

**Hacettepe Üniversitesi**  
**İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**

**Hacettepe University**  
**Journal of Economics and Administrative Sciences**

<b>Derginin Sahibi/Publisher:</b>	Prof. Dr. Halil CAN, Dekan/Dean H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences		
<b>Yayın Kurulu Başkanı/Editor:</b>	H. Okan AKTAN		
<b>Yayın Kurulu Bşk. Yardımcısı/ Editorial Assistant:</b>	Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN		
<b>Yayın Kurulu/Editorial Board:</b>	Necmiddin BAĞDADIÖĞLU Özlen ÇELEBİ Timur Han GÜR	Bahtışen KAVAK Doğan Nadi LEBLEBİCİ İbrahim TANYERİ	
<b>Yayın Kurulu Sekreteri/ Editorial Secretary:</b>	Şerife GÜRAN		

**Danışma Kurulu/Advisory Board:**

Abdurrahman AKDOĞAN	Gazi Üniversitesi	Ahmet Haşim KÖSE	Ankara Üniversitesi, SBF
Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi	Hüseyin PAZARCI	Ankara Üniversitesi, SBF
Muzaffer BODUR	Boğaziçi Üniversitesi	Cem SOMEL	ODTÜ
Ömer Faruk ÇOLAK	Gazi Üniversitesi	Simon WIGLEY	Bilkent Üniversitesi
Turgay ERGÜN	TODAİE	Erinç YELDAN	Bilkent Üniversitesi

*H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* senede iki defa yayımlanır ve hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar, abone işleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı  
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Yayın Kurulu Sekreteri  
06532 Beytepe, Ankara  
e-mail: [iibf\\_dergisi@hacettepe.edu.tr](mailto:iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr)

Dergiye gönderilen yazılar ve disketler, yazı yayımlansın veya yayımlanmasın geri gönderilmez. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilecek yazılar Dergi'nin son sayfasında ve Dergi web-sitesinde ([www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr](http://www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr)) yer alan "Yazarlara Duyuru" daki kurallara uygun olmalıdır .

*H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences* is a refereed journal, published biannually. Manuscripts must conform to the requirements indicated on the last page of the Journal and in the web-site ([www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr](http://www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr)). Manuscripts and diskettes submitted will not be returned whether they are accepted or not for publication. All correspondence should be addressed to:

Editorial Secretary,  
H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences  
Faculty of Economics and Administrative Sciences  
06532 Beytepe, Ankara, Turkey e-mail: [iibf\\_dergisi@hacettepe.edu.tr](mailto:iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr)

**Kapak tasarımı / cover design:** Erdoğan Ergün H.Ü. Grafik Bölümü / H.U. Department of Graphic Arts

## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

İlbilge SALDAMLİ	.....	1-2
Hakan MIHÇI	Prof. Dr. Halime Leyla OYGUR'un Akademik ve Beşeri Yaşamı Üzerine Bazı Gözlemler .....	3-14
Kuter ATAÇ	Dalgalı Kur Politikası Bir Çözüm Olabilir mi?.....	15-23
İbrahim TANYERİ	İktisat ve Yöntemleri Üzerine .....	25-50
Mine KARA	Düşüngüsellik ve Lucas .....	51-65
Arzu AKKOYUNLU WIGLEY Simon WIGLEY	An Insurance-Based Model of Compensatory Wage Determination .....	67-88
Hakan MIHÇI Hüseyin ÖZEL	Humanity and Society in the Process of Development: An Analytical Approach .....	89-110
A. Tarkan ÇAVUŞOĞLU	The Endogenous Money Growth: An Outcome of High Budget Deficits in Turkey.....	111-127
Güler SAĞLAM Azize ERGENELİ	Psikolojik Güçlendirme Algısı ve Bazı Demografik Değişkenlerin Örgütsel Bağlılığa Etkisi .....	129-149
Öznur AŞAN Kubilay ÖZYER	Duyusal Zekaya Etki Eden Demografik Faktörlerin Saptanmasına Yönelik Ampirik Bir Çalışma.....	151-167
Kemal ÖKTEM Doğan N. LEBLEBİCİ Mahmut ARSLAN Mustafa KILIÇ M. Devrim AYDIN	Girişimci Örgütsel Kültür ve Çalışanların İç Girişimcilik Düzeyi.....	169-188
Semra GÜNEY Aysun ÇETİN	Kültürün Girişimciliğe Etkisi ve Türkiye'de Girişimcilik Kültürü .....	189-210
Semra KARACAER Nurettin İBRAHİMOĞLU	İşletme Yönetiminde Muhasebe Bilgi Sistemi, İç Kontrol, Verimlilik İlişkisi ve Önemi.....	211-228
Bahtişen KAVAK Emre Ozan AKSÖZ	Davranışsal ve Demografik Değişkenlerin Seyahat Acentası Müşterilerinin Bölümlendirilmesindeki Etkileri Üzerine Bir Araştırma .....	229-242
Emel Osmançavuşoğlu OKTAY	Karadeniz Bölgesi'nde İşbirliği ve Avrupa Birliği'nin Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'ne Yaklaşımı .....	243-253
Yazarlara Duyuru (Notes for Contributors)	.....	255-256

Dergimizin bu sayısına gönderilen makaleleri değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us evaluate the articles sent for the current issue of our journal.

### **HAKEMLER / REFEREES**

Okan AKTAN	Hacettepe Üniversitesi
Mahmut ARSLAN	Hacettepe Üniversitesi
Öznur AŞAN	Hacettepe Üniversitesi
Kuter ATAÇ	Hacettepe Üniversitesi
Mehmet Devrim AYDIN	Hacettepe Üniversitesi
Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi
Naci CANPOLAT	Hacettepe Üniversitesi
Selçuk CİNGİ	Hacettepe Üniversitesi
Ali ÇAĞLAR	Hacettepe Üniversitesi
Özlen ÇELEBİ	Hacettepe Üniversitesi
Çağrı ERKAN	ODTÜ
Azize ERGENELİ	Hacettepe Üniversitesi
Burak GÜNALP	Hacettepe Üniversitesi
Semra GÜNEY	Hacettepe Üniversitesi
Arzu İLSEV	Hacettepe Üniversitesi
Mustafa İPÇİ	Hacettepe Üniversitesi
M. Baha KARAN	Hacettepe Üniversitesi
Bahtışen KAVAK	Hacettepe Üniversitesi
Orhan MORGİL	Hacettepe Üniversitesi
M. Kemal ÖKTEM	Hacettepe Üniversitesi
Hüseyin ÖZEL	Hacettepe Üniversitesi
Leyla Şentürk ÖZER	Hacettepe Üniversitesi
İbrahim TANYERİ	Hacettepe Üniversitesi
Mustafa TÜRKEŞ	ODTÜ

## SEVGİLİ HALİME'YLE ANILAR

**İlbiçe SALDAMLI**

*(Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Gıda Mühendisliği Bölümü, 06532, ANKARA)  
ilbilge@hacettepe.edu.tr*

Prof. Dr. Halime'yi 1979 yılı Aralık ayında tanıdım. Boğaz sokaktaki evimim tam karşısında oturuyordu, çocuklarımız arkadaştı ve aynı okula gidiyorlardı. Komşulukla başlayan arkadaşlığımız 23 yıl sürdü ve Halime'nin vefatı ile noktalandı. Tanışmamızı izleyen yıllarda dostluğumuz ve beraberliğimiz o kadar derinleşti ki artık sırlarımızı dertlerimizi paylaşır hale geldik. Bu nedenle Halime ile birlikte geçirdiğimiz müşterek bir çok macera ve anılarımız vardır. Onunla ilgili hangi anıyı anlatmak konusunda uzun süre düşündüm ve beni en fazla etkileyen 7-11 Kasım 1992'de Selanik'te yapılan Balkan Kadın Kongresinde geçen bir olayı anlatmaya karar verdim.

Türkiye'yi ve Üniversitemizi temsil etmek üzere Halime, Prof. Dr. Ferda Taşar ve ben Yunanistan'ın Selanik kentine gitmiştik. Bizimle birlikte Bilkent Üniversitesi'nden Doç. Dr. Oya Akgönenç, Ankara Üniversitesi'nden Prof. Dr. Sevim Dinçer arkadaşlarımızda gelmişti. Yani beş bayan öğretim üyesi bir kadın platformunda Türkiye'yi hem de Yunanistan'da temsil edecektik. Bunun ciddiyetinin ve öneminin hepimiz farkında idik ve o nedenle çok dikkatli davranıyorduk.

Kongre'de Türkiye'ye ayrılan oturumdaki ilk konuşmayı Halime yapacaktı. Ancak konuşmanın hemen başlarında dinleyici sıralarından bir bayan ayağa fırladı ve bağırmağa başladı. Daha sonra bu kişinin Romanyalı bir gazeteci olduğunu öğrendik. Halime'ye Türklerin tarihte yaptıkları savaşlar sırasında atalarını öldürdüğünden bahsediyor ve onun böyle bir platformda konuşmaması gerektiğini tekrarlıyordu. Halime doğal olarak konuşmasını kesti. Oturum Başkanı önce bu kişiyi susturamadı, biraz da böyle bir görevi ağırdan aldı. Bu arada Selanik Konsolosumuz ve eşi salonu terk ettiler, bizler de ayağa kalkarak olayı protesto ettik. Halime'nin yüzü bembeyaz olmuştu. Oturum Başkanı olayı yatıştırdıktan sonra tekrar Halime'ye söz verdi. Halime tebliğine başlamadan önce o güzel İngilizcesi ile çok anlamlı sözcükler seçerek şahsına ve Türklere yapılan bu hareketi, korsan konuşmayı ve de Başkanın

beceriksizliğini protesto etti, konuşmasının sonunda da salondan büyük alkış aldı.

Biz Türklerin tebliğleri ertesi güne ertelendi. O gün hepimiz tebliğlerimizi çok başarılı bir şekilde verdikten sonra da yerel televizyonlar bazılarımız ile röportaj yaptılar. Toplantıyı izleyen gün, 10 Kasım, atamızı anma günü adı. Önce Türk Konsolosluğundaki anma törenine katıldık, daha sonra da Atamızın evini ziyaret ettik. Hepimizin gözleri yaşlı ancak yüreklerimiz mutluluk doluydu çünkü böylesine anlamlı bir günde Atamızın vaktiyle yaşadığı bir mekanda 10 Kasımı yaşamak, herkese nasip olmayan inanılmaz bir raslantı idi.

