consisting of the effect of the break in the trend for cointegration vector to the break in the constant and slope (regime shift=constant break+break in the slope). The efficiency of estimation findings obtained as a result of cointegration is put forward with the help of Gregory-Hansen test. Here, it is put forward whether there is a regime shift during the concerned period depending on whether parameter estimations change along with the estimation of break year. Accordingly, the model consisting regime change can be formed as follows.

$$(I_t / GDP_t) = \alpha_0 + \alpha_1 D_{1,t} + \beta'_0 (S_t / GDP_t) + \beta'_1 D_{1,t} (S_t / GDP_t) + u_t \quad (11)$$

The artificial variable $D_{1,t}$ in Model 1 shows the shifts in the constant and slope during a process of structural change and is defined as follows.

⁸ With the thought that the existence and effect of structural change process can be statistically significant, the procedure considering the breaks in the trend, trend + constant, trend + slope and trend + constant + slope was written by us.

$$D_{1,t} = \begin{cases} 0 & \text{if } t \leq [n\tau] \\ 1 & \text{if } t > [n\tau] \end{cases} \quad (12)$$

Where, τ takes a value between the interval (0,1) and shows the time of breaking period. For each τ value of Model 1, first-degree autocorrelation coefficient is obtained by obtaining residuals under LSM (the least Squares Method).

$$\hat{\rho}_\tau = \frac{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{e}_{\tau,t} \hat{e}_{\tau,t+1}}{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{e}_{\tau,t}^2} \quad (13)$$

Due to the fact that the sample size was not big enough, Philips (1987) Z and modified ADF test statistics by using the $\hat{\rho}_\tau$ value in a corrected form as weighted aggregates of autovariations are shown below.

$$\begin{aligned} Z_\alpha^* &= \inf_{\tau \in T} Z_\alpha(\tau), Z_\alpha(\tau) = n(\hat{\rho}_\tau^* - 1) \\ Z_t^* &= \inf_{\tau \in T} Z_t(\tau), Z_t(\tau) = \frac{\hat{\rho}_\tau^* - 1}{\hat{s}_t}, \hat{s}_\tau^2 = \frac{\hat{\sigma}_\tau^2}{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{e}_{t,\tau}^2} \\ ADF^* &= \inf_{\tau \in T} ADF(\tau), ADF(\tau) = t - \text{istatistik}(\hat{e}_{t-1\tau}) \end{aligned} \quad (14)$$

The break in the cointegration vector and the movement of series can be observed in the long term by comparing these statistics computed from residuals with the Gregory-Hansen (1996: 559) table values.

Besides, the effect of cyclical fluctuations in the developing country economies causes a more than one structural changes in the series. When viewed in this respect, the existence of more than one breaks in the cointegration vector can change the long-term relationship of the series. This situation was included in the literature as Hatemi-J (2008) test and is an extension of Gregory-Hansen test. Only critical values and test statistics in equation 14 change. Accordingly, the related statistics were revised in equations 15 in Hatemi-J study and the regime change model, which shows the change in the constant and slope were modeled as in equation 16.

$$\begin{aligned} Z_\alpha^* &= \inf_{(\tau_1, \tau_2) \in T} Z_\alpha(\tau_1, \tau_2) \\ Z_t^* &= \inf_{(\tau_1, \tau_2) \in T} Z_t(\tau_1, \tau_2) \\ ADF^* &= \inf_{(\tau_1, \tau_2) \in T} ADF(\tau_1, \tau_2) \end{aligned} \quad (15)$$

$$I_t / GDP_t = \alpha_0 + \alpha_1 D_{1,t} + \alpha_2 D_{2,t} + \beta_0 (S_t / GDP_t) + \beta_1 D_{1,t} (S_t / GDP_t) + \beta_2 D_{2,t} (S_t / GDP_t) + u_t \quad (16)$$

Accordingly, Gregory-Hansen and Hatemi-J single and double-break cointegration test results are shown in Table 3.

Table 3. Single and Double Break Cointegration Test Results

Method	Long term Parameter Estimations						Test statistics		
	α_0	α_1	α_2	β'_0	β'_1	β'_2	ADF^*	Z_{α}^*	Z_t^*
G-H	0.534	2.905	-	0.859	-1.051	-	-7.68	-49.383	-7.778
	[0.186]	[1.452]	-	[0.067]	[0.477]	-			
H-J	1.359	-0.952	3.213	0.426	0.408	-1.044	-8.212	-51.543	-8.319
	[0.402]	[0.807]	[0.822]	[0.150]	[0.267]	[0.265]			
Table Critical Values and break periods									
G-H					H-J				
Statistics	1%	5%	10%	τ	1%	5%	10%	τ_1	τ_2
ADF^*	-6.02	-5.5	-5.24	0.80	-6.503	-6.015	-5.653	0.65	0.7
Z_{α}^*	-69.37	-58.58	-53.31	2000	-90.794	-76.003	-52.232	1994	1995
Z_t^*	-6.02	-5.5	-5.24		-6.503	-6.015	-5.653		

According to the Gregory-Hansen single-break cointegration test results, the saving-retention coefficient is 0.859. This coefficient showed a decrease of -1.051 units after the break year 2000. The coefficient obtained is close to 1. This situation shows when single break Gregory-Hansen test is considered that FH puzzle is going on. According to the results of Hatemi-J test, the investment-retention coefficient was found to be 0.426 until the year 1994, which was known as structural break. Structural break years were determined to be 1994 and 1995. According to the findings obtained, coefficient value between the periods of 1994-1995 increased 0.408 unit; after 1995 it decreased 1.044 unit. When the results are compared, it is seen that Hatemi-J test results, which corresponds to the literature, provides more reliable findings. When the two structural breaks are considered, it is seen that FH puzzle was eliminated. The decrease in this coefficient after break is in harmony with the idea stating that capital movements in Turkey are getting more and more integrated. Even, according to Gregory-Hansen test, it can be said that the situation showing that the coefficient value of β'_1 (-1.051), which obtained after break, is higher when compared to H-J (-1.044) provides information expressing that the post-2000 period of capital mobility within the period it was handled has accelerated. Therefore, according to Feldstein Horioka, it can be said that, in a world where capital mobility exists, the hypothesis stating, "There will be no relationship between domestic savings and domestic investments" is valid for Turkey. Particularly, when the double structural break cointegration model is considered, it is seen that FH puzzle was eliminated in harmony with the data related to capital mobility.

6. Conclusion

In this article we study the relationship between savings and investments for Turkey during the period 1968-2008 empirically with the hypothesis introduced in the original article by FH. We use two different methods in estimating the mentioned

relationship: Threshold cointegration estimation method (HS) and cointegration method taking one and two regime (Hatemi-J) endogenous structural break into consideration.

In light of the findings obtained, according to the threshold estimation method which takes nonlinear structure into consideration, it was deduced that there is no nonlinear relationship between the two variables. This finding convinced people that there might be a linear relationship; then, we apply one and two structural break cointegration tests. According to single structural break cointegration model, the saving-retention coefficient got a value close to 1 and it was understood that FH puzzle continued. In the context of FH hypothesis, especially when two-structural break test was applied, the saving-retention coefficient (0.426) shows that there is capital mobility in Turkey and it increases in years. This is a very reasonable result. 1994 and 1995, which are determined as the two break years, are the years when there was financial crisis in Turkey and rapid capital escape. The results of the analysis indicate that the saving-retention coefficient increased between these two break years and decreased again after the year 1995. This means that capital mobility increases in time. When the data of Turkey regarding total capital movements are examined, after a total of 4.2 billion dollars capital outflow during the 1994 crisis, there was the same amount (4.6 billion dollars) of capital inflow in 1995 and it increased in years except 1998, 2001 and 2002. If the 1998 Russian crisis and 2001 February crisis are taken into consideration, the results are very reasonable.

The results obtained indicate that in testing the FH hypothesis for Turkey or any sample country during the concerned period, applying test techniques that take endogenous structural breaks into consideration instead of a fixed parameter hypothesis can give more reliable results. These result can lead to a beter understanding of the saving-retention coefficient in future research.

7. References

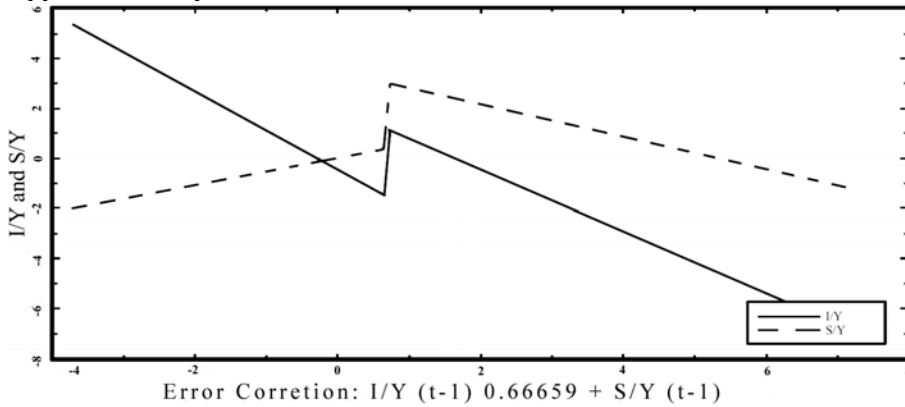
- ADEDEJI, O., THORNTON, J. (2008). International capital mobility: evidence from panel cointegration tests. *Economic Letters*, 99 (2), 349-352. pp.
- ALEXAKIS, P., APERGIS, N. (1994). The Feldstein-Horioka puzzle and exchange rate regimes: evidence from cointegration Tests. *Journal of Policy Modeling*, 16 (5), 459-472. pp.
- ANDRADE, J. S. (2008). European integration and external sustainability of the European Union: an application of the thesis of Feldstein and Horioka. *Transition Studies Review*, 15, 21-36. pp.
- ANDREWS, D. W. K. (1993). Tests for parameter instability and structural change with unknown change point. *Econometrica*, 61 (4), 821-856. pp.
- ANDREWS, D. W. K., PLOBERGER, W. (1994). Optimal tests when a nuisance parameter is present only under the alternative. *Econometrica*, 62 (6), 1383-1414. pp.
- APERGIS, N., TSOULFIDIS, L. (1997). The relationship between saving and finance: theory and evidence from EU countries. *Research in Economics*, 51 (4), 333-358. pp.
- BAI, J., PERRON, P. (2003). Computation and analysis of multiple structural change models. *Journal of Applied Econometrics*, 18, 1-22. pp.
- BAJO-RUBIO, O. (1998). The saving-investment correlation revisited: the case of Spain, 1964-1994. *Applied Economics Letters*, 5, 769-772. pp.
- BALKE, N., FOMBY, T. (1997). Threshold cointegration. *International Economic Review*, 38, 627-645. pp.
- BAXTER, M., CRUCINI, M.J. (1993). Explaining saving-investment correlations. *American Economic Review*, 83, 416-436. pp.

- BAYOUMI, T. (1990). Saving-investment correlations: immobile capital, government policy, or endogenous behaviour? *IMF Staff Papers*, 37, 360-387. pp.
- BORATAV, K. (2001). 2000-2001 krizinde sermaye hareketleri [capital movements during The Crisis: 2000/2001]. *İktisat İşletme ve Finans*, 16 (186), 7-17. pp.
- CAPORALE, G.M., PANOPOULOU, E., PITTIS, N. (2005). The Feldstein-Horioka puzzle revisited: A Monte Carlo study. *Journal of International Money and Finance*, 24, 1143-1149. pp.
- CHAN, T., BAHARUNSHAH, A.Z. (2007). *Measuring capital mobility in the Asia Pacific Rim* (MIPRA Paper No. 2208). Retrieved 2012, May 01, from <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/2208/>
- COAKLEY, J., KULASI, F., SMITH, R. (1996). Current account solvency and the Feldstein-Horioka puzzle. *The Economic Journal*, 106(436), 620-627. pp.
- COITEUX, M., OLIVER, S. (2000). The saving retention coefficient in the long run and in the short run: evidence from panel data. *Journal of International Money and Finance*, 19, 535-548. pp.
- DAVIES, R.B. (1977). Hypothesis testing when a nuisance parameter is present only under the alternative. *Biometrika*, 64 (2), 247-254. pp.
- DAVIES, R.B. (1987). Hypothesis testing when a nuisance parameter is present only under the alternative. *Biometrika*, 74 (1), 33-43. pp.
- DE VITA, G., ANDREW, A. (2002). Are saving and investment cointegrated? An ARDL bounds testing approach. *Economic Letters*, 177 (2), 293-299. pp.
- DOOLEY, M., JEFFREY, A., MATHIESON, D. (1987). International capital mobility: saving-investment correlations tell us? *IMF Staff Papers*, 34 (3), 503-530. pp.
- ENGLE, R.F., GRANGER, C.W.J. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica*, 55 (2), 251-276. pp.
- ESTEVE, V., GILL-PAREJA, S., MARTINEZ-SERRANO, A., LLORCA-VIVERO, R. (2006). Threshold cointegration and nonlinear adjustment between goods and services inflation in the United States. *Economic Modelling*, 23 (6), 1033-1039. pp.
- FELDSTEIN, M. (1983). Domestic saving and international capital movements in the long run and the short run. *European Economic Review*, 21, 129-151. pp.
- FELDSTEIN, M., BAACHETTA, P. (1989). National saving and international investment. *NBER Working Paper*, 3164, 1-37. pp.
- FELDSTEIN, M., HORIOKA, C. (1980). Domestic saving and international capital flows. *The Economic Journal*, 90 (358), 314-329. pp.
- GREGORY, A.W., HANSEN, B.E. (1996). Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts. *Journal of Econometrics*, 70 (1), 99-126. pp.
- GUNDLACH, E., SINN, S. (1992). Unit root tests of the current account balance: implications for international capital mobility. *Applied Economics*, 24 (6), 617-625. pp.
- HANSEN, B., SEO, B. (2002). Testing for two-regime threshold cointegration in vector error-correction models. *Journal of Econometrics*, 110, 293-318. pp.
- HATEMI-J, A. (2008). Tests for cointegration with two unknown regime shifts with an application to financial market integration. *Empirical Economics*, 135 (3), 497-505. pp.
- HO, T. W. (2002). A panel cointegration approach to the investment-saving correlation. *Empirical Economics*, 27, 91-100. pp.
- HOGENDORN, C. (1998). Capital mobility in historical perspective. *Journal of Policy Modeling*, 20 (2), 141-161. pp.
- INSEL, A., SUNGUR, N. (2003). Sermaye akımlarının temel makroekonomik göstergeler üzerindeki etkileri: Türkiye örneği-1989: III-1999:IV. Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni 2003/8. [Available at]: < <http://www.tek.org.tr> >, [Accessed: 01.05.2012].
- JANSEN, W. J. (1996). Estimating saving-investment correlations: evidence for OECD countries based on an error correction model. *Journal of International Money and Finance*, 15, 749-781. pp.
- KAYA-BAHCE, S., OZMEN, E. (2008). Exchange rate regimes, saving glut and the Feldstein-Horioka puzzle: The East Asian experience. *Physica A*, 387, 2561-2564. pp.
- LEYBOURNE, S., NEWBOLD, P. (2003). Spurious rejections by cointegration tests induced by structural breaks. *Applied Economics*, 35, 1117-1121. pp.

- LUMSDAINE, R.L., PAPEL, D.H. (1997). Multiple trend breaks and the unit-root hypothesis. *The Review of Economics and Statistics*, 79 (2), 212-218. pp.
- MORENO, R. (1997). Saving-investment dynamics and capital mobility in the US and Japan. *Journal of International Money and Finance*, 16 (6), 837-863. pp.
- MURPHY, R.G. (1984). Capital mobility and relationship between saving and investment rates. *Journal of International Money and Finance*, 3 (3), 327-342. pp.
- NARAYAN, P.K. (2005). The relationship between saving and investment for Japan. *Japan and the World Economy*, 17, 293-309. pp.
- OBSTFELD, M. (1994). International capital mobility in the 1990s (International Finance Discussion Papers No. 472). [Available at]: < <http://www.federalreserve.gov/Pubs/lfdp/1994/472/ifdp472.pdf>>, [Accessed: 01.05.2010].
- OZMEN, E., PARMAKSIZ, K. (2003). Policy regime change and Feldstein-Horioka puzzle: The UK evidence. *Journal of Policy Modeling*, 25, 137-149. pp.
- PELAGIDIS, T., MASTROYIANNIS, T. (2003). The saving-investment correlation in Greece, 1960-1997: implications for capital mobility. *Journal of Policy Modeling*, 25, 609-616. pp.
- PHILLIPS, P. (1987). Time series regression with a unit root. *Econometrica*, 55, 277-301. pp.
- RAPSOMANAKIS, G., HALLAM, D. (2006). Threshold cointegration in the sugar-ethanol-oil price system in Brazil: evidence from nonlinear vector error corrections model (Fao Commodity and Trade Policy Research Working Paper No. 2). [Available at]: <<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/009/ah471e/ah471e00.pdf>>, [Accessed: 27.06.2010].
- SACHSIDA, A., CAETANO, M.A. (2000). The Feldstein-Horioka puzzle revisited. *Economic Letters*, 68, 85-88. pp.
- SEO, B. (1998). Tests for structural change in cointegrated systems. *Econometric Theory*, 14 (2), 222-259. pp.
- SINHA, T., SINHA, D. (1998). Cart before the horse? The saving-growth nexus in Mexico. *Economic Letters*, 61 (1), 43-47. pp.
- SINHA, T., SINHA, D. (2004). The mother of all puzzles would not go away. *Economic Letters*, 82 (2), 259-267. pp.
- TELATAR, E., TELATAR, F., BOLATOĞLU, N. (2007). A regime switching approach to the Feldstein-Horioka puzzle: evidence from some European Countries. *Journal of Policy Modeling*, 29, 523-533. pp.
- TESAR, L.L. (1991). Saving, investment, and international capital flows. *Journal of International Economics*, 31 (1-2), 55-78. pp.
- TESAR, L.L. (1993). International risk-sharing and non-traded goods. *Journal of International Economics*, 35 (1-2), 69-89. pp.
- YENTURK, N., ULENGIN, B., CIMENOĞLU, A. (2007). An analysis of the Interaction among Savings and Investment and Growth in Turkey. *Applied Economics*, 41, 739-751. pp.
- YILDIRIM, J. (2000). Current account imbalances and intertemporal approach to the balance of payments. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (4), 122-132. pp.
- ZIVOT, E., ANDREWS, W.K. (1992). Further evidence on the great crash, the oil-price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10 (3), 251-270. pp.

Appnedices

Appndex 1. Response To Error Correction Coefficient of I/Y and S/Y



Appndex 2. Unit Root Analysis

Variables	Degree Level		Difference Level	
	Constant	Constant+Trend	Constant	Constant+Trend
I/GDP	-1.854229	-1.378012	-5.25623	-5.384291
S/GDP	-1.247373	-2.893056	-5.30425	-5.228223

%1 Difference stationary

Appndex 3. Lumsdaine-Papell Two-Break Unit Root Test

Variable	TB1	$\Delta y_t = \mu + \beta_t + \theta DU1_t + \omega DU2_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t$ (Model AA)							
		TB2	α	Θ	ψ	ω	γ	μ	β_t
I/GDP	1986	-0.8671	6.4651	-	-6.5769	-	12.4469	0.0812	1
t- statistics	2000	-7.6109	5.6257	-	-5.7000	-	7.7681	1.4773	
S/GDP	1986	-1.1435	8.5302	-	-3.2051	-	13.1031	0.1357	1
t- statistics	1995	-7.8885	6.0519	-	-3.5053	-	7.5206	2.4149	
$\Delta y_t = \mu + \beta_t + \theta DU1_t + \gamma DT1_t + \omega DU2_t + \psi DT2_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t$ (Model CC)									
I/GDP	1986	-0.8647	6.6810	0.0088	-5.7578	-0.1248	12.0078	0.1267	1
t- statistics	2000	-6.9564	5.6854	0.0363	-4.1693	-1.1185	6.8269	1.8583	
S/GDP	1986	-1.2046	11.0771	1.1600	-0.4166	-0.7012	13.8844	0.1332	1
t- statistics	2002	-9.2323	7.7385	3.6038	-4.3359	-0.5391	8.4940	2.1583	
$\Delta y_t = \mu + \beta_t + \theta DU1_t + \gamma DT1_t + \omega DU2_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t$ (Model CA)									
I/GDP	1985	-0.8775	6.9214	-	-6.0261	-0.0851	12.2827	0.1123	1
t- statistics	1999	-6.4716	5.5324	-	-3.4799	-0.6763	6.5085	1.4375	
S/GDP	1985	-1.1649	11.3418	-	-0.3088	-0.2068	13.7439	0.0769	1
t- statistics	2004	-9.9305	8.7490	-	-3.8762	-0.2558	9.3374	1.3086	

P.S.: Critical values for model AA in the significance levels of 1%, 5% and 10% are -6.94, -6.24 and -5.96 respectively. Critical values for model CC in the significance levels of 1%, 5% and 10% are -7.34, -6.82 and -6.49 respectively. Similarly, critical values for model CA in the significance levels of 1%, 5% and 10% are -7.24, -6.65 and -6.33 respectively.

Appnedix 4. Zivot-Andrews Single-Break Unit Root Test

Variables	Constant	Trend	Constant+Trend
I/GDP	-3.231***	-3.007	-4.900***
S/GDP	-4.789***	-2.956	-5.073***

P.S.: *** indicates that the related test statistic is different from zero in the significance level of 10%.

Appnedix 5. Bai-Peron Multiple Break Unit Root Test

zt{1}	q=1	p=0	h=6	M=5	Double Max Tests	
I/GDP						
SupFt(1)	SupFt(2)	SupFt(3)	SupFt(4)	SupFt(5)	UDmax	WDmax
3.7660	49.8630*	45.6944*	42.6230*	36.4194*	49.8630*	73.8883*
SupF(2 1)	SupF(3 2)	SupF(4 3)	SupF(5 4)			
64.5091	4.6069	1.4217	0.1172			
The number of breaks according to information criteria						
Sequential	-					
LWZ	3					
BIC	3					
Estimation with double breaks (BIC)						
δ_1	δ_2	δ_3	δ_4	T1	T2	T3
13.040251	15.881297	24.234320	17.419602	1980	1986	2000
1.0232	0.7216	0.5439	0.5989	[1968-1982]	[1985-1988]	[1999-2001]
S/GDP						
SupFt(1)	SupFt(2)	SupFt(3)	SupFt(4)	SupFt(5)	UDmax	WDmax
91.3597*	56.0324*	52.8138*	56.4634*	43.2358*	91.3597*	91.3597*
SupF(2 1)	SupF(3 2)	SupF(4 3)	SupF(5 4)			
2.2904	2.2904	2.2904	0.2505			
The number of breaks according to information criteria						
Sequential	1					
LWZ	1					
BIC	1					
Estimation with double breaks (LWZ)						
δ_1	δ_2	T1				
12.442503	20.850877	1986				
0.4161	0.7503	1984-1987				

Appnedix 6. Net Capital Flows in Turkish Economy: 1980-2008 (billion dollars)

	Short term Capital ^a	Portfolio Investments	Other Long term Capital ^a	Direct Investments	Total Capital Movements
1980	-2	0	656	18	672
1981	121	0	683	95	899
1982	98	0	127	55	280
1983	798	0	39	46	883
1984	-652	0	612	113	73
1985	1479	0	-513	99	1065
1986	812	146	1041	125	2124
1987	50	282	1453	106	1891
1988	2281	1178	-209	354	-958
1989	-584	1386	-685	663	780
1990	3000	547	-210	700	4037

Appnedix 6. Continue					
1991	-3020	623	-783	783	-2397
1992	1396	2411	-938	779	3648
1993	3054	3917	1370	622	8963
1994	-5127	1158	-784	559	-4194
1995	3713	237	-79	772	4643
1996	5945	570	1636	612	8763
1997	1761	1634	4788	554	8737
1998	2601	-6711	3985	573	448
1999	759	3429	345	138	4671
2000	4174	1022	4276	112	9584
2001	-11766	-4515	-1131	2855	-14557
2002	-1279	-593	2105	939	1172
2003	4.283	2465	-808	1252	7192
2004	1509	8023	6165	2005	17702
2005	6954	13437	13302	8967	42660
2006	-10557	7373	26612	19261	42689
2007	-4233	717	32213	19940	48637
2008	2610	-4778	21062	15400	34294

Source: CBT (Central Bank of Turkey), Statistics on Balance of Payments

^a Including the suitcase trading since 1996.

AÇIMLAYICI FAKTÖR ANALİZİ VE ÜNİVERSİTE YEMEKHANESİNDE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN BOYUTLARIN BELİRLENMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

AN EMPRICIAL EXAMINATION TO DEFINE FACTORS EFFECTING CUSTOMERS' SATISFACTION PERCEPTIONS AT A UNIVERSITY CAFETERIA

Algın OKURSOY⁽¹⁾, Aykut Hamit TURAN⁽²⁾

⁽¹⁾Adnan Menderes Üniversitesi, Söke İşletme Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri

⁽²⁾Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri

⁽¹⁾aokursoy@adu.edu.tr, ⁽²⁾aykut.turan@gmail.com

ÖZET: Yemek işletmelerinde müşteri memnuniyetini belirleyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler içerisinde fiyat, servis kalitesi, yemek kalitesi ve fiziksel ortam en önemli boyutlar olarak öne çıkmaktadırlar. Bu çalışmada, dört boyutun öğrencilerin memnuniyetini belirleyen faktörleri öğrenmek amacıyla, bir üniversite yemekhanesinde anket uygulanmıştır. Çalışmada kullanılan ölçekte yer alan boyutlar açımlayıcı faktör analizi kullanarak belirlenmeye çalışılmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucuna göre, yemekhane için geliştirilen hizmet kalitesi ölçeği iki boyut altında toplanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Müşteri Memnuniyeti; Açımlayıcı Faktör Analizi; Anket; Üniversite Yemekhanesi

ABSTRACT: There are numerous factors effecting customers' satisfaction perceptions of service quality in catering services. Among these factors, price, service quality, food quality and physical environment are the most significant factors influencing service quality perceptions. In this study, we administered a survey to better understand the possible influence of mentioned four factors on service quality perceptions of students at a university cafeteria. The underlying dimensions of service quality have been investigated by using Exploratory Factor Analysis (EFA) technique. Finally, a service quality instrument has been proposed by classifying service quality perceptions under two main dimensions by EFA.

Keywords: Customer Satisfaction; Exploratory Factor Analysis; Survey; University Cafeteria

JEL Classification: C10, M10, M30

1. Giriş

Hazır yemek sektörü, çok sayıda insanın çalıştığı yerlerde (hastaneler, okul kafeteryaları, öğrenci yemekhaneleri, askeri kışlalar vb.) toplu tüketim yapılan kurum ve kuruluşlar için yenilmeye hazır ürün sunulmasını amaçlayan bir sektördür. Hazır yemek sektöründe sunulan ürün yemek gibi görünse de, bu ürününün tüketicilere sunulması, birbirini izleyen işlevler ve bu işlevler için gerekli araç gereci ve iş ayrıntılarını bilecek nitelikli elemanların oluşturduğu bir ekip tarafından gerçekleştirilir (Bilgin ve Erkan, 2008). Hazır yemek sektörünün kapsamı oteller, restoranlar, tabldot ve fast-food alanında faaliyet gösteren işletmelerdir. Özellikle

son yıllarda tabldot ve fast-food restoranlarda meydana gelen artış dikkat çekmektedir.

Kamu kuruluşlarında yaygın olarak kullanılan tabldot şeklindeki toplu yemek hizmeti, genellikle yemeğin bir fabrikada üretilmesinden sonra müşterinin bulunduğu yere araçlarla taşınmasıyla gerçekleştirilen bir hizmet çeşididir. Çok sayıda birey çalışma hayatında günde en az bir kez toplu yemek hizmeti almaktadır. Bu hizmeti alan çalışanların yani müşterilerin aldıkları hizmetten memnun olmaları onların iş performanslarına da olumlu yönde katkı sağlayacaktır. Öncelikli ihtiyaçlar arasında yer alan beslenme ihtiyacının doğru ve zamanında yerine getirilememesi bireylerde stres ve verimsizliğe neden olabilecektir. Bu sorunun ortaya çıkmaması için müşteri beklentilerinin en iyi şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Dış kaynak kullanımı nedeniyle, toplu yemek hizmetlerinde müşteri memnuniyetinin ölçülmesi önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Toplu yemek hizmeti sunumunda müşteri memnuniyetinin ölçülmesi, onu belirleyen faktörlerin ortaya konulmasıyla mümkün olabilmektedir. Yiyecek içecek sektöründe müşterilerin memnuniyetini oluşturan faktörlerin belirlenmesine yönelik olarak alan yazında yapılan birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalarda, müşteri memnuniyetini doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen faktörler olarak gıda kalitesi, fiziksel ortam, hizmet kalitesi ve fiyat faktörlerinin öne çıktığı görülmektedir (Liu ve Jang, 2009).

Bu çalışmanın amacı üniversitede, tedarik edilen toplu yemek hizmetinin süreci için müşteri memnuniyetini belirleyen faktörlerin belirlenmesidir. Öncelikle alan yazında daha önce yapılmış çalışmalar yardımıyla bu boyutların müşteri memnuniyetini belirleyen faktörler açıklanmaya çalışılacaktır. Daha sonra dört faktörün ölçülmesi için bir ölçek geliştirilmesi amaçlanmıştır. Geliştirilen ölçek yöneticilere rehberlik edebilecek ve müşteri memnuniyetini belirleyen boyutlar doğru bir anlayışla tasarlanıp sunulabilecektir.

2. Müşteri Memnuniyeti

Müşteri memnuniyeti, en genel anlamı ile bir müşterinin bir ürün veya hizmeti kullandıktan sonra kazandığı deneyimin değerlendirmesi sonucunda geliştirdiği olumlu tutum olarak tanımlanabilir. Müşteri memnuniyeti temel olarak, işletmenin performansı sayesinde müşteri beklentilerinin karşılanması veya aşılmasıdır (Çabuk ve Yağcı, 2007:164). Müşteri memnuniyeti, müşterinin ürün veya hizmetin arzu, beklenti ve ihtiyaçları karşılama yetisinden kaynaklanan genel memnuniyet derecesi, yapılan ürün veya hizmet tercihinin rakiplerine göre yaratabildiği iç huzur ve tüketicideki rahatlık hissidir (Hellier vd., 2003:1765). Bu durumda, kaliteli mal ve hizmetler müşteri memnuniyetini sağlamak için işletmelerin ortaya koyması gerekli çıktılardır.

Toplu yemek hizmeti veren işletmelerde müşteriler karşılaştıkları her bir durum (çalışanlar, fiziksel ortam vb.) için memnuniyet değerlendirmesi yaparlar ve bütün olarak hizmetin tamamından oluşan memnuniyeti değerlendirirler. Bir restoranda var olan fiziksel ortamın müşteri memnuniyetinin oluşumunda etkisi olabildiği gibi esas olarak sunulan ürün olan yemeğin kalitesinin de, memnuniyet hissini oluşumu üzerinde etkisi bulunmaktadır. Göz önünde bulundurulması gereken nokta, hemen hemen hiçbir ürünün hizmet sunulmadan müşteriye ulaştırılmadığıdır. Ancak,

sadece hizmet kalitesi ve gıda kalitesini dikkate alarak müşteri memnuniyetini ölçmek birçok yönden eksik kalacaktır.

3. Yemek Hizmeti İşletmelerinde Müşteri Memnuniyetini Belirleyen Faktörler

Yiyecek içecek sektöründe müşterilerin memnuniyetini belirleyen faktörlerin belirlenmesine yönelik olarak yapılan çalışmalarda servis kalitesi, yiyecek kalitesi ve çeşitliliği, fiyat ve fiziksel görünüm gibi faktörlerin ana başlıklar olarak öne çıktıkları görülmektedir. Liang and Zhang (2009) öğrenci yemek servisi üzerinde yaptıkları çalışmada, müşteri memnuniyeti üzerinde etkili olan en önemli faktörlerin sırasıyla, yemek çeşidi, uygun fiyat ve kullanılabilirlik olduğunu belirtmişlerdir. Bunun yanında, çevresel faktörlerin ve etkileşimin önemli ve anlamlı etkiye sahip olmadıklarını da belirtmişlerdir.

Han ve Ryu (2009) ise restoranlar üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada müşteri sadakatini üzerinde, işyeri dekorunun, işyerinde bulunan tablo, heykel ve diğer sanat eserlerinin, mekânsal yerleşimin ve ortamın müşteri sadakatini oluşturan bağımsız etkenler olduğunu belirtmişlerdir. Andaleeb ve Conway (2006) benzer şekilde restoranlar üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada, müşteri memnuniyetinin en önemli boyutunun hizmet kalitesi daha sonra sırasıyla fiyat ve gıda kalitesi olduğunu belirtmişlerdir.

Ryu ve Han (2010) çabuk yemek sınıfında hizmet veren işletmelerde (quick casual restaurant) yemek, hizmet ve fiziksel ortamın öne çıkan faktörler olduklarını belirtirken, Qin ve Prybutok (2009) ise, algılanan değer (percieved value) faktörünün gıda kalitesi ve hizmet kalitesi faktörleri ile beraber, müşteri memnuniyetini belirlediğini belirtmişlerdir. Aksoy (2007) alan yazında önerilen faktörlere benzer faktörlerden bahsederken, bunlara hijyen faktörünü de eklemiştir.

Müşteri memnuniyeti ölçülecek olan yemek işletmesinin hangi sınıfta olduğu önemli olmakla beraber alan yazında yapılan çalışmalarda, müşteri memnuniyetini oluşturan faktörlerin özellikle gıda kalitesi, hizmet kalitesi, fiziksel ortam ve fiyat faktörleri altında toplandıkları görülmektedir. Bu çalışmada da kullanılan ölçekte, gıda kalitesi, hizmet kalitesi, fiziksel ortam ve fiyat boyutları ölçülmeye çalışılmıştır.

3.1. Gıda kalitesi

Alan yazında yapılan çalışmalarda, gıda kalitesi müşteri memnuniyetini belirleyen en önemli özellik olarak ortaya çıkmaktadır (Namkung ve Jang, 2007: 387). Peri (2006: 3-4), müşteri ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılamak için gıda kalitesinin gerekli bir koşul olduğunu belirtirken, aynı zamanda gıda kalitesinin, ürün gereksinimlerinin maddi ve maddi olmayan bir sistemi olarak ortaya çıktığını belirtmiştir. Sulek ve Hensley (2004: 235) ise, gıda kalitesinin, fiziksel ortam ve servis sırası düzeninin yanında müşteri memnuniyeti için en anlamlı faktör olduğunu ortaya koymuşlardır. Benzer şekilde Susskind ve Chan (2000), gıda kalitesinin müşteri değerlendirmelerinin önemli bir belirleyicisi olduğunu belirtmişlerdir.

Alan yazında gıda kalitesinin hangi özelliklere sahip olduğu konusunda bir fikir birliğine varılamasa bile, genel olarak sunum, çeşitlilik, sağlıklı olması, tadı, tazeliği ve sıcaklığı gibi özellikler öne çıkmaktadır (Namkung ve Jang, 2007: 393). Sulek ve

Hensley (2004) ise, gıda özelliklerini gıda kalitesi gibi bir değişken altında birleştirmişlerdir. Gıda kalitesini tek bir değişken olarak ele alıp ve müşteri memnuniyeti üzerindeki etkilerini araştıran başka çalışmalar da bulunmaktadır (Abdullah ve Rozerio, 2009; Aksoydan, 2007; Ryu ve Han, 2010; Donkoh vd., 2012).

3.2. Hizmet kalitesi

Alan yazında hizmet kalitesinin ölçülmesi için yapılan çalışmaların amacı hizmet kalitesi ile müşteri memnuniyeti arasındaki ilişkiyi standart bir model çerçevesinde açıklamaktır. Sasser, Olsen ve Wyckaff (1978) tarafından önerilen hizmet kalitesi modeline göre, personel, tesis ve materyal olmak üzere hizmet kalitesinin üç boyutu olduğu ileri sürülmektedir (Parasuraman vd, 1985: 42-43). Grönross (1984) tarafından ortaya atılan model, hizmet kalitesinin teknik, fonksiyonel ve imaj olmak üzere üç boyutta değerlendirilmesini önermektedir (Kang ve James, 2004, 268).

Parasuraman, Zeithaml ve Berry (PZB) tarafından 1985 yılında geliştirilen ve fark analizi adı verilen modelde ise, hizmeti veren işletmelerin anlayışı ve uygulamaları ile hizmeti kullanan müşterilerin hizmetten beledikleri ve hizmeti tükettikten sonra ortaya çıkan gerçek hizmet arasındaki farklar ve bu farkların kaynağı yer almaktadır (Saat, 1999, 108-109). Bu modeli temel alarak PZB SERVQUAL ölçeğini geliştirmişlerdir. Buna göre, müşteri, beklentileri fazlasıyla karşılandıktan sonra kaliteyi pozitif olarak algılamaktadır. SERVQUAL ölçeğinde temel olarak beş boyut bulunmaktadır. Bunlar, fiziksel görünüm, güvenilirlik, yanıt verebilirlik, güvence ve empati olarak isimlendirilmiştir (Bülbül ve Demirer, 2008, 182).