Kongre sonunda Halime o günlerde sağlığı bozuk olmasına rağmen programımızda yer almayan Akropol'e gitmek istedi ve kendisi ile oraya gidebilecek bir arkadaş bulma arayışına girdi. Oya bu seyahatte kendisine eşlik edebileceğini söyleyince dünyalar Halime'nin oldu. Akropol, bana Halime'nin aktardıklarına göre hayatında en çok görmek istediği bir yerdi, sağlığı nedeniyle buraya bir daha gelebileceğini de düşünemiyordu, bu konuda çok ısrar etmesinin nedeni de buydu. Neyse ki bir olumsuzluk ve aksilik olmadan bu geziyi tamamladı ve döndü. Daha sonra benim deyimimle orada yaptığı bütün çapkınlıkları bana aktarmıştı çünkü bu gezi de olaylı geçmişti. İkisinin de Türk olduğunu anlayan Akropol görevlileri tarafından kovalanmış ve takip edilmişlerdi.

Bu anılar şimdi fotoğraflarda kaldı ve zihinlerde böylesi hikayelere dönüştü. Sizler ile Halime'yi sevenlerle bunları paylaşmak bana biraz hüzün verdi ama sevgili arkadaşımızı anmak beni hem eskilere götürdü hem de böylesi güzellikleri onunla birlikte yaşadığım için duyduğum mutluluğu tazeledim. Rahat uyu sevgili Halime.

## **PROF. DR. HALİME LEYLA OYGUR'UN AKADEMİK VE BEŞERİ YAŞAMI ÜZERİNE BAZI GÖZLEMLER**

**Hakan MIHCI**

*(Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06532, ANKARA)  
hakan@hacettepe.edu.tr)*

### **Özet:**

Bu makale aramızdan zamansız ayrılan Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü emekli öğretim üyelerinden Prof. Dr. Halime Leyla Oygur'un akademik ve beşeri yaşamı üzerine kimi gözlemleri ortaya koymak amacıyla yazılmıştır. Makalede zaman zaman Prof. Oygur'un kendi bilimsel çalışmalarına da göndermeler yapılmıştır. Ayrıca, çalışmanın sonunda Prof. Oygur'un özgeçmişi ve ulaşılabilen bilimsel etkinlik ve yayınlarının listesine de yer verilmiştir.

### **Abstract:**

#### **Some Observations on Halime Leyla OYGUR as a Person and Academician**

This paper contains some observation on Prof. Dr. Halime Leyla Oygur as a person and academician. In this context, some of her research activities are evaluated. In addition, a list of her publications is given with her brief curriculum vitae.

---

**Anahtar Sözcükler:** Halime Leyla Oygur, bibliyografya, kalkınma, akademik yaşam, beşeri yaşam.

**Keywords:** Halime Leyla Oygur, bibliography, development, academic life, human life.

Halime Hoca ile tanışmamız onun yaşamının son dönemlerine ve görelî olarak yakınlaşmamız ise özellikle Doktora tez çalışmamaya danışmanlık yaptığı 1990'lı yılların ikinci yarısına denk gelmektedir. Bu nedenle, Prof. Halime Oygur'un akademik ve beşeri yaşamı üzerine burada öne sürülecek görüşlerin eksiklikler barındırmamasının ve tamamen nesnel olmasının olanaksızlığını belirtmek yerinde olacaktır.

Prof. Oygur, ODTÜ Ekonomi ve İstatistik Bölümü'nden 1968 yılında mezun olduktan hemen sonra, kurulma aşamasında olan Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümünün "çekirdek kadrosu" içinde yer alarak akademik yaşamına başlamış ve bu yaşamının tamamını aynı kurum içinde geçirmiştir. Bölüm tarihinin ilk ve şu ana kadarki tek kadın profesörü olma özelliği de Halime Hoca'ya aittir. Uzmanlığı, kalkınma iktisadı ve uluslararası iktisat alanları üzerinedir. Verdiği dersler ve gerçekleştirdiği akademik çalışmalar da büyük ölçüde bu uzmanlık alanına giren konularla sınırlı kalmıştır. Uzmanlığa verdiği önem sıkça tekrarlamaktan geri kalmadığı İngilizce bir deyimde de kendisini göstermektedir: "*Jack of all trades, master of none*". Türkçe mealıyla açıklanacak olursa, çeşitli işleri idare edecek düzeyde yapabilen bir kişi, bunların hiç birinde uzman olamaz.

Halime Hoca'nın da akademik yaşantısını bu düstur doğrultusunda yürütmeye çalıştığını söylemek olanaklıdır: Farklı alanlara el atmadan, fazla yayın telaşı içine girmeden, kendi uzmanlık alanıyla sınırlı, az ve olabildiğince nitelikli çalışmalar gerçekleştirmek.

Sosyalist ekonomilerin ve merkezi planlamanın işleyişi, eski doğu bloku ülkeleri arasındaki karşılıklı ticaret, bloklar arası iktisadi ve ticari ilişkiler gibi konular özellikle Türkiye'de pek az kişinin ilgisini çeken, ancak Halime Hoca'nın ciddi katkılarda bulunduğunu düşündüğüm uzmanlık alanlarıdır.

1980'lerin başında yazdığı ve daha sonra kitap haline getirdiği Doçentlik tezinde öne sürdüğü pek çok görüş ve öngörünün ne kadar isabetli olduğu bugün daha yakından anlaşılmaktadır. Örneğin, Sovyetler Birliği ile Batı arasındaki "teknolojik açığın" uzun dönemde Sovyetler Birliği açısından sorunlar yaratacağı tespitini yaparken şunları söylemektedir:

*"Sovyetler Birliği sivil üretim alanında kendi kendini besleyen bir teknolojik gelişme sürecini başlatmak zorundadır. Aksi takdirde, eskiden olduğu gibi zaman zaman gerçekleştirdiği atılımlar aradaki teknolojik açığı belli ölçüde kapatacak, ancak uzun dönemde Batı'nın gerisinde kalacaktır (Oygur, 1985: 98)."*

Prof. Oygur'a göre, bu durum Sovyetler Birliği'ndeki teknolojik gelişme sürecinin dikkate alınması gereken önemli bir özelliğinden kaynaklanmaktadır:

*“Bilim ve teknikteki gelişmelere bağlı olarak üretim teknolojisi hızla değişmekte ve aynı hızla eskimektedir. Dışarıdan ithal edilen teknoloji, ülke içinde uygulamaya geçirilinceye kadar eskimekte ve değerini kaybetmektedir. Buna bağlı olarak teknolojinin hızla ilerlediği günümüzde, gelişimini yabancı teknolojiye dayandıran bir ülkenin dünyanın liderleri arasında yer alması giderek güçleşmektedir. Başka bir ifade ile bütünüyle teknoloji transferine dayanan bir ekonominin uzun dönemde kendi teknolojisini yaratan ya da onu kendi kaynakları ile geliştiren bir ülke ile rekabet etmesi mümkün değildir (Oygur, 1985: 99).”*

Bu koşullar altında, 1980'li yıllardan geleceğe doğru bakıldığında, Prof. Oygur bizleri şaşırtacak düzeyde isabetli öngörülerde bulunmaktadır:

*“Doğu'nun Batı'ya açılması ya da sosyalist ülkelerin dünya ekonomisiyle bütünleşmesi olarak değerlendirilen bu gelişmeler, politik bloklaşma eğilimlerine rağmen iki ekonomik sistem arasında bir yakınlaşma sağlamıştır. Bu yakınlaşma ise zaman içinde, taraflar arasında karşılıklı bağımlılık ilişkisine dönüşerek, dünya politikası üzerinde etkili olmaya başlamıştır. (...) Öte yandan her iki Blok'ta da bazı güçlerin taraflar arasındaki yakınlaşmaya karşı çıkması beklenmelidir. Ancak kanımızca kısa süreli dalgalanmalara rağmen uzun dönemde ekonomik rasyonellik ilkeleri ağır basacak ve iki sistem arasındaki ekonomik ilişkiler giderek yoğunlaşacaktır (Oygur, 1985: 2 ve 107).”*

Bu yoğunlaşmanın dünya ekonomisi ve politikasında giderek önem kazanan çok uluslu şirketler tarafından yönlendirileceği tespiti ise analizler içinde şu şekilde yer almaktadır:

*“(...) dün birbirine düşman olan taraflar, bugün ortak çıkarlar doğrultusunda işbirliği yapabilmektedir. Hatta Bloklar arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi çabalarına çok uluslu şirketler öncülük etmişlerdir. Başta Perlmutter olmak üzere birçok Batılı düşünür gelecekte Doğu-Batı ilişkilerinin çok uluslu şirketlerce yönlendirileceğine inanmaktadır (Oygur, 1985: 106).”*



Çok uluslu şirketlerin ise, gittikleri ülkelerin siyasi yaşamına kendi çıkarları doğrultusunda yön verdikleri gerçeğine de değinmekten geri kalmamaktadır:

*“Öte yandan büyük bir ekonomik güce sahip olan çok uluslu şirketler, gittikleri ülkelerde siyasi hayat ve ulusal egemenlik üzerinde etkili olmaktadır. Bu şirketlerin faaliyet gösterdikleri ülkelerde iç politikaya karıştıkları, siyasi hayata kendi çıkarları doğrultusunda yön verdikleri, hatta hükümetleri devirdikleri bilinmektedir (Oygur, “Kalkınma Sürecinde Yabancı Sermaye Yatırımları”, 1989: 48-49).”*

Doğu-Batı ilişkilerinin gelişimi ve özellikle Doğu'nun Batı'ya yaklaşması sürecinde Polonya'daki iktisadi ve siyasi gelişmelerin kendine özgü bir yeri olmuş; bloklaşmanın ve Soğuk Savaşın sonuna yaklaşıldığının ilk işaretleri 1970'lerde ve 1980'lerin başında Polonya ekonomisinde gözlenen sorunlardan alınmıştır. Annesi Polonya kökenli olan Prof. Oygur'un bu gelişmelere kayıtsız kalması beklenemezdi. Nitekim, Polonya ekonomisindeki kriz ve ona yol açan nedenlerin incelendiği bir çalışması 1980'lerin başında yayınlanmıştır (Oygur 1981). Diğer bütün çalışmaları gibi, Türkçe olarak kaleme alınan bu çalışma kendi alanındaki önemli bir açığı doldurmakla kalmamış, tamamen Lehçe yayınlanan kaynaklara dayanması açısından da ilginç bir örnek oluşturmuştur.

Ancak buradan yola çıkarak Prof. Oygur'un kullanabildiği dillerin Türkçe ve Lehçeyle sınırlı olduğu sonucuna ulaşmamak gerekir. Uzun süre yurtdışında kalmamış olmasına rağmen, Ankara TED Kolejinde aldığı orta ve lise eğitimi onun son derece akıcı ve düzgün bir İngilizceyle konuşmasına yeterli olmuştur. İngilizceye olan hakimiyetinin diğer bir göstergesi, 1990'ların başında uygulamaya konan Kamu Personeli Dil Sınavı (KPDS)'nden neredeyse tam puan almasıdır. Uzun yıllar yurt dışında kalan pek çok öğretim üyesinin girmeye çekindiği veya görece düşük puanlar aldığı bu sınavdan Halime Hoca'nın 100 üzerinden 99 alması bölüm içinde takdirle karşılanmıştır. Bu kadar yetkin bir yabancı dil birikimine ve hakimiyetine rağmen, çalışmalarını Türkçe yazmakta ısrar etmesi, akla bunun bilinçli bir tercih olduğu düşüncesini getirmektedir. Ayrıca, yazılarında kullandığı Türkçenin dil bilgisi kurallarına uygun, kolay anlaşılır ve akıcı olduğu da bu bağlamda belirtilmelidir.

Prof. Oygur'un ilgi alanının önemli bir bölümünü kalkınma sorunu oluşturmaktadır. Yayınladığı makalelere bakılacak olursa bu sorunun, kalkınma düşüncesinin zaman içindeki gelişiminden, kalkınmanın finansmanında kaynak sorununa; yabancı sermaye yatırımlarından, sanayileşme ve çevre sorunlarına kadar geniş bir alanda ele alındığı anlaşılmaktadır. Akademik yaşamının son

yıllarında da verdiği dersler ve yönettiği tezler büyük ölçüde kalkınma iktisadi ile sınırlı kalmıştır.

Derslerinde ısrarla vurgulamaktan geri kalmadığı konulardan bir tanesi “kalkınma hızı” denen bir kavramın gerçekte var olmadığı veya yanlışlıkla kullanıldığı; bu kavramın kalkınma iktisadının ilk olarak filizlendiği İkinci Dünya Savaşı sonrasında bazı yerli ve yabancı iktisatçılar tarafından iktisadi büyüme oranlarındaki değişimin kalkınma hızı ile özdeşleştirilerek kavramsallaştırılmaya çalışılmasından kaynaklandığı ve bu durumun kalkınmanın niceliksel bir gelişme olarak algılanmasına yol açtığıdır. Oysa kalkınma, sadece niceliksel bir gelişimi değil aynı zamanda niteliksel bir değişimi de tasvir etmektedir ve Halime Hoca’ya göre asıl kalkınmanın bu yönü üzerinde odaklanmak gerekmektedir. Çalışmalarında bu doğrultudaki saptamalara zaman zaman rastlanmaktadır:

*“1960’lı yıllarda birçok az gelişmiş ülkenin kalkınma planları Harrod-Domar modeli üzerine kurulmuştu ve bu modelde büyüme hızı bütünüyle tasarruf oranı ve sermaye hasıla katsayısına tabiydi. Özetle, bu yıllarda sermaye birikimi ve kalkınma arasında mekanik bir ilişki olduğu varsayılıyor ve kalkınmanın yeteri kadar tasarruf ve yatırımın sağlanması halinde adeta otomatik olarak gerçekleşeceği kabul ediliyordu. (...) kalkınmanın çok yönlü ve karmaşık bir olgu olduğu ve sadece milli gelirdeki kantitatif değişikliklerle ölçülemeyeceği fikri de oluşmaya başlamıştır. Kalkınma artık ekonomik ve sosyal hayatta topyekun bir değişme olarak görülüyor; insanların düşünce tarzı ve kafa yapısının değişmesinden, piyasa koşullarının ve kurumsal yapının düzeltilmesine kadar bir dizi kalitatif değişikliği içerdiği kabul ediliyordu (Oygur, “Kalkınmanın Finansmanında Kaynaklar ve Kaynak Dengesi Sorunu”, 1985: 329).”*

İktisadi büyüme ve kalkınma kavramlarının birbirleriyle özdeşleştirilmemesi gerektiğine, her iki kavram arasında önemli farklılıklar olduğuna yeri geldiğinde değinmekten kaçınmamaktadır:

*“Fakirliğin kısır döngüsünden kurtulma çabalarını yansıtan kalkınma uzun bir süredir az gelişmiş ülkelerin başta gelen hedefi olmuştur. Bilindiği gibi ekonomik büyüme bir ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerde meydana gelen yıllık artış olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifade ile, büyüme gayrisafi milli hasıladaki değişimi yansıtmakta ve üretim kapasitesindeki gelişmeyi göstermektedir. Kalkınma ise ekonomik büyümeyi içeren, ancak bunun yanı sıra ekonomik, toplumsal ve kurumsal yapıda köklü değişiklikler yapılmasını gerektiren uzun ve zahmetli bir süreçtir (Oygur, 1991: 10).”*

Kalkınma, iktisadi büyümeyi de içeren, ancak onun ötesine geçen kurumsal ve toplumsal yapıdaki uzun süreli bir değişikliği içinde barındıran bir süreç olarak görülmeye başlandığında, beşeri kalkınma ve sürdürülebilir kalkınma olguları da ister istemez inceleme konularının içine girmektedir. Halime Hoca da bu doğrultuda son yıllarında Türkiye'nin beşeri kalkınma yolunda kat ettiği aşamalar üzerinde yoğunlaşmış, sürdürülebilir kalkınma konferanslarına, Türkiye Çevre Vakfı'nın düzenlediği toplantılara etkin olarak katılmaya başlamış ve derslerinde öğrencilerine bu konulardaki güncel gelişmeleri aktarmaya özen göstermiştir. Bu bağlamda 1990'lı yılların başında Türkiye Uluslararası İlişkiler ve Stratejik Araştırmalar Vakfı (TUISAV) Çevre Sorunları Araştırma Merkezi Başkanlığı görevini de bir süre yürüttüğü belirtilmelidir.

Kalkınmanın beşeri yönüyle giderek daha fazla ilgilenme çabası, Prof. Oygur'un insan sevgisi ve toplumun yaşam kalitesinin yükseltilmesi isteğiyle yakından ilişkilidir. Bu çerçevede, az gelişmiş ülkelerin ve Türkiye'nin temel özelliklerinden olan yüksek nüfus artış hızını çözülmesi gereken en ciddi sorunlardan biri olarak görür. Hatta, çeşitli iktisadi düşünce okulları arasında kendisine en yakın gördüğü okulun "Neo-Maltusyenler" olduğunu da zaman zaman dile getirmiştir. Hızlı nüfus artış oranlarının az gelişmiş ülkelerin mevcut sorunlarını daha da ağırlaştırdığını şu sözlerle vurgulamaktadır:

*"1940'lı yıllarda çeşitli nedenler dünya kamuoyunun ve iktisatçıların ilgisini az gelişmiş ülkelere yöneltmiştir.*

*Batıdaki bazı tıbbi gelişmelerin az gelişmiş ülkelere aktarılması bu ülkelerde büyük bir nüfus patlamasına yol açmıştır. Öteden beri Batı'nın çok gerisinde olan bu ülkelerde hayat standardının bu demografik gelişme nedeniyle dayanılmaz ölçüde düşmesi, bu ülkelerin sorunlarını gündeme getirmiştir (Oygur, 1984: 26)."*

Nüfus artışı ile verimlilik arasındaki ters yönlü ilişkilere de değinmeye çalışmaktadır:

*"(...) Bu gelişme ekonomideki etkinliğin giderek azaldığını ortaya koymaktadır. İstihdamdaki artış esas olarak nüfus artışından kaynaklandığına göre, nüfus artış hızının azalması halinde, milli gelirin büyümesi sınırlanmış olacaktır. Bu durumda uzun dönemli büyümenin büyük ölçüde işgücü verimliliğindeki artışa bağlı kalacağı açıktır. Nitekim 60'ların sonuna doğru Polonya'da nüfus artış hızının % 1'in altına düşmesi, işgücü verimliliğini artırma yolundaki çabaları yoğunlaştırmıştır (Oygur, 1985: 12)."*

Hızlı nüfus artışı sadece işgücü verimliliğini olumsuz yönde etkilemekle kalmamakta, aynı zamanda doğal kaynaklar ve çevre üzerinde de kayda değer baskılar oluşturmaktadır:

*“1950 ile 1990 arasında dünya sınai mal üretimi yedi misli artmıştır. Artan sınai üretimle birlikte, daha fazla hammadde ve enerji tüketilmektedir. Hem üretim hem de tüketim aşamasında ortaya çıkan çeşitli atıklar ciddi boyutlara ulaşmıştır. Ayrıca dünyanın az gelişmiş bölgelerinde hızla artan nüfus, doğal kaynaklar ve çevre üzerinde büyük bir baskı oluşturmaktadır (Oygur, 1991: 10).”*

Benzer sorunlara Türkiye deneyiminde şu şekilde rastlanmaktadır:

*“Hızlı nüfus artışı, kentleşme ve sanayileşme Türkiye'deki çevre sorunlarının gerisinde yatan temel nedenlerdir. (...) Az gelişmişliğin temel özelliği olan hızlı nüfus artışı, Türkiye'nin kalkınmasını zorlaştıran faktörlerin başında yer almaktadır. 1950-75 döneminde en üst düzeye ulaşan nüfus artış hızı daha sonra hafif bir azalma gösterdiyse de bugün Türkiye % 2.5'ler civarındaki yıllık ortalama ile nüfusu en hızlı artan ülkeler arasında yer almaktadır. Her yıl mevcut nüfusa ilave olan yüzbinlerce insanın temel ihtiyaçlarının giderilmesi ormanlarımızın tahribi, otlakların azalması, toprağın gübre ve tarım ilaçlarının kullanımı ile kirlenmesi ile mümkün olmuştur (Oygur, 1991: 12).”*

Çevrenin korunması, insan yaşamının kalitesinin yükseltilmesi, modern yaşam standartlarına ulaşılması Halime Hoca'nın üzerinde titizlikle durduğu konular arasında yer almaktadır. Bu tür ilerlemelerin hem toplumsal hem de bireysel düzeyde gerçekleşmesini arzulamaktadır. Ancak bu durum kendi özel yaşantısının mütevazılığına hiç bir zaman gölge düşürmemiştir. İyi giyinmekten, güzel yemek yemek ve içki içmekten hoşlandığını söyleyebiliriz. Ancak bütün bunları aşırılığa kaçmadan, makul düzeylerde kalarak yapmıştır.