SERVQUAL ölçeği, restoran ve toplu yemek hizmeti veren işletmelerde hizmetin fiziksel yönlerini değerlendirmede yetersiz kalabilmektedir (Johns, 1996). Benzer şekilde SERVQUAL modeli, müşterinin gıda kalitesi üzerindeki algılarını ölçmede de yetersiz kalabilmektedir (Oberoi ve Hales, 1990). Bunlara ek olarak SERVQUAL ölçeğinde bulunan beş faktör, restoranlar ve toplu yemek hizmeti veren işletmelerde olduğu gibi fiziksel ürünlerin öne çıktığı işletmelerde yeniden elde edilmeyebilmektedir (Kivela vd., 1999: 211). SERVQUAL ölçeğindeki beş boyut evrensel değildir (Buttle, 1996). Farklı sektörlerde SERVQUAL ile gerçekleştirilen hizmet kalitesi uygulamalarında da ölçeğe ait beş boyut yeniden elde edilmeyebilmektedir (Bai ve Ye, 2005, 509). Cronin ve Taylor (1992) dört ayrı sektör üzerinde (Banka, pest kontrol, kuru temizleme ve çabuk yemek) gerçekleştirdikleri çalışmada tek faktörlü bir yapının beş faktörlü bir yapıya göre daha etkili olduğunu belirtmişlerdir. Benzer şekilde, Babakuş ve Boller (1992) elektrik ve gaz şirketleri için gerçekleştirdikleri çalışmada SERVQUAL'in beş boyutlu yapısının problemleri olduğu ve farklı sektörlerle uyum sorunu olduğu üzerinde durarak, beş boyutlu yapı yerine tek boyutlu bir yapının uygun olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, hizmet kalitesinin ölçülmesi için farklı hizmet çeşitleri ve ölçü biçimlerine uygun olarak hizmet kalitesi için değişik boyutların geliştirilmesini önermişlerdir. Bunların yanında, PZB (1994) revize edilmiş SERVQUAL ölçeğini kullanarak orijinal beş boyutu, üç boyutta birleştirmişlerdir. Ek olarak, SERVQUAL ölçeği beklenti ve algılar arasındaki farkı ölçerken, Teas (1993), müşteri memnuniyetinin hizmeti aldıktan sonra oluşan bir durum olduğunu belirtmiştir.

Hizmet kalitesinin ölçümüne ilişkin öne çıkan bir diğer model ise Cronin ve Taylor (1992) tarafından önerilen SERPERF'dir. Bu çalışmada, SERVQUAL modelinin hizmet kalitesini ölçmede yeterli olmadığı savunulmuş ve alternatif bir model olarak SERPERF ölçeği önerilmiştir (Bülbül ve Demirer, 2008, 183). Her iki ölçeğinde

aynı maddeleri kullanmalarına rağmen, SERPERF modelinin SERVQUAL modeli gibi beş boyutta değil; sadece tek boyutta hizmet kalitesini ölçebildiği savunulmuştur (Cronin ve Taylor, 1992: 61). Ayrıca bu model, kalite değerlendirmesi için beklenti ve algı arasındaki fark yerine, müşteri tarafından algılanan hizmet kalitesinin (hizmetin performansının) değerlendirilmesinin yeterli olacağı belirtilmektedir.

Hizmet kalitesini oluşturan boyutların evrensel olmaması ve bazı alt boyutların üniversite yemekhanesi için etkisiz olduğu düşünüldüğünden bir çalışma grubu tarafından vakanın kendisine uygun olarak hizmet kalitesi soruları hazırlanmış ve hizmet kalitesi tek bir boyut olarak ele alınmaya çalışılmıştır. Örnek olarak üniversite yemekhanesinden bireyler self servis biçiminde faydalandıklarından dolayı, hizmet personeliyle yemekhaneden yararlanan bireylerin etkileşimlerinin en düşük seviyede olacağı gözetilerek, servis personelinden memnuniyetinin genel iki ifadeyle ölçülmesi amaçlanmıştır.

3.3. Fiziksel ortam

Fiziksel çevrenin yönetsel önemine rağmen, gıda ve servis kalitesi ile birlikte müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisini konu alan araştırma sayısı oldukça azdır (Ryu ve Han, 2010: 311). Oysa müşteri eğilimi, müzik ışık, dekor, temizlik gibi çevresel uygulamalarla yönlendirilebilmektedir. Lim (2010), yemek hizmeti veren işletmelerde fiziksel ortamın müşteri memnuniyetine katkıda bulunabileceğini ve çevre elemanlarının müşterilerin duygusal tepkileri ve davranışları üzerinde etkileri olduğunu belirtirken, bu elemanların, müzik, aydınlatma, koku, mobilyalar vb. bileşenlerden oluştuğunu söylemiştir. Bu çevresel ortam özellikleri, yeniden müşteri olma gibi sonuçların belirlenmesinde etkili olmaktadır (Wakefield ve Blodgett, 1994).

3.4. Fiyat

Birçok çalışmada fiyatın satın alma sonrası davranışlar ve algılanan değer için önemli bir etken olduğu vurgulanmaktadır. Yüksek kaliteli bir ürünü alan müşteri, ürünü almadan önceki beklentisinden ancak ufak sapmaları görmezden gelebilir. Bu durum yemek hizmeti veren işletmelerde de fiyat açısından benzer özellikler taşımaktadır. Örneğin iyi bir yemek kalitesi arzu eden müşteriler, fiyata daha az duyarlı olmalarına rağmen, kalite dalgalanmalarına karşı daha hassas olabilirler (Kivela vd., 1999: 211).

Teas (1993), müşteri memnuniyetinin servis kalitesi, ürün kalitesi ve fiyat tarafından açıklanabileceğini belirtmiştir. Ürünün fiyatı, müşterinin üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Genellikle müşterinin gözündeki kalite algılamasıyla, ürünün kalite bileşenleri arasında bir tutarlılık bulunmaktadır. Yüksek fiyat bir müşteri için itici özellik taşıyabileceği gibi, düşük fiyatta müşteride düşük kalite hissi uyandırabilecektir. Ayrıca, yemek hizmeti veren işletmelerde, ürünün fiyatlandırması işletme tipine göre değişiklik göstermektedir (Andaleeb ve Conway, 2006). Yemek hizmeti sektörünün rekabetçi ortamından dolayı müşterilerde oluşan fiyat algısı da önemlidir. Eğer müşteriye ücretsiz bir yemek hizmeti sunuyorsanız, bu durumda müşteri için fiyatın etkisinden bahsedilemez. Çünkü müşteri burada hiçbir ücret ödemediği kadar yiyebilecektir (Abdullah ve Rozario, 2009: 189).

Ancak, rekabetçi ortamda aynı özellikteki işletmelerde müşteri kendi kafasında bir fiyat ölçeği (fiyat algısı) oluşturabilecektir. Bu durumda rakip firmalar arasında fiyat

karşılaştırması yapabilecek, bu da müşterinin o işletmeyi yeniden tercih etmesi üzerinde etkili olacaktır. Bütün bu çerçevede fiyat, kalitenin vazgeçilmez bir bileşeni ve müşteri memnuniyeti için önemli bir unsurdur. Ayrıca fiyat değişkeni bazı çalışmalarda (Örneğin, Ryu et al, 2012 and Ryu and Han, 2010) hizmet kalitesinin bir boyutu olarak ele alınmamış, memnuniyete etki eden bir moderatör (aracı) değişken olarak düşünülmüştür. Dolayısıyla fiyat değişkeninin etkisi literatürde çok boyutlu olarak ele alınmış durumdadır.

4. Metodoloji ve Bulgular

Çalışmada, Namık Kemal Üniversitesi Çorlu Mühendislik Fakültesi yemekhanesini kullanan öğrencilerin memnuniyetini hangi faktörlerin belirlediğinin tespiti amaçlanmıştır. Bu amaçla 22 sorudan oluşan bir anket hazırlanmıştır. Anket, iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım, ankete katılanların demografik bilgilerini elde etmeye yönelik olarak hazırlanmış olup toplam on adet soru bulunmaktadır. Anketin ikinci kısmı ise, alan yazında yemek hizmeti için müşteri memnuniyetini oluşturan faktörlerin belirlenmesine yöneliktir. Çalışmada bu faktörler, gıda kalitesi, hizmet kalitesi, fiziksel ortam ve fiyat olarak belirlenmiştir. Bu faktörler alan yazından en çok öne çıkan faktörler oldukları için seçilmiştir. Ankette gıda kalitesi boyutu dört soru, hizmet kalitesi boyutu üç soru, fiziksel ortam boyutu üç soru ve fiyat boyutu ise iki soru ile ölçülmüştür. Çalışmada kullanılan sorular daha çok üniversite yemekhanesinde olası problemlerin tespit edilmesi için seçilmiştir.

Üniversite yemekhaneleri öğrencilere ucuz, sıcak ve sağlıklı yemek sunmak amacıyla faaliyet gösteren birimlerdir. Yemekhanelerden ağırlıklı olarak öğrenciler olmak üzere, aynı zamanda akademisyenler ve idari personelde yararlanabilmektedir. Genellikle Türkiye’de yemekhanelerde sağlanan yemek hizmeti dış kaynak kullanımı ile sağlanmakta olup sadece fiziksel ortam üniversite yönetimi tarafından sağlanmaktadır. Aynı zamanda fiyat üzerinde de devlet ve üniversite yönetimi belirli bir katkıda bulunmaktadır.

Çalışmanın ana kütesini Namık Kemal Üniversitesi Çorlu Mühendislik Fakültesi yemekhanesinden yararlanan öğrenciler oluşturmaktadır. Bu amaçla, 2011 Aralık ayı içerisinde toplam 456 anket cevaplanmış ve yanlış doldurulan anketler çıkarıldıktan sonra geriye değerlendirmeye alınabilecek 347 anket kalmıştır.

4.1. Araştırma örneğini tanıttıcı bilgiler

Çalışmaya Çorlu mühendislik fakültesinde öğrenim gören 347 öğrenci katılmıştır. Ankete cevap verenlerin 96’sını kadınlar ve 251’ini erkekler oluşturmaktadır. Çorlu Mühendislik Fakültesi yemekhanesinde hafta içi öğlen ve akşam olmak üzere günde iki kez yemek hizmeti verilmektedir. Yemekhaneyi, anketi cevaplayanların %72,3’ü sadece öğlenleri kullanırken, sadece akşamları kullananların oranı ise, %22,2’dir. Yemekhaneyi hem öğlen hem de akşamları kullananların oranı ise sadece %5,5’dur. Yemekhaneden her gün yararlanma oranı ise, %51,6’dır.

Yemekhaneden yararlananların yaklaşık %72’si daha önce yemek hizmetleriyle ilgili bir şikâyeti olduğunu beyan ederken, %7,2’si bu şikâyetlerini herhangi bir şekilde ilgililere ilemediklerini belirtmişlerdir. Geri kalanların ise, %37,75’i servis elemanına ya da birim sorumlusuna sözlü olarak, %55,04’ü e-posta ya da dilekçe ile yazılı olarak şikâyetlerini ilettiklerini beyan etmişlerdir.

4.2. Güvenirlilik analizi

Araştırmada kullanılan anketin ikinci kısmında hizmet kalitesini oluşturan faktörleri belirlemek amacıyla yöneltilen toplam 12 soruya yer verilmiştir. Bu sorular öncelikle güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Ölçme aracının önemli teknik özelliklerinden biri olan güvenilirlik, ölçme aracının ölçtüğü özellikleri her zaman aynı şekilde ölçüp ölçmediğinin önemli bir göstergesidir (Tekin, 2000, 57). Güvenirlilik ölçümüne ilişkin çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Bu yöntemler içerisinde en çok kullanılanı Alpha katsayısıdır. Alpha iç tutarlılık güvenilirlik katsayısı, Likert tipi ağırlıklı puanlamanın yapıldığı araçlarla maddelerin iç tutarlılığını tahmin etmede kullanılır (Tekindal, 2009, 167). Aynı zamanda tek bir ölçeğin bir gruba bir kez uygulandığı durumlarda Alpha katsayısı tercih edilen bir yöntemdir. Likert ölçeğindeki gibi derecelendirilmiş tutum ve kişilik testlerinde, ilgi envanterlerinde Cronbach Alpha Katsayısı hesaplanır (Tavşancıl, 2010, 28).

Çalışmada kullanılan ölçek için Cronbach Alpha katsayısı 0,803 olarak hesaplanmıştır. Ancak, toplam madde istatistiklerine göre, 20. sorunun korelasyon değerinin (Corrected Item-Total Correlation) mutlak değer olarak 0,2'den düşük olması Cronbach Alpha katsayısına yeterli katkıyı yapmadığını ve bu sorunun ölçeğin analizinden çıkartılması sonucunda Alpha katsayısının 0,825 değerine ulaşacağı görülmektedir. Bu nedenle 20. soru ölçekten çıkartılarak analize devam edilmiştir. Soru 20 çıkartıldıktan sonra bulunan Cronbach Alpha katsayısı 0,80'den büyük olduğu için ölçeğin yüksek güvenirlilikte olduğu söylenebilir (Kayış, 2006a, 405).

4.3. Açımlayıcı faktör analizi ve sayıtların sınanması

Güvenirlilik analizi sonucunda kalan 11 madde içerisindeki boyutların ortaya çıkarılması amacıyla Faktör Analizi uygulanmıştır. Araştırmacının, ölçme aracının ölçtüğü faktörlerin sayısı hakkında bir bilgisinin olmadığı durumlarda ve belli bir hipotezi sınamak yerine, ölçme aracıyla ölçülen faktörlerin doğası hakkında bir bilgi edinmeye çalıştığı inceleme türlerine açımlayıcı faktör analizi (*Exploratory Factor Analysis*) denir (Tavşancıl, 2010, 46). Açımlayıcı faktör analizi, bilinmeyen gizil değişkenlerle gözlenen değişkenler arasındaki bağlantıyı ortaya koyması amacıyla tasarlanan bir analizdir. Açımlayıcı faktör analizinde, maddelerin ilgili faktörler altında çıkması ve yüksek faktör yük değerleri ile elde edilmesi arzu edilir. Maddelerin gerçekte hangi faktör altında ölçme yaptıkları bilinmediği durumlarda bu analiz yöntemi keşfedici olarak kullanılabilir (Çokluk vd., 2010, 189).

Faktör analizinde dört temel aşama olduğundan bahsedilebilir. Bunlar, veri setinin faktör analizi için uygunluğunun sınanması, faktörlerin elde edilmesi ve faktörlerin rotasyonu ve faktörlerin isimlendirilmesi biçiminde sıralanabilir (Kayış, 2006b: 321).

Açımlayıcı faktör analizine başlamadan önce veri setinin uygunluğunun sınanması gerekmektedir. Bu doğrultuda örneklem büyüklüğü, kayıp değerler, normallik, doğrusallık, çoklu bağlantı ve tekillik ile uç değerlerin kontrol edilmesi analizin doğru sonuçlar vermesine yardımcı olacaktır. Çalışmada analiz için kullanılan verilerde herhangi bir kayıp gözlem bulunmamaktadır. Analizde kullanılan veriler için sapan değerler Mahalonobis Uzaklıkları ile incelenmiştir. Hesaplanan uzaklık değerlerine göre veri setinden sapan değer nedeniyle gözlem çıkartılmasına gerek duyulmamıştır.

4.3.1. Örneklem büyüklüğünün uygunluğu

Örneklem büyüklüğü veri setinin faktör analizine uygunluğunu etkileyen en önemli etkenlerin başında gelir. Meyers vd. (2006, 467) örnek genişliği için 200 gözlemin altına düşülmemesini önermişler ancak, değişken sayısının fazla olduğu durumlar için farklı örneklem genişlikleri önermişlerdir. Buna göre, 10 değişken için 200 gözlem, 25 değişken için 250 gözlem, 90 değişken için 400 gözlem ve 500 değişken için 750 ile 1000 arası gözlem yapılmasını önermişlerdir. Genel kural olarak her değişken için 10 gözlem alınması önerilmektedir (Velicer ve Fava, 1998, 232).

Örneklem genişliğine yönelik yapılan çalışmalara göre, Çorlu Mühendislik Fakültesi yemekhanesinde toplanan 393 adet anket, kritik değer olan 100 gözlemin üzerinde olduğundan dolayı yeterli olarak görülebilir. Ölçme aracında yer alan değişken sayısına göre örnek genişliği kontrol edilecek olursa; her bir değişken için 10 adet gözlem alınması durumunda 11 madde için 110 adet anket gerekirken, çalışmada toplanan anket sayısı bunun çok üzerindedir. Bu iki sonuç örneklem sayısının yeterli olduğu kanaatine varılabileceğini göstermektedir.

Örneklem büyüklüğü açısından faktör analizi için veri yapısının uygunluğunu sınamaya yönelik bir başka ölçüt Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) istatistiğidir (Çokluk vd., 2010, 207). KMO istatistiği 0 ile 1 arasında değer alır. Hesaplanan KMO istatistiğinin 1'e yakın bir sayı çıkması durumu ise korelasyonların yayılımının kesin ve güvenilir faktörler çıkarılması için yeterli olduğunu göstermektedir. KMO istatistiğinin 0,50 ve yukarısında olması durumunda örnek sayısının faktör analizi için yeterli olduğu söylenebilmektedir (Field, 2009, 647). Çalışmada güvenilirlik analizi sonucunda kalan 11 madde için KMO istatistiği hesaplanmış ve 0,827 olarak elde edilmiştir. Bu durumda, 347 gözlem için faktör analizinin yapılmasının uygun olduğu söylenebilir.

4.3.2. Normallik sayıltısı

Faktör analizinde diğer analizlerde olduğu gibi, değişkenlerin normal dağılıma sahip olması varsayımı bulunmaktadır. Buna göre, değişkenler normal dağılıyorsa çözüm alternatifleri artar ancak, normal dağılım varsayımının yerine getirilemediği durumlarda ise çözüm alternatifleri azalmakla birlikte veri setinden yararlı sonuçlar elde edilebilir (Çokluk vd., 2010, 208). Eğer faktör analizi veri seti içerisindeki faktör sayısını belirlemek ve değişkenler arasındaki ilişkileri özetlemek için kullanılıyorsa değişkenlerin normal dağılıma sahip olma şartı aranmayabilir (Tabachnick ve Fidell, 2007, 613). Ancak, faktörlerin anlamlılığı üzerine istatistiksel testler uygulanacaksa normal dağılım şartı aranmalıdır (Hair et al, 2010, 103). Benzer şekilde, Likert tipi ölçek kullanılarak gerçekleştirilen faktör analizi sonucunda faktör ortalamaları kullanılarak grupların karşılaştırılması yapılırsa çoklu normal dağılım varsayımının aranmaması karşılaştırmanın problemlili yapılmasına yol açabilir (Lubke ve Muthén, 2004, 532).

Alan yazında Likert tipi ölçeklerin kullanıldığı durumlarda söz konusu değişkenlerin normal dağılımdan sapma göstermesi beklenmektedir. Çalışmada kullanılan ankette yer alan ve güvenilirlik analizi sonucunda kalan 11 madde için Normal dağılım varsayımı Kolmogorov - Smirnov testi ile sınanmıştır. Test sonuçlarına göre ankette yer alan değişkenlerin hiçbirinin normal dağılmadığı ve çarpıklığa sahip oldukları görülmüştür.

4.3.3. Faktör çıkarma metodu

Faktör analizinde en çok kullanılan iki faktör çıkarma metodu, Temel Bileşen Analizi (*Principal Component Analysis-PCA*) ve Temel Eksen yöntemleridir (*Principal Axis Factoring- PAF*). Her iki yöntemde de analiz sürecinde korelasyon matrisi kullanılmaktadır (Russell, 2002, 1630). Ancak, Faktör analizinde değişkenlerin normal dağılıma sahip olduğu ve olmadığı durumlarda göre bu iki faktör çıkarma metodunun yerine en çok olabilirlik metodunun önerilmiştir. Fabrigar, Wegener, MacCallum ve Strahan (1999, 277), faktör analizi sonrasında istatistiksel hipotez testleri uygulanacak ve güven aralıkları tahmin edilecekse faktör çıkarma metodu olarak En Çok Olabilirlik yönteminin (*Maximum Likelihood*) kullanılmasının daha doğru olacağını belirtmişlerdir. Ancak bu yöntemin uygulanabilmesi için normal dağılım varsayımının çığnmemiş olması gereklidir. Alan yazında, normal dağılım varsayımı sağlanmadığı durumlarda ise, faktör elde edilmesinde PAF metodunun kullanılmasının daha doğru olacağı vurgulanmıştır (Fabrigar et al., 1999, 283; Costello ve Osborne, 2009, 134). PAF metodu PCA metoduna göre popülasyon yüklerinin elde edilmesinde daha uygun sonuçlar vermektedir (Widaman, 1993, 282). Çalışmada normal dağılım şartı sağlanmadığından PAF metodu kullanılacaktır.

4.3.4. Doğrusallık Sayıltısı

Faktör analizi sürecinde değişkenler arasındaki doğrusallık analizin sonuçlarının güvenilir olduğuna işaret eder. İki değişkene ait ilişkinin doğrusal olduğu hesaplanan korelasyon katsayısının kritik değer ile karşılaştırılmasıyla sınanabilir. Kritik değerın hesaplanmasında aşağıdaki formülden yararlanılabilir (Spiegel ve Stephens, 1999, 317,336).

$$r^* = \frac{t}{\sqrt{n-2+t^2}} \quad (1)$$

Yukarıdaki formülde yer alan t değeri $\alpha=0.05$ ve $sd=395$ için 1,966 olarak bulunmuştur. $n=397$ olduğuna göre, r^* karar noktası 0.098 olarak hesaplanır. Buna göre, analizde yer alan iki değişken için hesaplanan korelasyon katsayısının mutlak değeri r^* karar noktasından büyük ise iki değişken arasındaki ilişki doğrusaldır denilebilir. Analizde yer alan değişkenler arası korelasyon katsayıları incelendiğinde hiçbir katsayının r^* karar noktasından küçük değildir. Dolayısıyla, değişkenler arasındaki ilişkiler doğrusaldır denilebilir.

4.3.5. Faktör analizinde çoklu bağlantı ve R matrisinin uygunluğu

Çoklu bağlantı sorununun var olup olmadığını anlamaya yönelik olarak kullanılan yöntemlerden bir tanesi olan Koşul Endeksi (*CI-Condition Index*), veri matrisi içerisindeki doğrusal bağıllığı tespit etmeye yönelik olarak kullanılan bir yöntemdir (Wissmann, Toutenburg ve Shalabh, 2007, 3). Çoklu bağlantı durumu, $X'X$ matrisinin determinantının sıfır olması durumudur. Bu durumda en az bir öz-değerin sıfıra eşit olması beklenir. Buna göre, Koşul Endeksi, en büyük öz-değerin en küçük öz değere bölümünün karekökü olarak tanımlanabilir (Rao et al., 2008, 97; Gujarati, 2004, 362).

Analizde kullanılan veri setine ilişkin hesaplanan en büyük öz-değer 9.642 ve en küçük öz-değer de 0.046 olarak hesaplanmıştır. Bu değerlere göre, koşul endeksi 14.558 olarak bulunur. Eğer koşul endeksi 30'dan büyük ise şiddetli bir çoklu bağlantıdan bahsedilebilir. Eğer koşul endeksi 10 ile 30 arasındaysa güçlü bir çoklu bağlantı sorunundan bahsedilebilir (Besley, Kuh ve Welsch, 2004, 103). Bu durumda hesaplanan koşul endeksine göre şiddetli olmayan çoklu bağlantıdan

bahsedilebilir. Aslında bir dereceye kadar çoklu bağlantı faktör analizinde istenilen bir durumdur. (Hair et al, 2010, 103). Dolayısıyla, faktör analizinin sonuçlarını etkileyecek şiddetli bir çoklu bağlantıdan bahsedilemez.

Korelasyon matrisinin (R matrisi), faktör analizi açısından uygunluğunu sınamak için Bartlett'in küresellik testi kullanılır (Bartlett's test of sphericity). Bartlett'in küresellik testinde amaç R matrisinin köşegeni dışında kalan elemanların sıfıra eşit olup olmadıklarını sınamaktır. Test için kurulan H_0 hipotezinin ret edilmesi arzu edilir. Analizimizde kullanılan veri seti için Bartlett'in küresellik testi sonucunda test istatistiği $\chi^2_{0,05,55} = 1214.620$ olarak hesaplanmıştır. Manidarlık düzeyi $p < 0.05$ olduğundan H_0 hipotezi ret edilebilir. Sonuç olarak, R matrisinin faktör analizi için uygun olduğu söylenebilir.

4.4. Faktör analizi sonucu ve faktörlerin isimlendirilmesi

Analizin ilk kısmında veri setinin faktör analizi için uygunluğu sayıtların kontrol edilmesi yoluyla sınanmıştır. Sayıtlardan yalnızca değişkenlerin normal dağılım şartının sağlanamadığı anlaşılmıştır. Bu durumda, alan yazında faktör çıkarma metodu olarak temel eksen metodunun (Principal axis factoring) kullanılması önerilmektedir. Analizde faktör döndürme yöntemi olarak Varimax Rotasyonu seçilmiştir. Varimax Rotasyonu sonrasında her bir maddenin hangi faktör altında yer aldığı ve faktör yükleri Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1. Faktörler ve Faktör Yükleri Dağılımı

Soru	Faktörler	
	YHF	FF
Yemek salonlarımız temizdir.	0.685	
Servis ekipmanlarımız (Masa, tabak, çatal vs) temizdir.	0.727	
Yemeklerimiz lezzetlidir.	0.502	
Yemeklerimiz hijyeniktir.	0.728	
Menülerimizdeki yemekler genellikle birbirleriyle uyumludur.	0.467	
Yemeklerimizin servis sıcaklığı yeterlidir.	0.312	
Yemekhanemizdeki servis personelinin genel davranışından hoşnudum.	0.582	
Yemekhanemizdeki servis personelinin hijyen kurallarına uyduğunu düşünüyorum.	0.705	
Yemekhanemizin iklimlendirmesi yeterlidir (Isıtma, Soğutma)	0.359	
Devletin yemek maliyetine yaptığı katkı (Öğrenciler için yaklaşık %60) yeterlidir.		0.661
Genel olarak üniversitemizin takip ettiği yemek fiyatlandırma politikasından memnunum.		0.822

Faktör analizi sonucunda toplam 11 maddenin iki faktör etrafında toplandığı görülmektedir. Bulunan iki faktör toplam varyansın %42.019'unu açıklamaktadır. Ankette yer alan ve faktör analizine dâhil edilen maddelerin iki faktör yapısı altında toplandığı görülmektedir. Faktörlerin içerdiği maddelere bakılacak olursa birinci faktör yemek hizmetleri faktörü (YHF), ikinci faktör ise fiyatlandırma faktörü (FF) olarak isimlendirilebilir. Çalışmada müşteri memnuniyeti üzerinde etkili olan dört boyuta ilişkin sorular yöneltmesine rağmen ankete verilen cevaplar iki faktör altında toplanmıştır.

5. Sonuç

Günümüzün hızlı ve mobil dünyasında insanlar beslenme ihtiyaçlarını giderebilmek için pratik çözümler aramakta ve bu ihtiyaçlarını çalışma hayatları içerisinde toplu yemek hizmetlerinden faydalanarak giderebilmektedirler. Dolayısıyla her geçen gün daha da hayatımızın içerisinde rol almaya başlayan toplu yemek hizmetlerinin kalitesi önemli bir sorun teşkil etmektedir. Beslenme ihtiyacının doğru bir şekilde ve zamanında yerine getirilmemesi çalışanlarda stres ve verimsizliğe neden olabilecektir. Bunun önüne geçilebilmesi için toplu yemek hizmeti sunumunda müşteri memnuniyetinin mutlaka sorgulanması gerekmektedir.

Yemek hizmetinde, müşteri memnuniyetini belirleyen birçok boyut bulunmaktadır. Yemek hizmeti veren işletmenin tipinden, ondan faydalanan bireylerin sosyo-ekonomik statülerine kadar birçok faktörden bahsedilebilir. Ancak, alan yazında müşteri memnuniyetini belirleyen faktörler olarak özellikle gıda kalitesi, servis kalitesi, fiziksel ortam ve fiyat faktörleri ön plana çıkmaktadır. Fiziksel ortam faktörü her ne kadar üzerinde az çalışılan bir konu olsa da son yıllarda yapılan çalışmalar bu faktörün önemi üzerinde durmaktadır. Yemek hizmeti sunumlarında müşteri memnuniyetinin sorgulanması yukarıda verilen faktörler çerçevesinde yapılırsa sağlıklı sonuçlar elde edilebilecektir.

Üniversitelerde birçok kamu kuruluşu gibi toplu yemek hizmetini dış kaynaklı olarak sağlamaktadırlar. Toplu yemek hizmetinin faydalananları öğrenciler, akademisyenler ve üniversite idari personelidir. Üniversite yönetimleri dışarıdan sağladıkları bu hizmeti değerlendirmeleri ve paydaşlarının bu hizmet üzerindeki memnuniyetini mutlaka sağlamalıdır.

Bu çalışmada, üniversite yemekhanesinde müşteri memnuniyetini oluşturan boyutların ne olduğu konusunda bir araştırma yapılması amaçlanmıştır. Alan yazında önerilen dört faktör (gıda kalitesi, servis kalitesi, fiziksel ortam, fiyat) için ölçek hazırlanmış ve üniversite yemekhanesinden faydalanan kişilere uygulanmıştır.

Alan yazında, gıda kalitesinin her ne kadar yemeğin sıcaklığı, hijyeni, sunumu gibi alt boyutlarından söz edilse de, gıda kalitesinin tek boyut olarak ele alındığı çalışmalarda bulunmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada hazırlanan ölçekte gıda kalitesi tek boyut olarak ele alınmıştır. Benzer şekilde servis kalitesi için önerilen ve yaygın olarak kullanılan SERVQUAL hizmet kalitesi modelinin alt boyutlarının toplu yemek hizmeti için evrensel olmadığı düşünüldüğünden bu boyut için vakanın kendisine uygun sorular hazırlanmıştır. Araştırmada, fiziksel ortam ve fiyat boyutları da tek bir boyut olarak ele alınmıştır.

Yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucunda, araştırmada kullanılan ölçek için yemek hizmetlerinde müşteri memnuniyetini belirleyen dört boyut yerine sadece iki boyut elde edilmiştir. Bu boyutlar Yemek hizmetleri boyutu ve fiyat boyutu olarak adlandırılmışlardır. Gıda kalitesi, hizmet kalitesi ve fiziksel ortam tek bir boyut altında yer almıştır. Fiyat ise analiz sonucunda ayrı bir boyut olarak ortaya çıkmıştır. Alan yazında tek bir yemek hizmeti kalitesi boyutuna ilişkin daha önce her hangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu sonuç, üniversite yemekhanesinin rekabetçi ortamda hizmet vermeye çalışan bir yemek işletmesinden farklı özellikler taşımasından ve kâr amacı gütmemesinden kaynaklanabilir. Öncelikle, üniversite yemekhanesi sunduğu fiziksel ortam ile sadece hijyen ve yerleşime yönelik olarak

gereklilikleri sağlamaya çalışmaktadır. Müzik, dekor, aydınlatma, mobilya gibi unsurlarla müşteri tercihlerini değiştirme gibi bir amacı bulunmamaktadır. Bu nedenle ölçekte sadece hijyen ve iklimlendirmeye ilişkin soruların yer alması fiziksel ortam boyutunun farklılaşmasına engel olmuş olabilir. Hizmet kalitesi içinde benzer durumdan bahsedilebilir. Alan yazında yer alan hizmet kalitesi boyutlarının üniversite yemekhaneleri için evrensel olmadığı düşünüldüğünden, hizmet kalitesi de sadece hijyen ve personel davranışları parantezinde ele alınmıştır. Personel hijyeni ile fiziksel ortam hijyeni, ölçęği cevaplayanlar tarafından birbirine çok yakın olarak değerlendirilebileceğinden bu iki faktörün birbirleriyle çok yüksek ilişki içerisinde olması ve tek bir boyut olarak değerlendirileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Gıda kalitesi boyutu da sadece gıda güvenliği ve hijyeni perspektifinde araştırmaya dâhil edildiğinden, anketi cevaplayanlar tarafından diğer boyutlarla bütün olarak değerlendirilmiş olabilir. Ancak fiyat boyutunun, bir ürünün kalite algısı üzerinde önemli bir etkiye sahip olması ve araştırmaya dâhil edilen öğrencilerin imkânlarının kısıtlı olduğu düşünüldüğünde diğer boyutlardan ayrı olarak değerlendirilmesi beklenen bir durumdur.

Üniversite yemekhanelerinin rekabetçi ortamda çalışan ve kâr amacı güden bir işletmeden farklı özellikler taşıması nedeniyle, alan yazında önerilen müşteri memnuniyeti anketlerinin bu tip organizasyonlara uygulanması yerine, yemekhanenin kendine özgü özelliklerini dikkate alan ölçeklerin geliştirilmesi faydalı olacaktır. Alan yazında yemek hizmeti işletmelerinde müşteri memnuniyetinin araştırılmasında işletme tipinin öneminden bahsedilmekte ve işletme tipinin özelliklerine göre müşteri memnuniyetini belirleyen boyutların farklılaşabileceği üzerinde durulmaktadır. Bu çalışmada müşteri memnuniyetini ölçmeye yönelik olarak hazırlanan ölçek çabuk uygulanabilen ve üniversite yemekhanesinin gerekliliklerini dikkate alan bir ölçektir. Bu nedenle yöneticilere sorunların tespiti ve ileriye yönelik yorumların yapılmasında yardımcı olacaktır.

Bu çalışmada ki en önemli kısıt anketin sadece Namık Kemal Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Yemekhanesinde uygulanmış olmasıdır. Bunun ötesinde anket çalışmalarında bu tür sınırlamalar her zaman mevcuttur. Örneklem büyüklüğünün fakülte öğrencileriyle sınırlı olması, bu araştırma sonuçlarının genele uyarlanması konusunda bazı kısıtlara yol açabilecektir. Daha sonraki çalışmalarda bu sorunu aşabilmek için, diğer üniversitelerden ve diğer üniversite mensuplarından da veri toplanarak, kültürler arası karşılaştırma yapılarak sonuçlar genişletilebilir. Böylesi bir çalışma araştırma sonuçlarının genellemesi konusunda da yardımcı olabilir.

Referanslar

- ABDULLAH D.N., ROZARIO M.A. (2009). Influence of service and product quality towards customer satisfaction: A case study at the staff cafeteria in the Hotel Industry. *World Academy of Science, Engineering and Technology*:53.
- AKSOYDAN, E. (2007). Hygiene factors influencing customers' choice of dining-out units: Findings for a study of university academic staff. *Journal of Food Safety*. 27 (2007), 300-316.ss.
- ANDALEEB, S.S., CONWAY, C. (2006). Customer satisfaction in the restaurant industry: an examination of the transaction-specific model. *Journal of Services Marketing*. 20(1), 2006. 3-11.ss.
- BABAKUŞ E., BOLLER, G.W. (1992). An Empirical assessment of the SERVQUAL scale, *Journal of Business Research*, 24, 253-68.ss.