Kendisini daha yakından tanıma olanağını bulduğum Doktora tezimin yazılması aşamasında, sağlık sorunlarına rağmen, sunduğu sınırsız destek ve yardımlar, onu resmi tez danışmanı sınıflamasının içinde barındırdığı “soğukluğun” ve “mesafeliliğin” ötesinde kendime yakın hissetmeme yol açmıştır. Tez çalışmam süresince sadece yazılı metinleri zamanında ve titizlikle okuyup, çalışmanın iyileştirilmesi için yol gösterici önerilerde bulunmakla kalmamış; tez yazımı sürecinin beraberinde getirdiği çeşitli yan sorunları ve sıkıntıları göğüsleyebilmemde de bana yardımcı olmuştur. Bu durum onun hem akademik hem de insani yönünün ne kadar gelişkin olduğunu gözlemlememe yol açmıştır.

Bölüm Başkanlığı yaptığı dönemler de, Prof. Oygur'un yaşam kalitesi ve insana verdiği önemin bölüm mensupları tarafından hissedilmesine olanak tanıyan uygulamalara tanıklık etmiştir. Son derece kıt mali olanaklara rağmen, bölüme fotokopi makinasının alınması, çalışma odalarındaki perdelerin yenilenmesi, Nobel ödülü kazanmış iktisatçıların fotoğraflarının büyütülüp çerçevelenilerek bölüm duvarlarına asılması, öğretim üyeleri ve araştırma görevlilerinin tümüne Hacettepe Üniversitesi antetli kartvizitler bastırılıp hediye olarak dağıtılması gibi uygulamalar hep Halime Hoca'nın Bölüm Başkanlığı döneminde gerçekleşmiştir.

Araştırma görevlileri ve özellikle bayan olanları Halime Hoca'nın Bölüm Başkanlığı döneminde ve sonrasında kendisinden yakın ilgi görmüşlerdir. Oğlu Kerim'e olan düşkünlüğüne rağmen, bayan asistanlara kız çocuk doğurmaları için öneride bulunmayı ihmal etmemiştir. Bunu kız çocuklarının annelerine daha fazla yardımcı olup daha çok şeyi paylaştıklarını düşündüğünden mi, yoksa başka gerekçelerden dolayı mı önermekteydi? Bu sorunun yanıtını bilemiyorum. Ancak bildiğim ve gözlemleyebildiğim kadarıyla oğlu Kerim, Halime Hoca'nın son dönemdeki uzun ve zorlu hastalığı süresince, işini bırakma pahasına sabırla, gocunmadan annesine bakmaya çabalamıştır. Hastalığının son günlerinde "ne kadar iyi bir çocuk yetiştirmiş olduğunu" kendisine söylediğimizde, bunu gözleri dolarak ve başını sallayarak onaylamıştır.

Halime Hoca'nın oğluna olan düşkünlüğünün başka bir göstergesi de, kendisi Yüksek Lisans öğrenimi için İngiltere'ye gittiğinde onunla daha sık ve sağlıklı iletişim kurabilmek için daha önceleri çekingenliğinden dolayı elini bile sürmediği bilgisayarına çabucak yakınlaşmasıdır.

Bölümdeki çalışma odasına bilgisayar geldiğinde uzun süre ona hiç dokunmamıştır. Kerim'in İngiltere'ye gidişiyle birlikte bilgisayarının örtüsü açılmış, önceleri başkalarından yardım alarak, daha sonra ise kendi çabasıyla düzenli olarak elektronik posta kullanımına geçmiştir. Kısa sürede bilgisayara yönelik çekingenliğini tamamen üzerinden atmış ve bu alanda bölüm içindeki eski kuşak öğretim üyelerine de öncülük etmiştir. Bu gelişmede oğluna bağlılık ve onunla iletişim kurma isteğinin payı büyük olmuştur.

Prof. Oygur'un alımlı, sevecen, insancıl, modern ve karizmatik olması çalışma arkadaşları ve meslektaşları arasında en dikkat çekici özellikleri arasında yer almıştır. Bu özelliklerine konusuna hakim ve kompleksiz olma özellikleri de eklenince Prof. Oygur, öğrenciler tarafından en çok sevilen Hocalar arasındaki yerini almıştır. Mezuniyet törenleri ve yemeklerinde de kendisine en çok sevgi gösterilen Hocaların başında Halime Hoca gelmiştir.

Bu noktada, Prof. Oygur'un yaşamının çeşitli dönemlerinde ve özellikle de akademik etkinliklerinin en kritik aşamalarında çeşitli hastalıklarla boğuşmak durumunda kaldığını da belirtmek yerinde olacaktır. Bu duruma ek olarak ihtirastan uzak bir kişiliğe sahip olmasının, akademik etkinliklerini kendi uzmanlık alanıyla sınırlamasına yol açtığını ve potansiyelini tam olarak kullanmasına engel olduğunu da öne sürmek mümkündür.

Emekliliğinin öncesinde belirli aralıklarla sağlığını bozan hastalıklarının, kendisini daha uzun sürelerle rahatsız etmeye başlamasıyla birlikte, gündelik yaşantısı kesintiye uğramış ve bu durum yaşam karşısındaki yılgınlık, yorgunluk ve kırgınlığını arttırmıştır. Bu gelişmelerin sonucunda, yakın çevresindekilere “emekli olacağını”, uzun zamandan beri gerçekleştirme fırsatı bulamadığı “örgü örmek, değişik yemekler pişirmek” gibi etkinliklere başlayacağını söyleyerek bir anlamda kendisini emekli olma düşüncesine alıştırmaya çalışmıştır.

Ancak 30 yılı aşkın bir çalışma yaşamının sonrasındaki emekliliği kendisine beklediği huzuru getirmemiş; giderek ağırlaşan hastalıklarla boğuşmak durumunda kalmıştır.

Geriye dönüp baktığımızda ise, Halime Hocanın sevecenliği, cana yakınlığı, anaçlığı, bilgi birikimi, modernliği ve insancılığıyla öğrencilerinin ve onu sevenlerinin yüreğinde kendine özgü bir yer edindiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

### **PROF. DR. HALİME LEYLA OYGUR'UN ÖZGEÇMİŞİ**

Prof. Dr. Halime Leyla Oygur 6 Kasım 1945 tarihinde Zonguldak'ın Karadeniz Ereğlisi'nde doğmuştur. İlkokulu Mimar Kemal İlkokulu'nda, Ortaokul ve Liseyi ise Ankara TED Koleji'nde okumuştur. Lisans öğrenimini O.D.T.Ü. İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomi ve İstatistik Bölümü'nde 1968 yılında tamamlamıştır. Lisans derecesini aldıktan hemen sonra, 29 Ağustos 1968 tarihinde, akademik yaşamının tamamını geçireceği ve ilk kurucu kadrosu içinde yer alacağı Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü'ne Araştırma Görevlisi olarak atanmıştır. Ferruh Oygur'la olan evliliğinden 10 Haziran 1972 yılında dünyaya gelen oğlu Kerim'in doğumu da Hacettepe Üniversitesi Hastanelerinde gerçekleşmiştir.

Prof. Oygur, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde 24 Mart 1976 tarihinde “Türkiye’de Koruma Politikasının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Deneme” başlıklı doktora tezi ile doktora derecesini almıştır.

Akademik yaşamının ilk dönemlerinde, lisans ve lisansüstü düzeyde “İktisada Giriş”, “Mikro İktisat”, “Modern İktisat Teorisi”, “Çalışma Ekonomisi”, “Türkiye Ekonomisi”, “Uluslararası İktisat” ve “Entegrasyon Teorileri” gibi farklı alanlarda dersler vermiş olan Prof. Oygur, akademik yaşamının ilerleyen dönemlerinde kalkınma alanı üzerinde yoğunlaşmış, “Kalkınma İktisadı”, “Kalkınma Teorisi ve Politikası” ve “Seminer” gibi dersleri vermeye başlamıştır. Ayrıca Oygur, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası’nda, Hizmet-içi Eğitim Programları çerçevesinde “Uluslararası İktisat” dersini de vermiştir.

Prof. Dr. Halime Oygur iktisat dalında yazdığı ve daha sonra kitap haline getirdiği “Doğu-Batı Ekonomik İlişkileri” adlı tez ile 1981’de, Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Anabilim Dalı’nda Doçent, 1989 yılının başında ise aynı Anabilim Dalı’nda Profesör olmuştur. Bu Anabilim Dalı’nda 1985-1988 ve 1993-1997 yılları arasında Anabilim Dalı Başkanlığı yapmıştır. 1991-1996 yılları arasında İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim Kurulu Üyeliği ve 1994-1996 yılları arasında İktisat Bölüm Başkanlığı görevlerini yürütmüştür. Prof. Oygur, ayrıca, Türkiye Uluslararası İlişkiler ve Stratejik Araştırmalar Vakfı (TUISAV) Çevre Sorunları Araştırma Merkezi Başkanlığı görevini de bir süre üstlenmiştir.

Uzun süre yurt dışında bulunmamasına rağmen, İngilizceye hakimiyeti üst düzeyde olmuştur. İngilizceye ek olarak Prof. Oygur Lehçe de bilmekteydi.

Yurtiçi ve yurtdışında çeşitli bilimsel toplantılara katılmış olan ve iktisadın daha çok kalkınma iktisadi ve uluslararası iktisat alanlarında çalışmaları bulunan Prof. Oygur, Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümündeki 32 yıllık hizmetinin sonucunda 17 Temmuz 2000 tarihinde sağlık sorunlarından dolayı emekliye ayrılacak zorunda kalmıştı.

## **PROF. DR. HALİME LEYLA OYGUR’UN BİLİMSEL ETKİNLİKLERİ VE YAYINLARI**

### **I-KİTAP**

- 1- *Doğu-Batı Ekonomik İlişkileri*. H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını, Yayın No: 9, Ankara, 1985. (Doçentlik Tezi)

## II- MAKALELER

- 1- “Türkiye’de Çimento Sanayi- Koruma Politikasının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Deneme”, *H.Ü. İdari Bilimler Dergisi*, C. 1, Sa. 1, Haziran 1978, s.30-37.
- 2- “Polonya Ekonomisi: Sorunlar ve Nedenleri”, *H.Ü. İdari Bilimler Dergisi*, C. 1, Sa. 4, Haziran 1981, s.79-87.
- 3- “Dünya Ekonomisinde Son Gelişmeler”, *Modern Yönetim Semineri*, Türk-İş Yayınları, No: 144, Ankara 1982, s. 117-126.
- 4- “Kalkınma Düşüncesinin Gelişmesi”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 2, Sa. 3, Nisan 1984, s. 25-32.
- 5- “Kalkınmanın Finansmanında Kaynaklar ve Kaynak Dengesi Sorunu”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 3, Sa. 1-2, 1985, s. 329-338.
- 6- “Karşılıklı Ticaret”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 4, Sa. 1-2, 1986, s. 119-125.
- 7- “Sosyalist Ekonomilerde Yabancı Sermaye Yatırımları”, *Dış Ticarete Durum*, Sa. 15, Mart-Nisan 1989.
- 8- “Yeni Korumacılık”, *Ankara Sanayi Odası Dergisi*, Sa. 100, Eylül-Ekim 1989, s. 32-34.
- 9- “Doğu Avrupa’daki Son Gelişmelerin Nedenleri ve Sonuçları”, *Ankara Sanayi Odası Dergisi*, Sa. 101, Kasım-Aralık 1989.
- 10- “Kalkınma Sürecinde Yabancı Sermaye Yatırımları”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 7, Sa. 1-2, 1989, s. 45-52.
- 11- “Kalkınma, Sanayileşme ve Çevre”, *Ankara Sanayi Odası Dergisi*, Sa.112, Kasım-Aralık 1991, s. 10-13.

## III-TEZLER

- 1- “Türkiye’de Koruma Politikasının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Deneme”, *Doktora Tezi*, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara 1976.
- 2- “Doğu-Batı Ekonomik İlişkileri”, *Doçentlik Tezi*, Ankara 1980.

## IV- KATILINAN KONGRE, KONFERANS VE SEMİNERLER

- 1- “Türk Tütüncülüğü ve Sorunları”, (Tebliğ), Hacettepe Üniversitesi ile Boğaziçi Üniversitesi tarafından düzenlenen *İktisat Eğitim ve Araştırma Projesi Semineri*, İstanbul, Ocak 1972.
- 2- “Karşılıklı Ticaret (Counter Trade)”, (Tebliğ), Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Mensuplarına O.D.T.Ü.’de yapılan sunum, Ankara, 1986.
- 3- Bilimsel çalışmalar yapmak ve seminerlere katılmak üzere İngiltere’nin *London School of Economics* ve *Sussex* Üniversitelerinde bulunma, Londra, Brighton, 6-20 Eylül 1986.



- 4- Polonya Bilimler Akademisi'nin, Jagiellon Üniversitesi'nde düzenlenen "Çağdaş Sorunlar Karşısında Bilim" konulu 3. *Polonya Kökenli Bilim Adamları Kongresi*'ne katılım, Krakow, 16-20 Temmuz 1989.
- 5- *Coastal Zone Management: An Integrated Approach* konulu seminere yorumcu olarak katılım, Çeşme/İzmir, 20-22 Mayıs 1991.
- 6- *International Conference on Sustainable Development* konulu konferansa katılım, İstanbul, Kasım 1991.
- 7- *Balkan Kadınlarının Birliği Kongresi*'ne yorumcu olarak katılım, Selanik, 7-14 Kasım 1992.
- 8- T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü'nün düzenlediği *Kadın Girişimciliği* seminerine katılım, Ankara, 3-5 Ağustos 1993.
- 9- "Türkiye'nin Avrupa'da Çıkarları", (Tebliğ), "Almanya'nın ve Türkiye'nin Avrupa'da, Ortadoğu'da ve Orta Asya'da Ortak Çıkarları" konulu *Türk-Alman Konferansı*, Münih, 7-9 Haziran 1995.
- 10- Dış Politika Enstitüsü ile Güney Doğu Avrupa Derneği tarafından düzenlenen *Türk-Alman Konferansı*'na yorumcu olarak katılım, Mersin, 29 Mayıs-2 Haziran 1996.

#### **V- DANIŞMANLIĞINI YÜRÜTTÜĞÜ TAMAMLANMIŞ LİSANSÜSTÜ TEZLER**

- 1- Zeynep Sancaktaroğlu, "İngiliz Endüstri Devrimi", Yüksek Lisans Tezi, 1985.
- 2- T. Mine Turhan, "Dünya'da ve Türkiye'de Serbest Bölgeler", Yüksek Lisans Tezi, 1988.
- 3- Okan Erden, "Türk Televizyon Sektöründe Teknoloji Transferi ve Yabancı Sermaye Yatırımları", Yüksek Lisans Tezi, 1993.
- 4- Özgür Teoman, "Dış Ticaret Kalkınma İlişkisi Çerçevesinde Türk Dış Ticaretinin Gelişimi", Yüksek Lisans Tezi, 1994.
- 5- Ercan Kaya, "Türkiye'ye Yapılan Güvenlik Yardımları ve Etkileri", Yüksek Lisans Tezi, 1997.
- 6- Melih Han Bilgin, "Teknoloji Transferi ve Türkiye'de Havacılık Sanayii", Yüksek Lisans Tezi, 1998.
- 7- Nesime Nilgün Çokça, "İktisadi Kalkınma-Çevre İlişkisi", Yüksek Lisans Tezi, 1998.
- 8- Hakan Mihçı, "Kalkınma Sürecinde Yapısal Değişim: Yeni Sanayileşen Ülkeler ve Türkiye, 1950-1995", Doktora Tezi, 1998.

## DALGALI KUR POLİTİKASI BİR ÇÖZÜM OLABİLİR Mİ ?

**Kuter ATAÇ**

*(Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06532, ANKARA)  
kuter@hacettepe.edu.tr*

### **Özet:**

Bu yazıda, Türkiye’de döviz kurunun nominal çapa olarak kullanıldığı bir istikrar programının çöküşü ve bu çöktüğe yol açan ekonomik ortam ele alınmakta ve ikame edilen dalgalı kur politikasının kısa bir değerlendirilmesi yapılmaktadır.

### **Abstract:**

#### **Is Floating Exchange Rate Policy a Solution?**

In this paper, the collapse of a stabilization program based on nominal exchange rate anchor in Turkey and the economic environment leading to this collapse is examined and a brief assessment of floating exchange rate policy is made.

### **GİRİŞ**

Türk ekonomisinde 1990’lı yıllarda iki önemli kriz yaşanmıştır. Bunlardan birincisi 5 Nisan 1994 Kararları ile sona erdirilmeye çalışılmış, ancak alınan kararların tam olarak uygulanamaması yeni önlemlerin alınmasını gerektirmiş ve Uluslararası Para Fonu (IMF) ile anlaşma yoluna gidilerek 9 Aralık 1999 tarihli Niyet Mektubu ile ana hedefin enflasyonu düşürmek olduğu vurgulanan bir program 17. Stand-by Düzenlemesi ile yürürlüğe girmiştir. Enflasyonu düşürmeyi hedefleyen bu programın üç temele dayandığını

---

**Anahtar Sözcükler:** Nominal çapa, kur çapası, reel faiz oranı, sermaye hareketleri, dalgalı kur.

**Keywords:** Nominal anchor, exchange rate anchor, real rate of interest, capital movements, floating exchange rate.

söylemek mümkündür. Birincisi nominal döviz kuru “çapa” olarak kullanılacak ve para politikası buna uygun olarak yürütülecekti. İkincisi, kamu maliyesinde yeniden düzenlemelerin gerçekleştirilmesi öngörülmekteydi. Faiz dışı bütçe fazlası bir performans kriteri olarak alınmış ve bu şekilde mali disiplinin sağlanacağı varsayılmıştır. Üçüncü olarak, özelleştirmeye ağırlık verilecek, sosyal güvenlik ve tarım alanlarında “yapısal reformlar” gerçekleştirilecekti. Ancak bu program Şubat 2001 tarihinde çökmüş ve dalgalı kura geçilerek Mayıs 2001 tarihinde Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı adı altında yeni bir istikrar programı uygulanmaya başlanmıştır. Bu yazının I.Bölümünde 17. Stand-by anlaşması ile yürürlüğe giren programın uygulanma sürecinde ortaya çıkan olgular ele alınmış, II.Bölümde ise 2001 krizini ortaya çıkaran ortam üzerinde durulmuş ve sonuç bölümünde dalgalı kur sisteminin kısa bir değerlendirilmesi yapılmıştır.

## 1. PROGRAMIN UYGULANMA SÜRECİ

17. Stand-by anlaşması ile uygulanmaya başlanan programın en önemli ögesi nominal döviz kurunun çapa olarak kullanılmasıdır. Bunun amacı karar birimlerinin beklentilerini geleceğe yöneltmek ve kararlarını bu beklentilere göre almalarını sağlamaktır. Temelde, bir nominal değişkenin çapa olarak kullanılmasındaki amaç bu olguyu sağlamaktır (Telatar, 2000: 465-480). Karar birimlerinin döviz kurundaki istikrarı daha kolay algılayacakları düşünülerek nominal kur çapa olarak belirlenmiştir. Döviz kurunda yapılacak değişiklikler önceden ilan edilmiş bir takvime bağlanarak piyasalardaki belirsizliğin azaltılabileceği düşünülmüştür. Programa göre 2000-2002 döneminde uygulanacak döviz kuru politikasını iki alt döneme ayırmak mümkündür. İlk 18 aylık dönemde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından uygulanan kur politikası enflasyon hedefine bağlı olan günlük kur temelinde dayandırılmıştır. Burada kullanılan sepet 1 Amerikan doları + 0,77 Euro'dan oluşturulmuştur. Bir yıl süresince bu sepetteki artışlar günlük bazda ilan edilecekti. Günlük artış oranları, %20 olarak hedeflenen enflasyon hızı ile uygun bir şekilde açıklanmış ve tüm işlemler önceden belirlenmiş bu değerler üzerinden yapılmıştır. Üç aylık dönemler olarak incelendiğinde, Türk lirasının değeri 2000 yılının ilk üç ayında, ayda %2,1, ikinci üç aylık dönemde %1,7, üçüncü ve dördüncü üç aylık dönemlerde ise sırası ile %1,3 ve %1 değer kaybedecekti. Temmuz 2001 tarihinden başlayarak merkez parite etrafında gittikçe genişleyen bir bant içinde, belirlenen kur sepetinin dalgalanacağı taahhüt edilmişti. Bu bant genişliği Temmuz 2001 tarihinden Aralık 2001'e kadar simetrik olarak %7,5 olacak, 30 Haziran 2002'ye kadar %15'e ve Aralık 2002 tarihinde ise %22,5 olacaktı (Ongun, 2002: 69). Bu şekilde yürütülen kur politikasının para politikası üzerindeki sonucu TCMB'nin kendisine getirilen tüm döviz alması ve karşılığında likidite temin etmesi olmuştur. Bunun teknik