- BAI, C., YE, C. (2005). Construct a public service quality evaluation model: evidence from Chinese Public Service Industry, *Proceedings of ICSSSM '05. 2005 International*, 1, 508-513.
- BELSLEY, D.A., KUH, E., WELSCH, R.F. (1980). *Regression diagnostics: identifying influential data sources of collinearity*. New York: John Wiley & Sons.
- BİLGİN B, ERKAN Ü. C. (2008). Bir hazır yemek işletmesinde HACCP sisteminin kurulması. *Tekirdağ Ziraat Fakültesi Dergisi*. 5 (3), 267-281.ss.
- BUTTLE, F., (1996). SERVQUAL: review, critique, research agenda. *European Journal of Marketing*.30(1), 8-32.ss.
- BÜLBÜL, H., DEMİRER, Ö. (2008). Hizmet kalitesi ölçüm modelleri Servqual ve Serperf'in karşılaştırmalı analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 20, 181-198.ss.
- CRONIN, J.J. JR., TAYLOR, S.A. (1992). Measuring services quality: a reexamination and extension. *Journal of Marketing*. 56(3), 55-68.ss.
- ÇABUK, S., YAĞCI, M. (2007). *Pazarlamaya çağdaş yaklaşım*, Adana: Nobel Kitapevleri.
- ÇOKLUK, Ö., ŞEKERCİOĞLU, G., BÜYÜKÖZTÜRK, Ş. (2010). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik : SPSS ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Pegem Akademi.
- DONKOH, S.A., QUAINOO, A.K., CUDJOE, E., KABA, N.C. (2012). Customer satisfaction and perceptions about food services on the University for Development Studies Campus, Ghana. *African Journal of Food Science*. 6(8), 216-223.ss.
- FABRIGAR, L.R., WEGENER, D.T., MACCALLUM, R.C., STRAHAN, E.J. (1999). Evaluating the use of exploratory factor analysis in psychological research. *Psychological Methods*, 4(3), 272-299.ss.
- FIELD, A.P. (2009). *Discovering statistics Using SPSS*, London: Sage.
- GUJARATI, D.N. (2004). *Basic econometrics, 4th ed.* McGraw Hill, USA.
- HAIR, J.F., BLACK, W.C., BABIN, B.J., ANDERSON, R.E. (2010). *Multivariate data analysis a global perspective. 7th ed.*, Pearson Prentice Hall.
- HAN, H., RYU, K. (2009). The Roles of the physical environment, price perception, and customer satisfaction in determining customer loyalty in the restaurant industry. *Journal of Hospitality & Tourism Researc.*, Vol. 33, No. 4, Kasım 2009, 487-510.ss.
- HELLIER, P.K., GEURSEN, G.M., CARR, R.A., RICKARD, J.A. (2003). Customer repurchase intention: a general structural equation model. *European Journal of Marketin.*, 37 (11/12), 1762-800.ss.
- JOHNS, N. (1996). *Measuring hospitality service quality*. MCB University Press. [Erişim adresi] <http://www.mcb.co.uk/hospitality/johns/service>.
- KANG, G.D., JAMES, J. (2004). Services quality dimensions: Grönroos's service quality model. *Managing ServiceQuality*. 14(4): 266-277.ss.
- KAYIŞ, A. (2006a) *Güvenilirlik analizi, SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ş. KALAYCI (ed) Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- KAYIŞ, A. (2006b) *Faktör analizi, SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ş. KALAYCI (ed), Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- KIVELA, J., INBAKARAN, R., REECE, J. (1999). Consumer research in the restaurant environment, Part 1: A conceptual model of dining satisfaction and return patronage. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 11(5), 205-222.ss.
- LIANG, X., ZHANG, S. (2009). Investigation of customer satisfaction in student food service: An example of student cafeteria in NHH. *International Journal of Quality and Service Sciences*. Vol. 1 No. 1, 2009, 113-124.ss.
- LIM H (2010). *Understanding America customer perceptions on Japanese food and services in the U.S.* UNLV. Thesis/ Dissertations/Professional papers/capstones. Paper 654.
- LIU, Y., JANG, S. (2009). Perceptions of Chinese restaurants in the U.S.: what affects customer satisfaction and behavioral intentions?. *International Journal of Hospitality Management*. 28, 338-348.ss.
- LUBKE, G.H., MUTHÉN, B.O. (2004). Applying multigroup confirmatory factor models for continuous outcomes to Likert scale data complicates meaningful group comparisons. *Structural Equation Modeling*, 11, 514-534.ss.
- MEYERS, L.S., GAMST, G., GUARINO, A.J. (2006). *Applied multivariate research: design and interpretation*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- NAMKUNG, Y., JANG, S. (2007). Does food quality really matter in restaurants Its impact on customer satisfaction and behavioral intentions. *Journal of Hospitality & Tourism Research*. 31(3), 387-410.ss.
- OBEROI, V., HALES, C. (1996). Assessing the quality of the conference hotel service product: towards an empirically based model. *Service Industries Journal*. 10(4), 700-721.ss.
- OSBORNE, J.W., COSTELLO, A.B. (2009). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Pan-Pacific Management Review*, 12(2) 131-146.ss.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A., BERRY, L.L. (1985). A conceptual model of service quality and implications for future research. *Journal of Marketing*. 49, Fall, 41-50.ss.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A., BERRY, L.L. (1994). Alternative scales for measuring service quality: a comparative assessment based on psychometric and diagnostic criteria. *Journal of Retailing*, 70(3), 201-230.ss.
- PERI, C. (2006). The Universe of food quality. *Food Quality and Preference*, 17, 3-8.ss.
- PEŞKİRCİOĞLU, N. (1999). *Kalite yönetiminde ISO 9000 uygulamaları*. Milli Produktivite Yayınları, Ankara.
- QIN, H., PRYBUTOK, V.R. (2009). Service quality, customer satisfaction, and behavioral intentions in fast-food restaurants. *International Journal of Quality and Service Sciences*. 1(1), 78-95.ss.
- RAO, C.R., TOUTENBURG, H., SHALABH, H.C. (2008) *Linear models and generalizations: least squares and alternatives, 3rd ed*. New York: Springer.
- RUSSELL, D. W. (2002). In search of underlying dimensions: the use (and abuse) of factor analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 28, 1629-1646.ss.
- RYU, K., HAN, H. (2010). Influence of the quality of food, service, and physical environment on customer satisfaction and behavioural intention in Quick-Casual Restaurants: moderating role of perceived price. *Journal of Hospitality & Tourism Research*. 34-310.ss.
- SAAT, M. (1999). Kavramsal hizmet modeli ve hizmet kalitesini ölçme aracı olarak SERVQUAL analizi. *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 3, 107-108.ss.
- SPIEGEL, M.R., STEPHENS, L.J. (1999). "Schaum's outline of theory and problems of statistics", 3rd ed. New York: McGraw-Hill.
- SULEK, J., HENSLEY, R. (2004). The relative importance of food, atmosphere, and fairness of wait. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*. 45(3), 235-47.ss.
- SUSSKIND, A.M., CHAN, E.K. (2000). How restaurant features affect check averages. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*. 41(6), 56-63.ss.
- TABACHNICK, B.G., FIDELL, L.S. (2007). *Using multivariate statistics (5. bs)*. Boston: Allyn and Bacon.
- TAVŞANCIL, E. (2010). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. Ankara: Nobel.
- TEAS, R.K. (1993). Expectations, performans evaluation, and consumers' perception of quality. *Journal of Marketing*. 57(4), 18-34.ss.
- TEKİN, H. (2000). *Eğitimde ölçme ve değerlendirme, göz. gçrl. 14.bs*. Ankara: Yargı.
- TEKİNDAL, S. (2009). *Duyuşsal özelliklerin ölçülmesi için araç oluşturma*. Ankara: Pegem.
- VELICER, W.F., FAVA, J.L. (1998). Effects of variable and subject sampling on factor pattern recovery. *Psychological Methods*. 3(2), 231-251.ss.
- WAKEFIELD, K.L., BLODGETT, J.G. (1994). The importance of servicescapes in leisure service settings. *Journal of Services Marketing*. 8(3), 66-76.ss.
- WIDAMAN, K.F. (1993). Common factor analysis versus principal component analysis: Differential bias in representing model parameters?. *Multivariate Behavioral Research*. 28, 263-311.ss.
- WISSMANN, M., TOUTENBURG, H., SHALABH. (2007) *Role of categorical variables in multicollinearity in the linear regression model*. Technical Report, Number 008, Department of Statistics, University of Munich.
- WU, CHIEN-HO. (2007). An Empirical Study on the Transformation of Likert-scale Data to Numerical Score. *Applied Mathematical Sciences*. 1(58), 2851-2862.ss.

ÖRGÜTSEL SINİZMİN İŞ PERFORMANSINA ETKİSİ: MESLEK YÜKSEKOKULLARINDA BİR ARAŞTIRMA

THE IMPACT OF ORGANIZATIONAL CYNICISM ON JOB PERFORMANCE: A SURVEY RESEARCH AT VOCATIONAL COLLEGES

Ayşehan ÇAKICI⁽¹⁾, Seçkin DOĞAN⁽²⁾

⁽¹⁾Mersin Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü,

⁽²⁾Mersin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

⁽¹⁾aysehana@yahoo.com, ⁽²⁾dogan_seckin@hotmail.com

ÖZET: Örgütsel sinizm, bir bireyin çalıştığı örgüte karşı olumsuz tutuma sahip olmasıdır. Örgütsel sinizmin iş performansı üzerindeki etkisini tespit etmek amacıyla bir araştırma yapılmıştır. Araştırmada veriler, bir kamu üniversitesindeki Meslek Yüksekokullarının akademik ve idari personeline yüz-yüze anket tekniği kullanılarak toplanmıştır. Araştırmaya 116 akademik, 68 idari personel katılmıştır. Akademik ve idari personelin örgütsel sinizmleri, literatürle uyumlu olacak şekilde biliş, duygusal tepki ve davranış boyutlarında incelenmektedir. Tek boyutlu bir yapı gösteren iş performansı üzerinde örgütsel sinizm faktörlerinin etkili olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Sinizm; İş Performansı; Meslek Yüksekokulu

ABSTRACT: *Organisational cynicism is a negative attitude towards one's employing organization. Research has been conducted to identify the organizational cynicism's effect on work performance. The data was collected through a questionnaire which was implemented face to face with the academic and administrative staff at a Public University's Vocational Colleges. 116 academic staff and 68 administrative personnel participated in the survey. The organisational cynicism displayed by the academicians and the administrative personnel has been examined consistently with the literature with respect to the dimensions of cognition, emotional response and behaviour. It has been observed that the factors of organisational cynicism have no impact on work performance which shows a single dimensional structure.*

Keywords: *Organizational Cynicism; Job Performance; Vocational College*

JEL Classification: M10; M12; M19

1. Giriş

Sinizm, geçmişi Yunanlı felsefeci Antisthenes'e dayanan bir öğreti* olup, en meşhur sinik Sinoplu Diogenes'dir, Diogenes gündüzleri gece lambasıyla dolaşır, sorulara "dürüst bir adam arıyorum" cevabıyla ünlüdür. Sinizm kelimesinin Diyojen'in bir fiçinin içinde ilkel koşullarda bir köpek gibi yaşamasından ötürü 'köpek gibi' anlamına gelen 'kuvikos' sözcüğünden doğduğu iddia edilmiştir (Osborne, 1996).

Sinizm, genellikle yaşanan tecrübelerle beslenen, negatif duyguları anlatan bir kavramdır ve kaybolmuş inançlar durumu olarak da ifade edilmektedir (Laursen,

* Kynikler Okulunun kurucusu Atinalı Antisthenes'tir (444-368). Kynikler için yaşamın doğru sayılabilecek biricik anlam ve ereği erdemdir. Erdem deyince de onlar, insanın içten tam bir bağımsızlığını, kendini belirlemede mutlak olarak özgür olmasını, her türlü gereksinmeye bağıllıktan insanın kendisini kurtarmasıyla ilişkilendirirler. Daha ayrıntılı bilgi için bkz. (Gökberk, 2010: 48-50).

2009: 479). Bir başka tanımlamaya göre sinizm, birçok insanın çevresindekilere (politikacılar, işadamları) ve kurumlara (devlet) güvenmemesidir (Peng ve Zhou, 2009: 863). Sinik kişiyle ilgili şu tanımlamalar yapılmaktadır. Sinik kişi, insan davranışının tamamen kendi çıkarları için motive edilmiş olduğuna inanan kişidir (Eisinger, 2000: 55). Sinik kişi, sadece geçmişten acı dersler çıkaran biri değil aynı zamanda gelecekte zamanından önce hayal kırıklığı yaşayan biridir. Sinik kişi, peşinen insan güdü ve davranışlarının içtenliğine ve iyiliğine inanmayan ve bunu iğneli sözler ve küçümseyerek ifade eden kişidir. Sinikler doğmazlar, üretilirler (Mazella, 2007: 8). Bu tanımlamalar sinizmin doğuştan gelen bir kişilik özelliği olmayıp sonradan yaşanan deneyimlerle alakalı olduğunu göstermektedir.

Dean, Brandes ve Dharwadkar (1998: 345-347) örgütsel sinizmin kavramlaşmasında önemli katkılar sağlamışlar ve örgütsel sinizmi bir bireyin çalıştığı örgüte karşı olumsuz tutumu olarak tanımlamışlardır. Yazarlara göre örgütsel sinizmin inanç, duygu ve davranış olmak üzere üç boyutu vardır. İlki örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna dair inanç, ikincisi bu örgüte yönelik negatif duygu, üçüncüsü ise bu duygu ve inançlarla tutarlı olarak örgüte yönelik aşağılayıcı ve eleştirel davranışlara ilişkin eğilimlerdir. Dürüstlük ile kastedilen; ahlaki değerlerin sağlamlığı, adil olma, doğruluk ve samimiyet gibi ilkelerdir. Sinikler, kendi örgütlerinin sık sık bu ilkeleri çıkarları uğruna ihlal ettiğine ve genellikle eylemlerin arkasında saklı güdüler olduğuna inanırlar. Negatif duygularla kastedilen örgüte yönelik küçümseme, öfke, üzüntü, utanç duyma gibi çok güçlü duygusal tepkilerdir. Aşağılayıcı ve eleştirel davranışlarla kastedilen ise açıkça yapılan eleştiriler, iğneleyici espriler, karamsar tahminler gibi davranışlardır. Mirvis ve Kanter'in (1991: 45) yaptıkları araştırmada, çalışanların %48'inin sinizm yaşadıkları bulgulanmıştır. Örgütsel sinizmde temel düşünce liderlerin, kendi çıkarları uğruna dürüstlük, adalet ve içtenlik ilkelerini feda ettiğidir (Abraham, 2000: 269). Bu yargı, negatif insanların örgüte taşıdığı duygular olmayıp, çalışanların iş tecrübelerinden kaynaklanmaktadır. Brown ve Cregan (2008: 669) sinik davranışların, örgütün dürüstlüğüne sorgulayan direkt ifadeler yoluyla veya iğneleyici mizah ve sözsüz iletişim yoluyla olmak üzere iki şekilde sergilendiğini belirtmektedirler.

Sinizmin örgütle doğrudan ve/veya dolaylı çok çeşitli nedenleri olabilmektedir. 1990'lardan sonra küreselleşme, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemeler, iç ve dış rekabetin artması yeni yönetim teknik ve uygulamalarını ortaya çıkarmıştır (Koçel, 2011: 371). Yaygın şirket birleşmeleri, satın almalar, kalite girişimleri, süreç yenileme, küçülme, kademe azaltma ve yeni örgütsel yapılanmalar sıklıkla yığınla işçilerin işten çıkarılmalarıyla son bulmuş ve bu durum işçilerin şirket yaşamı ve şirkete bağlılığı sorgulamalarına neden olmuştur. Örgütlerde giderek yaygınlaşan sinizmin temel nedeni işçi-örgüt ilişkilerine bakıştaki bu dramatik değişimdir (Brandes vd. 1999: 3). Örgütlerin, personelden artan bir beklenti içinde olmaları ve onlardan daha çok kazanç/fayda sağlama arzusu sinizmi yaygınlaştıran bir etki yapmıştır (Özgener vd. 2008: 57). Örgütsel sinizmin nedenleri arasında; adaletsizlik algısı, psikolojik kontrat ihlali, üstlere güvensizlik, liderlik davranışındaki eksiklikler, çok uzun çalışma saatleri, yıldırma, yönetim tarzı, yanlış yönetilen değişim çabaları, yüksek düzeyde rol çatışması, aşırı iş yükü, gibi olumsuzluklar da sıralanmaktadır (Tokgöz ve Yılmaz, 2008: 284; Kutanis ve Çetinel, 2009: 693).

Sinizm, modern dünyada oldukça yaygın görünmekte ve bilinmekte ise de, örgüt yazınında daha çok 1990'lı yıllardan sonra tartışılan bir kavramdır. Türk örgüt yazınında ise 2007 yılından itibaren araştırmacıların dikkatini çekmiştir. Konuyla ilgili geliştirilmiş ölçekler Türkiye'de bir firmada test edilmiştir (Erdost vd. 2007). Daha sonra farklı araştırmacılar, örgütsel sinizmin adalet algısı, psikolojik kontrat ihlal algısı, örgütsel bağlılık, örgütsel özdeşleşme ve güvensizlik gibi değişkenlerle ilişkisini araştırmışlardır (Kutani ve Çetinel, 2009; Aydın Tekeltürk vd. 2009; Özler vd. 2010; Polat vd. 2010; Altınöz vd. 2011). Ayrıca, örgütsel sinizm düzeylerini ve sinizm düzeylerinin demografik değişkenlerle ilişkisine yönelik araştırmalara da rastlanmıştır (Tokgöz ve Yılmaz, 2008; Kalağan ve Güzeller, 2010; İnce ve Turan, 2011; Aslan, 2012).

Örgütlerde sinizmin sonuçları tartışmalı bir konudur. Bazılarına göre, sinik çalışanlar örgütlerini düşündüklerinde üzüntü, sıkıntı, güvenmeme, öfke duyma, kırgınlık, ümitsizlik, kınama, eleştirme gibi duygular içinde olurlar ve bu duygularını kimi zaman tutum ve davranışa dönüştürürler. Bunların sonucunda duygusal tükenmişlik, stres, yabancılaşma ve iş tatminsizliği yaşayabilirler. Bununla birlikte sinizmin örgüt için olumlu sonuçlarından da bahsedilmektedir. Sinizmi olumlayanlara göre; siniklerin, dürüstlükten yoksun kişiler tarafından kullanılma olasılıkları düşük olduğu için açık edilmeyen amaçlar ve kişisel çıkarlar için bir kontrol sağlarlar. Ayrıca sinikler, etik olmayan istek ve davranışları kabullenme niyeti göstermezler (Dean vd.1998; 670). Aynı zamanda sinizmin, örgütlere eleştirel bir bakış açısı getirdiği ve yasal olmayan uygulamalara karşı da tampon oluşturduğu düşünülmektedir (Özgener vd. 2008: 64). Çünkü sinizmin davranış boyutunda sinik tutuma sahip çalışanlar kurumlarını eleştirmekte, genellikle sessiz kalmamaktadırlar. Eleştirilerin dikkate alınması örgütsel iyileşmelere katkı sağlayabilir.

Benzer şekilde yapılan araştırmalarda da sinizmin sonuçları hakkında farklı bulgulara işaret edilmektedir. Bir araştırmaya göre örgütsel sinizm ile örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışı ve iş tatmini arasında negatif bir ilişki vardır (Abraham 2000: 274). Pugh'a göre örgütsel sinizm örgütsel vatandaşlık davranışlarına katılma isteğini olumsuz yönde etkileyebilir (akt. Özgener vd. 2008: 63). Örgütsel sinizmin iş çıktısıyla ilişkisini saptamaya yönelik bir başka araştırmada ise (Brandes vd.1999) sinik çalışanların, performanslarını direkt olarak etkileyen işgücü gelişim programlarına düşük düzeyde katılım gösterdikleri ve örgütsel bağlılıklarının daha düşük olduğu belirlenmiştir. Jhonson ve O'Leary-Kelly ise tartışmaya farklı bir boyut katmaktadır. Araştırmacılara göre, çalışanların işverene karşı sinik tutumu kendi iş performanslarını, örgütsel vatandaşlık davranışını ve işe devamsızlık seviyelerini etkilememektedir. Bu yorumlara göre sinizm kayıtsızlığa dayanan tepkilerdir. Her ne kadar sinik çalışanlar hayal kırıklığı hissetse ve kendi örgütlerine karşı daha az olumlu hisler beslese de bu memnuniyetsizliklerini hareketlerine yansıtmayarak örgütün direk performansını etkilemezler (akt. Brown ve Cregan, 2008: 641-643). Yine sinizm ve örgütsel vatandaşlık arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya çalışan bir araştırmada örgütsel sinizm tutumlarındaki artışın, örgütsel vatandaşlık davranışlarını azaltmadığı bulgulanmıştır (Bardak vd. 2011: 621). Bu çerçevede araştırmamızın temel sorusu şudur: *Sinik inanç, duygu veya tutum içinde olmak işini kötü yapmak/iş performansını düşürmek anlamına gelir mi?*

Performans (başarı) kavramı, bir iş veya uğraşın üstesinden gelmek (Bingöl, 2003: 273) personelin kendisinden beklenen amaçlara ulaşma derecesi (Can vd. 2001:170), bir kimsenin verilen görevi etkili bir şekilde sonuçlandırması (Ertürk, 2011: 166) personelin görev ve sorumluluklarını başarılı bir şekilde yerine getirmesi (Aldemir vd. 2004: 291) olarak tanımlanmaktadır. Bu tanımlamalardan hareketle araştırmada, iş performansı, bir elemanın görev ve sorumluluklarını, hedef ve standartlara uygun olarak zamanında yerine getirilme derecesi olarak ele alınmıştır.

2. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, örgütsel sinizm ile iş performansı arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu amaçla, ön lisans düzeyindeki on iki meslek yüksekokulunun akademik ve idari personeli üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Meslek yüksekokullarının tercih edilmesinin nedeni, bölüm, öğrenci ve program çokluğu, bir fakülteye göre müdahalelere daha açık olması ve ön lisans olmanın getirdiği olumsuz duyguların sinizmi tetikleyebileceği sanısıdır. Yapılan bir araştırmada (Bardak vd.2011: 622), ön lisans eğitime sahip olanların lisans düzeyinde eğitim alanlara göre daha sinik davranış gösterme eğiliminde oldukları belirlenmiştir. Araştırmanın örgütsel sinizm ile iş performansı arasındaki ilişkiye azda olsa bir ışık tutacağı ve yerli yazındaki bir eksikliğe katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada tarama modeli benimsenmiştir. Tarama modeli, geçmişte veya halihazırda var olan durumu, mevcut haliyle betimlemeyi amaçlayan bir araştırma modelidir (Karasar, 2006: 77). Araştırmada veriler anket ile toplanmıştır. Ankette örgütsel sinizm ve iş performansı ölçeklerinin yanı sıra katılımcıların demografik bilgilerini almaya dönük beş adet soru bulunmaktadır. Ölçek maddelerinin yanıt kategorileri, “hiçbir zaman, nadiren, ara sıra, genellikle ve her zaman” şeklinde 5’li dereceleme göre hazırlanmıştır.

Araştırmanın evrenini, bir kamu üniversitesindeki ön lisans programlarında görevli akademik ve idari personel oluşturmaktadır. Söz konusu üniversitede 12 adet meslek yüksekokulunda 166 akademik personel, 82 idari personel görev yapmaktadır. Varyansı maksimum kılan oran (p=0,50) dikkate alınarak, %5 anlam düzeyinde ve %5 örneklem hatası ile örnek büyüklüğü, oran için sınırlı evren formülü (Ural ve Kılıç, 2013:45) kullanılarak akademik ve idari personel için ayrı ayrı hesaplanmıştır.

$$n: N*(P*Q)*Z^2/(N-1).H^2 + Z^2*(P*Q)^1$$

$$n_{\text{akademik}}: 166*(0,5*0,5)*1,96^2/(166-1)*0,05^2+1,96^2*(0,5*0,5) = 116$$

$$n_{\text{idari}}: 82*(0,5*0,5)*1,96^2/(82-1)*0,05^2+1,96^2*(0,5*0,5) = 68$$

Tespit edilen örnek büyüklüğüne daha kolay ulaşabilmek için kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Anket, 2012 yılı Nisan-Mayıs aylarında ağırlıklı olarak yüz yüze, çok az bir oranı ise bırak-topla tekniği ile uygulanmıştır. Uygulama sonunda 116 akademik ve 68 idari personele ulaşılması başarılmıştır. Böylece ulaşılan örneğin akademik personelde yaklaşık %70 ve idari personelde de %83

¹ n:Örneklem büyüklüğü; N:Evren büyüklüğü; P:Evrende bir olayın gözlenme oranı; Q:Evrende bir olayın gözlenmeme oranı (1-P); Z: Belirli anlamlılık düzeyine karşılık gelen teorik değer; H: Örnekleme hatası

oranında temsil kabiliyetinde olduğu hesaplanabilmektedir (bakınız Tablo 1). Bu durum, aynı zamanda verilerin geçerliliği içinde önemli bir orandır.

Tablo 1. Meslek Yüksekokullarındaki Akademik ve İdari Personel Sayıları ile Araştırmaya Katılım Oranları

Meslek Yüksekokulu	N _A	n _a	% _A	N _{İdari}	n _{İdari}	% _İ
A	15	14	93,3	7	1	14,3
B	15	12	80,0	11	9	81,8
C	44	35	79,5	11	21	190,9
D	23	17	73,9	10	15	150,0
E	9	6	66,7	4	5	125,0
F	10	7	70,0	3	5	166,7
G*	18	14	77,8	12	8	66,7
H	13	8	61,5	6	3	50,0
I	8	2	25,0	6	0	0,0
J	8	1	12,5	7	1	14,3
K	5	0	0,0	5	0	0,0
Toplam	166	116	69,9	82	68	82,9

N_A: Evrendeki akademik personel sayısı; n_a:Örneklemdaki akademik personel sayısı; %_A:Akademik personelin ilgili birimi temsil oranı; N_İ: Evrendeki idari personel sayısı, n_İ:Örneklemdaki idari personel sayısı; %_İ:İdari personelin ilgili birimi temsil oranı; *L Meslek Yüksekokulu G Meslek Yüksekokulu ile bütünleştirilmiştir.

4. Geçerlik ve Güvenirlik

Araştırmada kullanılan ankette iki ölçek yer almaktadır. Örgütsel sinizmi ölçmek için Brandes'in geliştirdiği ve Erdost vd (2007) Türkçeye çevirerek kullandıkları ölçekten yararlanılmıştır. Ölçekte toplam 14 madde bulunmaktadır. Performans ölçeğinde ise Çöl'ün (2008) Sigler ve Pearson'dan alarak Türkçeleştirdiği ve araştırmasında kullandığı 4 maddelik iş performansı ölçeğine ilave edilen bir madde ile toplam 5 maddelik ölçek kullanılmıştır. İçerik geçerliliği sağlandıktan ve anketin Meslek Yüksekokulu çalışanları üzerinde ön testi yapıldıktan sonra, ankete son şekli verilmiştir. Ayrıca, 14 maddelik örgütsel sinizm ölçeğinin yapı geçerliliği için faktör analizinden yararlanılmıştır.

Tablo 2. Ölçeklere İlişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları

Ölçek	Madde sayısı	Ölçek ikiye bölündüğünde	Örneklem rastgele ikiye bölünürse	Min.-max. madde-toplam korelasyon	Min.-max. çoklu R ²	Bütün
Örgütsel Sinizm	14	1. yarı: 0,921 (ms ^a : 7)	1. grup: 0,941 (n: 95)	Min.: 0,358	Min.: 0,449	0,930
		2. yarı: 0,843 (ms: 7)	2. grup: 0,914 (n: 89)	Max.: 0,786	Max.: 0,802	
İş Performansı	5	1. yarı: 0,722 (ms: 3)	1. grup: 0,821 (n: 99)	Min.: 0,534	Min.: 0,305	0,788
		2. yarı: 0,605 (ms: 2)	2. grup: 0,729 (n: 85)	Max.: 0,646	Max.: 0,440	

^a ms: Madde sayısı

İki ölçeğin güvenilirlik analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 2’de görülmektedir. Buna göre, örgütsel sinizm ölçeğinin iç tutarlık katsayısı Cronbach Alfa 0,930 olarak hesaplanırken, iş performansı ölçeğinin 0,788 hesaplanmaktadır. Böylece her iki ölçeğin de yüksek derecede güvenilir olduğu anlaşılmaktadır (Kalaycı, 2006:405).

5. Bulgular

Araştırmaya 116 akademik, 68 idari personel katılmıştır. Katılımcılardan 154 kişi cinsiyetini belirtmiş olup; bunların yaklaşık %40’ı kadın, %60’ı erkektir. Medeni durumunu belirten 144 kişiden %71,5’i evli, %28,5’i bekârdır. 116 akademik personelin yaklaşık %90’ı öğretim görevlisidir. Bu durum, Meslek Yüksekokulları için doğaldır. Eğitim düzeyini belirten 151 çalışanın %41,7’si lisans, %32,5’i yüksek lisans ve %11,3’ü doktora mezundur. Lise mezunlarının oranı %14,6’dır.

5.1. Örgütsel Sinizm

Örgütsel sinizm ve iş performansı ölçeklerine faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizinde faktör sayısının tespitinde öz değeri 1’den büyük olanlar tercih edilmiştir. Ayrıca herhangi bir maddenin bir faktöre boyutlanabilmesi için ilgili faktör ile en az 0,500 düzeyinde yüke sahip olmasına, bir faktörün en az 3 maddeden oluşmasına, binişik madde durumunda iki faktör arasındaki yük farkının en az 0,100 düzeyinde olmasına ve Varimax dönüşümü uygulanmasına karar verilmiştir.

Tablo 3, örgütsel sinizm ölçeğine uygulanan faktör analizi sonucunu göstermektedir. 14.madde (Yüksekokul gündeme geldiğinde, diğer çalışanlarla anlamlı bakışmalar yaşanır.), binişik olması nedeniyle ölçekten çıkarılmıştır. 13 maddeli örgütsel sinizm ölçeği üç boyutta toplanmış ve toplam varyansın %72,7’sini açıklamıştır. Analizde KMO örneklem yeterliliği ölçüsü yaklaşık %90 olarak hesaplanmış olup; Bartlett Küresellik testi 0,0001 düzeyinde (X^2 : 1698,692, sd: 78, $p < .0001$) anlamlıdır. Bu iki ölçüt, veri setinin faktör analizine uygun olduğunu ve analize devam edilebileceğini göstermektedir. Bartlett Küresellik testinin anlamlı olması, verilerin çok değişkenli normal dağılımdan geldiği şeklinde de yorumlanabilmektedir (Çokluk, vd, 2010: 208). Bu test, maddeler arasında anlamlı korelasyonlar olduğunu dolayısıyla veri setinin faktör analizine uygunluğuna da işaret eder (Kalaycı, 2006: 327).

Birinci faktör beş maddeden oluşmakta ve toplam varyansın yaklaşık %30’unu açıklamaktadır. Bu faktörde; “Çalıştığım Yüksekokul, bir şey yapmayı planladığını söylüyorsa bunun gerçekleşeceği konusunda kuşku duyarım” (0,865), “Çalıştığım Yüksekokulun politikaları, amaçları ve uygulamalarında çok az ortak nokta vardır” (0,802), “Çalıştığım Yüksekokulun yapacağını söylediği şeyler ile gerçekleştirenler arasında çok az benzerlik görüyorum” (0,794), “Çalıştığım Yüksekokulda, söylenenin başka, yapılanın başka olduğuna inanıyorum” (0,776) ve “Çalıştığım Yüksekokul, çalışanlardan belirli bir davranış bekler, ama başka davranışı ödüllendirir. Çalışanlarına hak ettiği ödülü vermez” (0,724) maddeleri bir araya gelmiştir. Bu nedenle, faktöre literatürde olduğu gibi “bilmiş” adı verilmiştir. Faktörü oluşturan tüm maddelerin, belirleyici (major) (faktör yükünün 0,700’ün üzerinde olması) durumda olduğu dikkat çekmektedir. Buradan hareketle çalışanların çoğu, örgütlerinde planlanan ve söylenenler ile gerçekleştirenler arasında tutarsızlık olduğu inancını taşımaktadır denilebilir.

Tablo 3. Örgütsel Sinizm Ölçeğine Uygulanan Faktör Analizi Sonucu

Faktörler	Faktör 1. Yükler	Faktör 2. Yükler	Faktör 3. Yükler
I. Biliş (5 Madde)			
Çalıştığım Yüksekokul, bir şey yapmayı planladığını söylüyorsa bunun gerçekleşeceği konusunda kuşku duyarım.	0,865		
Çalıştığım Yüksekokulun politikaları, amaçları ve uygulamalarında çok az ortak nokta vardır	0,802		
Çalıştığım Yüksekokulun yapacağını söylediği şeyler ile gerçekleşenler arasında çok az benzerlik görüyorum.	0,794		
Çalıştığım Yüksekokulda, söylenenin başka, yapılanın başka olduğuna inanıyorum.	0,776		
Çalıştığım Yüksekokul, çalışanlardan belirli bir davranış bekler, ama başka davranışı ödüllendirir. Çalışanlarına hak ettiği ödülü vermez	0,724		
II. Duygusal Tepki (5 Madde)			
Çalıştığım Yüksekokulu düşündüğümde sinirlenirim.		0,894	
Çalıştığım Yüksekokulu düşündüğümde gerilim yaşıyorum.		0,830	
Çalıştığım Yüksekokul beni kızdırır.		0,767	
Çalıştığım Yüksekokulu düşündüğümde bir endişe hissedirim.		0,731	
Çalıştığım Yüksekokulun sloganları ve uygulamalarıyla dalga geçtiğimi fark ettim.		0,626	
III. Davranış (3 Madde)			
Çalıştığım Yüksekokulda, işlerin nasıl yürütüldüğü hakkında diğer çalışanlarla konuşurum.			0,897
Diğer çalışanlarla, çalıştığım Yüksekokulun uygulamalarını ve politikalarını eleştiririm.			0,776
Yüksekokul dışındaki arkadaşlarıma, Yüksekokulda olup bitenlerle ilgili şikayette bulunurum			0,641
Özdeğeri	3,781	3,712	2,135
Açıklanan Varyans	29,087	28,556	16,423
Ortalama	2,5967	2,1207	2,5380
Güvenirlilik katsayısı	0,913	0,903	0,767

Faktör çıkarma metodu: Temel bileşenler analizi; Döndürme metodu: Varimax; Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliği: % 89,9; Bartlett's Küresellik Testi için Ki-Kare:1698,692; s.d.:78; p<0.0001; Açıklanan toplam varyans: % 74,067; Ölçeğin tamamı için güvenirlilik katsayısı: 0,925; Yanıt Kategorileri: 1: Hiçbir zaman, 2: Nadiren, 3: Ara sıra, 4: Genellikle, 5: Her zaman

Tablo 3'e göre ikinci faktör yine beş maddeden oluşmakta ve toplam varyansın %28,5'ini açıklamaktadır. Bu faktörü "Çalıştığım Yüksekokulu düşündüğümde sinirlenirim" (0,894), "Çalıştığım Yüksekokulu düşündüğümde gerilim yaşıyorum" (0,830), "Çalıştığım Yüksekokul beni kızdırır" (0,767), "Çalıştığım Yüksekokulu düşündüğümde bir endişe hissedirim" (0,731) ve "Çalıştığım Yüksekokulun sloganları ve uygulamalarıyla dalga geçtiğimi fark ettim" (0,626) maddeleri

oluşturmaktadır. Faktörün iç yapısı ve literatür dikkate alınarak, faktöre “duygusal tepki” adı verilmiştir. Son madde hariç hepsi belirgin maddeler olarak dikkat çekmektedir. Çalışanlar, plan ve uygulama veya söylem ve eylem arasındaki tutarsızlık olduğu bilinci/inancı nedeniyle sinir, endişe ve gerilim yaşasa da kurumuyla dalga geçme duygusunu daha az yaşıyor denilebilir.

Tablo 3’e göre toplam varyansın %16,4’ünü açıklayan üçüncü faktör, üç maddeden meydana gelmektedir. Bu faktörde; “Çalıştığım Yüksekokulda, işlerin nasıl yürütüldüğü hakkında diğer çalışanlarla konuşurum” (0,897), “Diğer çalışanlarla, çalıştığım Yüksekokulun uygulamalarını ve politikalarını eleştiririm” (0,776) ve “Yüksekokul dışındaki arkadaşlarıma, Yüksekokulda olup bitenlerle ilgili şikayette bulunurum” (0,641) maddeleri bir araya gelmiştir. Faktöre “davranış” adı verilmiş olup; ilk iki madde majör durumundadır. Çalışanlar, kurumlarındaki uygulamalara; sınırlanmakta ve endişe duymakta ise de bunun davranışa yansımaları yine kurum içi çalışanlarla tartışma şeklinde olmakta, kurum dışına fazla yansıtılmamaktadır. Bu durumu, toplumsal öğretilerimizden biri olan “kol kırılır yen içinde kalır” anlayışının yansımaları olarak değerlendirmek mümkündür.

5.2. İş Performansı

Meslek yüksekokulu çalışanlarının iş performansları beş maddeli bir ölçek ile belirlenmiştir. Tablo 4, bu ölçeğe uygulanan faktör analizi sonucunu göstermektedir. Buna göre, beş maddeli iş performansı ölçeği tek boyutlu bir yapı sergilemektedir. Tek boyut, toplam varyansın yaklaşık %55’ini açıklamaktadır. Faktörü oluşturan maddeler yüklerinin büyüklüklerine göre; “İş hedeflerine fazlasıyla ulaşıyorum” (0,804), “Sunduğum hizmet kalitesinde standartlara fazlasıyla ulaştığımdan eminim” (0,740), “Bir sorun gündeme geldiğinde en hızlı şekilde çözüm üretirim” (0,728), “Yaptığım işte kendimi sürekli olarak geliştiririm” (0,719) ve “Görevlerimi tam zamanında tamamlarım” (0,711) şeklinde sıralanmaktadır. Maddelerin tamamı, majör (belirleyici) durumunda olup; ilk madde (İş hedeflerine fazlasıyla ulaşıyorum), bu bakımdan dikkat çekmektedir. Çalışanların önemli bir çoğunluğu, işleriyle ilgili hedeflere ve standartlara ulaştıklarını düşünmektedirler.