olarak anlamı TCMB bilançosunda Parasal Tabandaki (PT) değişimin sadece “Net Dış Varlıklar” (NDV) kalemine bağlı olduğudur. Bunun yanı sıra “Net İç Varlıklar” (NİV) kalemine de bir üst sınır getirilmiştir. Ayrıca bankacılık sisteminin likidite talebini azaltabilmek için karşılık oranları düşürülmüştür. Bu şekilde NİV kaleminin Aralık 1999 düzeyinde kalması ve bir önceki üç aylık dönemin sonundaki parasal taban değerinin %5’lik alt ve üst sınırları içinde değişmesi hedeflenmiştir. Bu durumda PT artışı sadece NDV kalemine bağlanmış olmaktadır. TCMB, kendisine dış yükümlülük getirmeyecek bir şekilde emisyon hacmini genişletebilecektir. TCMB’nın bu koşullar altında emisyon yapabilmesi bankanın bir “Para Kurulu” işlevi yapması anlamına gelmektedir (Yeldan, 2001: 140). Bu düzenlemeler dikkate alındığında, programın çıktığı Şubat 2001 tarihine kadar kur politikasının “Sabit Kur”, para politikasının ise “Para Kurulu” niteliğini taşıdığını söylemek mümkündür. Yukarıda da belirtildiği gibi yürütülen istikrar programı Şubat 2001 tarihinde çökmüştür. Ancak programın uygulanmaya başlamasından çöküşüne kadar ortaya çıkan gelişmeler, daha önce bu tür program uygulayan ülkelerde gözlenen stilize olgulara uygun olmuştur. Ekonomi 1998 yılının ikinci üç ayında girdiği daralmadan kurtulmağa başlamış ve büyüme hızı %7,3 olarak gerçekleşmiştir. Enflasyon hızında da bir düşme gözlenmiş, 1999 yılında %68,8 olan TÜFE 2000 yılında %39’a kadar düşmüştür. Bu düşme planlanan enflasyon hızı %20 olduğu için beklendiği kadar olmamış, ancak faizlerde beklenenin üstünde bir düşme ortaya çıkmıştır. Hazine borç faizini %104’lerden %36’lara düşürmüştür. Bankaların tüketici ve konut kredi faizlerinde yaptıkları büyük indirimler sonucunda toplam talep büyük ölçüde artmış ve sonuçta ithalat talebi de yükselmiştir. Enflasyon hızındaki düşmenin beklenen kadar olmaması döviz kurunda beklenen artışı engelleyen en önemli nedenlerden birisi olmuş, artan ithal talebi aşırı değerlenen döviz kuru ile gerçekleştirilmiştir. Kur sepeti Kasım 1999 tarihinden başlayarak Türk Lirası karşısında değer kaybetmeye başlamış, Kasım 2000’de TL. kur sepeti karşısında %18,7 oranında değer kazanmıştır. Diğer taraftan petrol fiyatlarının uluslararası piyasalarda büyük oranda artması, IMF’nin 3. kredi dilimini askıya alması, Dünya Bankası (IBRD) ve Japonya’nın vermeyi kabul ettikleri “Mali Uyum Kredisini” askıya almaları ve Euro’nun dolar karşısında değer kaybına uğraması sonucunda cari işlemler açığı 9,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Cari işlemler dengesinde ortaya çıkan bu açık döviz girişine bağlı likidite teminini de olumsuz yönde etkilemiştir. Bir anlamda TCMB para kurulu niteliğinde olan işlevini sürdürmeye çalışmış, ek likidite temin etmediğini açıkça belirtmiştir (TCMB, 2001: 4).

Faiz hadlerindeki düşüş ve enflasyon hızında yetersiz de olsa ortaya çıkan bu olumlu gidiş Kasım 2000’den başlayarak, tersine dönüş eğilimine girmiş, mali piyasalar likidite yetersizliği ile karşı karşıya kalmışlardır. Bunun en temel nedeni ani olarak ülkeden sermaye çıkışlarının başlamasıdır. TCMB’nın NDV

kalemünde Kasım 2000'nin ikinci yarısında 4 katrilyon TL.'lık bir azalma ortaya çıkmış ve bunun sonucunda Bankalararası Para Piyasası'nda gecelik faiz hadleri %2000'lere kadar yükselmiş, İMKB endeksi %50 oranında bir düşme göstermiştir. Bu durumda TCMB açık piyasa işlemleri yolu ile bir miktar likiditeyi piyasalara sürmüş, NİV -2,1 katrilyondan +900 trilyon TL.'ye dönüştüren bu işlemler yeterli olmamıştır (Yeldan, 2001: 182). TCMB yetkililerince yapılan açıklamalardan, likidite teminindeki bu çekingen tutumun döviz talebinde bir artışa neden olabileceği endişesine dayandırıldığı anlaşılmaktadır (TCMB, 2001). TCMB'nın bu işlemlerinden sonra, "Son Borç Veren Makam" olma işlevine tekrar geri döndüğü ileri sürülebilir. Ancak 30 Kasım 2000 tarihinden itibaren TCMB'nın programa geri dönülerek piyasaları fonlamayacağını duyurması piyasa faiz hadlerinin önemli oranda artmasına neden olmuş, bu nedenle dövize olan talepte bir düşme ortaya çıkmıştır. Aralık 2000 içinde IMF tarafından Ek Rezerv Kolaylığı olarak 7,5 milyar dolar, Stand-by kredisi olarak 2,9 milyar dolarlık toplam 10,4 milyar dolarlık kredinin dilimler halinde verileceğinin açıklanması piyasalardaki endişeleri bir ölçüde gidermiştir. Mevduat garantisinin verilmesi döviz talebini bir ölçüde azaltırken, bono ve repo faizlerinde bir miktar düşüşe yol açmış, ancak bu düşüşler faiz hadlerini kriz öncesi dönemin düzeylerine indirememiştir. Programa olan güvenin kaybolması döviz talebini tekrar arttırmış, TCMB daralan likiditeyi denetim altına almakta zorlanmağa başlamıştır. Ortaya çıkan bu kırılganlık Şubat 2001 sonlarındaki Hazine ihalesi öncesi siyasal gerginlikle piyasalar sisteme olan güvenlerini kaybetmiş ve TL talebi büyük ölçüde artmıştır. Sonuçta ödemeler sistemi kilitlenmiş ve bu program Şubat 2001 tarihinde ortaya çıkan bu siyasal kriz sonunda terkedilmiştir.

2000 yılında hedeflenen kadar olmamakla birlikte, programın uygulandığı sürede enflasyon hızında bir düşme, büyüme hızında ise planlanandan daha yüksek artış gerçekleşmiştir. Faiz hadlerindeki ani düşüşler toplam talebin, dolayısı ile ithalatın artmasına neden olmuştur. Ancak TCMB, farklı fiat endeksleri ve kur sepetleri ile yaptığı hesaplamalarda döviz kurunun 2000 yılı içinde genel olarak aşırı değerlendiğini ortaya koymuştur. Bu durumda ucuz ithalat, pahalı ihracat ortaya çıkacak olan yeni bir krizin ortamını hazırlamıştır. Sonuçta döviz kuru çapasına bağlı programların başta tüketime bağlı reel büyüme, dış açık ve kriz olarak "stilize" edilen sonucu Türkiye'de de ortaya çıkmıştır. Süphesiz ki burada eleştirilebilecek en önemli noktalardan birisi, nominal kur çapasına dayanan programlarda yerli paranın aşırı değerlendirilme olgusunun genel olarak ortaya çıktığının bilinmesine rağmen programın başında en azından enflasyon kadar bir devalüasyon yapılmamasıdır. 2000 yılında yürürlüğe giren bu istikrar programının çöküşünün altında geçmişten gelen nedenler bulunmaktadır.

## 2. KRİZ ORTAMININ OLUŞMASI

Türk ekonomisinin dış dengesinin sürdürülebilmesi için ülkeye sermaye girişinin sağlanması kaçınılmazdır. Sermaye girişinin sağlanabilmesi için gerekli ortam 1989 yılındaki düzenleme ile sağlanmıştır. Daha önce yapılan döviz ile ilgili düzenlemeler ve 11 Ağustos 1989 tarihinde yürürlüğe konulan 32 sayılı kararlar tüm döviz işlemleri ve sermaye hareketleri üzerindeki sınırlamalar kaldırılmıştır. Ancak bu kararların dış ticaret kalemlerinde olumlu gelişmeler sağlanmadan alınması döviz kuru, faiz haddi gibi politika araçlarının etkinliklerinin kaybolmasına neden olmuştur. Kamu açıklarının neden olduğu yüksek reel faiz ve döviz kuru birbirlerine bağlı duruma gelerek birbirlerinden bağımsız politika aracı olarak kullanılabilme olanağı kaybolmuştur. Bu şekilde 1989 yılı kararları ile Türkiye uluslararası spekülasyon sıcak para akımlarına açık bir duruma gelmiş ve bu durum daha sonra ortaya çıkacak olan istikrarsızlık ve krizlerde baş rolü oynamıştır.

1980 yılından başlanarak Türkiye’de mali piyasalarda McKinnon-Shaw tezine uygun düzenlemeler aşama aşama gerçekleştirilmiştir. 1981 yılında faiz üzerindeki sınırlamalar kaldırılmış, 1986’da Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) oluşturulmuş ve İstanbul Menkul Kıymetler Piyasası (İMKB) yeniden düzenlenerek kurulmuştur. 1987 yılında TCMB açık piyasa işlemlerine başlamıştır. Ancak ortaya çıkan gelişmeler McKinnon-Shaw tezini doğrular nitelikte olmamıştır. “Mali derinlik” artmış olmasına rağmen yaratılan mali araçlar, çok büyük ölçüde 1980 yılından sonra vergi sisteminde yapılan düzenlemeler sonucunda, kronikleşen kamu kesimi açıklarının finansmanında kullanılan araçlar haline dönüşmüştür. Çünkü kamu açıklarının finansmanında borçlanma politikasına öncelik verilmiş ve ekonomide reel faizlerin yükselmesi için elverişli bir ortam oluşmuştur. Yüksek enflasyon ve istikrarsızlığın ortaya çıkardığı güvensizlik reel faizlerin yüksek düzeylerde kalmasına neden olmuştur. Borçlanma açısından tekel konumuna gelen Hazine’nin ihtiyaçlarının karşılanmasında verimlilik ve etkinlik ölçütleri bir yana bırakılmış, “Borçların Çevrilmesi” hemen hemen tek ve zorunlu amaç olmuştur. Bunların yanı sıra iç ve dış finansal serbestleştirme uygulamaları uzun süredir kronik enflasyon yaşayan ülkede “para ikamesi” olgusuna yol açmıştır. Amerikan doları sadece bir tasarruf aracı olarak değil, aynı zamanda çok büyük ölçüde olmasa da , ödeme aracı işlevini de yapmağa başlamıştır.

Kamu kesimi açıklarının finansmanı yüksek reel faizle sağlanabilmiş, ortaya çıkan düşük kur -yüksek reel faiz olgusu yabancı fonlara %17’ler civarında reel getiri sağlamıştır. Bankacılık sisteminin de bu faiz-kur arbitrajından önemli kazanç sağladığı görülmektedir. Yüksek düzeyde oluşan reel faizler bankacılık kesimini dışarıdan kaynak aramaya yöneltmiş, özel bankalar yurt dışından borçlanarak Devlet İç Borçlanma Senetlerine (DİBS)

plasman yapmışlardır. Alınan dış kredilerin maliyeti, DİBS'in maliyetinin altında kaldığından özel bankalar önemli kazançlar elde etmişlerdir. Bu durum, döviz pozisyonlarının açılmasında da önemli rol oynamıştır. Bu gelişmelere rağmen banka sisteminin kredi arzında büyük bir artış olduğunu söylemek mümkün değildir. Gittikçe açılan faiz-kur makası sonucunda bankacılık sistemi kredi sağlama gibi temel işlevinden saparak spekülasyon kazanç sağlamaya yönelik kurumlar haline gelmiştir. Bu gelişmeler bankacılık kesimini faiz ve döviz riskine karşı kırılgan bir duruma getirmiştir. Ani sermaye çıkışları ve para ikamesi, reel faizler üzerinde yükseltici yönde bir baskı yaratmıştır. Yüksek reel faiz ve aşırı değerlenmiş döviz kurunun politika olarak benimsendiği bir ekonomide sıcak paranın yatırım yerine tüketime ve ithalata yönelmesi şaşırtıcı bir olgu değildir. Sonuç cari işlemler açığının gittikçe artmasıdır.

Yukarıdaki açıklamalara dayanarak uluslararası sermaye hareketlerine getirilen serbestliğin Türkiye ekonomisinde ortaya çıkan istikrarsızlığın ana nedeni olduğunu ileri sürmek mümkündür. Özellikle denetimsiz olarak giriş ve çıkış yapan sıcak paranın mali piyasalarda yarattığı dalgalanmalar bu piyasalardaki göstergelerin yanıltıcı işaretler vermesine neden olmakta ve bu durum reel sektörü son derece olumsuz bir şekilde etkilemektedir. Yüksek faiz, yatırım talebini düşürmekte ve büyük ölçüde mali birikimlerin kaynağı olmaktadır. "Faiz ve Kur Sarmalı" ile birlikte TCMB, bağımsız olarak para ve kur politikaları oluşturma olanağını kaybettiğinden, yalnızca bu sarmalın yarattığı sonuçları ortadan kaldırmağa sürüklenmekte, bir taraftan sıcak para girişinin yarattığı parasal genişlemeyi sterilize etmeye çalışırken, diğer taraftan elinde yüksek miktarda döviz tutmaya mecbur kalmaktadır. Eldeki bu döviz miktarı istikrarın sürekliliği konusunda bir gösterge olarak algılandığından döviz rezervlerindeki dalgalanmalar belirsizlik yaratmakta dolayısı ile güvensizliğin kaynağını oluşturmaktadır.

Özet olarak söylemek gerekirse 1980 yılından sonra gerek kamu kesimi finansmanı için yapılan düzenlemeler, gerekse mali piyasalar ve sermaye hareketlerinin irdelenmeden serbestleştirilmesi Türk ekonomisinde istikrarsızlığın kaynağını oluşturmuş, hatta kendini tekrarlayan bir süreç haline gelmesine neden olmuştur. Bu nedenle yapılan bu düzenlemelerin tekrar gözden geçirilmesinin gerekli olduğu ileri sürülebilir. Şubat 2001 tarihinde yürütülmekte olan istikrar programının çökmesinden sonra Mayıs 2001 tarihinde "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı" (GEGP) adı altında IMF gözetimli yeni bir program uygulamaya konulmuştur. Genel bakımından daha önceki programla aynı önlemleri taşıyan GEGP'da kur politikasında yukarıda da belirtildiği gibi yenilik olduğu görülmektedir. Programda dalgalı kur politikasına geçiş olduğu görülmektedir. Bu programda da yapısal dönüşümlerin gerçekleştirilmesine, faiz dışı fazlaya dayandırılan mali disiplin ve sıkı para politikasının uygulanmasına devam edilecektir. Burada üzerinde durulması

gereken nokta neden dalgalı kur uygulamasına geçildiğidir. Sabit kur politikasından beklenen, karar birimlerinin beklentilerini geçmişten koparıp geleceğe yöneltmek için belirsizliğin azaltılmasıydı. Bu şekilde enflasyonist beklentiler tersine dönebilecekti (TCMB, 2002). Ancak yukarıda açıklanan ve geçmişten gelen nedenlerle sabit kur çapasına dayanan programın serbest sermaye akımları ile birlikte istikrarsızlığın kaynağını oluşturduğu ortaya konulmuştu. Bu noktada dalgalı kurun son derece önemli işlevleri yerine getireceği varsayımının yapıldığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Sorun bu varsayımın ne ölçüde gerçekçi olduğudur.

## SONUÇ

Şubat 2001 krizinin sonucunda gerekli önlemler alınmıştır. TCMB kriz sonrasında piyasanın gerek TL. ve gerekse döviz olarak likidite ihtiyacını karşılamış ve ödemeler sistemi yeniden işler duruma gelmiştir. Burada en önemli değişiklik yukarıda da belirtildiği gibi kurun dalgalanmaya bırakılmasıdır. Çünkü gelişmeler kurun sabit olarak tutulmasının mümkün olmadığını ortaya koymuştur. Yukarıda da açıklandığı gibi GEGP genel çizgileri yönünden daha önceki programlardan farklı değildir. Burada temel sorun dalgalı kur rejimi altında istenilen amacın gerçekleşip, gerçekleşmeyeceğidir. Dalgalı kur sisteminden beklenen cari işlemler açığı ortaya çıktığı zaman döviz kurunun yükselmesi, tersi durumda ise döviz kurunun düşmesidir. Dalgalı kur, bu şekilde ödemeler dengesini idari müdahaleler olmadan gecikmeli de olsa sağlayabilecek, en azından belli bir sınır içinde tutabilecektir. Diğer taraftan dalgalı kur işleyişi bakımından kur riskini ön plana çıkaran bir sistem olduğundan (Stockman, 2000: 115-116) para ikamesini tersine çevirebilecek ve bankaların açık pozisyonlarını rasyonel bir şekilde yönetmelerini sağlayabilecektir. Şüphesiz ki dalgalı kur, para otoritelerinin döviz piyasalarına hiç müdahale etmedikleri bir sistem değildir. Spekülatif ve geçici nedenlerle ortaya çıkan nedenlerle döviz piyasalarına müdahaleler yapılabilir.

Şubat 2001 krizinden sonra, krizin en büyük nedenlerinden birisi olan banka sistemindeki açık pozisyonlar, bu krizden sonraki dönemde döviz kurları üzerinde yükseltici yönde baskı yaratmış, ancak TCMB tarafından ilk 5 ayda 7 milyar dolarlık döviz satılarak, kamu ve Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na (TMSF) alınan bankalara 8,1 milyar dolar döviz cinsinden veya dövizde endeksli Hazine kağıtları verilerek kur üzerindeki baskı azaltılmıştır. Haziran ayında 6,6 milyar dolarlık borç takası yolu ile bu açık pozisyonlar büyük ölçüde kapatılmıştır. Bu önlemlerle döviz kurundaki dalgalanmalar azalmıştır. Bir ölçüde dalgalı kurun kendisinden beklenen işlevi yerine getirebileceği ortam oluşturulmaya çalışılmış ve bu konuda önemli mesafeler kat edilmiştir.