Tablo 4. İş Performansı Ölçeğine Uygulanan Faktör Analizi Sonucu

Faktörler	Yükü
İŞ PERFORMANSI (5 Madde)	
İş hedeflerine fazlasıyla ulaşıyorum	0,804
Sunduğum hizmet kalitesinde standartlara fazlasıyla ulaştığımdan eminim	0,740
Bir sorun gündeme geldiğinde en hızlı şekilde çözüm üretirim.	0,728
Yaptığım işte kendimi sürekli olarak geliştiririm	0,719
Görevlerimi tam zamanında tamamlarım	0,711
Özdeğeri	2,745
Açıklanan Varyans	54,906
Ortalama	4,337
Güvenirlilik katsayısı	0,788

Faktör çıkarma metodu: Temel bileşenler analizi; Döndürme metodu: Varimax; Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği: % 81,7; Bartlett's Küresellik Testi için Ki- Kare: 243,289;s.d.:10;p<0.0001; Açıklanan toplam varyans: % 54,906; Ölçeğin tamamı için güvenirlilik katsayısı: 0,788 Yanıt Kategorileri: 1:Hiçbir zaman, 2:Nadiren, 3:Ara sıra, 4:Genellikle, 5:Her zaman

5.3.Örgütsel Sinizmin İş Performansına Etkisi

Örgütsel sinizm faktörlerinin iş performansı üzerinde etkili olup olmadığını anlamak için regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 5, regresyon analizi sonucunu göstermektedir. Regresyon analizinde örgütsel sinizmin faktörleri (biliş, duygusal tepki ve davranış) bağımsız, iş performansı bağımlı değişken olarak dikkate alınmıştır. Regresyon modelinde oto-korelasyona ilişkin D-W istatistiğinin 1,5-2,5 arasında değişmesi nedeniyle oto-korelasyon olmadığı anlaşılmaktadır (Kalaycı, 2006: 264). Ayrıca, tolerans değerinin 0,100'ün üstünde ve VİF değerlerinin de 5'in altında olması çoklu bağlantı sorununun olmadığına delil oluşturabilmektedir (Büyüköztürk, 2009: 100; Alpar, 2011: 518). Koşul indekslerinin 30'un altında olması ve bağımsız değişkenler arasında 0,800'ü aşan korelasyonların olmaması (Alpar, 2011: 517, 522) da çoklu bağlantı sorununun olmadığına bir kanıt oluşturabilir. Tablo 4'e göre, örgütsel sinizmin faktörleri iş performansı üzerinde etkili değildir ($F_{3;180}: 0,340, p: 0,796$). Başka bir anlatımla, kişinin çalıştığı kuruma karşı sinik tutumlar içinde olması, onun iş performansını etkilememektedir.

Tablo 5. Örgütsel Sinizmin İş Performansı Üzerindeki Etkisine İlişkin Regresyon Analizi Sonucu

Model	Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Anlam düzeyi	Çoklu Bağlantı İstatistikleri		
	B	Std. Hata	Beta			Tolerans	VIF	Koşul İndeksi
(Sabit)	21,525	0,594		36,246	0,000			1,000
Biliş	0,048	0,049	0,103	0,982	0,327	0,498	2,007	6,104
Duygusal tepki	-0,021	0,052	-0,043	-0,410	0,682	0,496	2,016	8,504
Davranış	-0,033	0,080	-0,036	-0,416	0,678	0,723	1,383	9,147

Bağımlı değişken: İş Performansı; ; R: 0,075; R²:0,006; Düzeltilmiş R²: 0,011; D-W: 2,064; Model için $F_{3;180}: 0,340, p:0,796$

6. Sonuç

Bir eğitim kurumu özelinde ve belli bir dönemi kapsayan bu araştırmada, katılımcıların nesnel yanıt verdiği varsayımıyla, örgütsel sinizmin iş performansını etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışanlar, kurumlarında, planlananla uygulanan ve söylenenle yapılan arasında tutarsızlık olduğunu düşünmekte, bunun sonucunda, sinirlenme, endişelenme ve gerilim yaşamakta, endişe, şikayet ve eleştirilerini kurum içi arkadaşlarıyla paylaşarak davranışa dönüştürmekte ancak bunu iş hedef ve standartlarına başka bir deyişle iş performansına yansıtılmamaktadır denilebilir.

Örgütsel sinizm olumsuz inanç, duygu ve davranış ile alakalı iken, çalışanın iş performansını değiştirmemesi olumlu bir davranıştır. İşten çıkarılma korkusunun son derece düşük olması, performans sisteminin çok sağlıklı işletilememesi gibi nedenlerle, sinik tutum içinde olan çalışanlar, özel sektöre kıyasla daha rahat iş performanslarını düşürebilirler sanısı ile bu araştırma kamu hizmet sektöründe yapılmıştır. Bununla birlikte bu araştırma, sinizmin iş performansını etkilemediğini ortaya koymuştur. Kanımızca çalışanlar ya kişilik, öz yeterlilik ve dürüstlük anlayışı gibi nedenlerle sinikliklerini iş performanslarına yansıtılmamaktadırlar ya da sosyal beğenilirlilik dürtüsüyle yansıtılmıyormuş gibi görünmektedirler. Katılımcıların iş performanslarını kendilerinin değerlendirmiş olması objektifliği etkilemiş olabilir. Bu araştırmada, sinik tutumun iş performansını etkilememesi net olarak

söylemek olanaklı değildir. Bundan sonra yapılacak araştırmalarda, öz yeterlilik, kişilik, etik değerler gibi faktörler aracı değişken olarak ele alınabilir. Nitekim Yelboğa'nın (2006) yaptığı araştırmada, iş performansı ile kişilik özelliklerinin birbiriyle etkileşimli olduğu saptanmıştır. Diğer yandan kişinin bir işi başarmak için lazım gelen becerilere sahip olduğu inancı şeklinde tanımlanan öz yeterliliğin, performansla yakından ilişkili olduğu belirtilmektedir (Erkuş ve Günlü, 2009: 12). Ayrıca, farklı iş koşullarına sahip olan özel sektörde iş performansı ile sinizm ilişkisine bakılabilir.

Sonuç olarak belirtilen sınırlılıklar çerçevesinde “sinik çalışan olmak her daim iş performansını düşürmek ya da işini kötü yapmak anlamına gelmemektedir” diyebiliriz. Diğer bir anlatımla, duygusal olarak kurum ve yöneticiye negatif duygular beslenmesi çalışanlarda kırgınlık ve hayal kırıklığı yaratsa da işine ve insana duyulan saygı ve öz yeterlilik söz konusu ise iş performansı bundan etkilenmeyebilir. Türkiye’de hemşireler üzerinde yapılan bir araştırmada da (Bardak vd. 2011) örgütsel sinizm ile örgütsel vatandaşlık arasında benzer bir paradoks yakalanmıştır.

7. Referanslar

- ABRAHAM, R. (2000). Organizational cynicism: cases and consequences. *Generic, Social and General Psychology Monographs*, 126 (3), 269-297. ss.
- ALTINÖZ, M., ÇÖP, S., SİGİNDİ, T. (2011). Algılanan örgütsel bağlılık ve örgütsel sinizm ilişkisi: Ankara’daki dört ve beş yıldızlı konaklama işletmeleri üzerine bir araştırma. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15 (21), 285-315. ss.
- ALDEMİR, C., ATAOL A., BUDAK G. (2004). *İnsan kaynakları yönetimi*. 5. bs., İzmir: Barış yayımları.
- ALPAR, R. (2011). *Uygulamalı çok değişkenli istatistiksel yöntemler*. 3. bs., Ankara: Detay Yayıncılık.
- ASLAN, E.T. (2012). Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi akademik personelin genel ve örgütsel sinizm düzeyi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13 (1), 12-27. ss.
- AYDIN TEKELTÜRK, Ş., ŞAHİN PERÇİN N., GÜZEL B. (2009). Örgütlerde psikolojik kontrat ihlalleri ve sinizm ilişkisi: 4-5 yıldızlı otel işletmeleri üzerine bir araştırma. *17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı*, 21-23 Mayıs 2009, içinde Eskişehir: Osmangazi Üniversitesi. 688-692. ss.
- BARDAK, N., ERDEM R., AKKAŞ E., ADIGÜZEL O. (2011). Örgütsel sinizm-örgütsel vatandaşlık paradoksu ve bu bağlamdan sinik insan tutumuna bakış: SDÜ araştırma ve uygulama hastanesinde hemşireler üzerinde bir araştırma. *19. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, 26-28 Mayıs 2011, içinde Çanakkale: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi. 621-625. ss.
- BİNGÖL, D. (2003). *İnsan kaynakları yönetimi*. 5. bs., İstanbul: Beta.
- BRANDES, P., DHARWADKAR R., DEAN, J.W. (1999). *Does organizational cynicism matter?: employee and supervisor perspectives on work outcomes*. Paper Presented at the Eastern Academy of Management, Philadelphia.
- BROWN, M., CREGAN C., (2008). Organizational change cynicism: the role of employee involvement. *Human Resource Management*, 47 (4), 667-686. ss.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş. (2009). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*, 10. bs., Ankara: Pegem Akademi.
- CAN, H., AKGÜN A., KAVUNCUBAŞI, Ş. (2001). *Kamu ve özel kesimde insan kaynakları yönetimi*. 4. bs., Ankara: Siyasal Kitabevi.
- ÇOKLUK, Ö., ŞEKERCİOĞLU, G., BÜYÜKÖZTÜRK, Ş. (2010). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik*. Ankara: Pegem Akademi.
- ÇÖL, G. (2008). Algılanan güçlenmenin işgören performansı üzerine etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9 (1), 35-46. ss.

- DEAN, J.W., BRANDES P., DHARWADKAR, R. (1998). Organizational cynicism. *Academy of Management Review*, 23(2), 341-352. ss.
- EISINGER, R.M. (2000). Questioning cynicism, *Culture and Society*. 37(5), 55-60.ss.
- ERDOST, E. KARACAOĞLU K., REYHANOĞLU, M. (2007). Örgütsel sinizm kavramı ve ilgili ölçeklerin Türkiye'deki bir firmada test edilmesi. *XV. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı*, 25-27 Mayıs 2007, içinde Sakarya: Sakarya Üniversitesi. 514-524. ss.
- ERKUŞ, A., GÜNLÜ, E. (2009). İletişim tarzının ve sözsüz iletişim düzeyinin çalışanların iş performansına etkisi: beş yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 20 (1), 7-24. ss.
- ERTÜRK, M. (2001). *İnsan kaynakları yönetimi*. İstanbul: Beta Basım.
- GÖKBERK, M. (2010). *Felsefe tarihi*. 20. bs., İstanbul: Remzi Kitabevi.
- İNCE, M., TURAN, Ş. (2011). Organizational cynicism as a factor that affects the organizational change in the process of globalization and an application in Karaman's public institutions. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 37, 104-121. ss.
- KALAGAN, G., GÜZELLER, C. O. (2010). Öğretmenlerin örgütsel sinizm düzeylerinin incelenmesi. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 27, 83-97. ss.
- KALAYCI, Ş. (2006). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil Yayın.
- KARASAR, N. (2006). *Bilimsel araştırma yöntemi*. 7. bs., Ankara: Nobel Yayınları.
- KOÇEL Tamer (2011). *İşletme yöneticiliği*. 13. bs., İstanbul: Beta.
- KUTANİS, Ö. R. ÇETİNEL, E. (2009). Adaletsizlik algısı sinizmi tetikler mi?. *17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı*, 21-23 Mayıs 2009, içinde Eskişehir: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İşletme Bölümü, 693-699. ss.
- LAURSEN, J. C. (2009). *Cynism then and now*. firenze university press, 469-482.ss. [Erişim adresi]: <http://www.fupress.net/index.php/iris/article/view/3316/2919>, [Erişim tarihi]: 15.01.12.
- MAZELLA, D. (2007). *The making of modern cynicism*. University of Virginia Press.
- MIRVIS, P.H., KANTER, D.L. (1991). Beyond demography: a psychographic profile of the workforce. *Human Resource Management*; 30(1), 45-68. ss.
- PENG, Z., ZHOU, F. (2009). The Moderating effect of supervisory conscientiousness on the relationship between employees social cynicism and perceived interpersonal justice. *Social Behavior and Personality*, 37 (6), 863-864. ss
- POLAT, M., MEYDAN, C.H., TOKMAK, İ. (2010). Personel güçlendirme-örgütsel sinizm ilişkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisi. *9. Ulusal İşletmecilik Kongresi Bildiri Kitabı*, 6-7 Mayıs 2010, içinde Zonguldak: Kara Elmas Üniversitesi. 542-547. ss
- TOKGÖZ, N., YILMAZ, H. (2008). Örgütsel sinizm: Eskişehir ve alanyadaki otel işletmelerinde bir uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:8, sayı:2, 283-305.
- OSBORNE, R. (1996). *Yeni başlayanlar için felsefe*. (Çev: D. ŞAHİNER). İstanbul: Milliyet Yayınları.
- ÖZGENER, Ş., ÖĞÜT, A., KAPLAN, M. (2008). İşgören-işveren ilişkilerinde yeni bir paradigma: örgütsel sinizm. M. ÖZDEVECİOĞLU, H. KARADAL (ed), *Örgütsel Davranışta Seçme Konular: Organizasyonların Karanlık Yönleri ve Verimlilik Azaltıcı Davranışlar*, Ankara: İlke yayınevi.
- ÖZLER, D.E., ATALAY, C.G. ŞAHİN, M.D. (2010). Örgütlerde sinizm güvensizlikle mi bulaşır? *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2 (2), 47-55. ss
- URAL, A., KILIÇ, İ. (2013). *Bilimsel araştırma süreci ve SPSS ile veri analizi*. 4. bs., Ankara: Detay Yayıncılık.
- YELBOĞA, A. (2006). Kişilik özellikleri ve iş performansı arasındaki ilişkinin incelenmesi. *"İş, Güç" Endüstri ilişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 8 (2), 196-211. ss.

ÇEVİRİMİÇİ HAZIR GIYIM ÜRÜNLERİ TÜKETİMİNDE MÜŞTERİ TATMİNİ: DOĞU KARADENİZ ÖRNEĞİ

CUSTOMER SATISFACTION ON ONLINE READYMADE GARMENT CONSUMPTION: THE EASTERN BLACKSEA EXAMPLE

Ahmet Mutlu AKYÜZ

Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
ahmetmutluakyuz@gmail.com

ÖZET: Çalışmanın amacı, hizmet kalitesi üzerinden müşteri sadakatini ve müşteri tatminini etkileyen faktörlerin, çevrimiçi hazır giyim alışverişlerini yapan müşterilerden toplanan veriler aracılığıyla incelenmesi ve oluşturulan araştırma modelinin test edilmesidir. Araştırma modeli oluşturulurken literatürdeki ilgili araştırmalardan yola çıkılmış olup, modelin ve hipotezlerin test edilmesinde Yapısal Eşitlik Modeli kullanılmıştır. Araştırma evrenini, Doğu Karadeniz Bölgesi'nde yaşamakta olup, internette alışveriş yapan müşteriler oluşturmaktadır. Araştırmanın sonuçları, internet sitelerini inşa ederken ya da yeniden düzenlerken hangi faktörlere dikkat etmeleri ve kendilerini nasıl geliştirmeleri gerektiği konularında işletmelerin bilgi sahibi olmasına imkân tanımaktadır. Bu da tüketicilerin daha fazla tatmin olmasına ve işletme ya da markaya olan sadakatlerinin artmasına neden olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Hizmet Kalitesi; Müşteri Tatmini; Müşteri Sadakati; Hazır Giyim Ürünleri; Elektronik Pazarlama

ABSTRACT: The purpose of this study is to test the research model and to explore the influencing factors on customer satisfaction through service quality based on the data obtained from readymade garment purchasers who are shopping from web sites. The research model was set up through the previous literature. The model was tested by Structural Equation Modelling. A survey was made on the customers who are living in the Eastern Black Sea Region. With the results of this research, firms that have been building or re-editing their websites get information on factors that will lead them to increase their brand loyalty.

Keywords: Service Quality; Customer Satisfaction; Customer Loyalty; Readymade Garment Products; Electronic Marketing

JEL Classifications: M30; M39

1. Giriş

Artan sayıda e-ticaret şirketi her geçen gün e-ticaret konusunda daha deneyimli ve tecrübeli hale geldiğinden çok daha renkli ve kapsamlı e-ticaret uygulamaları yürütebilmektedir. Öte yandan çevrimiçi alışveriş yapan tüketiciler ise daha zevkli ve ilginç alışveriş deneyimleri peşindedirler (Jayawardhena ve Wright 2009: 1171). Yakın geçmişte gerçekleştirilen kapsamlı bir derlemede, Monsuwe ve diğerleri (2004: 103) tüketicileri çevrimiçi alışverişe neyin yönlendirdiğini incelemiş ve çevrimiçi satın alma niyetine ve çevrimiçi alışverişe yönelik tutumların sadece kullanım kolaylığı ve eğlence ile alakalı olmayıp, tüketici özellikleri, durumsal faktörler, ürün özellikleri, geçmiş çevrimiçi alışveriş deneyimleri, güvenlik ve kendine güven gibi birçok faktörle de ilişkili olduğunu dile getirmiştir.

Tüketiciler nezdinde önemli olan konulardan biri de şirketler aracılığıyla sağlanan çevrimiçi bilginin değeri ve güvenilirliğidir (Kim ve Song 2010: 377). Değişen yaşam biçimleri nedeniyle giderek daha çok kişinin perakende alışverişini internet ortamında yapmayı tercih etmesi, e-perakendecilik sisteminin gelişmesini hızlandıran en önemli etkidir (Uzel ve Aydoğdu 2010: 20).

Bu noktada;

- 1) Elektronik alışverişin coğrafi sınırlamaları ortadan kaldırmasının,
- 2) Yerel mağazada bulunamayan çeşitliliğin sanal ortamda bulunmasının,
- 3) Tüketicinin çok daha fazla olumlu veya olumsuz yönde bilgi ve görüşe hızla ulaşabilmesinin,
- 4) Çok sayıda mağaza arasında fiyat karşılaştırmasını hızlıca yaparak kendisi için en marjinal faydayı sağlayan mağazayı bulabilmesinin,
- 5) Mağaza çalışanlarının hoş olmayan yanlış tavır ve davranışlarından uzak olacağı düşüncesinin,
- 6) Mağaza içindeki arzu etmediği ortamda -istenmeyen koku, rahatsız edici kalabalık, ses düzeyi, ödemede kuyrukta bekletilme vb.- bulunmak zorunda kalmayacağı düşüncelerinin önemi büyüktür. Dolayısıyla tüm bu faktörler tüketicinin satın alma karar sürecini de kısaltmakta ve genel anlamda daha fazla alışveriş gerçekleşmesine sebep olmaktadır.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler'in (KOBİ) web sitelerini, genellikle ürün ve hizmetleri çevrimiçi satmaktan ziyade, sadece reklamını yapmak ve şirketlerini tanıtmak amacıyla kullandıkları anlaşılmaktadır. Bu durumun nedenini açıklayan sebepler arasında, devamlı geliştirilen ve yönetilmek durumunda olan bir web sitesinin maliyetli olması ve çevrimiçi satış fırsatlarını öngörebilecek derecede bir işletme kültürünün olmayışı gösterilebilir. Bu yüzden çok az sayıda KOBİ aktif olarak çevrimiçi satış yapabilen web sitelerine sahiptir (Küster ve Vila 2011: 133).

2. Literatür Taraması

2.1. Sanal Satış Yeri ve Buna Yönelik İnternet Sitesi Geliştirilmesi

İstatistiksel veriler çevrimiçi alışverişin gitgide daha popüler bir hale geldiğini göstermektedir. Dünya çapındaki çevrimiçi perakende satışlar 2005'te 172 milyar dolar iken, 2010'da bu rakam 329 milyar dolara yükselmiştir (Tong 2010: 742). Öte yandan, Türkiye'de mektup, telefon ve en önemlisi internet üzerinden yapılmakta olan alışveriş adetleri ve tutarları yıllara göre incelendiğinde, katlayarak giden hızlı bir artış trendinden söz etmek mümkün olacaktır (Tablo 1).

Tablo 1. Türkiye'de Mektupla / Telefonla Sipariş ve E-Ticaret İşlemleri

Yıllar	İşlem Adedi	İşlem Tutarı (Milyon TL)
2004	25.132.671	3.067
2005	48.731.770	6.060
2006	53.959.556	7.525
2007	92.438.015	11.764
2008	109.319.521	15.725
2009	120.840.539	18.988
2010	148.866.012	24.429
2011	196.260.997	35.306

Kaynak: (Bankalararası Kart Merkezi, 2012)

Literatürde web site tasarımı konusunda çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Örneğin, elektronik ortamda hizmet sektörüne yönelik olarak geliştirilebilecek e-ticaret siteleri konusunda, e-ticaretin unsurlarını tanımlayan bir modelde olmazsa olmaz dört kritik unsurdan bahsedilmektedir. Bunlar: (1) navigasyon, (2) bilgi, (3) müşteri desteği ve (4) lojistikdir. Ancak bunlar çok genel unsurlar olup rakiplerce taklit edilebilme ve uygulanabilme ihtimalleri çok yüksektir (Lagrosen 2003: 135). Farklılık yaratma, müşteri sayısını artırma konusunda daha özgün uygulamalar yapılmalıdır. E-ticaret web sitesi tasarımı konusunda bir takım sınıflandırmalar yapılmaya çalışılmıştır. Örneğin, Geiger ve Martin (1999), KOBİ web sitelerini kullanım amaçlarına göre sınıflandırmakta olup, üç değişik kullanım amacının varlığından söz etmektedir. Bunlar; bilgilendirmeye yönelik tasarım, ilişkisel tasarım ve son olarak sadece süs veya gösteriş amaçlı tasarımıdır.

Sadece prestij, süs veya gösteriş amaçlı tasarlanmış bir şirket web sitesinden bir pazarlama amacı beklenemez. Sadece web üzerinde şirketin resmi varlığına işaret edilebilir. Öte yandan bilgilendirici bir web sitesinin ana amacı şirket ve ürünleri hakkında önemli bilgileri tüketici ve ortaklara iletebilmektir. Bu tür sitelerin kullanımı kolay olmakla birlikte tek yönlü olarak şirket-tüketici iletişimine yönelik tasarlanmışlardır. Son olarak ana fikirleri çevrimiçi satışların yürütülebilmesi olan ilişkisel türde web siteleri ise müşterilerle iletişim kurmaya elverişli ve kurulan iletişimin iki yönlü olmasına olanak veren şekildedirler (Küster ve Vila 2011: 134-135). Bu tarife uygun yerli ve yabancı birçok web sitesi bulunmaktadır. Örneğin, adını Amazon Nehri'nden alan amazon.com, ilk kurulmuş en büyük alışveriş sitesidir. Ülkemizde ise 1998 yılında çevrimiçi alışveriş pazarına giren hepsiburada.com en büyük ve en eski e-ticaret sitelerinden biri olarak 14.5 milyon toplam, 7 milyon tekil ziyaretçi sayısına ulaşmıştır. Site, son 5 yılın en hızlı büyüyen şirketi ve en iyi çevrimiçi mağaza gibi alanlarda çok sayıda ödülün de sahibidir (D-MARKET..., 2012).

Bir işletme web sitesinin tasarlanmasında tam anlamıyla etkili iletişim kurulması amacına ulaşılabilmesi için üç anahtar faktörün dikkate alınması ihtiyacı doğmaktadır. Bunlar; sistem, içerik ve sunulan hizmettir. Sistem, mühendislik performansı ile alakalıdır ve kullanıcıya siteye hızlı ulaşılabilirlik ve sayfalar arası hızlı ve hatasız dolaşım kolaylığını sağlayabilmeyi amaçlar. İçerik veya bilgi, çevrimiçi hizmetlerde kaliteli ve güncel bilgi sunumunun amaçlanmasıyla alakalıdır. Sunulan içeriğin güncel olmasının yanı sıra ilgi çekici veya eğlenceli olması gerekir. Üçüncü ve son olarak hizmet, somut yani anlaşılabilir, güvenilir, sorumluluk taşıyan ve tüketiciyle empati kurmayı zorunlu kılan bir dizi boyutu içermelidir (Küster ve Vila 2011: 135-136).

2.2. Türkiye'de Perakende Hazır Giyim Sektörü ve Sanal Ortamdaki Gelişimi

Belirli uluslararası veya ulusal standart ölçülere göre hazırlanmış ve seri olarak üretilerek satışa sunulmuş giyim eşyalarına hazır giyim eşyaları denilmektedir.

Hazır giyim sektörü, dikkate alınan pazar bölümlerine bağlı olarak hem emek yoğun ve düşük ücretli hem de dinamik, yenilikçi bir sektördür. Yüksek kaliteli moda pazarında, sektör modern teknoloji, göreceli olarak daha yüksek maaşlı çalışanlar ve tasarımcılar ile yüksek oranda esneklik ile nitelendirilmektedir. Türk tekstil ve hazır giyim sektörü günümüzde büyük oranda ihracata yönelik bir sektördür; mevcut

kapasiteler yurt içi talepten bir hayli fazladır ve yaklaşık 30 milyar dolarlık üretim değerinin 23 milyar dolarlık bölümü ihraç edilmektedir (Alüftekin ve diğerleri 2009: 3-5).

2011’de hızla büyüyen Türkiye ekonomisini özel sektör sürüklerken, tekstil ve hazır giyimde iç pazarın dinamizmi de dikkat çekmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre giyim ve ayakkabı harcamalarında 2010’a göre yüzde 17’lik, 2009’a göre ise yüzde 40’lık artış gerçekleşmiştir. Türkiye 2011’de yüzde 8,5 büyüyerek Çin ve Arjantin’den sonra en hızlı büyüyen ülke olurken, rakamlara tekstil ve hazır giyimde iç pazarın dinamizmini de ortaya koymaktadır. Rakamlara göre ihracatta ulaşılan rekorlar asıl iç piyasada kırılmıştır. TÜİK’in açıkladığı üretim yöntemiyle hesaplanan gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) sonuçlarına göre Türkiye ekonomisi 2011’de cari fiyatlarla 1 trilyon 294 milyar 893 milyon liralık (772 milyar 298 milyon dolar) büyüklüğe ulaşmıştır. Son yıllarda ünlü hazır giyim markalarının Türkiye pazarına yönelmelerinin ardındaki gerçeği de su yüzüne çıkaran verilere göre 2009 sonunda 36,9 milyar lira olan giyim ve ayakkabı harcamaları 2010 sonunda 43,7 milyar, 2011 sonunda ise 51,4 milyar lirayı bulmuştur. Böylece cari fiyatlarla giyim ve ayakkabı harcamalarında geçen yıl yüzde 17’lik bir büyüme yaşanırken, 2 yıllık iç tüketim artışı ise yüzde 40’a yaklaşmıştır (Türkiye Tekstil Sanayii..., 2012). Öte yandan, tekstil ve hazır giyime getirilen yeni vergilerle ihracatta yükselişin duracağını açıklayan Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) başkanı Cem Negrin, “Maliyetlerde kontrol dışında, sürekli bir artış görülüyor. İhracatçılar artık kapasitelerini iç piyasaya kaydıracak” demektedir (www.tgsd.org.tr). Cotton Council International Türkiye Başkanı Marsha Powell, yaptığı değerlendirmede; pamuk fiyatlarındaki artışın hazır giyim sektörünü etkilediğini, Avrupa’daki krizin de etkisiyle dünyanın moda merkezi İtalya ve İngiltere’de büyük düşüş yaşanırken, Türkiye’nin Avrupa’nın birçok ülkesini geride bırakarak en çok harcama yapan ülkelerden biri olduğunu belirtmektedir (Sonsöz Gazetesi 2012: 1).Uzmanların görüşlerine paralel olarak Türkiye’de perakende hazır giyim sektöründe iç pazara yönelik yatırımların arttırıldığı ve özellikle sanal ortamda Türkiye’nin altyapısal gelişimine paralel olarak hızlı bir gelişmenin yaşandığı görülmektedir. Yatırımcılar özellikle e-ticaret alanında kurdukları web siteleri aracılığıyla Türk hazır giyim tüketicilerini yeni bir alışveriş tarzına yönlendirmektedirler. Tablo 2, Türkiye’de özellikle sanal işyeri anlamında giyim ve aksesuar sektöründeki hızlı gelişimi göstermektedir.

Tablo 2. Türkiye’de Giyim ve Aksesuar Sektöründeki Gelişim

Yıllar	İşyeri Sayıları		
	Toplam İşyeri	Sanal İşyeri	3D Secure İşyeri
2007	134.422	213	4
2008	151.993	498	19
2009	157.867	870	71
2010	166.344	1.242	142
2011	185.907	2.572	262
2012	191.081	4.252	499

Kaynak: (Bankalararası Kart Merkezi, 2012).

Türkiye’de 2011 yılının neredeyse tam bir çevrimiçi alışveriş yılı olarak geçtiği görülmektedir. Yeni markaların yanı sıra, mevcut markaların web sitelerinin de pazardaki yerlerini aldıkları anlaşılmaktadır. Büyüme rakamlarında ve cirolarda

astronomik artışlar gerçekleşmiştir. Sektördeki rekabetin ise oldukça yoğun geçtiği söylenebilir. 2011'de sektöre birçok yerli ve yabancı yatırımcı dahil olmuştur. Bu çerçevede Türkiye'de birçok ilkler gerçekleşmiştir. Bu yıl sektörün öncülerinden Markafoni ayakkabı satış sitesi olan Zizigo'yu ve kozmetik satış sitesi olan MissPera'yı hayata geçirmiştir. Limango, LimangoTECH ve limangoKIDS'i açmıştır. Trendyol yeni yatırım anlaşmaları yaparken moda sektörüne dair de birçok başarılı çalışmaya imza atmıştır. 1v1y.com ise sektöre yeni soluk getirenlerden olmuştur. 2011'de çevrimiçi alışverişçilerde de geçen sene olduğu gibi yine AB üst sosyo-ekonomik statü grubu ve 25-34 yaş grubu başı çekmektedir. Ancak daha önce tereddüt ile yaklaşan başka demografik grupların da yavaş yavaş çevrimiçi alışverişe ısındıkları görülmektedir (Çimen 2011).

Tablo 3'de Türkiye'de en fazla üye olunan ve çevrimiçi alışveriş yapılan web sitelerinin sıralaması görülmektedir. Bu sıralamada hazır giyim firmalarının yoğun olarak ve üst sıralarda yer alması, sektördeki gelişimin bir göstergesi olup ileriki yıllar için yerli yabancı yatırımcıları parlak fırsatların beklediğinin de bir işaretidir. 2010 yılında Avrupa'daki ilk 300 e-ticaret firması içerisinde, Türkiye'den 15 e-ticaret sitesi katılabılmıştır. Bu sıralamada 95 milyon dolar ciro ile 111. sırada yer alan ve hazır giyim sektöründe sanal mağazacılık alanında adından söz ettiren Markafoni, paylaştığı görsellerle Türk e-ticaret dünyasındaki konumunu gözler önüne sermektedir. Aralık 2010 tarihinden bu yana Türk e-ticaret dünyasının en büyük lojistik merkezinden hizmet veren Markafoni'nin lojistik tesisi 32 bin metrekare büyüklüğündedir. Günlük 50 bin paket gönderim kapasitesi ve 150 bin stok kapasitesine sahiptir. Markafoni grup şirketleri, 2010 yılında yüzde 700 büyümüştür. Site ayda yaklaşık 12 milyon ziyaret almakta ve 500 bin adet satış yapmaktadır. Markafoni 1200 moda markasıyla işbirliği halindedir (Markafoni global marka olma..., 2012).

Tablo 3. Çevrimiçi Alışverişlerde Tercih Edilen İnternet Siteleri

Websitesi	%
Gittigidiyor	31,1
Hepsiburada	15,5
Sahibinden	14,1
Markafoni	13,8
Trendyol	12,6
Teknosa	9,5
Limango	7,6
Alamarka	3,2
Clubboon	3,0
Evim.net	2,1

Kaynak: (Ipsos KMG İnternet, 2012)

Öte yandan, tüm bu hızlı gelişime rağmen, tüketicilerin internetten hazır giyim alışverişini yapmalarının önünde bazı engellerin yer aldığı bilinmelidir. Tüketicilerin hazır giyim alışverişlerini internet üzerinden yapmalarının önündeki en büyük sorun, bazı hususlardaki risk algılarının yüksek oluşudur (Shim ve Lee 2011: 946).

Genelde internetten alışveriş yapmayı tasarlayan tüketiciler aşağıda sıralanan risk algı faktörleriyle karşı karşıya kalmaktadırlar: Bunlar;

- 1) Kişisel bilgilerin paylaşımı hususunda web sitesinin güvenilirliği,
- 2) Ödemeler sırasında sağlanan güvenlik,
- 3) Sunulan ürünlerle ilgili yaşanabilecek kalite ve hizmet standartları belirsizliği,
- 4) Satın alınan ürünlerin ele geçme süresiyle ilgili tereddütler,
- 5) Sunulan ürünlerle ilgili verilen bilgilerin niteliği ve doğruluğu.

Bu noktada bir başka dikkat edilmesi gereken unsur ise internette sergilenen hazır giyim ürünlerinin görüntüsünün, ürünün satış yeri olan kullanıcı ekranlarına yani monitörlerin kalitesine göre farklı renk özellikleri sergileyebileceği hususudur.

Ayrıca yapılan araştırmalar, internette farklı web siteleri üzerinde gezinmekte olan bir tüketicinin bir site açıldıktan sonra site içerisinde kalma veya siteler arasında gezinmeye devam etme kararını yaklaşık ilk 30 saniyelik zaman dilimi içerisinde aldığını göstermektedir (Dawson ve Kim 2010: 231).

2.3. Hizmet Kalitesi ve Çevrimiçi Hizmetlerin Ölçümü

Hizmet kalitesi, müşteri memnuniyetinin ve dolayısı ile müşteri sadakatinin öncüllerinden biridir. Bu sebeple hizmet performansının yüksek seviyede müşteri memnuniyeti, güven ve sadakatini artırmak için etkili bir yol olduğuna inanılmaktadır (Ou ve diğerleri 2011: 196).

İşletmeler, artık ürettikleri ve sattıkları ürünlerle değil, verdikleri hizmetin üstünlüğüyle ve kalitesiyle ayakta kalabileceklerini ve pazar paylarını ancak bu şekilde atılabileceklerini görmeye başlamışlardır. Tatmin edici bir hizmeti verebilmek için işletmelerin somut öğeler faktörü, müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilme faktörü, hatasız ve zamanlı işlem faktörü, müşteriye tanıma ve anlama faktörü, personelin bilgi ve deneyimi faktörü ve nezaket faktörü gibi faktörleri göz önünde tutması gerekmektedir. Hizmetlere duyulan yoğun gereksinim, kaliteli hizmete olan gereksinimi de beraberinde getirmiştir (Karahana 2000: 11-13). Parasuraman ve diğerleri (1985) çalışmalarında; kalitenin iyileştirilmesi için gerçekleşen çalışmaların genellikle mal üretimine bağlı olarak yapıldığından, hizmet kalitesi kavramının hep ikinci planda kaldığını ve hizmet kalitesinin ölçülmesinin, özellikle hizmetlerin heterojen olma özelliğinden dolayı, herhangi bir malın kalitesinin ölçülmesinden daha zor olacağını belirtmektedirler (Parasuraman ve diğerleri 1988: 13). Hizmet kalitesi kavramının öznel bir kavram olduğu anlaşılacakla birlikte ölçümü de aynı derecede zor ve farklı kitleler için farklı tür ve şekillerde yapılabilmektedir. Parasuraman ve diğerleri (1985, 1988) hizmet kalitesinin ölçülebilmesi konusunda SERVQUAL ölçeğini geliştirmişlerdir. Bu ölçek hizmet sektörü için geliştirilmiş olup, bize müşterilerin beklentilerinin karşılanma derecesi hakkında bilgiler sunmaktadır. SERVQUAL, içerisinde geliştirilen 22 ifade ile beş boyutlu olarak sunulan hizmet performansını ölçmektedir. Bu ölçek ile ilgili bazı eleştiriler bulunmasına ve hizmet kalitesinin ölçümü konusunda SERPERF (Cronin ve Taylor 1992) gibi alternatif model önerileri olmasına rağmen, SERVQUAL ölçeği akademisyenler ve uygulayıcılar tarafından hizmet kalitesini ölçmede yaygın olarak kullanılmaya devam edilmektedir. Bu nedendir ki, araştırmamızda bu model referans noktası olarak alınmıştır. Parasuraman ve diğerleri araştırmalarında hizmet kalitesinin; fiziksel özellikler (tangibles), güvenilirlik (reliability), yanıt verebilirlik (responsiveness), güvence (assurance), empati (emphaty) şeklinde beş boyutunun bulunduğunu belirtmektedir. Iwaarden ve diğerleri (2003) ve Jeong ve Lee (2010) yaptıkları

çalışmalarında; SERVQUAL ölçeğinin, herhangi bir hizmet sektörünün yanı sıra, web sitelerinin sundukları hizmetlerin kalitesinin ölçümü için de kullanılabileceğini göstermektedirler.

2.3. Müşteri Tatmini ve Müşteri Sadakati ile Çevrimiçi Hizmetlerde Ölçümü

2.3.1. Müşteri Tatmini

Tüketici tatmini ve ona paralel olarak tatminsizliği kavramları literatürde araştırmacılar tarafından farklı boyutlarda tanımlanmaya çalışılmıştır. Farklı sektörlerde tüketiciye sunulan hizmet kalitesi tüketici tatminini etkileyen ana unsurlardan bir tanesidir. Tatmin olma tanımlanırken sürecin kendisinden ve sonuç olarak nihai çıktılardan tatmin olma şeklinde iki boyutta düşünülebilir. Sonuçta müşterilerini tatmin etmeyi amaçlayan işletmelerin bilmesi gereken şey müşterilerini neyin memnun edip neyin memnun etmediğidir. Bunun tam anlamıyla ölçülebilmesi ve anlaşılması için müşterilerle kuvvetli ilişkiler kurulması ve bunun sağlıklı ve sürekli bir biçimde sürdürülmesi zorunludur. Geri bildirimler bu noktada hayati öneme sahiptir. Ayrıca mevcut müşterilere yön gösterici ve onların tepkilerini ölçen araştırmaların aralıksız sürdürülmesi gerekmektedir.

Web sitesi ile bir şirket, öncelikle müşterileri ile arasında bağlantı kurmaya ve aynı zamanda şirket çapında kalite çabalarını yansıtmaya çalışır. Bir şirketin müşterilerine web sitesi ile “yüksek kalitede” hizmet vermesini gerektiren neden ise web sitesi aracılığı ile kurulan temasla birebir insanın vermesi gereken hizmetin eksikliğinin kapatılmaya çalışılmasıdır. Her ne kadar şirketler teknoloji ile insan davranışını taklit etmeye çalışsa da, insan etkileşimiyle sunulabilecek nezaket, dostluk, yardımseverlik, alaka gösterme, taahhüt etme, esneklik gösterme, temizlik vb. gibi farklı etkileşimlerin tam anlamıyla teknoloji kullanılarak sunulması mümkün değildir. Bu açığın kapatılabilmesinde ise devreye ancak geriye kalan diğer kalite faktörlerinde sergilenen performansın artırılması seçeneği girmektedir (Iwaarden ve diğerleri 2003: 921).

2.3.2. Müşteri Sadakati

Müşteri sadakati, “tercih edilen bir ürünü düzenli ve sürekli olarak yeniden satın almak ve gelecekte yeniden müşterisi olmak” şeklinde bir tür taahhüt olarak tanımlanabilir (Ou ve diğerleri 2011: 196). Müşteri tatmini ile müşterilerin sadakati arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Bazı durumlarda müşteri tatmininde ölçümlenen bir birimlik artışın müşterilerin sadakatine olan etkilerinin çok daha fazla oranlarda olabileceği dahi gözlemlenmiştir. Bunun yanı sıra müşteri sadakati ile şirket karlılığı arasında da doğru orantılı bir ilişki gözlemlenmektedir (Bowen ve Chen 2001: 215).

Rowley (2005: 576), “Müşteri Sadakatinin 4C’si” adlı çalışmasında ürün ve markaya olan bağlılıkla ilgili olarak müşterileri, “tutsaklar, kolaylık arayanlar, halinden memnunlar, adanmışlar” şeklinde dört farklı grupta değerlendirmek gerektiğini ifade etmektedir. Öte yandan, Cowles (1997); Doney & Cannon (1997) ve Chaudhuri & Holbrook (2001), tüketicilerin işletmelerden satın alma davranışlarını inceledikleri çalışmalarında marka sadakati oluşturup onu koruyup sürdürebilmede çoğu durumda “güven”in merkezi bir rol oynadığını tespit etmişlerdir.

Özellikle son on yıldır yoğun bir ivme kazanan e-ticarete firmalar arası rekabette, güven ve güvenliğin önemi daha da ön plana çıkmıştır. Güven geliştirme kavramının da literatüre girmiş olduğu ve üzerinde araştırmalar yapıldığı görülmektedir (Lau ve Lee 1999). Sadakate giden yolda müşteriler işletmelerde ayrıca “doğruluk ve dürüstlük” ararlar. Müşteriler alışverişlerinde kendilerini rahat ve güvende hissetmek isterler. Dolayısıyla tüm pazarlama gayretlerinin, özellikle de sadakat yaratma çalışmalarının, somut ve gerçekçi olması beklenir. Yapılanların müşteriler tarafından anlaşılabilmesi ve hissedilmesi gerekmektedir. Şayet sunulan ürün ve hizmetler, belirli bir tecrübeye dayalı olarak oluşturulmakta iseler, doğal olarak müşteri sadakati yaratma olasılıkları da yükselecektir. Ancak müşterileriyle kurdukları organik bağlarla çok güzel işler başaran, iyi ürün ve hizmetler sunan işletmeler şayet yapay sadakat-geliştirme programları başlatırlarsa adeta kendi kendilerinin ayağına ateş etmiş gibi olurlar. Eğer bu programlar müşteriye anlamlı bir değer sunamaz ise müşterilerinin mevcut sadakatlerinin de erozyona uğrama riski ortaya çıkabilir (Duffy 2005: 286).

3. Araştırma Tasarımı

3.1. Araştırmanın Modeli ve Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışmada amaç, mevcut literatürden yola çıkarak çevrimiçi hizmetlerdeki hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatini hangi faktörler aracılığıyla ne derece etkilediğinin incelenmesi ve bu yönde oluşturulan araştırma modelinin test edilmesidir.

Parasuraman ve diğerleri (1988: 23) hizmet kalitesinin ölçülmesine yönelik bir ölçek geliştirilmesi yönündeki araştırmalarında hizmet kalitesinin beş boyutunun bulunduğu ortaya koymaktadırlar. Bunlar;

- 1) Fiziksel İmkânlar (Tangibles): Firmanın hizmet sunduğu ortamın fiziki yeterliliği.
- 2) Güvenilirlik (Reliability): Firmanın taahhüt ettiği bir hizmeti güvenilir bir şekilde yerine getirebilme yeteneği.
- 3) Yanıt Verebilirlik (Responsiveness): Firmanın sunduğu hizmetlerde müşterilere karşı yardımsever olma, hizmeti zamanında ve çabuk yerine getirme yeteneği.
- 4) Güvence (Assurance): Firma hizmetlerinin müşterilerde uyandırdığı güven duygusu.
- 5) Empati (Emphaty): Firmanın müşterilere gösterdiği ilgi ve duyarlılık.

Bu çalışmanın modelinde yer alan faktörlerin ölçümünde; Parasuraman ve diğerlerinin (1988), yukarıda belirtilen beş faktörden oluşan SERVQUAL ölçeğinin uyarlanması yanı sıra, Pinho ve diğerlerinin (2007), vergi dairesi web tabanlı elektronik beyan sistemi ile verilen kamu hizmetlerinden hizmet alanların tatmin olma derecesini ölçtükleri makalelerindeki müşteri tatmini ölçeği ve ayrıca geliştirilen müşteri sadakati ölçeği kullanılmıştır.

Çalışma bağlamında geliştirilen hipotezler ve oluşturulan model (Şekil 1) aşağıda yer almaktadır.

H1. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde yer alan fiziki imkânlar faktörü (FI), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir.

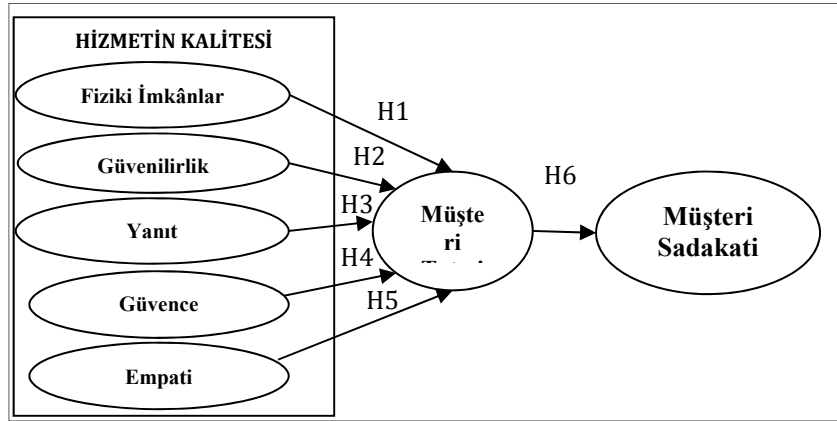
H2. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde yer alan güvenilirlik faktörü (GVK), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir.

H3. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde yer alan yanıt verebilirlik faktörü (YV), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir.

H4. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde kurulan güvence faktörü (GVC), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir.

H5. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde kurulan empati faktörü (EMP), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir.

H6. Müşterinin tatmin olması (TAT), müşterinin hazır giyim web sitesine olan sadakatine (SAD) olumlu yönde etki etmektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.2. Araştırmanın Örnekleme ve Demografik Özellikleri

Çalışmanın sınırlılıkları doğrultusunda araştırmanın evreni, Doğu Karadeniz Bölgesi'nde yaşamakta olan ve alışverişlerini internet üzerinden yapan hazır giyim ürünleri tüketicilerinden oluşmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumundan elde edilen nüfus sayım bilgilerinden hareketle bu illerdeki toplam nüfusun (2000 yılı nüfus sayımı) 2.149.205 olduğu tespit edilmiştir. Evreni temsil edecek örneklem büyüklüğünün saptanması için;

$$n = \frac{NP(1-P)Z^2}{(N-1)d^2 + P(1-P)Z^2}$$

formülünden yararlanılmıştır. Söz konusu formülde, n örneklem büyüklüğü, N ana kütle büyüklüğü, P beklenen olayın ortaya çıkma olasılığı, α önem düzeyi, Z $\%(1-\alpha)$ düzeyindeki Z test değeri, d hata payıdır. En büyük örnekle çalışmak için $P=0,5$ olarak alınmıştır (Yaylalı ve Dilek, 2009). Formüle göre, %5 önem düzeyi ve %7 hata payı ile evreni temsil edecek örnek büyüklüğü, yaklaşık 195 olarak hesaplanmıştır. Veri toplama aşamasında, araştırma evreninde yer alan illerde

dağıtılacak anket sayıları söz konusu illerin nüfusları temel alınarak belirlenmiştir. Ancak deneklerin alışverişlerinde internet hazır giyim sitelerini kullanmıyor olmaları ya da anketi yanıtlamak istememeleri nedenleriyle geri dönüş oranının düşük olabileceği düşünülerek toplam 450 adet deneye anket yapılmasına karar verilmiştir (Tablo 4). Dağıtılacak olan anket sayıları belirlendikten sonra söz konusu illerde yüz yüze görüşme yöntemiyle anket uygulanmıştır. Deneklerin seçiminde rastgele örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Anket formunun ilk kısmında yer alan “İnternette yer alan hazır giyim sitelerinden alışveriş yapıyor musunuz?” sorusuna “evet” cevabı veren deneklerin anketin ikinci kısmında yer alan sorulara cevap verip vermeyecekleri sorulmuştur. Süreç sonucunda ankete katılmayı kabul eden 260 denek çalışmanın örneklemini oluşturmuştur. Anketin cevaplanma oranı % 57 olmuştur (Tablo 4). Ankete katılanların % 65,4’ünü kadınlar, % 34,6’sını ise erkek denekler oluşturmaktadır. Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde % 66,9’unu bekârların oluşturduğu görülmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğunu (% 47,3 + %41,2=% 88,5) 18-35 yaş arası genç denekler oluşturmakta olup, 45 yaşın üzerinde çok az sayıda katılımcının olduğu görülmektedir (Tablo 5). Araştırma anketine sadece Türkçe hizmet veren ve hazır giyim alışverişi yapılan siteler dâhil edilmiş olup, diğer ürünlerin yanı sıra hazır giyim de satan siteler araştırma anketinde “diğer” başlığı altında toplanmıştır.

Tablo 4. Anketlerin İllerin Nüfus Oranına Göre Dağılımı

	Nüfus	Yüzde (%)	Dağıtılan Anket Frekans	Cevaplanan Anket Frekans
Trabzon	975.137	45%	202	133
Rize	365.938	17%	76	37
Gümüşhane	186.953	9%	41	15
Giresun	523.819	24%	108	58
Bayburt	97.358	5%	23	17
Toplam	2.149.205	100	450	260

Tablo 5. Araştırmaya Katılanların Yaş Durumu

	Frekans	Yüzde (%)
18-25	123	47,3
26-35	107	41,2
36-45	28	10,8
46 ve üzeri	2	0,8
Toplam	260	100

Araştırmamıza katılan deneklerin gelir durumları incelendiğinde Asgari Ücret-999 TL arası bir gelire sahip olan deneklerin % 34,6’lık bir katılımı en fazla paya sahip olması dikkat çekmektedir (Tablo 6).

Tablo 6. Araştırmaya Katılanların Gelir Durumu

	Frekans	Yüzde (%)
Asgari Ücret-999 TL arası	90	34,6
1000-2000 TL arası	74	28,5
2001-3000 TL arası	84	32,3
3001 TL ve yukarı	12	4,6
Toplam	260	100

Katılımcıların hazır giyim alışverişlerini yaptıkları web siteleri arasında tek başlarına % 32,3 ile Trendyol.com ve % 28,1 ile Markafoni.com ilk sıralarda yer almaktadırlar (Tablo 7).

Tablo 7. Araştırmaya Katılanların Çevrimiçi Alışveriş Yaptıkları Web Siteleri

Web Siteleri	Frekans	Yüzde (%)
www.clubboon.com	3	1,2
www.daybuyday.com	7	2,7
www.limango.com	38	14,6
www.markafoni.com	73	28,1
www.trendyol.com	83	31,9
www.vipdukkam.com	12	4,6
Diğer siteler	44	16,9
Toplam	260	100

3.3. Araştırmada Kullanılan Ölçek ve Veri Toplama Yöntemi

Bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Kullanılan anket formu iki ana bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümü demografik değişkenleri, ikinci bölümü ise deneklerin çevrimiçi hazır giyim ürünleri satış hizmetlerindeki hizmet kalitesinin müşteri tatmini ve müşteri sadakatini hangi faktörler aracılığıyla ne derece etkilediğini ölçmeye yönelik sorulardan oluşmuştur. Bu bölümde sorulan soru sayısı toplam 30'dur.

3.4. Araştırmanın Kısıtları

Araştırmanın evreni, araştırma bütçesinin kısıtlı olması sebebiyle, Doğu Karadeniz Bölgesi ile sınırlandırılmıştır. Deneklerden anketi yanıtlarken “en sık alışveriş yaptıkları siteyi” göz önüne alarak tek bir işaretleme yapmaları ve dolayısıyla kalan soruları da bu işaretlemeye göre yanıtlamaları istenmiştir. Araştırma verileri anket formunda isimleri belirtilen siteler dışında, “diğer siteler” şeklinde ifade edilen sitelerin, cevaplayıcıların satın alma tercihlerinde % 16,9'luk bir paya sahip olduğunu göstermekte olup bu kısımda yer alan sitelerin kimlerden oluştuğu ayrıca öğrenilmesi gereken önemli bir ayrıntı olarak ortaya çıkmaktadır.

4. Verilerin Analizi ve Bulgular

4.1. Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizleri

Bu çalışmada ölçüm araçlarının güvenilirliğini saptamak için, ölçek içerisindeki ifadelerin içsel tutarlılığı cronbachalpha ile ölçülmüştür. Ölçeklerin güvenilir kabul edilebilmesi için bu yöntemle hesaplanacak olan cronbachalpha katsayısının en az 0,70 olması gerektiği genel olarak kabul edilmektedir (Den Hartog ve diğerleri 1997: 24; Büyüköztürk 2009: 171). Çalışmada kullanılan ölçeklere ait güvenilirlik katsayıları 0,70'in üzerinde olup, tümü Tablo 8'nin sonunda özetle verilmektedir. Güvenilirlik analizi yapılırken ayrıca soru silindiğinde cronbachalpha katsayısındaki değişimin ne olacağı değerlendirilmiş olup ölçeğin içsel tutarlılığını olumsuz etkileyen ve çıkarılması gereken madde olmadığı tespit edilmiştir.

Yapılan geçerlilik analizinde toplam 30 adet maddenin 7 ayrı faktör altında toplandığı görülmektedir (Tablo 8).

Tablo 8. Döndürülmüş Bileşen Matrisi

		Bileşenler						
		1	2	3	4	5	6	7
Güvenilirlik	G1		0,936					
	G2		0,876					
	G3		0,910					
	G4		0,537					
	G5		0,774					
Güvence	Q1				0,819			
	Q2				0,888			
	Q3				0,793			
	Q4				0,848			
Fiziki İmkânlar	F1					0,849		
	F2					0,753		
	F3					0,815		
	F4					0,906		
Empati	E1	0,884						
	E2	0,832						
	E3	0,827						
	E4	0,931						
	E5	0,851						
Yanıt Verebilirlik	H1						0,797	
	H2						0,884	
	H3						0,797	
	H4						0,716	
Hizmet Kalitesinden Tatmin	T1							0,774
	T2							0,777
	T3							0,694
Sadakat	S1			0,662				
	S2			0,828				
	S3			0,851				
	S4			0,684				
	S5			0,904				
Açıklanan Varyans		41,14	11,58	8,38	6,88	5,49	5,36	3,53
Toplam Varyans		82,84						
Cronbach's Alpha		0,946	0,919	0,895	0,929	0,904	0,911	0,884

Testler: KMO: 0,892; Bartlett's Test of Sphericity: 8623,282; df: 435 (p<0,000)

4.2. Korelasyon Analizi

Değişkenler arasındaki basit korelasyon katsayıları, Tablo 9'da görülmektedir. Hizmet Kalitesinden Tatmin olma değişkeni ile Fiziksel İmkânlar ($r=0,515$; $p<0,000$), Güvenilirlik ($r=0,553$; $p<0,000$), Yanıt Verebilirlik ($r=0,559$; $p<0,000$), Güvence ($r=0,471$; $p<0,000$), Empati ($r=0,331$; $p<0,000$), Müşteri Sadakati ($r=0,585$; $p<0,000$) değişkenleri arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Değişkenler arasındaki basit korelasyon katsayıları aynı zamanda çoklu doğrusal bağıntı problemini test etmek için de yorumlanmaktadır. Çoklu doğrusal bağıntı sorununun ortaya çıkmaması için aynı modelde kullanılacak değişkenler arasındaki korelasyon katsayısının 0,80'nin üzerinde olmaması gerektiği genel olarak kabul edilmektedir. Korelasyon matrisi (Tablo 9) incelendiğinde modelde kullanılan değişkenler için çoklu doğrusal bağıntı sorununa rastlanmadığı söylenebilir.

Tablo 9. Korelasyon Matrisi

	1	2	3	4	5	6	7
1.Güvenilirlik	1						
2.Güvence	0,473**	1					
3.Fiz. İmkânlar	0,437**	0,399**	1				
4.Empati	0,216**	0,402**	0,356**	1			
5.Yanıt Verebil.	0,442**	0,465**	0,445**	0,390**	1		
6.Hizm. Kal. Tatm	0,553**	0,471**	0,515**	0,331**	0,559**	1	
7.Sadakat	0,367**	0,373**	0,325**	0,417**	0,496**	0,585**	1

** Korelasyon 0.01 seviyesinde anlamlıdır.

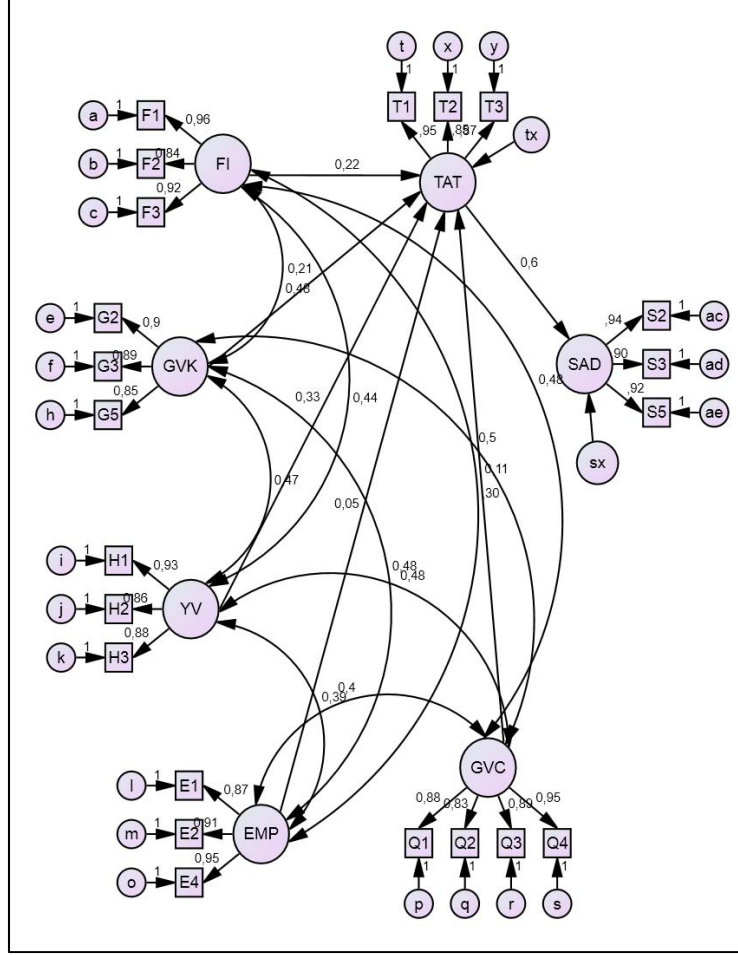
4.3. Yapısal Eşitlik Modeli ve Hipotezlerin Test Edilmesi

Yapısal Eşitlik Modelinde önceden belirlenen modelin elde edilen veriyi ne kadar iyi açıkladığı uyum iyiliği indeksleri ile belirlenir. Çok fazla sayıda uyum iyiliği endeksi olmakla beraber, uygulamada 5-6 tanesinin kullanılmakta olduğu görülmektedir. Bu araştırmamızda da diğer araştırmalarda sıkça kullanılan uyum iyiliği indeksleri kullanılmıştır. Uyum iyiliği indekslerinin kabul edilmeleri için 0,90'ın üzerinde bir değer almaları gerekmekte olup, araştırmamızda yer verdiğimiz uyum iyiliği indekslerinin 0,90'ın üzerinde sonuçlar verdiği Tablo 10'da görülmektedir (NFI=0,902; IFI=0,933; CFI=0,932). Ayrıca RMSEA'nın (Yaklaşım Hatasının Kök Ortalama Karesi) aldığı değer itibari ile (0,087) modelin uygun olduğu söylenebilir. Ki-Kare değeri, orijinal değişken matrisinin varsayılan matrinden farklı olup olmadığını test etmektedir. Bu araştırmada Ki-Kare değeri 571,283, bunun yanı sıra serbestlik derecesi 193 ve Ki-Kare'nin serbestlik derecesi etkisinden arındırılmış hali olan X^2/df (RCSI) değeri 2,960 çıkmaktadır. X^2/df değerinin 3'ten küçük olması, verinin kullanılan modelle uyumunun tatminkâr olduğunu göstermektedir (Tablo 10). Elde edilen uyum indekslerinin tatminkâr olması aynı zamanda test edilen kavramsal yapının geçerliliğini de destekler niteliktedir.

Tablo 10. Yapısal Model Sonuçları

Regresyon Yönü	Regresyon Katsayısı	P	Hipotez Testi	X^2	df	p	X^2/df
FI → TAT	0,220	0,000	<i>Kabul</i>	571,283	193	0,000	2,960
GVK → TAT	0,213	0,000	<i>Kabul</i>				
YV → TAT	0,334	0,000	<i>Kabul</i>	RMSEA	NFI	IFI	CFI
GVC → TAT	0,111	0,086	<i>Red</i>				
EMP → TAT	0,052	0,352	<i>Red</i>				
TAT → SAD	0,600	0,000	<i>Kabul</i>				
				0,087	0,902	0,933	0,932

Tablo 10 ve Şekil 2'de, Yapısal Eşitlik Modeli'ndeki değişkenler arası ilişkiler ile bunlara ait anlamlılık düzeyleri görülmekte olup bu bağlamda, hipotezler incelendiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır:



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli

H1. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde yer alan fiziki imkânlar faktörü (FI), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir. **Kabul Edildi** ($r=0,220$, $p<0,000$).

H2. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde yer alan güvenilirlik faktörü (GVK), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir. **Kabul Edildi** ($r=0,213$, $p<0,000$).

H3. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde yer alan yanıt verebilirlik faktörü (YV), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir. **Kabul Edildi** ($r=0,334$, $p<0,000$).

H4. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde kurulan güvence faktörü (GVC), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir. **Reddedildi** ($r=0,111$, $p<0,086$).

H5. Hazır giyim web sitesi tarafından sunulan hizmet kalitesi çerçevesinde kurulan empati faktörü (EMP), müşterinin tatmin olmasına (TAT) olumlu yönde etki etmektedir. **Reddedildi** ($r=0,052$, $p<0,352$).

H6. Müşterinin tatmin olması (TAT), müşterinin hazır giyim web sitesine olan sadakatine (SAD) olumlu yönde etki etmektedir. **Kabul Edildi** ($r=0,600$, $p<0,000$).

5. Sonuç ve Öneriler

Araştırma, hazır giyim ürünleri satın almak üzere internetteki alışveriş sitelerini tercih eden Doğu Karadeniz Bölgesi'nden tüketiciler üzerinde yapılmıştır. Bu araştırma ile internet üzerinden hazır giyim alışverişlerinde tüketicilerin tatmin edilmelerinde ve dolayısıyla sadakat düzeylerinin artırılmasında hangi faktörlerin ne derece rol oynayıp, hangilerinin mevcut durumda etki gösteremediği tespit edilmiş ve elde edilen bulgularla işletme yöneticilerine ışık tutulmaya çalışılmıştır. Literatürde farklı sektörler üzerinde yapılan benzer araştırmaların (Iwaarden ve diğerleri 2003; Pinho ve diğerleri 2007; Jeong ve Lee 2010) sonuçlarından farklı olarak bu araştırmada Hizmet Kalitesini oluşturduğu öngörülen Fiziksel İmkânlar, Güvenilirlik, Yanıt Verebilirlik faktörlerinin Müşteri Tatmini üzerinde etkili oldukları görülürken, Empati ve Güvence faktörlerinin mevcut haliyle pozitif yönde anlamlı etkilerinin olmadığı anlaşılmıştır. Diğer taraftan Müşteri Tatmini faktörünün Müşteri Sadakati üzerinde pozitif yönlü anlamlı bir etkisi olduğu ortaya çıkmıştır.

Elde edilen bulgulardan hareketle internet üzerinden hazır giyim ürünleri satışı yapan işletmecilerin, müşterilerinin web sitelerine kolayca kayıt olabilmelerini ve sitede hızlıca gezinebilmelerini sağlayacak estetik açıdan çekici bir web tasarımını oluşturmuş olduklarını ve bunun müşterilerin aldıkları hizmetten tatmin olmalarında etkili olduğu anlaşılmaktadır. Ancak diğer taraftan web sitelerinde müşterilerin mevcut yardım bölümüne veya site yetkilileri ile iletişim kurabilecekleri bir adres, e-posta, telefon ve faks numarasına, alışverişlerinin diledikleri bir anında, o an buldukları web ara yüzünü terk etmeden hızlıca ulaşamamaları veya ulaşmakta güçlük yaşamaları, sitede onaya sunulan ve okunması gereken evrak ve dokümanlarda sade ve anlaşılır bir dil kullanılmaması ve sitenin müşterilerinin kendi aralarında alışveriş esnasında görüş alışverişini de yapabilmelerine imkân sağlayamaması vb. şeklindeki gerekçelerden dolayı Empati faktörünün müşterilerin tatmin olmalarında gerektiğince etkili olamadığı tespit edilmiştir.

Bununla birlikte web sitesinde verilen bilgilerin doğruluğu ve güncelliği ile ilgili şüphelerin tam olarak giderilemediği ayrıca siteye kayıt ve/veya siteye ödeme işlemleri esnasında alınan bilgilerin ne şekilde korunduğuna dair tereddütlerin bulunması Güvence faktörünün etkili olmamasında rol oynamaktadır.

Müşterinin güveninin kazanılması amacıyla web sitesinde şirket hakkında yeterli bilgiye ulaşmasına olanaklar sağlanmalıdır. Ödeme süreci müşterilerle işletme arasındaki en mahrem süreç olarak kabul edilebilir. Dolayısıyla müşteriye ona ait gizli bilgilerin son derece güvende olduğu ve üçüncü taraflarla kesinlikle paylaşılmayacağına garantisinin verildiği bir uygulama biçiminin oluşturulması tatmin derecesini arttıracaktır. Ayrıca gizlilikle ilgili ilkeler web sitesinde açıkça gösterilmeli, işletmenin uyguladığı güvenlik rejimi ile ilgili bilgiler web sitesinde kolayca gözükecek şekilde yer almalıdır. Bunların yanı sıra müşterilerin şikâyetlerinin en kısa zamanda değerlendirilip çözüme kavuşturulduğu ve müşterinin bu konuda bilgilendirildiği bir yapı da memnuniyeti arttıracaktır. Müşterilerinin satın alıp onayladıkları siparişleri ile ilgili tüm detayları 24 saat içinde e-posta adreslerinde görebilmeleri ve ayrıca ürünün kendilerine teslimine kadarki süreçte sevkiyatı ayrıntılı olarak takip etme olanağını site üzerinden bulabilmeleri ve nihayetinde de satın alınan ürünlerin her türlü koşul altında belirtilen teslimat süresinde kendilerine ulaştırılması günümüz ticaret şartlarında artık zorunluluk

halini almıştır. Alışverişleriyle ilgili tüm işlemler hakkında (satış şartları ve koşulları, ürün bedeli, diğer masraflar ve vergiler vb.) müşterilere gerekli açıklayıcı bilgiler anlaşılır bir biçimde sunulmalıdır. Ürün ve hizmetlerle ilgili web sitesinde açıklayıcı resim, grafik ve animasyonlar muhakkak bolca kullanılmalıdır. Teknik olarak müşterinin kullandığı bilgisayarın sahip olabileceği programlar öngörülerek, sitede yer alan her türlü belgeyi kolaylıkla açabilmesine veya programı çalıştırabilmesine olanak sağlayıcı tedbirler alınmalı, olası aksi durumlarda da gerekli programları yine siteden indirebilme imkânı müşteriye verilmelidir. Bu şartların sağlanmasının yanı sıra uygulanacak dikkatli bir pazarlama stratejisi ile hızla gelişen sektörde mevcut pazardan pay sahibi olabilmek veya pazar payının arttırılması çok daha kolaylaşacaktır.

6. Gelecek Araştırmalara Yönelik Tavsiyeler

Bu araştırmada, hazır giyim ürünleri firmalarının web sitelerinin genel olarak durum değerlendirilmesi yapılmıştır. Ancak incelemelerde daha detaya inildiğinde daha net bilgilere ulaşılabileceği görülmüştür. Dolayısıyla hazır giyim ürünlerinin ürün temelinde, söz gelimi, ayakkabı, giyim, aksesuar ve takı, vb. şeklinde ayrı ayrı değerlendirildiği ya da ürünlerin mesleki veya benzeri kategorilere göre ayrıştırılarak bir değerlendirilmeye tabi tutulması mümkün olabilir. Bu yönde yapılacak araştırmalar ile ürün temelinde web sitelerinin nasıl verimli bir şekilde geliştirilebileceği ve dolayısıyla gedik pazarlar oluşturulabileceği ve ürünlerin daha verimli nasıl pazarlanabileceği noktasında daha fazla bilgi edinilmesine de imkân sağlanabilir.

7. Referanslar

- ALÜFTEKİN, N., YÜKSEL, Ö., TAŞ, A., ÇAKAR, G., BAYRAKTAR, F. (2009). Küresel krizden çıkışta kümelenme modeli: tekstil ve hazır giyim sektörü örneği. *ZKU Journal of Social Sciences*. 5(10), 1–19. ss.
- Bankalararası Kart Merkezi (2012). [Erişim adresi]: <http://www.bkm.com.tr/donemsel-bilgiler.aspx>, [Erişim tarihi: 17.05.2012].
- BOWEN, J.T., CHEN, S. (2001). The relationship between customer loyalty and customer satisfaction. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 13(5), 213-217. ss.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş. (2003) *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*. Ankara. Pegem Yayıncılık.
- CHAUDHURI, A., HOLBROOK, M. (2001). The chain effects from brand trust and brand affect to brand performance: the role of brand loyalty. *Journal of Marketing*. 65 (2), 81-94. ss.
- ÇİMEN, F. (2011). Online alışverişi 2012’de neler bekliyor? [Erişim adresi]: <http://sosyalmedya.co/online-alisveris-2012-dosya>, [Erişim tarihi: 13.04. 2012].
- COWLES, D. (1997). The role of trust in customer relationships: asking the right questions. *Management Decision*. Cilt: 35 (3/4), 273-283. ss.
- CRONIN, J.J. Jr ve TAYLOR, S.A. (1992). Measuring service quality: a re-examination and extension. *Journal of Marketing*. 56 (3), 55-69. ss.
- DAWSON, S. ve KIM, M. (2010). Cues on apparel web sites that trigger impulse purchases. *Journal of Fashion Marketing and Management*. 14 (2), 230-246. ss.
- DEN HARTOG, DEANNE N., VAN MUIJEN, JAAP J., KOOPMAN, PAUL, L., 1997, Transactional versus transformational leadership: an analysis of MLQ, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 70, 19-34. ss.
- D-MARKET Elektronik Hizmetler Tic. A.Ş. (2012). [Erişim adresi]: <http://www.hepsiburada.com/hakkimizda.aspx>, [Erişim tarihi: 17.05.2012].
- DONEY, P. ve CANNON, J. (1997). An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*. 61 (2), 35-52. ss.

- DUFFY, D.L. (2005). The evolution of customer loyalty strategy. *Journal of Consumer Marketing*. 22(5), 284–286. ss.
- GEIGER, S., MARTIN, S. (1999). The internet as a relationship marketing tool: some evidence from Irish companies. *Irish Marketing Review*. 12 (2), 24-36. ss.
- Markafoniglobal marka olma yolunda (2012). [Erişim adresi]: <http://perakende.org/haber.php?hid=1313492358#>, [Erişim tarihi: 11.05.2012].
- Ipsos KMG İnternet kullanım alışkanlıkları araştırması, [Erişim adresi]: <http://sosyalmedya.co/online-alisveris-2012-dosya>, [Erişim tarihi: 18.06.2012].
- IWAARDEN, J.V., WIELE, T.V.D., BALL, L., MILLEN, R. (2003). Applying servqual to web sites: an exploratory study. *International Journal of Quality & Reliability Management*. 20 (8), 919-935. ss.
- JAYAWARDHENA, C., WRIGHT, L.T. (2009). An empirical investigation into e-shopping excitement: antecedents and effects. *European Journal of Marketing*. 43(9/10), 1171-1187. ss.
- JEONG, Y., LEE, Y. (2010). A study on the customer satisfaction and customer loyalty of furniture purchaser in online shop. *The Asian Journal on Quality*. 1(2), 146-156. ss.
- KARAHAN, K. (2000). *Hizmet pazarlaması*. İstanbul: Beta.
- KIM, H. ve SONG, J. (2010). The quality of word-of-mouth in the online shopping mall. *Journal of Research in Interactive Marketing*. 4(4), 376-390. ss.
- KÜSTER, I., VILA, N. (2011). Successful SME web design through consumer focus groups. *International Journal of Quality & Reliability Management*. 28(2), ss.132-154.
- LAGROSEN, S. (2003). Online service marketing and delivery: the case of Swedish museums. *Information Technology and People*. 16(2), 132-156. ss.
- LAU, G.T., LEE, H.S. (1999). Consumer trust in a brand and the link to brand loyalty. *Journal of Market Focused Management*. 4, 341-370. ss.
- MONSUWE, T.P., DELLAERT, B., RUYTER, K. (2004). What drives consumers to shop online: a literature review. *International Journal of Service Industry Management*. 15(1), 102-121. ss.
- OU, W-M., SHIH, C-M., CHEN, C-Y., WANG, K-C. (2011). Relationships among customer loyalty programs. Service quality. Relationship quality and loyalty: an empirical study. *Chinese Management Studies*. 5(2), 194-206. ss.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A., BERRY, L.L. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of Marketing*. 49, 41-50. ss.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A., BERRY, L.L. (1988). Servqual: a multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. *Journal of Retailing*. 64(1), 12-40. ss.
- PINHO, J' C., MACEDO, I. M., MONTEIRO, A.P. (2007). The impact of online servqual dimensions on certified accountant satisfaction the case of taxation services. *Euro Med Journal of Business*. 2(2), 154-172. ss.
- ROWLEY, J. (2005). The four cs of customer loyalty. *Marketing Intelligence & Planning*. 23(6), 574-581. ss.
- SHIM, S.I., LEE, Y. (2011). Consumer's perceived risk 3d virtual model. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 39(12), 945-959. ss.
- Sonsöz Gazetesi (2012). Alışveriş çılgınlığında Avrupa'yı solladık. 18.06.2012 tarihli Ulusal Günlük Gazete. Ankara.
- TONG, X. (2010). A cross-national investigation of an extended technology acceptance model in the online shopping context. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 38(10), 742-759. ss.
- Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (2012). [Erişim adresi]: http://www.tgsd.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=537:hazır-giyim-eneksine-goere-30-ueen-ihracat-eyluel-ve-ekimde-dibe-vuracak&catid=51:basn-bildirileri &Itemid=90, [Erişim tarihi: 15.03.2012].

- Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası (2012). Türkiye büyümede asıl sürprizi giyim harcamalarında yaptı. [Erişim adresi]: http://www.tekstilisveren.org/ttsis/index.php?option=com_content&task=view&id=1535&Itemid=1, [Erişim tarihi: 15.04.2012].
- UZEL, E., AYDOĞDU, F.C. (2010). Çalışanların elektronik alışverişe bakış açıları hakkında kalitatif çalışma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi (Online)*. 2(1), 19-25. ss.
- YAYLALI, M., DİLEK, Ö. (2009). Erzurum’da yolcuların havayolu ulaşım tercihlerini etkileyen faktörlerin tespiti. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 26 (1), 1-21. ss.

POLİTİK RİSKİN FİRMA DEĞERİ İLE İLİŞKİSİ: İMKB'YE KAYITLI FİRMALAR ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

THE RELATIONSHIP BETWEEN POLITICAL RISK AND FIRM VALUE: AN APPLICATION ON COMPANIES IN ISE

Alper Veli ÇAM

Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
alpercam@gumushane.edu.tr

ÖZET: Literatürde, firma değeri ile firma değerini etkileyen mikro faktörler arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar bulunmasına rağmen, makro faktörlerin firma değeri ile ilişkisini inceleyen sınırlı sayıda çalışma vardır. Bu çalışmanın temel amacı, politik riskin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na kayıtlı firmaların değerleri üzerindeki etkisini incelemektir. Araştırma, 2000-2009 yılları arasında kapsamaktadır. Çalışmada panel veri analizi kullanılmıştır. Bulgulara göre, politik risk ile firma değeri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmış ve bu sebeple politik riskin firma değerini etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Politik Risk; Firma Değeri; Panel Veri Analizi

ABSTRACT: Although there are many studies in the literature that investigate the relationship between firm value and micro factors, the number of studies that investigate the relationship between firm value and macro factors is comparatively limited. The main purpose of this study is to investigate the impact of political risk on the value of companies registered in Istanbul Stock Exchange. The study covers the period between 2000 and 2009. Panel data analysis is used in this study. According to the results, there is a statistically significant relationship between firm value and political risk and thus political risk affects firm value.

Keywords: Political Risk; Value of Firm; Panel Data Analysis

JEL Classification: G32

1. Giriş

Ekonomilerin ve piyasaların bütünleşmesi, belirsizliği ve karmaşıklığı arttırırken, yeni fırsatları da beraberinde getirmiştir. Yatırımları aracılığıyla fırsatları kâra dönüştürmek isteyen yatırımcı kişi ya da kuruluşların, böyle ortamlarda göz önünde bulundurmaları gereken faktörlere ve bu faktörlerin değişen yapısına daha fazla önem vermeleri gerekmektedir. Rasyonel davrandığını kabul ettiğimiz yatırımcıların, yatırım sürecinde karşılaşılabilecekleri sistematik riski (piyasa, enflasyon, kur, faiz oranı ve politik risk), sistematik olmayan riski (finansal, yönetim ve sektör riski) ve sistemik olayların birleşmesi sonucu ortaya çıkan sistemik riski (De Bandt ve Hartmann, 2000: 11) göz önüne alarak, yatırım kararlarını bu risk analizlerinin sonuçlarına göre şekillendirmeleri gerekmektedir.

Diğer taraftan ekonomik bütünleşmeyle beraber politik, sosyal, ekonomik ve finansal gelişmeler ve bu gelişmelere paralel hesaplanan risk primleri, bir ülkeyi ve o ülkedeki firmaları etkiler hale gelmiştir. Ülke risk primlerinin hesaplanmasında da temel teşkil eden bu risk primleri arasında özellikle politik riskin önemi, halen devam eden küresel krizinde etkisiyle daha da artmıştır.

Makro açıdan yaşanan bu gelişmeler, ekonomik yaşamın önemli aktörlerinden biri olan firmaları da önemli ölçüde etkilemektedir. Firma değerinin artan önemiyle birlikte firmaların temel amacı, firmalarının piyasa değerinin maksimum kılınması olarak yeniden şekillenmiş, firma değerinin maksimize edilmesi ortaklar, yatırımcılar ve toplum açısından önemli bir hale gelmiştir. Firmaların değerini etkileyen net çalışma sermayesi, sermaye yapısı, likidite durumu, kârlılık hedefleri, ileriye yönelik projeler vb. mikro faktörlere ek olarak makro faktörlerin firma değeri üzerindeki etkisi artmaya başlamıştır. Bu bağlamda ülkeler için çeşitli göstergeler yardımıyla hesaplanan politik risk, ilgili ülkenin sermaye piyasasını ve o piyasada faaliyet gösteren firmaları etkileyebilmektedir.

Ulusal ya da uluslararası siyasi koşullardaki değişmelerin sonucunda hisse senetlerinin ya da yatırımın getirisinde meydana gelecek olası kayıpları yansıtan politik risk (Francis, 1986: 210; Holt, 1998: 126; Baker, 1998:121), yatırımcıların kararlarını önemli derecede etkilemektedir. Firmalar açısından da durum farklı değildir. İç ve dış karışıklıklar, hükümetlerin ani politika değişiklikleri, ülkedeki etnik ve dinsel gerilimler, hükümet yapısı (tek partili veya koalisyon) ve işsizlik gibi bir çok sosyo-politik faktör, firmaları olumlu veya olumsuz, dolaylı ya da doğrudan etkilemektedir. Bunun yanında gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri politik nedenlerden dolayı çok fazla yerli sermayenin yurtdışına gitmesine izin vermeyebilir (Caprio vd. 1998: 284). Bu durum firmaların yurtdışındaki kârlı yatırımlardan mahrum kalarak nakit girişlerini arttırması önünde bir engel teşkil edecektir. Görüldüğü gibi politik riskin varlığı, ülkeleri, firmaları, yatırımcıları ve alınacak kararları etkileyebilmektedir.

Politik riskin yatırım kararlarında etkili olması, “Firma değeri üzerinde politik riskin etkisi var mıdır?” sorusunun da beraberinde getirmektedir. Bu noktada firma değerlerinin bu riskten etkilenip etkilenmediği ve etkileniyorsa derecesinin tespit edilmesi önem kazanmaktadır. İMKB’ye kayıtlı firmaların firma değeri ile politik risk arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışmanın geri kalan kısmında öncelikle konu hakkında teorik açıklamalar ve literatür incelemesine yer verilmiş, araştırma yöntemi ve veriler tanıtıldıktan sonra elde edilen bulgulara ve araştırma sonuçlarına değinilmiştir.

2. Literatür

Politik risk literatürde sistematik riskin içerisinde yer almaktadır. Sistematik risk; piyasa içerisindeki tüm menkul kıymetleri etkileyebilen, sistemden kaynaklanan ve firmanın kontrolü dışında meydana gelen risk olarak tanımlanmaktadır (Fabozzi ve Modigliani, 1995: 194; Okka, 2009: 367). Piyasayı etkileyen faktörlerin etkisiyle ortaya çıkan bu risk, bütün menkul değerleri aynı yönde etkilemekte ve bütün firmalara benzer şekilde yansımaktadır. Sistematik riskin kaynağı piyasa aktörleri olduğu için firmanın bu risk konusunda bir tasarrufu yoktur ve menkul kıymet çeşitlendirmesiyle bu risk üzerinde bir kontrol sağlaması çok zordur.

Politik riskin kaynağını oluşturan savaş durumu, ideolojik farklılaşmalar, terör, ekonomik ve siyasi krizler vb. faktörler, aynı zamanda ülke riski hesaplamalarında dikkate alınan faktörlerinde yüksek bir yüzdesini oluşturmaktadır. Politik risk esas itibarıyla ülkenin politik çevresinin bir ölçümüdür. Bu ölçüm, bürokrasi kalitesi, demokratik sorumluluk, etnik gerilim, askeri politika, kamu düzeni, yolsuzluk iç ve dış anlaşmazlık, sosyoekonomik durum ve hükümet kararlılığı gibi bir çok değeri

içermektedir (Hassan vd. 2003: 65). Bununla beraber politik risk genellikle; hükümet dengesi, yatırım ortamı, iç çatışma, politikaya askerin müdahalesi, dış çatışma, yolsuzluk, dini veya diğer etnik gerginlik, politik sistem, ekonomi yönetimi, kanunlar, demokrasi ve bürokrasinin kalitesi gibi risk faktörleri dikkate alınarak ölçülmeye çalışılmaktadır (Merna ve Al-Thani, 2008: 100).

Politik gelişmeler sonucunda ülkenin borçlu bir ülke haline gelmesi ülke açısından ortaya çıkabilecek çeşitli senaryoları da beraberinde getirecektir. Bu pozisyondaki bir ülkenin karşılaştığı muhtemel senaryolar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Beenhakker, 2001: 52):

- Borçların yeniden yapılandırılması,
- Kemer sıkma politikalarının uygulanması,
- Devalüasyon,
- Doğrudan yabancı yatırımları teşvik edici politikalar uygulanması,
- Dış borçların geri ödenmeyip borçlu olan ülkede alacaklı tarafından yapılacak yatırımlara dönüştürülmesi.

Görüldüğü gibi bu ve benzeri senaryolar sonucunda alınacak kararlar, ilgili ülkenin sermaye piyasasını ve o piyasada faaliyette bulunan firmaları etkileyecek düzeyde güçlüdür.

Bunun yanında vurgulanması gereken bir diğer nokta da bu faktörlerin nicel olarak ölçülmesinde karşılaşılan zorluklardır. Politik risk faktörlerinin nicel olarak ifade edilmesini sağlamak için birçok model ve analiz geliştirilmiştir. Bu faktörlerin göstergesi olarak kullanılacak değişkenler ve bu değişkenlerin nicel ifadelere dönüştürülmesi ise çoğu kez subjektif kararları beraberinde getirmektedir. Subjektif kararlardan uzak durmak için seçilen göstergeler ise politik riski tam olarak yansıtmayabilir. Rivoli vd. (1997) yaptıkları çalışmada politik risk faktörlerinin objektif göstergeleri olarak son 20 yılda hükümet değişikliklerinin sayısı, yönetim gruplarındaki değişiklik sayısı, politik skorlar ve kukla değişken olarak her yılki silahlı çatışmaların sayısını kullanmışlardır. Politik risk faktörlerinin göstergeleri belirlenirken subjektif göstergelerin dikkate alınmaması, riskin yanlış ölçülmesi sonucunu beraberinde getirebilir. Bu noktada devreye derecelendirme kuruluşları girmektedir.

Uluslararası alanda faaliyet gösteren derecelendirme kuruluşları, genelde ülkelerin merkezi yönetimlerinin ve Merkez Bankalarının, özelde ise borçluların, menkul kıymetlerin veya ihraççı kurumların geri ödeme kabiliyetini veya isteğini, yatırım yapılabilirlik derecelerini, bankalarının mali yapılarının sağlamlığını ve borç ödeme güçlerini periyodik olarak değerlendirip verdikleri notları uluslararası kamuoyuna duyuran ve uluslararası piyasalarda kabul görmüş kuruluşlardır (BDDK 2004). Birbirinden farklı yöntemler kullanarak politik riski ölçen derecelendirme şirketleri elde ettikleri bu bilgileri belirli dönemlerde yayınlamaktadırlar. Bu sebeple akademik çalışmalarda çoğunlukla derecelendirme kuruluşları tarafından yayınlanan politik risk primleri kullanılmaktadır.

Bu teorik açıklamalardan yola çıkarak, politik riskin bir ülkenin sermaye piyasasını etkilediğini ve firma değerini etkileyen bir unsur olarak analizlere dahil edilmesini gerektiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Bir firmanın gerçek değerinin ne olduğu

ve nasıl hesaplanacağı konusunda literatüre bir çok yöntem girmiştir. Birleşme, satın alma, özelleştirme, halka açılma, performans ölçümü ve tasfiye gibi birçok stratejik kararların alınmasında firma değerlemesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ihtiyaca binâen, firma değerinin tespit edilmesinde ortak standartların oluşturulması için pek çok çalışma gerçekleştirilmiştir.

Internal Revenue Service, The American Society of Appraisers ve The Institute of Business Appraisers gibi kuruluşlara ek olarak birçok akademisyen firma değerinin belirlenmesinde ortak standartların oluşması için çalışmalar yapmışlardır (Khursheed ve Darshan, 2004: 2). Ancak tüm bu çalışmalara karşın, firma değerinin tespitinde genel kabul görmüş ortak bir standart günümüzde bulunmamaktadır.

The American Society of Appraisers firma değerlemesinde, değerlendirme yaklaşımı, değerlendirme yöntemi ve değerlendirme prosedürü tanımlarını geliştirerek firma değerlemesine farklı bir boyut getirmiştir. Burada değerlendirme yaklaşımlarının temel unsurlarından biri piyasaların etkinliğidir. Çünkü etkin bir piyasada piyasa fiyatı, firma değerinin en iyi tahminidir (Chambers, 2005: 177).

Bilindiği gibi bir firmanın piyasa değeri, firmanın hisse senedi sayısı ile hisse senetlerinin piyasa değerinin çarpılmasıyla hesaplanmaktadır. Daha öncede belirlendiği gibi firmanın amacı firmanın piyasa değerini maksimize etmektir. Bu sebeple, arz ve talebe göre oluşan hisse senetlerinin piyasa değeri, firma değerinin hesaplanmasında sıklıkla kullanılmaktadır. Piyasa değerine göre yapılan değerlemelerde, hisse senedi fiyatının firma değeri, en iyi gösterge olarak kabul edilmektedir (Ercan ve Ban, 2008: 177).

Bu teorik açıklamalar çerçevesinde literatürde politik risk ve firma değeri ilişkisi üzerine yapılan çalışmaları ve sonuçlarını aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Erb vd. (1996) 117 ülkede yaptıkları çalışmada politik risk ile hisse senetleri fiyatları arasında negatif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Richards vd. (1999), gelişmekte olan piyasalardaki bankaların verilerini kullanarak bankaların piyasa değeri üzerinde ülke riskinin etkisini araştırmışlar ancak istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulamamışlardır. Pereiro (2002) ve Ashley (2007) ülke riskini oluşturan politik, finansal ve ekonomik faktörlerin, değerlemelerde dikkate alınması gerektiğini öne sürmüşler ve iskonto oranı hesaplanırken ülke risk priminin iskonto oranına eklenmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Önal vd. (2002) döviz kurların İMKB'deki bankaların piyasa değeri üzerinde etkili olduğunu saptamışlardır. Bekaert vd. (2003) ve Mateus (2004) ise hisse senetleri getirileri üzerinde yaptıkları çalışmalarda global risk artışlarının hisse senetlerinin getiri oranlarını azalttığını tespit etmişlerdir. Firma değeri üzerinde birçok çalışması bulunan Damodaran (2003), politik riskin diğer riskler gibi firma değeri üzerinde etkili olduğunu tespit etmiştir. Zhang ve Zhao (2004) Çin sermaye piyasasında yaptıkları çalışmada politik riskin firma değeri üzerinde önemli derecede etkili olduğunu saptamışlardır. Yapraklı vd. (2006) zaman serileri analizini kullanarak ülke riskinin İMKB'deki firmaların hisse senedi değeri üzerinde etkili olduğunu ve ülke riskinin üç ana faktörünü oluşturan ekonomik, finansal ve politik risk faktörlerinin firmaların hisse senedi değerlerini olumsuz etkiledikleri tespit etmişlerdir. Sabal (2008) politik riskin nakit akımlarını dolayısıyla da firma değerini etkilediğini savunmuştur.

3. Araştırma Yöntemi ve Veriler

Araştırma 2000-2009 yıllarını arasındaki 10 yıllık süreyi kapsamaktadır. Araştırmaya konu olan firmalar, araştırma döneminde 3'er aylık dönemler itibarıyla toplam 40 dönem verileri yayınlanan ve İMKB 100 endeksinde yer alan firmalardan oluşmaktadır. Analiz yöntemi olarak seçilen panel veri analizinde yanıltıcı sonuçların çıkması ihtimalini ortadan kaldırabilmek için ilgili dönemde sürekli verilerine ulaşılabilen firmalar araştırmaya dahil edilmiştir. Bu çerçevede araştırma, 43 adet firma üzerinde yapılmıştır. İMKB 100 endeksindeki firmaların seçilmesindeki amaç; endekse dahil olacak firmaların, büyüklük ve likidite kriterlerinin yanında sektörel temsil kabiliyetinin de göz önünde bulundurularak endekse dahil edilmesidir. Sonuç olarak, politik riskin firma değeri üzerine etkisi 43 firmanın 10 yıllık süreyle 3'er aylık toplam 1720 (43x10x4) verisi kullanılarak, panel veri analiziyle incelenmiştir.

Ekonometrik çözümler genel olarak iki ana dalda incelenmektedir. Birincisi zaman serisi analizi, ikincisi ise yatay kesit analizidir. Zaman serisi analizi; değişkenlerin bir zaman aralığı üzerindeki değerlerini ve bu değerlerin farklı değişkenler için birbirleriyle karşılaştırılması mantığına dayanırken, yatay kesit analizi; tek bir zaman noktasında farklı değişkenlerin incelenmesine dayanmaktadır. Zaman serileri ve yatay kesit verilerinin bir arada kullanıldığı analizler ise "Panel Veri Analizi" adını almaktadır. Diğer bir ifadeyle panel veriler, zaman serisi ve yatay kesit verilerini bir araya getirerek, farklı zaman aralıklarında aynı birimlere ilişkin veri setlerinden oluşmaktadır. Bir panel veri seti, yatay kesit ve zaman serisi boyutlarının her ikisine birlikte sahip olmaktadır (Wooldridge, 2009: 452). Çalışma kapsamında oluşturulan veri seti, zaman serileri ve yatay kesit verilerini birlikte içerdiğinden, çalışmada panel veri analizi kullanılmıştır.

Yatay kesit ve zaman serisi verilerini bir araya getirerek bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkileri analiz için kullanılan temel panel veri regresyon modeli basit bir biçimde şöyle gösterilmektedir (Greene, 2002: 285).

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_1 X_{1it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Yukarıdaki formülde yer alan y_{it} bağımlı değişkeni, α_i alfa katsayısını, β_1 beta katsayısını, X_{1it} bağımsız değişkeni ve ε_{it} ise hata terimini temsil etmektedir. Panel veri analizi tahmininde iki temel yöntem kullanılmaktadır. Bunlardan ilki "sabit etkiler modeli" olarak adlandırılan ve her bir yatay kesit birim için farklı sabit katsayıların elde edilmesine imkân veren modeldir. Sabit etkiler modeli (FEM) her bir yatay kesit birimi için farklı bir sabit değer oluşturmaktadır. Sabit etkiler modelinde β ile gösterilen eğim katsayılarının değişmediği, ancak sabit katsayıların sadece kesit verileri arasında veya sadece zaman verileri arasında veya her iki veri içinde değişme gösterdiği varsayılmaktadır. Diğer bir deyişle panel veri setinde kesitler arasında fark olduğunda, zamana bağlı bir farklılaşma yoksa bu regresyon modeli tek yönlü ve kesite bağlı sabit etkiler modeli olarak adlandırılır. Panel veri analizi tahmininde kullanılan ikinci yöntem ise "rassal etkiler modeli" dir. Rassal etkiler modeli (REM), kesitlere ve zamana bağlı olarak meydana gelen değişikliklerin modele hata teriminin bir bileşeni olarak dâhil edilmeleri durumunda söz konusu olur. Rassal etkiler modellerin sabit etkiler modeline göre üstünlüğü, bu modellerde serbestlik derecesi kaybının ortadan kalkmış olmasıyla açıklanmaktadır.

Bunun yanında rassal etkiler modeli, modele örneklem dışındaki etkilerin de dâhil edilmesine olanak sağlamaktadır (Hsiao, 2002: 30).

Panel veri analizinde sabit etkiler modelinin mi yoksa rassal etkiler modelinin mi seçileceği genellikle Hausman tarafından önerilen test istatistiği ile belirlenebilmektedir. Bu test ile sabit etkiler modelinin parametre tahmincileri ile rassal etkiler modelin parametre tahmincileri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı incelenmektedir (Sakinç, 2008: 139).

Hausman test istatistiğinin hipotezleri şöyledir:

H0: $E(\varepsilon_{it} | X_{it}) = 0$ kesit verisi ve zaman serisi etkileri rastsaldır, korelasyon yoktur.

H1: $E(\varepsilon_{it} | X_{it}) \neq 0$ kesit verisi ve zaman serisi etkileri sabittir, korelasyon vardır.

Bu açıklamalar çerçevesinde çalışmada kontrol değişkenlerinin de eklenmesiyle aşağıdaki model kurulmuştur:

$$FDEG_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 FKALD + \beta_2 BÜY + \beta_3 NİSA + \beta_4 PRP + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Bu modelde;

FDEG = Firma değerini,

FKALD = Finansal kaldıracı (kontrol değişkeni olarak eklenmiştir),

BÜY = Firma büyüklüğünü (kontrol değişkeni olarak eklenmiştir),

NİSA = Firmanın likiditesini (kontrol değişkeni olarak eklenmiştir),

PRP = Politik risk primini ifade etmektedir.

Modelde bağımlı değişken olarak firma değerinin (FDEG) logaritması kullanılmıştır. FDEG, firmanın piyasa değerinin logaritması olarak aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$FDEG = \ln (\text{Hisse senedinin piyasa fiyatı} \times \text{Hisse senedi sayısı}) \quad (3)$$

Bu değişkenin hesaplanabilmesi için gerekli veriler İMKB ve İMKB'ye bağlı Kamuyu Aydınlatma Platformu'nun* (KAP) web sitesinden elde edilmiştir. Teorik açıklamalarda belirtildiği gibi hisse senetleri borsada işlem gören firmaların değerini en iyi piyasa fiyatının yansıttığı ileri sürülmektedir. Bunun sebebi piyasada oluşan fiyatın arz ve talebe göre kendiliğinden oluşması ve subjektif değerlendirme gerektirmemesidir. Ülkemizde de aktif ve herkesin ulaşabileceği bir piyasanın olması, firmaların değerinin çoğu çalışmada piyasa değeri ile ölçülmesini beraberinde getirmiştir. Firmaların değerleri, logaritması alınarak modele dahil edilmiştir. Firma değeri ile ilgili yapılan çalışmaların bir çoğunda gerek bağımlı değişken gerekse kontrol değişkeni olarak firma değerinin logaritması modellere dahil edilmektedir.

Merikas (1999) ülke riski bileşenlerinden döviz kurunun firma değeri üzerindeki etkisini belirlemede piyasa değerini bağımlı değişken olarak kullanmıştır. Kaminsky vd. (2001) ülke riski ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile ölçtükleri çalışmada bağımlı değişken olarak hisse senetlerinin piyasa değerini kullanmışlardır. Tunaboşlu (2008), İMKB'de döviz kurunun, firma değeri üzerine

* Kamuyu Aydınlatma Platformu; sermaye piyasası ve borsa mevzuatı uyarınca kamuya açıklanması gerekli bildirimlerin elektronik imzalı olarak iletildiği ve kamuya duyurulduğu elektronik sistemdir. (KAP, 2009).

etkisi ölçmek için yaptığı çalışmada bağımlı değişken olarak, piyasa değerini kullanmıştır. Pekkaya (2006), İMKB firmaları üzerinde yaptığı çalışmada bağımlı değişken olarak piyasa değerini kullanmıştır. Önal vd. (2002) İMKB'deki bankalar üzerinde yaptıkları çalışmada piyasa fiyatını bağımlı değişken olarak kullanmışlardır. Benzer şekilde İMKB üzerinde yapılan çalışmaların birçoğunda firma değeri olarak firmaların borsada oluşan fiyatları bağımlı değişken olarak kullanılmıştır.

Modellerde kullanılan bağımsız değişken ülke risk primidir (URP). Bu risk primlerinin tamamı son dönemdeki çalışmalarda oldukça sık kullanılan ve güvenilirliği kabul edilmiş ICRG (International Country Risk Guide)'den temin edilmiştir.

ICRG, politik risk priminin hesaplamasında 12 faktörü dikkate almaktadır ve hesaplamalarda en yüksek değeri "100" en düşük değer "0" olarak kabul etmektedir. Buna göre 0–49 arasındaki politik risk derecelendirmesi çok yüksek riski, 50–59 arası yüksek riski, 60–69 arası orta düzeyde riski, 70–79 arası düşük riski, 80 ve üstü politik risk derecelendirmesi ise çok düşük riski ifade etmektedir.

ICRG'nin politik riski belirlerken dikkate aldığı bileşenler ve bu bileşenlere verilen maksimum puanlar Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. ICRG Politik Risk Bileşenleri

Sıra	Bileşenler	Puan (Max.)
A	Hükümet İstikrarı	12
B	Sosyoekonomik Koşullar	12
C	Yatırım Profili	12
D	İç Karışıklık	12
E	Dış Karışıklık	12
F	Yolsuzluk	6
G	Politikalara Askerin Etkisi	6
H	Dinsel Gerilimler	6
I	Kanun ve Düzenlemeler	6
J	Etnik Gerilimler	6
K	Demokratik Sorumluluklar	6
L	Bürokrasi Kalitesi	4
Toplam		100

Kaynak: (ICRG, 2010)

Çalışmada firma büyüklüğü (BÜY), finansal kaldıraç (FKALD) ve likidite ölçüsü (NİSA) kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Bu değişkenlerin hesaplanabilmesi için gerekli veriler, bağımlı değişkende olduğu gibi İMKB ve KAP'dan elde edilen verilerle hesaplanmıştır.

Firma büyüklüğü olarak toplam aktiflerin logaritması kullanılmıştır. Çalışmalarda firma büyüklüğü olarak genellikle toplam aktiflerin veya satış toplamının logaritması kullanılmaktadır. Firma büyüklüğünün hesaplanmasında 4 numaralı formül kullanılmıştır.

$$BÜY = \ln (\text{Aktif toplamı}) \quad (4)$$

Modele eklenen diğer kontrol değişkeni ise finansal kaldıraçtır. FKALD aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$\text{FKALD} = \text{Toplam Borçlar} / \text{Toplam Aktif} \quad (5)$$

Net çalışma sermayesi, likiditenin bir ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Bir firmada net işletme sermayesi kısa vadeli borçlara, dönen varlıklara ve toplam varlıklara bölünerek oransal olarak net işletme sermayesi ölçülmeye çalışılır (Okka, 2009). Bu çalışmada kontrol değişkeni olarak net çalışma sermayesinin toplam varlıklara oranı kullanılmış ve aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$\text{NİSA} = (\text{Cari Aktifler} - \text{Cari Pasifler}) / \text{Toplam Aktif} \quad (6)$$

NİSA, net çalışma sermayesinin aktifler içindeki payının firma ihtiyaçları için yeterli olup olmadığını ve orandaki değişimin firmanın diğer verilerindeki değişimleri ile karşılaştırılmasında kullanılmaktadır. Çalışmada likiditenin toplam aktif içindeki oranı olarak, firma değeri değişkeni ile ilişkisine bakılmıştır.

Kurulan modelde kullanılan kontrol değişkenlerinden özellikle firma büyüklüğü ve finansal kaldıraç, finans literatüründe birçok çalışmada kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Gerek uluslararası gerekse ulusal çalışmalarda söz konusu değişkenlerin kullanıldığı firma değeri konulu çalışmalar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Modeldeki Kontrol Değişkenlerinin Kullanıldığı Çalışmalar

Çalışmalar	Kontrol Değişkenleri		
	Firma Büyüklüğü	Finansal Kaldıraç	Likidite
McConel ve Servaes (1990)	Aktif Toplamının Logaritması	Borç / Varlıkları Yerine Koyma Maliyeti	-
Holdernes, Krosner ve Sheehan (1999)	Toplam Varlıklar	T.Borç / T. Varlık	-
Firer ve Williams (2003)	P. Değerinin Logaritması	Toplam Borç / Varlıkların Defter Değeri	-
Hardouvelis vd. (2007)	P. Değerinin Logaritması	-	NİSA
Tunaboylu (2008)	Aktif Toplamının Logaritması	Öz kaynak / Borçlar	-

Modelde kullanılan değişkenlerin tanımlamaları, kaynakları ve yapılan açıklamalar çerçevesinde değişkenlerin beklenti işaretleri ise Tablo 3’de özetlenmiştir.

Tablo 3. Modeldeki Değişkenlerin Tanımlanması ve Beklenti İşaretleri

Değişken Adı	Değişkenlerin Tanımlanması	Beklenti İşaretleri	Değişkenin Kaynağı
FDEG	Hisse senedi değerinin hisse senedi sayısı ile çarpımı		İMKB-KAP
FKALD	Toplam borçların toplam aktiflere oranı	+	İMKB
BÜY	Aktif toplamının logaritması	+	İMKB
NİSA	Net çalışma sermayesinin toplam varlıklara oranı	?	İMKB
PRP	Politik risk primi	-	ICRG

Yukarıdaki değişkenler kullanılarak oluşturulan modeller *Stata 11* yazılım programı kullanılarak test edilmiştir.

4. Analiz ve Bulgular

Modelin çalıştırılması sonucunda ortaya çıkan sonuçlar sırasıyla; tanımlayıcı istatistik sonuçları, değişkenler arası ilişki sonuçları ve model uygulamasına ait ana regresyon sonuçları olarak üç farklı grupta değerlendirilmiştir.

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Modeldeki değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 4'de gösterilmiştir. Buna göre net çalışma sermayesinin aktif büyüklüğe oranını veren NİSA'nın ortalaması yaklaşık % 5 iken, minimum değeri - % 72 maksimum değeri ise % 92'dir. Finansal kaldıraç baktığımızda ise ortalamanın 0,55, minimum değer -3,89 ve maksimum değer 1,43 olduğu görülmektedir. Finansal kaldıraç değerinin 1'in üzerinde çıkması araştırma kapsamındaki firmaların öz kaynaklarının bazı dönemlerde negatif değere sahip olmasından ileri gelmektedir.

Tablo 4. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Std. Sapma	Min	Max
FDEG	1720	-0,0234128	0,98396	-2,09	4,81
NİSA	1720	0,0527733	2,379879	-71,09	0,92
KALD	1720	0,5529535	0,2749251	-3,89	1,43
BUY	1720	9,07832	0,7898559	7,12	11,98
PRP	1720	37,975	4,293611	29,5	47

Tablo 4'de politik risk priminin ortalaması ise 38 olarak gerçekleşmiştir. Bu sonuçlara göre ortalamalar baz alındığında ilgili dönemlerde Türkiye'de politik riskin yüksek düzeyde risk sınıfına girdiği söylenebilir.

4.2. Değişkenler Arasındaki İlişkiler

Modeldeki bağımlı değişkeni açıklayan değişkenler arasındaki korelasyon matrisi Tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5. Değişkenler Arasındaki İlişki

	NİSA	KALD	BUY	PRP
NİSA	1,0000			
KALD	0,0321	1,0000		
BUY	0,0341	0,3698	1,0000	
PRP	-0,0311	-0,0143	-0,2234	1,0000

Tablo 5 incelendiğinde net işletme sermayesinin aktif toplamına oranı ile finansal kaldıraç derecesi ve firma büyüklüğü arasında pozitif (0,0321 ve 0,0341) yönlü bir ilişki söz konusudur. Net işletme sermayesinin aktif toplamına oranı ile politik risk arasında ise negatif (-0,0311) bir ilişki tespit edilmiştir. Firma büyüklüğü ile politik risk arasında da benzer şekilde negatif (-0,2234) bir ilişki saptanmıştır.

4.3. Model Uygulamasının Ana Regresyon Sonuçları

2000-2009 yılları arasında politik riskin firma değeri üzerinde etkisine ilişkin oluşturulan modelin panel veri analizi ile test edilmesinden elde edilen sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

Yapılan Hausman testi sonucunda oluşturulan modelde p değerleri 0,05'den küçük çıktığından rassal etkiler modeli seçilerek yorumlanmıştır ($H_0: E(\varepsilon_{it} | X_{it}) = 0$ kesit verisi ve zaman serisi etkileri rastsaldır, korelasyon yoktur). Bu bağlamda 2000-2009 yılları arasındaki 40 zaman serisi ve 43 yatay kesit serisi bir araya getirilerek 1720 gözlem analiz edilmiştir. Modelin çalışmasıyla bağımlı değişkeni açıklayan model için aşağıdaki denklem elde edilmiştir.

Tablo 6. Panel Regresyon Analiz Sonuçları

	MODEL		MODEL		
	FEM	REM		FEM	REM
SABİT	-14,78***	-2,746***	Gözlemler	1720	1720
	-0,483	-0,363	R ²	0,479	0,34
KALD	-0,869***	-0,536***	Grup Say.	43	43
	-0,0943	-0,085	Hausman Testi		1411,75
BUY	1,622***	0,472***	Hausman Olasılık		0,0000
	-0,0439	-0,0304	F Testi	384,49	350,50
NİSA	-0,00381	0,00716	F Testi Olasılık	0,0000	0,0000
	-0,00748	-0,00911			
PRP	0,0135***	-0,0333***			
	-0,0044	-0,00519			
* % 10 Düzeyinde Anlamlı ** % 5 Düzeyinde Anlamlı *** % 1 Düzeyinde Anlamlı					

$$FDEG_{it} = -2,746 - 0,536KALD + 0,472BÜY + 0,00716NİSA - 0,0333PRP \quad (7)$$

Elde edilen denklemin anlamlılık düzeyini test eden F değerlerine ilişkin p değerleri sıfır olduğundan ($p < 0,01$); oluşturduğumuz modelin % 99 güvenirlilikte anlamlı olduğunu söyleyebiliriz.

Çalışma kapsamında modellerde otokorelasyon ve değişen varyans olup olmadığı da test edilmiştir. Panel veri setleri için uygulanacak olan otokorelasyon testleri, kesit veri setlerine uygulanacak olandan farklılık göstermektedir. Modellerdeki hata terimlerinde otokorelasyon olup olmadığı Breusch-Godfrey seri otokorelasyon LM testi ile araştırılmış ve %5 anlamlılık düzeyinde ele alınan gecikme düzeyleri değerlendirildiğinde otokorelasyon olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca hata terimlerinin varyansının bütün örneklem için sabit olup olmadığını saptamak için uygulanan White Heteroskedasticity (White Değişen Varyans Testi) Test sonucunda hata teriminin varyansının tüm gözlemler için farklılık göstermediği, diğer bir ifadeyle $p=0,5862 > 0,05$ sonucuna göre değişen varyans sorunu olmadığı tespit edilmiştir.

Modelin çalıştırılması sonucunda politik risk primi ile firma değeri arasında istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Yani politik riskin artması firma değerini azaltmaktadır. Elde edilen bulgular literatüre uygun ve teorik olarak beklentiler ile aynı yönlüdür.

Bunun yanında finansal kaldıraç ile firma değeri arasında istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı ve negatif bir ilişki varken, firma büyüklüğü ile firma değeri

arasında istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Literatürde, finansal kaldıraçın firmanın değerini hangi yönde etkilediğine ilişkin çelişen sonuçlar olmasına rağmen firmaların finansal kaldıraç etkisini kullanarak, değerlerini yükseltebilecekleri daha yaygın biçimde benimsenmektedir (Demirkol, 2006: 11). Likiditenin bir ölçüsü olarak modele dâhil ettiğimiz NİSA ile firma değeri arasında ise anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

5. Sonuç

Ülkelerin, firmaların ve yatırımcıların karşılıklı ilişkilerinin artması, yatırım sürecinde dikkate alınacak faktörlerin yapısında ve sayısında değişikliği de beraberinde getirmiştir. Bu noktada sistematik risk içerisinde değerlendirilen politik risk, bir ülkenin sermaye piyasasını ve dolayısıyla o piyasadaki firmaları etkileyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Firmaların temel amacı, firmalarının piyasa değerini maksimum kılmaktır. Bu bağlamda bir firmanın değerini etkileyen nakit akımları, entelektüel sermaye, paranın zaman değeri, kârlılık, temettü politikası, sermaye yapısı, çalışma sermayesi, faaliyet kaldıraç ve finansal kaldıraç gibi faktörlere politik riskin de eklenmesi gerekmektedir. Zira bir ülkenin politik riskinin artması veya azalması o ülkedeki firmaların faaliyetlerini ve dolayısıyla da değerlerini değiştirecektir. Firmaların değerinde meydana gelecek değişimler ise yatırımcıların alacakları kararları etkileyeceğinden, politik risk sadece firmaların değerini değil aynı zamanda yatırımcıların kararlarını da etkileyebilmektedir.

Çalışmada politik riskin firma değeri ile ilişkisi incelenmiş ve yapılan panel veri analizine göre 2000-2009 yılları arasında İMKB 100 endeksindeki firmaların değerinin politik riskten etkilendiği saptanmıştır. Oluşturulan model sonuçlarına göre politik risk ile firma değeri arasında istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki vardır. Yani politik riskin artması firma değeri azaltmaktadır. Benzer şekilde finansal kaldıraç ile firma değeri arasında istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı ve negatif bir ilişki vardır. Diğer yandan firma büyüklüğü ile firma değeri arasında istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Firmalar bir ülkenin lokomotif niteliğindedir ve bu lokomotifin yavaşlaması veya durması bir ülkede ekonomik hayatı ciddi şekilde etkileyecektir. Firmaların piyasa değerinin artması, firmaların taraflarını da memnun edecektir. Şöyle ki; bir firmanın değerinin artması; çalışanların alacakları ücretin, devletin alacağı verginin, firma hisselerine olan talebin, ortaklarının alacakları kâr payının ve yöneticilerin alacakları ücret ve primlerin artması anlamına gelmektedir. Dolayısıyla politik riskin firmanın değeri üzerinde meydana getireceği olumlu ya da olumsuz etki, firma kadar firmanın taraflarını da etkileyecektir.

Firmalar politik riski dikkate almalı ve politik riskin firma üzerindeki olası olumsuz etkilerini azaltıcı tedbirleri alacak stratejiler geliştirmelidir. Her ne kadar politik riskin kaynağı firmaların faaliyetleri olmasa da, firmalar politik riski iyi analiz ederek nakit girişlerini arttıracak rasyonel kararlar almalıdırlar.

Türkiye'nin sahip olduğu jeopolitik konum, sosyoekonomik koşullar, iç karışıklığı tetikleyici unsurların varlığı, etnik gerilimler, bürokratik engeller ve demokrasinin tam olgunlaşmaması, politik risk üzerinde bir baskı oluşturmaktadır. Politik faktörlere bağlı olarak oluşabilecek olumsuzluklar ekonomik sıkıntıları da beraberinde getirebilir. Ayrıca gelişmiş ülkeler düzeyinden, az gelişmiş ülkeler düzeyine inildikçe politik risk faktörlerin daha etkili sonuçlar ortaya çıkardığı genel kabul görmüş bir düşüncedir. Bu noktada ülke bazında politik risk faktörlerine bağlı olumsuzlukları azaltıcı veya ortadan kaldıracı tedbirler alınmalı ve gerekli düzenlemeler ivedilikle yapılmalıdır.

Politik risk siyasi gelişmelere bağlı olarak yorumlansa da, politika ve ekonominin birlikte değerlendirilmesi daha gerçekçi sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Bir ülkede ekonomik sıkıntılar nedeniyle politik istikrar bozulabileceği gibi, politika değişiklikleri sonucunda ekonomik sıkıntılarında meydana gelebileceği unutulmamalıdır. Bu sebeple politik riskin kaynağını sadece siyasi gelişmelere dayandırmak yanlış olacaktır.

6. Referanslar

- ASHLEY, M. (2007). Weighted average cost of capital wacc, commodity historic prices, index prices, and country risk, [Erişim adresi]: <<http://ezinearticles.com/?weighted-average-cost-of-capital-wacc,-commodity-historic-prices,-index-prices,-and-country-risk&id=683759>> [Erişim Tarihi: 15.10.2010].
- BAKER, JAMES, C. (1998). *International finance management, markets, and institutions*. New Jersey: Prentice Hall Inc.
- BEKEART, G., HARVEY, C.R. (1995). Time-varying world market integration. *The Journal of Finance* 50 (2), 403-444. ss.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. (2004). Bankacılık Kanununa İlişkin Düzenlemeler, Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelik.
- BEENHAKKER, H.L. (2001). *The global economy and international financing*. USA: Quorum Books.
- CAPRIO G., HUNTER, W.C., KAUFMAN, G.G. LEIPZIGER, M.D. (1998). *Preventing bank crises: lessons from recent global bank failures*. Washington: EDI Development Studies.
- CHAMBERS, N. (2005). *Firma değerlemesi*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- DAMODORAN, A. (2003). Measuring company exposure to country risk: theory and practice, [Erişim adresi]: <<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/papers/CountryRisk.pdf>> [Erişim Tarihi: 16.03.2009].
- DE BANDT, O., HARTMANN, P. (2000). Systemic risk: a survey in Germany, *European Central Bank Working Paper Series*. No: 35.
- DEMİRKOL, İ. (2006). *Entellektüel sermayenin firma değerine etkisi ve İMKB'de sektörel uygulamalar*. Yayınlanmamış doktora tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- ERB, B.C., CAMPBELL R.H., TADAS, E.V. (1996). Political risk, economic risk, and financial risk. *Financial Analysis Journal* 52 (6), 29-46. ss.
- ERCAN, M.K., BAN, Ü. (2008). *Değere dayalı işletme finansı finansal yönetim*. 4. bs. Ankara: Gazi Kitabevi.
- FABOZZI, F., MODIGLIANI, F. (1995). *Capital markets institutions and instruments*. 2. ed. New Jersey: Prentice Hall.
- FIRER, S., WILLIAMS, M. (2003). Intellectual capital and traditional measures of corporate performance. *Journal of Intellectual Capital*, 4 (3), 348-360. ss.
- FRANCIS, J.C. (1986). *Investments analysis and management*. 4th ed. New York: McGraw Hill Book Company.
- GREENE, W.H. (2002). *Econometric analysis*. New York.: Prentice Hall.

- HARDOUVELIS, G., PAPANASTASOPOULOS, G., THOMAKOS, D., WANG, T. (2007). Accruals, net stock issues, and value glamour anomalies: new evidence on their relation. *The Rimini Centre For Economic Analysis Working Paper*. No: 47.
- HASSAN, M.K., MARONEY, N.C., EL-SABY, H.M., TELFAH, A. (2003). Country risk and stock market volatility, predictability, and diversification in The Middle East and Africa". *Economic System*, 27 (1), 63-82. ss.
- HOLDERNESS, C.G., KROSNER, R.S., SHEEHAN, D.P. (1999). Were the good old days that good? changes in the managerial stock ownership since the great depression. *Journal of Finance*, 54 (1), 435-470. ss.
- HOLT, D.D. (1998). *International management text and cases*. USA: The Dryden Pres.
- HSIAO, C. (2003). *Analysis of panel data 2*. ed. United Kingdom, Cambridge University Press.
- International Country Risk Guide. (2011). [Erişim adresi]: <http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx>, [Erişim Tarihi: 15.11.2011].
- KAMINSKY, G., SCHMUKLER, S. (2001). Emerging markets instability: do sovereign ratings affect country risk and stock returns?. *World Bank Economic Review*, 16 (2), 171-195. ss.
- Kamuyu Aydınlatma Platformu, (2010). [Erişim adresi]: <www.kap.gov.tr> [Erişim Tarihi: 19.01.2010].
- KHURSHED, O., DARSHAN, L.W. (2004). A critical examination of methods of evaluating closely held businesses, [Erişim adresi]: <<http://www.sbaer.uca.edu/research/asbe/1997/PDF/16.pdf>>, [Erişim Tarihi: 05.02.2010].
- MATEUS, T. (2004). The risk and predictability of equity returns of the EU accession countries. *Emerging Market Review*, 5 (2), 241-266. ss.
- MCCONNELL, J. SERVAES, H. (1990). Additional evidence on equity ownership and corporate value. *Journal of Financial Economics*, 27 (2), 595-612. ss.
- MERIKAS, G.A. (1999). The exchange rate exposure of Greek Banking Institutions. *Managerial Finance*, 25 (8), 52-60. ss.
- MERNA, T. AL-THANI, F.F. (2008). *Corporate risk management*. 2. ed. England: John Wiley & Sons Inc.
- OKKA, O. (2009). *Finansal yönetim teori ve çözümlü problemler*. 3. bs. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- OKKA, O. (2009). *Analitik finansal yönetim teori ve problemler*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- ÖNAL, B.Y., DOĞANLAR, M., CANBAŞ, S. (2002). Döviz kuru riskinin özel türk bankalarının hisse senedi fiyatlarına etkisinin araştırılması. *İMKB Dergisi*, 6 (22), 17-33. ss.
- PEKKAYA, M. (2006). Kâr payı dağıtımının şirket değeri üzerine etkisi: İMKB 30 endeks hisselerine bir analiz. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (4), 183-209. ss.
- PEREIRO, E.L. (2002). *Valuation of companies in emerging markets a practical approach*. New York: Jhon & Wiley Sons Inc.
- RICHARDS, A., DEDDOUCHE, D. (1999). Bank rating changes and bank stock returns- puzzling evidence from the emerging markets. *IMF Working Paper*, No: 151.
- RIVOLI, P., BREWER, T.L. (1997). Political instability and country risk. *Global Finance Journal*, 8 (2), 309-321. ss.
- SABAL, J. (2008). A practical approach for quantifying country risk. *GCG Georgetown University*, 2 (3), 50-63. ss.
- SAKINÇ, İ. (2008). *Sermaye sahipliği ve firma değeri ile ilişkisi*. Yayınlanmamış doktora tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Politikası Anabilim Dalı.
- TUNABOYLU, A.N. (2008). *Döviz kuru riski ve firma değeri ile ilişkisi*. Yayınlanmamış doktora tezi. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- WOOLDRIDGE, J.M. (2009). *Introductory econometrics a modern approach*. 4. ed. USA: South-Western Cengage Learning.

- YAPRAKLI, S., GÜNGÖR, B. (2007). Ülke riskinin hisse senetleri fiyatlarına etkisi: İMKB 100 endeksi üzerine bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi SBF Dergisi*, 62 (2), 199-218. ss.
- ZHANG, Y., ZHAO, R. (2004). The valuation differential between class a and class b shares: country risk in the Chinese Stock Market. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 15 (1), 44-59. ss.

ANTİK YUNAN DÖNEMİ KARŞILAŞTIRMALI SİYASET BİLİMİNDE SİYASAL SİSTEM SINIFLANDIRMALARINA GENEL BİR BAKIŞ

A GENERAL VIEW OF POLITIC SYSTEM CLASSIFICATIONS IN COMPARATIVE POLITICAL SCIENCE OF ANCIENT GREEK ERA

Nihat YILMAZ

Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi
nihatts@hotmail.de

ÖZET: Siyaset Biliminin bir alt disiplini olarak karşılaştırmalı siyaset biliminin popülaritesi günümüzde gittikçe artmaktadır. Bu disiplin, farklı ülkelerin siyasal sistemleri hakkında detaylı bilgiler vermesinden dolayı fazlaca önemsenmektedir. Günümüzde ilginin giderek arttığı böyle bir alanın tarihsel geçmişi ise oldukça eski dönemlere dayanmaktadır. karşılaştırmalı siyaset bilimi alanında yapılan ilk siyasal sistem sınıflandırmaları Antik Yunan döneminde ortaya çıkmıştır. Bundan dolayı bu makalede, batı siyasal düşüncesi içerisinde yer alan Antik Yunan dönemindeki siyasal sistem sınıflandırmalarının bazı düşünürler bağlamında incelenmesi amaçlanmaktadır. Makalede, öncelikle temel kavramlar olan karşılaştırmalı siyaset bilimi ve siyasal sistem kavramlarına değinilmekte ve daha sonra Antik Yunan dönemi siyasal sistem sınıflandırmaları Herodotos, Platon ve Aristoteles örnekleri ile incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Karşılaştırmalı Siyaset Bilimi, Siyasal Sistem, Sınıflandırma, Tarihsel Gelişim.

ABSTRACT: The popularity of Comparative Political Science, as a sub-discipline of the Political Science, is on a continuous increase today. This discipline receives many attentions as it provides detailed knowledge on politic systems of various countries. The historical background of such an area, which is drawing more and more interest in our day, is traced back to very old eras. The first political system classification made in the Comparative Political Science appeared in the Ancient Greek era. For this reason, the objective of this paper is to analyze, within frameworks of certain philosophers, the political system classifications in the era of Ancient Greece, which was included in the western political thinking. Firstly the basic concepts of Comparative Political Science and political system are touched upon, and then political system classifications are analyzed with examples of Herodotus, Plato and Aristotle.

Keywords: Comparative Political Science, Political System, Classification, Historical Development.

JEL Classification: Z19

1. Giriş

İnsanlar kendi ihtiyaçlarını karşılayabilmek için toplu halde ve dayanışma içinde yaşamağlardır. Toplu yaşamda ortaya çıkan en önemli sorun ise kimin hangi işi yapacağı sorunudur? İşte bu noktada yöneten-yönetilen ilişkisine dayanan önemli bir problem meydana gelmektedir. Kim yönetecek? sorusu yüzyıllar boyunca siyasi analizlerin ilgilendiği başlıca konulardan birisidir. Bu soru etrafında gerçekleşen

siyasi analizler yöneten-yönetilen ilişkisi bağlamında farklı yönetim şekillerinin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Yapılan siyasi analizler neticesinde farklı birçok yönetim şeklinin ortaya çıkması zorunlu olarak siyasal sistem sınıflandırmalarını da beraberinde getirmektedir. İlk siyasal sistemleri sınıflandırma girişiminin başlangıç noktası ise Antik Yunan'dır (Heywood, 2011: 47). Üzerinden yaklaşık 2500 yıl gibi bir süre geçmesine rağmen siyasal sistemler ile ilgili Antik Yunan'da yapılan sınıflandırmalar, bugün bile geçerliliğini korumaktadır (Türköne, 2010: 152).

Yüzyıllar öncesinde yapılan bu siyasal sistem tasniflerinin günümüzde halen önemini korumasının önemli nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenlerin en önemlisi, Antik Yunan döneminin ampirik gözlemlere olanak veren ve bir sınıflandırma için yeteri kadar veri sağlayan bir nüfus çeşitliliğine sahip olmasıdır. Yani Antik Yunan döneminde siyasal sistem sınıflandırmalarını anlamlı kılacak asgari sayıda bir nüfus yoğunluğu bulunmaktadır (Eroğul, 1981: 81). Antik Yunan sonrası ortaçağ dönemi dini meselelerin önem kazanmasından dolayı siyasal sistem sınıflandırmaları açısından oldukça kısır bir dönemdir. Ancak 18. yy sonu ve 19. yüzyıldan itibaren sınıflandırmaların sayısında ve çeşitliliğinde büyük artışlar meydana gelmektedir. Günümüze kadar gelen siyasal sistem sınıflandırmalarına rağmen Antik Yunan döneminde yapılan siyasal sistem sınıflandırmaları halen özgünlüklerini korumaktadırlar.

Bu kapsamda, öncelikle makalenin kavramsal çerçevesini oluşturan “Karşılaştırmalı Siyaset Bilimi” ve “siyasal sistem” gibi temel kavramlar irdelenmektedir. Daha sonra günümüzün en popüler alanlarından karşılaştırmalı siyaset biliminin temelini teşkil eden Antik Yunan dönemindeki karşılaştırmalı siyasal sistem sınıflandırmaları, o dönemin önemli düşünürleri olan Herodotos, Platon ve Aristoteles örnekleri ile incelenmektedir. Makalede özellikle bu düşünürlerin fikirlerinin tercih edilmesinde en önemli husus siyasal sistem sınıflandırmalarının başlangıç noktasındaki tartışmaların ne tür konular etrafında cereyan ettiğinin anlaşılmasını sağlamaktır. Antik Yunan dönemi, siyasal sistem tartışmalarının ilk ve en etkili dönemi olması ve bu tartışmaların halen güncelliğini koruyor olması bu konunun araştırılmasında etkili olmuştur.

Makalenin daha iyi anlaşılabilmesi için Antik Yunan döneminin düşünürlerinden Herodotos, Platon ve Aristoteles'in siyasal sistem sınıflandırmaları tabloları yardımıyla açıklanmaktadır. Ayrıca makalenin literatür taramasında mümkün mertebe düşünürlerin temel eserlerine ve bu eserleri başarılı bir şekilde yorumlayan yazarların çalışmalarına atıflarda bulunmaktadır. Kısacası, makalede Türkçe, İngilizce ve Almanca dillerinde literatür taraması yöntemi kullanılarak konuya ilişkin bilgiler elde edilmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve: Karşılaştırmalı Siyaset Bilimi, Siyasal Sistem

Siyaset biliminin doğuşu kimi yazarlara göre Machiavelli'nin (1469-1527) “Prens”i yazdığı 16. yy'dır. Halbuki köken itibarıyla politika sözcüğü Eski Yunan'ın yönetsel biçimini oluşturan polis kelimesinden türemektedir. Ancak Machiavelli'nin siyaset biliminin kurucusu olarak gösterilmesinin en önemli nedenlerinden birisi şüphesiz onun siyaseti ahlaktan yoksun olarak inceleyen ilk düşünür olmasından ötürüdür (Çıvgın, 2007: 1). Buna rağmen Makyavelli öncesi dönemler incelendiğinde özellikle Antik Yunan döneminde Siyaset biliminin alt disiplini olarak

karşılaştırmalı siyaset bilimi, siyasal sistem sınıflandırmaları ile birlikte siyaset bilimine önemli katkılar sunmaktadır. Doğal olarak alt disiplinin doğuşunun çok öncelere dayandığı bir bilim alanının kökeninin de o derece eski olması gereklidir. Dolayısıyla Antik Yunan'ın ve özellikle Aristoteles'in siyaset biliminin ilk nüveleri olarak değerlendirilmek yerinde olacaktır.

Karşılaştırmalı siyaset bilimi ülkelerin siyasal sistemleri ile ilgili literatüre önemli bilgiler kazandıran bir disiplindir. Örneğin bir A ülkesinin karşılaştığı bir problem daha sonraları bir B ülkesinde de vuku bulabilir. A ülkesinin çok önceden yaşadığı bu probleme karşı geliştirdiği çözüm yöntemi B ülkesi için bu problemle karşılaşmadan önce bir alternatif olabilir. Dolayısıyla karşılaştırmalı metodoloji ülkelerin karşılaşılabilecekleri veya karşılaştıkları muhtemel problemler hakkında önemli bilgiler sunan bir araç olarak ifade edilebilir. Çünkü daha önceleri denenmiş başarılı çözüm yöntemleri ülkelerin kendi sorunlarını aşmada önemli bir enformasyon sağlar (McCormick, 2010: 2-3). Bu bağlamda karşılaştırmalı siyaset bilimi ülkelere önemli problemler karşısında hangi çözüm yolunun daha doğru olacağına ilişkin önemli destek sağlamaktadır.

Ülkelerin problemlere karşı ürettikleri çözüm yollarının meşruluğu ülkelerin kendi siyasal sistemleriyle de yakından ilişkilidir. Siyasal sistemin monarşik, aristokratik, teokratik, demokratik vb. oluşu uygulanacak çözüm yöntemi şeklinin de temel belirleyicisi olmaktadır. Dolayısıyla siyasal sistemlerin yapısının anlaşılması günümüz toplumlarının sorunlarının çözümü noktasında oldukça önemlidir. Siyasal sistemlerin yapısının daha iyi anlaşılabilmesini sağlayacak en iyi yöntem ise şüphesiz siyasal sistem sınıflandırmalarıdır.

2.1. Karşılaştırmalı Siyaset Bilimi

Karşılaştırmalı siyaset bilimi gittikçe artan bir öneme sahip olmasından dolayı çağdaş siyaset biliminin kalbi konumundadır (Bhushan, 2006: 2). Karşılaştırmalı siyaset (comparative politics) ya da karşılaştırmalı siyasal sistemler (comparative political systems) genellikle İngiliz literatüründe kullanılan kavramlardır. Karşılaştırmalı siyaset kavramının Alman literatüründeki karşılığı ise karşılaştırmalı siyaset bilimi'dir (Styckow, 2007: 17). Önceleri karşılaştırmalı siyaset kavramı yerine karşılaştırmalı yönetim (comparative government) kavramı kullanılmaktaydı (Nohlen, 2002: 1031-1033; Kesselman, Krieger, Joseph, 2009: 5). Fakat karşılaştırmalı yönetim kavramı genel olarak sadece ülkelerin yönetim yapısı ile ilgileniyor olmasından dolayı araştırma alanını daraltmaktaydı. Halbuki bu bilim dalı sadece devletlerin yönetimleri ile sınırlı olmamalı, aksine devletin diğer alanlarının da araştırılması gerekmektedir. Bu nedenle bu içeriği yansıtması açısından karşılaştırmalı yönetim yerine karşılaştırmalı siyaset bilimi kavramı kullanılmaktadır (Stammen 1976, 5-7). Bu makalede bu kavramın kullanımı tercih edilmektedir.

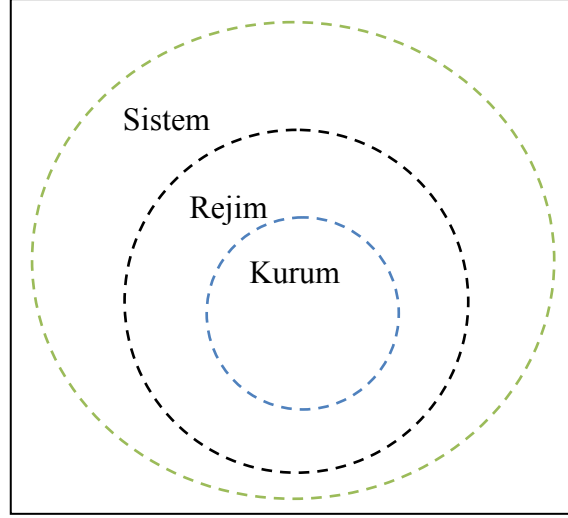
Karşılaştırmalı çalışmalar genel olarak siyasal kurumları, süreçleri ve eylemleri vurgulayarak siyasal sistemlerin hem açıklanmasına yardımcı olmakta hem de onlar hakkında genel bir görünüm sağlamaktadır. Böylece başka devletlerin sorunları, algıları ve öncelikleri hakkında bilgi sahibi olunarak o ülkelerin daha iyi tanınması ve bu sayede önyargılardan ve etnosentrizm'den kaçınılma sağlanmaktadır. Bunun neticesi olarak da daha önce hakkında farklı düşüncelere sahip olunan, eleştirilen toplumlar sonradan takdir edilebilmektedirler (McCormick, 2010: 1-2).

“Comparative government” anlamında karşılaştırmalı siyaset biliminin inceleme alanı sadece siyasal kurumlar, süreçler ve içerikler ile sınırlıydı. Daha sonraları 1960’lı yıllardan itibaren disiplinin alanı genişleyerek tüm siyasal sistemleri kapsar bir hale gelmiştir (Faber, 2011). Lauth ve Wagner’e (2010: 33-35) göre karşılaştırmalı siyaset biliminin disiplini genişleyerek başlıca sekiz önemli araştırma alanına ulaşmıştır. Bunlar: Yönetim ve hükümet sistemleri, siyasi partiler ve parti sistemleri, dernekler ve çıkar grupları, seçimler ve seçim sistemleri, siyasi kültür ve değer değişimi, sistem değişimi ve dönüşümü, demokrasi ölçümü ve toplumsal cinsiyet araştırmalarıdır.

İlter Turan’a göre (1986: 13) karşılaştırmalı siyaset bilimi, “çeşitli toplumlarda değişik görünüm kazanan siyaset olgusunun bir bütün içinde ele alınabilmesinin sağlanmasını” amaçlamaktadır. Karşılaştırma yöntemine ihtiyacın olduğu önemli alanlardan biri de güncel meselelerdir. Örneğin Avrupa Birliği farklı siyasal kurum ve gelenekleri olan toplumlardan meydana gelmektedir. AB bu toplumların uzun dönemde entegrasyonunu hedefleyen ulus-üstü bir kuruluştur. Entegrasyonu yavaşlatacak ve engelleyecek etkilerin belirlenmesi ve azaltılması isteniyorsa karşılaştırmalı yaklaşıma ihtiyaç duyulmaktadır. 21. yüzyılda birçok ülke kendisinden ekonomik ve siyasal alanda daha gelişmiş gördükleri ülkelerin siyasal kurumlarını kendilerine aktarma yoluna başvurmuşlardır. Burada dikkat edilmesi gereken önemli bir konu aktarılabilecek olan siyasal sistemin dokusunun aktarılabilecek siyasal sisteme uygun olup olmamasıdır. Örneğin İngiltere’de başarılı olan bir parlamentarizm deneyimi aynı şekilde Hindistan’da başarılı bir şekilde uygulanamamıştır. Bu başarısızlığın sebeplerinin araştırılmasında da karşılaştırma yöntemine önemli derecede gereksinim duyulmaktadır. Kısacası her toplumun kendine özgü nitelikleri vardır. Suudi Arabistan, Çin Halk Cumhuriyeti ve Kanada’nın aynı siyaset modeli içerisinde yer almamalarından ötürü karşılaştırılması oldukça zordur. Ancak tüm ülkelerin birbirleri ile karşılaştırılmasına olanak verecek evrensel bir siyaset modeli gereklidir (Turan, 1986: 12-16).

2.2. Siyasal Sistem

“Siyasal sistem”, “siyasal kurum” ve “siyasal rejim” kavramları arasında çok yakın bir ilişki bulunmaktadır. Hatta birçok çalışmada özellikle rejim ile sistem kavramları birbirlerinin yerine kullanılabilir. Kurum, sistem ve rejim kavramları arasında kapsam olarak en geniş olanı, “sistem”dir (Akçalı, 1994: 5-7). Bir ülkedeki Cumhurbaşkanlığı, Parlamento, Bakanlıklar, Seçimler, İdare, Yargı vb. örgütlenmelerin tamamı siyasal kurumlar olarak adlandırılmaktadır. Bu siyasal kurumların bir bütün içerisinde, birbiriyle ilişkili olarak düzenleniş şekilleri ise rejimdir. Bütün bu siyasal kurumların düzenleniş şekillerinin yanı sıra, ülkenin sosyo-ekonomik yapısı, gelişme düzeyi, tarihi, kültürü ve ideolojisi hep beraber siyasal sistemi oluşturmaktadır (Adam, 2007: 23; Gürbüz, 1987: 2). Kısacası siyasal sistem söz konusu olduğunda tüm toplumun hesaba katılması zorunludur. Partiler, baskı grupları, dernekler, kiliseler, medya, vatandaşların girişimleri, farklı farklı siyasal kültürler, yönetim ve yönetim biçimleri kısacası siyaseti etkileyen her ne varsa siyasal sistemin kapsamına girmektedir (Adam, 2007: 23; Çağla, 2010: 127). Kurum, rejim ve sistem kavramları arasındaki ilişki Şekil 1’de net olarak görülmektedir.



Not: Gürbüz, 1987: 2'den uyarlama

Şekil 1. Kurum, Rejim ve Sistem İlişkisi

Karşılaştırmalı çalışmalarda çoğunlukla kurum ya da rejim yerine siyasal sistem kavramının kullanılmasının en önemli nedeni şüphesiz tüm siyasal etkinlikleri kapsıyor olmasıdır (Gürbüz, 1987: 2). Yani siyasal sistem yukarıda değinildiği gibi diğer kavramlardan fazlasını kapsamaktadır. Ayrıca siyasal sistem kavramı, bir ülkedeki yöneten-yönetilen ilişkisinin türünü, niteliğini, kaynağını ve dayanağını da ifade etmektedir (Türköne, 2010: 148). Ancak siyasal sistemlerin kapsamının geniş olması diğer kavramların örneğin rejimin etkisinin olmadığı anlamına gelmez. Bir sistem içerisinde çeşitli rejimler bulunabilir ve bu rejimlerde meydana gelebilecek herhangi bir değişim de, sistemler üzerinde önemli değişikliklere sebebiyet verebilir (Akçalı, 1994: 5-7).

Ersin Kalaycıoğlu (2011: 3) siyasal sistemi “farklı kültür, toplumsal, ekonomik ve siyasal rejimlerden oluşan dünyamızdaki siyasal birimler” olarak tanımlamaktadır. Bugünün dünyasındaki temel siyasal birimler ise, belirli sınırlar içinde bulunan kara parçasında faaliyet gösteren, insanlar ve kaynaklar üzerinde egemenliğinin söz konusu olduğu, hukuki ve siyasi olarak bağımsız ve meşru güç kullanma tekeline sahip olan devletlerden oluşan ulus-devlettir (McCormick, 2010: 4). Yani ulus devletler karşılaştırmalı siyaset biliminin araştırmalarında en önemli temel birimdir.

Genel anlamda siyasal sistem kavramı teorik düşüncelere ve temel varsayımlara dayanmaktadır. Bundan dolayı siyasal sistem kavramı kuramsal olarak “Sistem Teorisi” bağlamında değerlendirilmektedir. Öncelikle sosyolojide etkili bir teorisyen olan Talcott Parsons sistem kuramına öncülük etmiş ve daha sonra diğer sistem kuramcıları olan David Easton ve Gabriel Almond siyasal sistem hakkında çeşitli çalışmalar yapmışlardır. Bu sistem analizlerindeki en önemli noktalardan biri, siyasal sistemler arasında karşılaştırmalar yapabilmek için derin ve kapsamlı modeller oluşturmaya olanak sağlıyor olmasıdır (Turan 1986’dan aktaran Türköne, 2010: 149).

Parsons “The Social System” adlı eserindeki sistem kavramında sosyal sistem üst kavramdır ve ekonomik, siyasi, hukuki ve kültürel olmak üzere dört alt sisteme

ayrılmaktadır (Andersen/Woyke 2003; Pilz/Ortwein, 2008: 7). Kısacası siyasal sistem Parsons da sadece sosyal sistemin bir alt sistemi olarak yer almaktadır. David Easton ise “The Political System”, “A Fromework Political Analysis” ve “Systems Analysis of Political Life” gibi eserleriyle siyasal sistem kavramının açıklanmasına oldukça önemli katkılar sunmuştur. Easton siyasal sistemi “bir toplum için değerlerin otoriteye ilişkin olarak bölüşümünü sağlayan etkileşimler bütünü” olarak tanımlamaktadır (Öztekin, 2010: 233). Siyaset biliminde yapısal-işlevselci teoriyi etkili bir şekilde kullanan diğer bir sistem teorisyeni de Gabriel A. Almond’dur. Parsons gibi Almond da siyasal sistemi toplumsal sistemin bir alt sistemi olarak görmekte ve “karşılıklı etkileşimdeki roller veya yapılar” olarak tanımlamaktadır. Buradaki rol kavramı Almond’a göre kurum, örgüt veya gruptan daha kapsayıcı bir kavramdır (Kalaycıoğlu, 1984: 21-64). Parsons, Easton ve Almond’un sistem teorileri karşılaştırmalı siyasal sistem incelemeleri açısından önemli olan kuramlardır. Ancak makalenin kapsamının aşılması için burada teorilerin sadece kısa bir özetine değinilmektedir.

Siyasal sistemler karşılaştırılırken kendi mevcut durumlarında karşılaştırılmalarına dikkat edilmelidir. Bu şekilde yapılan siyasal sistem karşılaştırmaları hem daha iyi anlaşılır hem de amacına uygun bir şekilde gerçekleştirilmiş olur (Prittwitz, 2007: 29). Herhangi bir siyasal sistemin durumu hakkında bilgi elde edebilmek için siyasal iktidarı kim kullanacak, iktidar hakkını nereden alacak, bu iktidarı kullananların yönetilenlerle ilişkisi, karşılıklı hakları ve yetkileri ne olacaktır? gibi bazı önemli sorulara cevap verilmelidir. Yani her ülkenin siyasal sistemi, yönetenler ile yönetilenler arasındaki ilişkiye göre değişiklik göstermektedir. “Kim yönetiyor?” sorusuna sayılar ile cevap verilerek bir ülkenin siyasal sistemi hakkında bazı ipuçlarına sahip olunabilir. Bu sayılar genellikle tek, az ve çok olmak üzere tekin, azınlığın ve çoğunluğun yönetimleridir ve bu sayılara bağlı olarak siyasal sistemler Tablo 2’de görüldüğü gibi üç grupta toplanabilir.

Tablo 2. Siyasal Sistem Sınıflandırması

Tekin Yönetimi	Azınlığın Yönetimi	Çoğunluğun Yönetimi
Tiranlık	Oligarşi	Demokrasi
Despotluk	Aristokrasi	-
Monarşi	Timarşi	-
Diktatörlük	-	-

(Türküne, 2010: 151)

3. Antik Yunan Döneminde Karşılaştırma

Karşılaştırmalı siyaset biliminin tarihi ne kadar iyi anlaşılırsa bu bilimin geleceğine katkıda bulunabilme ihtimalide o derece yükselir. Dolayısıyla karşılaştırmalı siyaset biliminin nereden başladığı ve hangi yollardan geçtiğinin bilinmesi önem kazanmaktadır (Lane, 2011: 14-16). Siyaset bilimi alanında yapılan araştırmalarda karşılaştırmalı metod kullanılarak bir siyasal sistem sınıflandırması yapılması yeni bir süreç değildir (Pickel, 2010: 31; Landman, 2005: 5). Siyasetin karşılaştırmalı yaklaşımı siyaset biliminde uzun bir geleneğe sahiptir. Siyaset alanında yapılan farklı siyasal sistemlerin bir arada karşılaştırıldığı ilk karşılaştırmalar M.Ö. 500 yıllarında Antik Yunan’da yapılmıştır (Brunner, 1979: 22; Keman, 2006: 3; Rose, 1991: 446). Yani bilimsel bir alan olarak Karşılaştırmalı siyaset biliminin tarihsel geçmişi Antik Yunan’a kadar geri götürülebilir (Lane, 2011: 14-16). Fakat siyaset bilimi alanında ilk karşılaştırmacılar Antik Yunan’da ortaya çıkmasına rağmen, siyasi olmayan konularda Antik Yunan sonrası dönemde kutsal kitaplar olan İncil ve

Tevrat'ta karşılaştırmalara rastlanılmaktadır (Bare, 1999; James, 2011: 5). Nitekim Antik Yunan döneminde gerçekleştirilen siyasal karşılaştırmalar daha sonraki dönemlerde siyasal olmayan karşılaştırmalarla birlikte devam etmiştir.

Antik Yunan dönemindeki ilk karşılaştırmacılar siyaset teorisyenleridir. Bu dönemde yazılan önemli eserler bugün siyaset biliminin temelini teşkil etmektedir (Munck, 2007: 33-34). Antik Yunan siyaset teorisyenleri araştırdıkları konuyu genellikle ahlaki bir bakış açısıyla, hangi yönetim şekli en "iyi"dir? sorusuna cevap arayarak incelemektedirler. Bu nedenle de Antik Yunan döneminde yazılan eserlerde yoğun bir şekilde normatiflik gözükmektedir (Beyme, 2007: 29-30; Çağla, 2010: 127; Kopstein/Lichbach, 2005: 1). Yani Antik Yunan düşünürlerinin iyi yönetim şeklini arıyor olmaları ve iyi bir yönetimde bulunması gereken özelliklere değiniyor olmaları onların normatifliklerinden kaynaklanmaktadır.

Cem Eroğul'na (1981) göre siyasal düşünceler tarihinde, siyasal sistemlerin karşılaştırılması konusunda sahip olunan en eski eser, Heredotos'un (M.Ö. 485-425) "Tarihi"dir. Yedi Pers soylusu bir suikast sonucu Pers tahtına hile ile oturmuş bir Med'li olan düzmece-Smerdis'i öldürerek, daha sonra kuracakları yönetimin şeklini belirlemek için aralarında tartışarak karşılaştırma yapmaktadırlar (Tunçay, 1969: 2). Yedi soyludan biri olan Otones, demokrasiyi, bir diğeri Megabiz, oligarşiyi ve geri kalanlarda monarşiyi öneren Daryüs'ü destekliyorlar (Duden, 2011). Heredotos'un "Tarih" adlı eseri ilk kez siyasal sistemleri; egemenliğin bir kişide (monarşi), bir azınlıkta (oligarşi) ya da bütün halkta olmasına (demokrasi) göre klasik yönetim biçimlerini sınıflandırılmakta ve her bir sistemin iyi ve kötü yönleri karşılaştırılmaktadır (Tunçay, 1969: 1). Bu durum göstermektedir ki, karşılaştırmalı siyaset bilimi alanında oldukça uzun bir zaman önce siyasal sistem sınıflandırmaları yapılmaktadır. Heredotos meşhur Antik Yunan düşünürlerinden (Platon, Aristoteles) önce karşılaştırmalı siyaset biliminin öncülüğünü yapmış ve bu yönüyle de siyaset biliminin önemli düşünürlerinden birisi haline gelmiştir.

Tablo 3. Heredotos'un Siyasal Sistem Sınıflandırması

Yedi Pers Soylusu	Yöneten Sayısına Göre Yönetim Biçimleri
Otones	Demokrasi
Megabiz	Oligarşi
Daryüs ve Diğerleri	Monarşi

(Çıvgın/Yardımcı, 2007: 10 ve Tunçay, 1969: 1-3'den uyarılma)

Antik Yunan kaynakları incelendiğinde Heredotos'un Tarih'inde Tablo 3'de görüldüğü gibi ülkeyi yöneten kişilerin sayısına dayanan bir sınıflandırma o zamana kadar yapılmış ilk siyasal sistem sınıflandırmasıdır. Heredot Tarih adlı eserinde Pers soylularının yönetim biçimleri ile ilgili düşüncelerini hayali bir kurgu üzerinden ifade etmektedir (Çıvgın/Yardımcı, 2007: 10). Eserde yer alan sınıflandırmalarla ilgili ilk konuşan pers soylusu demokrasiyi savunan Otones olmuştur. Otones demokrasinin iyi yönlerinden bahsetmeden önce monarşinin kötü taraflarına değinmeyi daha uygun görmüştür. Otones'e göre monarşi sorumluluk ve denetimden yoksun bir şekilde sağlam bir ahlak sisteminin içinde yer alamayacağından dolayı iyi bir yönetim şekli değildir. Böyle bir yönetim anlayışında en iyi insanın bile kötüleşebileceğini savunmaktadır. Monarkın tipik kötülükleri her türlü kötülüğün temel sebebi olan haset ve kibirdir. Monark laf taşıyıcı kötülük yapanları dinler ancak uyruklarının en değerlilerini kiskanır. Eski gelenek yapılarını çiğneme, kadınların ırzına geçme ve insanları yargılamadan öldürtme de monarkların diğer

özelliklerindedir (Herodotos, 2006: 254; Tunçay, 1969: 2-3). Otnes monarşi ile ilgili olumsuz görüşlerini açıkladıktan sonra savunduğu siyasal sistem olan demokrasiye değinmiştir.

Otnes halkın yönetimi anlamında demokrasiyi adların en güzeli olan *isonomia* yani yasa önünde eşitlik adıyla anar. Yönetimde olan gücü elinde bulunduran halk monarkın yaptığı her türlü eylemden kaçınır (Herodotos, 2006: 254; Tunçay, 1969: 3). Otnes burada halk yönetiminin karşılığı olarak demokrasiyi (demokratia) değil isonomia sözcüğünü yakıştırmaktadır (Ağaoğulları, 2009: 109). Herodotos, Otnes'in belirttiği özelliklerden yola çıkarak demokraside olması gereken başlıca özellikleri şöyle sıralamaktadır (Duden, 2011):

- 1) Halk hükümetinde yönetim kura ile tayin edilmelidir
- 2) Yönetim halk toplantılarına karşı makamındaki hareketlerinden sorumludur
- 3) Halk toplantıları münhasır bir yasama yetkisine sahiptir ve bütün sorular açık tartışmaya sunulur

Bu tür özellikleri ile Herodot demokrasiyi orta ve alt sınıfların siyasal karar alma sürecine ve yönetime katıldıkları bir devlet şekli olarak tanımlamaktadır (Duden, 2011). Otnes'de monarşi ve demokrasinin özelliklerine değindikten sonra monarşinin bırakılıp, halkın iktidara geçmesi gerektiğini savunmuştur. Çünkü ona göre, devlet, zaten halk demektir (Herodotos, 2006: 254; Tunçay, 1969: 3).

Herodotos'un Tarihinde Otnes'in ardından diğer bir Persli soylu olan Megabiz monarşinin kaldırılması düşüncesine olumlu bakmakla birlikte siyasal iktidarın ayak takımı olarak adlandırdığı halkın emrine verilmesine karşı çıkmaktadır. Ona göre halk yığınları beceriksiz hantal yığınlardır, böyle bir yapı içerisinde doğal olarak sorumsuzluğa ve şiddete çok sık rastlanır. Dolayısıyla bir kralın keyfi hareketlerinden kaçıp ayak takımı ile eşit ölçülerde bulunmayı dayanılmaz olarak nitelendirerek oligarşik eğilimleri desteklemektedir. Belli sayıda memleketin en iyileri seçilerek siyasal güç onlara verilmeli, böylece en iyi kişilerin en iyi yönetiminin ortaya çıkacağını savunmaktadır (Herodotos, 2006: 254-255; Tunçay, 1969: 3).

Üçüncü konuşmacı olan Daryüs, Megabiz'in halkla ilgili söylediklerine katılmakla birlikte oligarşik görüşlerini kabul etmemektedir. Daryüs'e göre monarşi, monark yönetim için en iyi adam olduğu müddetçe diğer iki yönetim şeklinden daha iyidir. Daryüs'ün monarşiyi savunmasının belli başlı nedenleri şöyle sıralanabilir (Herodotos, 2006: 255; Tunçay, 1969: 4):

- 1) Monark'ın halk üstündeki egemenliği her türlü yakınmanın üstündedir
- 2) Monarşi düşmanlara ve hainlere karşı alınacak tedbirleri diğer yönetim şekillerine göre daha iyi gizler
- 3) Monark tek güç olduğundan dolayı diğer yönetimlerdeki gibi çatışma ve kargaşa yolu ile birinin diğerinin yerine durumu söz konusu olamaz
- 4) Demokraside halk hayran olduğu kişiyi tercih etmeye başladıktan belli zaman sonra monarşiye dönüşür. Bu durumda monarşinin en iyi yönetim şekli olduğunu gösterir.

Bu konuşmalardan sonra söz almayan diğer dört kişi de Daryüs'ü destekleyerek monarşi'de karar kılmışlardır (Duden, 2011). Fakat tartışmanın sonunda Herodot tarihsel gerçeğe uygun olarak Persler'e monarşiyi tercih ettirmektedir. Herodot'un

Tarih eserindeki söylemlerine bakıldığında demokrasi yanlısı bir siyasal sistemi kendine daha yakın bulmaktadır (Yalçınkaya, 2011: 50; Çıvgın/Yardımcı, 2007: 10).

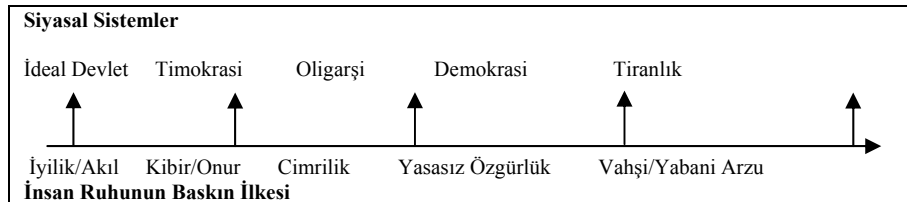
Karşılaştırmalı siyaset bilimi alanında Antik Yunan’da önemli bir diğer isim Platon (M.Ö. 427-347) dur. Platon yeryüzünde mevcut bulunan siyasal sistemlerin hiçbirinin iyi olmadığı düşüncesindedir. Ona göre insanlık tarihinin ilk siyasal sisteminin her türlü sosyal, siyasal, ekonomik ve kültürel kararlarda erkeğin ve erkeklik zihniyetinin egemen olduğu toplumsal örgütlenme biçimi olan “patriarşi” olduğunu savunmaktadır. Ancak daha sonra toplumsallaşma ile beraber patriarşi bir daha geri gelmemek üzere tarih sahnesinden kaybolmaktadır (Türköne, 2010: 152). Platon, patriarşi dışındaki siyasal sistem sınıflandırmalarına Tablo 4’de görüldüğü gibi üç farklı eserinde (Devlet, Devlet Adamı ve Yasalar) değinmektedir. Her bir eserinde farklı sınıflandırmalarda bulunmaktadır (Eroğul, 1981: 87-98).

Tablo 4. Platon’un Siyasal Sistem Sınıflandırması

Eserler	Platon’un Siyasal Sistem Sınıflandırmaları					
	Devlet	Timokrazi	Oligarşi	Demokrazi	Tiranlık	-
Devlet Adamı	Aristokrazi	Oligarşi	Monarşi	Tiranlık	Yasal Demokrazi	Keyfi Demokrazi
Yasalar	Dinasti	Mutlak Otokrazi- Mutlak Demokrazi	-	-	-	-

(Eroğul, 1981: 87-98’den uyarlama)

Platon “Devlet” adlı kitabında Antik Yunan’daki siyasal sistemleri timokrazi, oligarşi, demokrasi ve tiranlık olmak üzere dört başlıkta toplamaktadır. Timokrazi ona göre askeri nitelikte olan bir yönetim şeklidir. Oligarşi, iktidarın varlıklarının elinde bulunduğu yoksulların katılmadığı bir yönetim, Demokrasi ise yoksulların egemen olduğu ve yönetime katılmada, tüm yurttaşların eşit hakka ve şansa sahip olduğu bir yönetimdir. Tiranlığı ise tek adamın zorba yönetimi olarak tanımlamaktadır (Eroğul, 1981: 87-98).



Not: Çıvgın/Yardımcı, 2007:31-32 adlı eserden uyarlama

Şekil 5. Siyasal Sistemler ile İnsan Ruhundaki Baskın İlke İlişkisi

Platon “Devlet” adlı yapıtında akıl ilkesi hükmünü yitirdiğinde ideal devletin yıkılacağını savunmaktadır. Askeri muhafızlar mevcut yönetimin sözünü dinlemeyerek kendilerinin söz sahibi olacağı bir yönetim şeklinin hayalini kurmaktadır. Böylece Şekil 5’de görüldüğü gibi ideal devlet yerini Timokrazi’ye yani askeri rejime bırakmaktadır. Askeri rejimde hakim olan erdem onurdur ve belli bir zaman sonra bu onur kibre dönüşmektedir. Askeri yönetimde belli zaman sonra para ve maddi zenginlik hevesi oluşmaya başlamakta ve böylece Timokrazi yerini zenginlerin yönetimi olan Oligarşiye bırakmaktadır. Oligarşik yönetim içinde belli bir zaman sonra sayıca az olan zenginler ve sayıca çok olan yoksullar olmak üzere iki çatışmacı grup oluşur. Zamanla iki grup arasındaki ekonomik uçurum arttığında yoksullar da zenginlere imrenerek onların sahip olduğu haklara sahip olmak

istemektedirler. Daha sonra da patlak verecek bir devrim neticesinde yoksulluk rejimi olan demokrasi meydana gelmektedir. Aşırılığa varan bir eşitlik idealini savunan demokratik siyasal sistemde yaşayan birey, her şeye hakkının olduğunu düşünerek ölçsüzlüğü en aşırı boyutuna vordırmaktadır. Aynı aşırılık siyasal sistemde de söz konusu olur ve bir ilkesizlik ve kuralıslılık durumu ortaya çıkar. Fakat bu aşırılığa rağmen Platon'un siyasal sistem sınıflandırmasında en kötü yönetim gene de demokrasi değildir. Siyasal yozlaşmanın doruk noktasına vordığı yönetim şekli toplumdaki kargaşa ve düzensizlik nedeniyle demokrasinin ürettiği Tiranlıktır. Tiranlık halkı tüm kötülüklerden koruyacağını söyleyen demagoglardan birinin tatlı dili ile halkı inandırması sonucu oluşan bir yönetim şeklidir. Tatlı dil ile ele geçirilen iktidar daha sonra şiddete başvurularak sağlamlaştırılmaya çalışılmaktadır (Çıvgın/Yardımcı, 2007: 31-32; Türköne, 2010: 152-153). Tiranlıkta yöneticiler sadece kendi kişisel çıkarlarını tatmin etmeye çalışmaktadırlar. Bu yönetim şekli ruhu kaba arzuya, erdemi de kötülüğe kurban etmektedir. Tiranlık Platon'un hayal edebileceği en kötü yönetim şeklidir (Tannenbaum/Schultz, 2011: 77). Platon Tiranlık sonrası başka bir siyasal sistemin varlığı hakkında net konuşmaz. Fakat ehil bir filozofun tiranı eğiterek siyasal sistemi ideal devlet haline getirebileceğini savunmaktadır (Çıvgın/Yardımcı, 2007: 31-32; Türköne, 2010: 152-153).

Platon, Herodot'un yaptığı gibi yönetimde bulunan kişi sayısına ve yönetimin iyi ya da kötü bir siyasal sisteme sahip olmasına göre de "Devlet Adamı" adlı eserinde ikinci bir siyasal sistem sınıflandırması yapmaktadır. Bu yönetimler aristokrasi (varlıklıların yasalara saygılı yönetimi), oligarşi (varlıklıların yasa tanımaz yönetimi), Anayasal monarşi (tek adamın yasalara saygılı yönetimi), tiranlık (tek adamın yasa tanımaz yönetimi), yasal demokrasi (çoğunluğun yasalara saygılı yönetimi) ve keyfi demokrasi (çoğunluğun yasa tanımaz yönetimi) olmak üzere altıya ayırmaktadır (Eroğul, 1981: 87-98).

Tablo 6. Platon'un Devlet Adamı Eserindeki Siyasal Sistem Sınıflandırması

Yönetimde bulunan kişi sayısı	İyi yasaların egemen olduğu siyasal sistemler	Kötü yasalarla yönetilen ya da yasadışı siyasal sistemler
Tek bir kişi	1. Anayasal Monarşi	4. Tiranlık
Azınlık	2. Aristokrasi	5. Oligarşi
Çoğunluk	3. Yasal Demokrasi	6. Keyfi Demokrasi

Kaynak: (Çıvgın, Yardımcı, 2007: 34).

Platon'a göre siyasal sistemler içinde yönetimin tek kişinin elinde bulunduğu yasalı siyasal sistem, mevcut yönetim sistemleri içinde en iyisidir. Tablo 6'da görüldüğü gibi Platon'un siyasal sistemleri 1'den 6'ya kadar en iyi olandan en kötü olana doğru sıralanmaktadır (Çıvgın/Yardımcı, 2007: 34).

Platon "Yasalar" adlı eserinde ise yönetim şekillerinin iki ana kaynağının olduğundan ve diğer yönetim şekillerinin bu iki kaynaktan çıktığından bahseder. Bu yönetim şekillerinin iki kaynağından biri monarşi, diğeri ise demokrasidir. Platon yaşadığı dönemde monarşik sistemin Perslerde, demokratik sistemin ise Atinalılar'da olduğunu savunmaktadır. Aynı zamanda yönetim biçimlerinden monarşiye ya da demokrasiye gereğinden fazla öncelik tanınrsa ölçünün tutturulamamış olacağından da bahsetmektedir (Platon, 2007: 144). Bundan dolayı ona göre bu yönetim şekilleri gereğinden fazla önemsendiğinde ortaya iyi bir siyasal sistem çıkmamaktadır. Platon'un "Yasalar" adlı eserinde yönetim şekillerini genel olarak Dinasti (patriyarkal aşiret düzeni) ve Mutlak otokrasi (tirandan başka kimseye

özgürlüğün tanınmadığı yönetim) - mutlak demokrasi (herkese sınırsız özgürlüğün tanındığı yönetim) olmak üzere ikili bir ayrıma tabi tutmaktadır (Eroğul, 1981: 87-98).

Yaptığı bu ayrımda Platon her ne kadar mutlak demokrasiden söz etse de demokrasiden nefret etmesiyle ünlü bir düşünürdür. Demokrasi ona göre “görünüşte” eşitlik esasına dayandığından gerçekte adil bir devlet biçimi değildir. Çünkü ona göre demokrasi, toplum içinde kişilerin yerine bakılmaksızın herkesin her işe talip olabileceği bir rejimdir. Kişinin siyaseti bilip bilmemesi, yeteneğinin olup olmaması hiç önemli değildir. Kura usulüyle yeteneğine bakılmaksızın talip olduğu her işte çalışabilir. Bu gibi nedenlerden ötürü Platon’a göre yeryüzünde mevcut iyi bir devlet bulunmamaktadır. İyi devlet aranacaksa bu ne geçmişte ne de gelecekte aranmalıdır böyle bir devlet ancak tarih dışında aranabilir. Yine Platon’a göre bu iyi devleti yeryüzüne indirecek olanlar filozoflar olacaktır (Yalçınkaya, 2011: 112-114). Bu bakış açısıyla Platon’un ideal devleti “en iyilerin” yani filozofların başta bulunduğu bir devlet şeklindedir. Ona göre “Başa filozoflar geçmez, ya da baştakiler felsefe yapmazsa, insanlığın acıları sona ermeyecektir” (Gökberk, 2008: 67).

Antik Yunan döneminde siyasal sistemlerin karşılaştırmasını yapan diğer bir batılı siyasi düşünür Aristoteles (m.ö. 384–322)’tir. Kendi dönemindeki 158 anayasayı araştırarak “Politika” adlı eserinin ampirik temellerini oluşturmuştur (Lauth und Wagner, 2010: 17). Bu eserde Aristoteles eski Yunan sitelerindeki siyasal örgütlenmeleri gözlemlerle ortaya koymaya ve siyasal rejimleri sınıflandırmaya çalışmıştır. Aristoteles, zamanın siyasal sistemlerini gözleme dayalı olarak karşılaştırmalı bir biçimde inceleyerek bazı sonuçlar elde etmesinden dolayı çağdaş karşılaştırmalı siyaset biliminin kurucusu ve çağdaş siyaset biliminin de temellerini atan düşünür olarak kabul edilebilir (Dursun, 2012: 39). Bu bağlam da ilk modern karşılaştırma Aristoteles’in devlet şekillerini kıyaslaması ile ortaya çıkmıştır denilebilir (Pickel, 2010: 31). Kısacası Aristoteles “Politika” adlı eserinde Yunan site devletlerini siyasal yönetim şekillerine göre iyi yönetim veya normal yönetim ile kötü yönetim sınıflandırması yaparak bu yönetim şekillerini karşılaştırmalı olarak incelemektedir (Kesselman, Krieger, Joseph: 2010: 10; Sidgwick, 1892: 141).

Aristoteles “Politika” adlı eserindeki sınıflandırması hem niceliksel yani iktidara sahip olanların sayısına (kim ve kaç kişi yönetiyor?) hem de iktidarın kimlerin çıkarına kullanıldığını belirten niteliksel kriterlere (nasıl yönetiliyor, daha çok menfaatler için mi yoksa ortak iyilik için mi?) dayanmaktadır. Aristoteles Tablo 7’de görüldüğü gibi üç “iyi” ve bu üç iyiden sapmış üç “kötü” yönetim biçimini inceleyerek altılı bir ayırım yapmaktadır (Çağla, 2010: 127; Lauth und Wagner, 2010: 17; Landman, 2005: 5):

Tablo 7. Aristoteles’in Siyasal Sistem Sınıflandırması

Yöneticilerin Sayısı	Yöneticilerin Kalitesi	
	İyi	Kötü
Tek Kişinin Yönetimi	Monarşi	Tiranlık
Az Kişinin Yönetimi	Aristokrasi	Oligarşi
Halkın Yönetimi	Politeia	Demokrasi, Oklokrasi

(Ishiyama, 2012: 8; Lauth/Wagner, 2010: 17; Landman, 2005: 6-7)

Bu kategorilerde Aristoteles’e göre yönetim şekillerinde en iyisi “monarşi” daha sonra bunu sırasıyla “aristokrasi” ve “politeia” takip etmektedir. Tüm

sınıflandırmalar arasında iyiden kötüye doğru bir sıralama ise Monarşi, Aristokrasi, Politeia, Demokrasi, Oligarşi ve Tiranlık şeklinde oluşmaktadır (Eroğul, 1981: 101).

Tablo 7’deki Aristoteles’in yönetim şekilleri ile ilgili egemenliğin bir kişi, birkaç kişi ya da çok kişide bulunmasına göre farklı sınıflandırmalar mevcuttur. Bir, birkaç ya da çok kişinin kamu yararını gözeterek oluşturdukları yönetim şekli Aristoteles’e göre doğru olan yönetim şeklidir. Ancak sadece bir, birkaç ya da çok kişi kamusal yarar yerine belli bir kesimin yararını gözetiyorsa bu doğru yönetim şeklinden bir sapmadır. Aristoteles kamu yararını amaçlayan bir kişinin yönetimini Krallık olarak, bundan sapmayı da Tiranlık olarak adlandırmaktadır. Kamu yararını amaçlayan birkaç kişinin yönetimi Aristokrasi, bundan sapma ise Oligarşidir. Tüm toplumun yararı için vatandaşların çoğunluğunca yürütülen yönetimin adı siyasal yönetim (politeia)’dir. Siyasal yönetimden ya da çoğunluğun anayasal yönetiminden sapmayı Aristoteles Demokrasi olarak adlandırmaktadır. Doğru yönetim şekillerinden sapmalarda kamu yararı söz konusu değildir. Tiranlık tek yöneticinin yararına, oligarşi varlıklı insanların yararına ve demokrasi ise varlıklı olmayan insanların yararına olan yönetim şekilleridir. Bu yönetim şekillerinin hiç birinde tüm topluma yarar sağlayacak bir durum yoktur (Aristoteles, 2010: 92-93).

Aristoteles “Politika” adlı eserinde yönetim biçimlerinden sapmalarda hangisinin en kötü hangisinin ikinci en kötü olduğuna ilişkin sıralama da yapmaktadır. Aristoteles Krallık yönetim şeklini en iyi olarak adlandırmaktadır. Doğal olarak birinciden ve en kusursuz olandan sapma da, en kötü yönetim şeklidir. Bu yüzden Aristoteles’e göre Tiranlık en kötü yönetim şeklidir. Oligarşi ikinci en kötü olanıdır. Demokrasi ise doğru yönetim şekillerinden sapma olarak en az kötü olan yönetim şeklidir. Ayrıca Aristoteles kötü yönetim şekillerinden birinin diğerinden daha iyi olduğunu söylemenin doğru olmayacağını, sadece daha az kötü olduğunun söylenebileceğini savunmaktadır. Ayrıca Aristoteles sapkın siyasal sistemlerin yöneticilerine bile iktidarlarını nasıl koruyabileceklerine ilişkin bilgiler vererek sistemin çöküşünü nasıl yavaşlatacakları hakkında öğüt vermesi ile de Machiavelli’yi andırmaktadır (Aristoteles, 2010: 124-125; Tannenbaum/Schultz, 2011: 94-96). Kısacası Aristoteles’e göre en iyi yönetim şeklinden sapma en kötü yönetim şeklini meydana getirmekte, daha az iyi yönetim şeklinden sapma da daha az kötü yönetim şekline neden olmaktadır.

Aristoteles’in farklı devlet şekilleri üzerine yaptığı bu ayırım uzun süre yol gösterici bir çerçeve sunmuştur (Lauth und Wagner, 2010: 18). Aristoteles’in yapmış olduğu siyasal sistem sınıflandırması ahlaki, kurumsal ve ekonomik boyutları olan çok geniş bir sınıflandırmadır. Aristoteles birçok bakımdan çağdaş siyaset biliminin kurucusu olma sıfatını hak eden bir düşündürüdür (Çağla, 2010: 128). Bu noktada Aristoteles’in siyaset bilimine en önemli katkısı etik unsurları göz ardı etmeksizin gözlem ve görgül araştırmayı siyasal araştırmalarda kullanabilmiş olmasıdır (Kalaycıoğlu, 1984: 12). Aristoteles’in bu gözlemlere dayalı karşılaştırmalı ampirik araştırmaları karşılaştırmalı siyaset biliminin gelişimini direkt olarak etkilemektedir (Ishiyama, 2012: 8).

Aristoteles’i Platon’dan ayıran en önemli özelliği Platon’un idealizmi, Aristoteles’te eleştirici, görgücü bir özellik kazanarak, bilimsel bir yola girmesidir. Aristoteles siyasal sistemleri sınıflandırırken ahlaki yargılardan tamamen bağımsız olmayan “nesnel” bir yaklaşım sergilemektedir. İnsanları olmaları gerektiği gibi değil, oldukları gibi değerlendirmektedir. Ancak, gene de tercih ettiği siyasal sistemleri

önermektedir. Devlet gücünün, özellikle zenginlerle yoksullar arasında bir denge kurması gerektiğini savunur. Böylelikle orta sınıfın savunucusu olarak günümüze kadar etkisini sürdüren bir yönetim anlayışından bahseder (Bouthoul, 1997: 35).

Antik Yunan döneminden sonra siyasal olguların karşılaştırmalı analizine ilişkin yaklaşımlar Roma tarih yazımında da bulunmaktadır (Lauth und Wagner, 2010: 18). Ancak Roma İmparatorluğunun kurulmasıyla “polis”in yerini kozmopolis (dünya devleti) aldı. Bunun sonucu olarak siyasal birimlerin sayısı azalmasına rağmen, boyutları da o ölçüde büyüdü. Siyasal birimlerin boyutlarının büyümesi onların yakından tanınmasını zorlaştırdı ve anlamlı bir karşılaştırma yapmaya olanak vermedi. Buna rağmen Roma döneminde karşılaştırmalı siyaset bilimi kısa bir süre daha yaşamaya devam etti (Eroğul, 1981: 82). Daha sonraki dönemlerde batı ortaçağ dönemini yaşadığından dolayı dini temalar daha fazla önemslenmiş ve karşılaştırmalı siyaset bilimi Avrupa’da karanlık bir dönem yaşayarak yaklaşık 1000 yıl gibi bir süre ortadan kaybolmuştur (Brunner, 1979: 23-24). Karşılaştırmalı siyaset biliminin gelişimi ancak Yeni Çağ ile birlikte tekrar canlanabilmiştir. Rönesans ve Reformla birlikte, bilimsel düşünce Hıristiyanlığın katı sınırlamalarından kurtarılabildiği ve dünya devleti anlayışına kafa tutabilen ulus devlet anlayışının ortaya çıkması ile karşılaştırmalara olanak verecek birçok yeni birim olan ulus devlet ortaya çıkmıştır (Eroğul, 1981: 82).

4. Sonuç

Siyaset Biliminin bir alt disiplini olarak karşılaştırmalı siyaset bilimi geçmişte önemli olduğu kadar bugün de önemini fazlasıyla korumaktadır. Soğuk savaş dönemi sonrasında iki bloğun oluşumu farklı ülkelerin siyasal sistemleri hakkında bilgi edinme sürecini de hızlandırmıştır. Ülkelerin siyasal sistemlerine ilişkin bir istihbaratçı gibi detaylı bilgiler elde edip bu bilgilerin gücünden yararlanma isteği Karşılaştırmalı Siyaset Bilimini güçlendirmiştir. Bu durumun doğal sonucu olarak da karşılaştırmalı siyaset bilimi dünya ülkelerinin gözde bilimi haline gelmektedir. Fakat Türkiye açısından bakıldığında Batı’daki bu bilim alanındaki gelişmeye yeterince ayak uydurulamamıştır. Türkiye’de karşılaştırmalı siyaset bilimi alanında yapılan çalışmaların çoğu Anayasa hukukunun kapsamının dışına çıkamamıştır. Yapılan çalışmalar da sadece belirli ülkelerle sınırlı kalmıştır. Bundan dolayı Türkiye’nin bu bilim alanında önemli eksiklikleri bulunmaktadır.

Karşılaştırmalı siyaset bilimi araştırmalarının tarihsel olarak çok eski zamanlardan beri gelişerek günümüze kadar gelmiş olması ve halen faal bir araştırma alanı olarak faaliyet göstermesi, bu alanın önemli bir bilim alanı olduğunun göstergesidir. Ayrıca günümüz dünya ülkelerinin karşılaştırmalı siyaset bilimi’ne duydukları ihtiyaç da bu alanın gelişmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla bu alanda gerçekleştirilebilecek her önemli çalışma ülkelerin bilgi havuzuna önemli katkılar sunacaktır. Bu katkılar sayesinde ülkeler birbirlerini daha iyi tanıyabilir ve geçmişte yanlış kanaatler sonucu oluşmuş ön yargılar da bu sayede aşılabılır.

Makalenin konusunu da teşkil eden batıdaki karşılaştırmalı siyaset biliminin gelişimine bakılacak olursa, yaklaşık 2500 sene öncesine dayanan araştırmalar söz konusudur. Bu araştırmaların siyaset bilimi alanındaki başlangıcı ise Antik Yunan dönemidir. Bu dönemde Herodotus, Platon ve Aristoteles’in yapmış olduğu siyasal sistem sınıflandırmaları bugünkü karşılaştırmalı siyaset bilimi araştırmalarına da ışık tutacak bir derinliğe sahiptir. Daha sonraki dönemlerde yapılan siyasal sistem

sınıflandırmalarının büyük bir bölümü Antik Yunan döneminde yapılan bu sınıflandırmaların üzerine inşa edilmiştir. Bu nedenle karşılaştırmalı siyaset bilimi çalışmalarının temeli olan Antik Yunan dönemindeki çalışmalar bu makalede araştırılmıştır.

Antik Yunan dönemi yöneten-yönetilen ilişkisinde insanlık tarihi, iki ana eksen üzerinde durmuş ve uygulamıştır: Yönetilenin söz sahibi olması veya olmamasına bağlı olan, Antik Yunan dönemindeki doğrudan demokrasi anlayışı ile günümüz demokrasi pratikleri birçok açıdan farklıdır. Günümüz demokrasisine kıyasla Antik Yunan dönemi nüfusu doğrudan demokrasiyi işlevsel hale getirecek bir büyüklükteydi. Vatandaşların önemli bir kısmı sınırlı olsa siyaset karar alma sürecine aktif bir şekilde katılıp görüşlerini dile getirebiliyorlardı. Yani siyaseti doğrudan etkileyebilecek bir mekanizma söz konusu idi. Ancak günümüz temsili demokrasilerinde önemli bir problem yönetilenlerin siyaset katılım oranının oldukça düşük olmasıdır. Bu bağlamda yönetilenlerin kendi görüşlerini özgür bir şekilde ifade edebilecekleri bir takım araçlara ihtiyaç vardır. Bu bağlamda sivil toplum örgütleri, çıkar- baskı grupları ve sosyal hareketler gibi siyaset sistemin aracı kurumlarının yönetilenlerin taleplerine karşılık verebilecek bir konuma kavuşturulmalıdır. Kısacası yönetilenlerin siyaset sisteme yabancılaşmaması için gerekli önlemlerin alınması temsili demokrasiler açısından önemsenmesi gereken bir durumdur.

5. Referanslar

- ADAM, H. (2007). *Bausteine der Politik: eine einföhrung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- AĞAOĞULLARI, M.A. (2009). *Kent devletinden İmparatorluğa*. 6. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi.
- AKÇALI, N. (1994). *Çağdaş siyasi rejimler*. Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Yayınları, İzmir.
- ANDERSEN, U., WICHARD, W. (2003). Politisches system. [Erişim adresi]: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/handwoerterbuch-politischessystem/40364/politische-s-system?p=all>, [Erişim tarihi: 07.02.2013].
- ARISTOTELES (2010). *Politika* (Çev. Ersin Uysal). İstanbul: Dergah Yayınları.
- BARE, I.O. (1999). introduction: the study of comparative politics. [Erişim adresi]: <http://home.millsaps.edu/omobai/LEC-A130.HTM>, [Erişim tarihi 04.02.2013].
- BEYME, K.V. (2007). Historische entwicklung der vergleichenden politikwissenschaft, *Zeitschrift für Vergleichende Politikwissenschaft*, 1 (1), 28-42. ss.
- BHUSHAN, V. (2006). *Comparative politics*. India: Atlantic.
- BOUHOUL, G. (1997). *Politika sanatı* (Çev. S. Eyüpoğlu, V. Günyol), İstanbul: Cem Yayınevi.
- BRUNNER, G. (1979). *Vergleichende regierungslehre*. Band1, Paderborn: UTB Verlag.
- ÇAĞLA, C. (2010). *Yeni başlayanlar İçin siyaset bilimi*. İstanbul: Omnia Yayıncılık.
- ÇIVGIN, İ., YARDIMCI, R. (2007). *Siyasal Düşünceler Tarihi*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- DUDEN (2011). Herodot. [Erişim adresi]: <http://www.schuelerlexikon.de/SID/9042abb3ca59312442874dea50f6fc9d/lexika/geschichte/index.htm>, [Erişim tarihi: 03.02.2013].
- DURŞUN, D. (2012). *Siyaset Bilimi*, 6. bs., İstanbul: Beta Yayınları.
- EROĞUL, C. (1981). Siyasal düzenlerin sınıflandırılmasına ilişkin birkaç tarihsel örnek ve tartışma, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Komisyonu (ed.). *Prof. Dr. Ahmet Şikri Esmer'e Armağan*, Ankara: Ankara Üniversitesi Basımevi.
- FABER, A. (2011). Einführung in die politikwissenschaft: begriffe, theorien, methoden [Erişim adresi]: <http://www.kuwi.europa-uni.de/de/lehrstuhl/vs/>

- politik2/lehre/lehrarchiv/SS11/EinfuehrungPowi/EinfPowi06062011.pdf, [Erişim tarihi 10.05.2013].
- GÖKBERG, M. (2008), *Felsefe tarihi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- GÜRBÜZ, Y. (1987). *Karşılaştırmalı siyasal sistemler*. 2. Basım, İstanbul: Beta Yayınları.
- HERODOTUS (2006). *Tarih* (Çev. H.A YÜCEL). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- HEYWOOD, A. (2011). *Siyaset* (Çev. B.B. ÖZİPEK). Ankara: Adres Yayınları.
- ISHIYAMA, J. T. (2012). *Principles of political science series. Comparative Politics Principles of Democracy and Democratization*, USA: Wiley- Blackwell.
- JAMES, S. C.M. (2011). *Introduction to comparative politics*. Malappuram/Kerala/India: School of Distance Education.
- KALAYCIOĞLU, E. (1984). *Çağdaş siyasal bilim: teori, olgu ve süreçler*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- KALAYCIOĞLU, E. (2011). Karşılaştırmalı siyaset. E. KALAYCIOĞLU, D. KAĞNICIOĞLU (ed.), *Karşılaştırmalı siyasal sistemler*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları.
- KEMAN, H. (2006). *Comparing political systems: Towards positive theory development*, Amsterdam: Working Papers Political Science.
- KESSELMAN, M., KRIEGER, J., JOSEPH, W. A. (2009). introducing comparative politics. M. KESSELMAN, J. KRIEGER, W. A. JOSEPH (ed.), *introduction to comparative politics brief edition*, Boston, New York: Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company.
- KESSELMAN, M., KRIEGER, J., JOSEPH, W. A. (2010), Introducing comparative politics. M. KESSELMAN, J. KRIEGER, W. A. JOSEPH (ed.), *introduction to comparative politics: political challenges and changing*, Canada: Wadsworth Cengage Learning.
- KOPSTEIN, J., LICHBACH, M. (2005). *Comparative politics: interests, identities, and institutions in a changing global order*. New York: Cambridge University Press.
- LANDMAN, T. (2005). *Issues and methods in comparative politics: an introduction*. London, New York: Routledge.
- LANE, R. (2011). *Karşılaştırmalı siyaset sanatı* (Çev. Z.A. KILINÇ). İstanbul: Küre Yayınları.
- LAUTH, H.J., CHRISTOPH W. (2010). Gegenstand, grundlegende kategorien und forschungsfragen der vergleichenden regierungslehre. H.J. LAUTH (Hrsg.), *Vergleichende Regierungslehre: Eine Einführung*. 3. Auflage, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- MCCORMICK, J. (2010). *Comparative politics in transition*. Canada: Wadsworth.
- MUNK, G. L. (2007). The past and present of comparative politics. G.L. MUNCK, R. SNYDER (ed.), *Passion, Craft and Method in Comparative Politics*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- NOHLEN, D. (2002). Vergleichende Regierungslehre. D. NOHLEN, R.O. SCHULZE, *Lexikon der Politikwissenschaft*, München: C.H. Beck Verlag, 1031-1033. ss.
- ÖZTEKİN, A. (2010). *Siyaset bilimine giriş*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- PICKEL, S. (2010). Methoden der Regierungssystemanalyse und des Regierungssystemvergleichs. H.K. SCHRENK (Hrsg.), *Analyse demokratischer Regierungssysteme*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- PILZ, F. und HEIKE O. (2008). *Das politische System Deutschlands: systemintegrierende einföhrung in das regierungs-, wirtschafts- und sozialsystem*, München, Wien: Oldenburg Verlag.
- PLATON (2007). *Yasalar*, İstanbul: Kabalcı Yayınevi.
- PRITTWITZ, V.V. (2007). *Vergleichende Politikanalyse*, Stuttgart: Lucius-Lucius Verlagsgesellschaft.
- ROSE, R. (1991). Comparing forms of comparative analysis. *in Political Studies*, 39, ss. 446-462.
- SIDGWICK, H. (1892). Aristotle's classification of forms of government. *in The Classical Review*, Cambridge University Press, 6 (4), 141-144, ss.

- STAMMEN, T. (1976), *Vergleichende Regierungslehre*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft Verlag.
- STYKOW, P. (2007). *Vergleich politischer Systeme*, Paderborn: Wilhelm Fink GmbH&CO. Verlag.
- TANNENBAUM, D., SCHULTZ, D. (2011). *Siyasi Düşünce Tarihi: filozoflar ve fikirleri* (Çev. F. Demirci). Ankara: Adres Yayınları.
- TUNÇAY, M. (1969). Büyük siyaset felsefecilerinden önce. M. TUNÇAY (ed.), *Batı'da Siyasal Düşünceler Tarihi-1: Eski ve Orta Çağlar Seçilmiş Yazılar*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- TURAN, İ. (1986), *Siyasal sistem ve siyasal davranış*, İstanbul: Der Yayınları.
- TÜRKÖNE, M. (2010). *Siyaset*. İstanbul: Opus Yayınları.
- YALÇINKAYA, A. (2011). Yunan uygarlığı içinde polis ve siyaset. M.A. AĞAOĞULLARI (ed.), *Sokrates'ten Jakobenlere Batı'da Siyasal Düşünceler*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- ZABCI, F. (2011). Aristoteles: yüce bir amaç olarak siyaset. M.A. AĞAOĞULLARI (ed.), *Sokrates'ten Jakobenlere Batı'da Siyasal Düşünceler*, İstanbul: İletişim Yayınları.

Acibadem Caddesi, Zeamet Sokak, No: 21

34722 - Acibadem / Kadıköy / İSTANBUL

Tel / Phone: +90-216- 5445555

Faks / Fax: +90-216-5445532

<http://journal.dogus.edu.tr>

e-posta / e-mail: journal@dogus.edu.tr