Ancak ekonomide istikrarsızlık yaratan en önemli ögenin sıcak para giriş ve çıkışları olduğu yukarıda açıklanmıştı. Dalgalı kur işleyişi yönünden bu giriş ve çıkışları düzenleyebilecek midir? Dalgalı kur döviz riski içeren bir sistem olması nedeni ile giriş ve çıkış miktarlarında bir azalma sağlayabilir. Bilindiği gibi sıcak paranın tanımı oldukça güçtür. Genel olarak kısa vadeli sermaye hareketleri sıcak para olarak tanımlanabilir. 2001 yılında yaşanan kriz nedeni ile cari işlemler kalemi 3,4 milyar dolar fazla vermiştir. 2002 yılında 1,5 milyar dolar olan açık, 2003 yılının dokuz aylık döneminde 4,0 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Dalgalı kur sistemine göre döviz kurlarının cari işlemler kalemindeki sonuçlarla ters yönde hareket etmesi gerekmektedir. Kriz yılı 2001 bir tarafa bırakılacak olursa 2002 yılında TÜFE ve TEFE bazlı Tartılı Reel Efektif Döviz Kuru Endeksi 2001 yılına göre TÜFE bazlı endekste 9,1 puanlık, TEFE bazlı endekste ise 9,7 puanlık bir artış ortaya çıkmıştır. 2003 yılının onbir aylık döneminde 2002 yılı onbir aylık dönemine göre TÜFE ve TEFE bazlı endekslerde artış sırası ile 16,6 ve 12,0'dir. Cari işlem açıklarına rağmen TL değer kazanmaktadır. Ele alınan dönemlerde aylık bazlarda endekslerde dalgalanmalar vardır. Ancak 2002 ve 2003 yılının hiçbir ayında TL değer kaybına uğramamıştır. Bu olgu dalgalı kur sisteminden beklenen işlevin ortaya çıkmadığını göstermektedir. Bu durum ancak döviz arzının döviz talebinden daha fazla olması ile açıklanabilecektir. 2003 yılının ilk dokuz ayında ortaya çıkan cari açık yukarıda da belirtildiği gibi 4,0 milyar olmuştur. Dışarıdan gelen fon akımı 6.0 milyar dolardır. Bunun yanı sıra 3,6 milyar dolarlık Net Hata Noksan kalemi de dikkate alınacak olursa, toplam sermaye girişi 9,6 milyar dolar olmaktadır. Açığın finansmanından sonra geriye kalan 5,6 milyar dolarlık fazla arz fazlası olmakta ve TL. değer kazanmaktadır. Bu durum Şubat 2001 öncesindeki durumu hatırlatmakla birlikte şu an ekonomide kriz olabileceği yönünde bir işaret yoktur. Ancak vurgulanması gereken nokta serbest sermaye hareketleri olduğu sürece dalgalı döviz kuru sisteminin cari işlem dengesini sağlayamayacağıdır. Sistemin bir bütün içinde ele alınması gerekmektedir. Şüphesiz ki sermaye hareketleri için yapılacak yeni düzenlemelerin tek başına yeterli olmayacağı açıktır. Türkiye'yi sıcak para bakımından çekici duruma getiren yüksek getiriyi normal düzeyine getirebilmek için reel faizleri düşürmek gerekmektedir. Bunun yolu da sağlıklı kamu geliri sağlamaktan, bir başka deyişle bütün ilkelerine uyulmuş yaygın ve Tobin vergisini de içeren bir vergi politikasından geçmektedir.

### **KAYNAKÇA**

Ongun, T. (2002), "Türkiye'de Cari Açıklar ve Ekonomik Krizler", Ö.F. Çolak (der) *Kriz ve IMF Politikaları* içinde, Ankara: Alkım Yayınevi, 39-93.

Stockman, A.C. (2000), "Exchange Rate Systems In Perspective", *Cato Journal*, 20(1), 115-22.

Telatar, E. (2000), "İstikrar Programlarında Nominal Çıpa Seçimi ve Uygulama Sonuçları", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 321-37.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *Plan ve Bütçe Komisyonu Sunuşu*, Kasım.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2002), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, 2002(1).

Yeldan, E. (2001), *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi-Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*, Ankara: İletişim Yayınları.

## İKTİSAT VE YÖNTEMLERİ ÜZERİNE\*

**İbrahim TANYERİ**

(Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06532, ANKARA)  
ibrahim@hacettepe.edu.tr

### Özet:

Bu makale iktisatın konusunu ve kullandığı yöntemleri inceleyip değerlendiren bir makaledir. Birinci bölümde iktisatı mübadele ilişkileri ile sınırlandıran iktisadi statik ve mübadele ilişkilerine ilişkin bilgi üretiminde kullanılan *a priori* aksiyomatik yöntem irdelenmektedir. İkinci bölümde sermaye birikimine bağlı olarak tedrici bir değişme süreci içinde olan ekonomiyi bir bütün olarak ele almak yerine parçalara ayıran ve bu parçalar içinde daha gevşek bir akıl yürütme biçimini benimseyen kısmi teorik yöntemler incelenip değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde ise, sermaye birikimi ve iktisadi gelişmenin iktisadi dinamiği ve *a posteriori* tümevarım yöntemleri olan istatistiksel ve tarihsel yöntemler irdelenmektedir.

### Abstract:

#### On Economics and Its Methods

This paper discusses and evaluates the scope and methods of economics. The first section discusses economic statics which limits the scope of economics with exchange relations and *a priori* axiomatic method. The second section of the paper deals with an economy experiencing a gradual capital accumulation process. In this section partial theoretical methods which use looser forms of axiomatic method are analyzed. In the third section, economic dynamics of capital accumulation and economic development and *a posteriori* statistical and historical methods are discussed and evaluated.

---

\* Prof. Dr. Halime Oygur'un aziz anısına.

**Anahtar Sözcükler:** *A priori* aksiyomatik, kısmi teorik, istatistiksel ve tarihsel yöntemler.

**Keywords:** *A priori* axiomatic, partial theoretical, statistical and historical methods.

## GİRİŞ

Bu makalenin amacı iktisatın konusu ve yöntemleri arasındaki ilişkileri irdeleyip değerlendirmektir. İktisatın konusunun belirlenmesi hangi somut olguların iktisadi olgular olarak kabul edileceğinin belirlenmesi anlamına gelir. Araştırma alanına dahil edilecek olguların belirlenmesi bilimsel analiz öncesi bir düşünce etkinliğini gerekli kılar. Bilimsel analiz öncesinde gerçekleştirilen düşünce etkinliği bizden önceki araştırmacıların çalışmalarından ve bilim adamının dünya görüşünden esinlenen bir etkinliktir. Schumpeter bilimsel analiz öncesi düşünce etkinliği ile her bilim adamının bir “preanalitik vizyon” oluşturduğunu belirtir (Schumpeter, 1954: 41-42). İktisatçıların sahip oldukları preanalitik vizyonlar bir yandan araştırma konusunun sınırlarının belirlenmesini öte yandan araştırmalarda kullanılan akıl yürütme biçimlerini, uyguladıkları yöntemleri ve araştırma sonucunda ulaşılabilecek genellemeleri önemli ölçüde etkiler.

Toplumsal hayatın ayrılmaz bir bütün olduğu kabul edilirse bağımsız ve özerk bir iktisadi alandan söz edilemeyeceği ileri sürülebilir. Ancak iktisadi araştırma yapmak isteyen bir bilim adamı, ayrılmaz bir bütün olan toplumsal hayatı soyutlama yolu ile yapay bir biçimde olsa bile ayırabilir. Böylece saf iktisadi olgulardan oluşan bir iktisadi alan oluşturulabilir. Soyutlama süreci sonucunda ortaya çıkacak olan iktisadi alan mümkün olduğu ölçüde düzene sahip olacak biçimde oluşturulmaya çalışılır. Zira belli bir araştırma alanı ancak belli bir düzene sahip ise varlığını sürdürebilir (Shionoya, 1997: 34). Belli bir düzene sahip olan bir araştırma alanı oluşturmak ve bu alana ait olguları açıklayan düzenlilikleri bulup teoriler üretmek bilgi sahibi olmak yaratıcı bir soyutlama ile mümkündür. Bu bağlamda iktisadi olgulara ilişkin bilgi sahibi olmak için çaba harcayan iktisatçı da iktisadi hayatın sonsuz karmaşıklığını ve değişkenliğini aşarak bu sonsuz karmaşıklık ve değişkenlik içinde düzeni yakalamaya ve düzenliliklere ilişkin genellemeler yapmaya ve teoriler üretmeye çalışır (Loasby, 1983: 109).

İktisatın konusu ve araştırma alanı, tarihsel zaman içinde ortaya çıkan iktisadi olaylara ilişkin eşsiz, biricik ve tekil bir süreç olarak kabul edilebilir (Schumpeter, 1954: 12-13). Tarihsel zaman içinde oluşan tekil bir sürecin sonuçları olarak ortaya çıkan iktisadi olaylar iktisadi hayatın karmaşık ve sonsuz değişkenliğe sahip bir araştırma alanı olmasına yol açar. Böyle bir araştırma alanı olan ekonominin mutlak ve mükemmel bilgiye imkan vermeyen ve belirsizliklerle dolu bir açık iktisadi sistem olduğu söylenebilir (Dow, 1990: 146). Ancak açık bir sistem olan ekonomi veya iktisadi sistem içindeki değişkenlerin bir birinden tamamen bağımsız olduklarını, ekonomi hakkında hiçbir genelleme yapılamayacağını ve iktisadi olaylara ilişkin genel bilgiler edinilemeyeceğini söylemek mümkün değildir (Klappholz ve Agassi, 1959: 72-73 ).

Açık bir sistem olarak sonsuz değişkenliğe ve karmaşıklığa sahip olan ve deney yapmaya imkan vermeyen bir araştırma alanı oluşturan ekonomi hakkında bilgi üretmenin çeşitli yolları vardır. İktisadi hayat ve olaylar hakkında genellemeler yapmak ve bilimsel bilgi üretmek amacı ile iki farklı düşünce tarzı benimsenebilir (Dow, 1985: 11-17). Cartesian-Euclidean düşünce tarzı adı verilen birinci düşünce tarzı; tanım olarak doğru olan, açık ve kendiliğinden bilinen aksiyomlardan hareketle, tümdengelim mantığını kullanarak ekonomi hakkında üretilen çeşitli teoremler yolu ile bilimsel bilgi elde edilmesine imkan veren bir düşünce tarzıdır. Bu düşünce tarzında matematik kullanımı, bilimsel saflığa ulaşmanın zirvesi olarak kabul edilir. Cartesian-Euclidean düşünce tarzının yöntemi *a priori* aksiyomlara dayalı tümdengelim yöntemidir. Bu düşünce tarzı mükemmel bir matematiksel-mantıksal sistemin kurulmasına imkan sağladığı için estetik olarak daha çekici bir yöntemdir ve bu nedenle daha çok kabul görür. Ancak matematiksel-mantıksal mükemmelliğe ulaşma imkanı sağlayan bu düşünce tarzı, bilgi üretimi için açık olan bir sistemi kapatmak zorunda kalır. *A priori* aksiyomatik mantığın kapalı sistem idealinden etkilenen her çeşit düşüncenin Cartesian-Euclidean düşünce tarzı içinde yer aldığı kabul edilir.

Babil düşünce tarzı adı verilen ikinci düşünce tarzına göre hatasız ve su geçirmez aksiyomlar oluşturmak genel olarak imkansızdır. Böyle olunca tümdengelim dayalı akıl yürütme zincirinin her halkasında aksiyomlardan kaynaklanan hatanın katlanarak artacağını söylemek mümkündür. Böyle bir durumda aksiyomatik mantığa dayalı akıl yürütme biçimi yanında farklı bir akıl yürütme biçiminin kullanılması da gerekli olabilir. Babil düşünce tarzı bilgi üretiminde aksiyomatik mantık kullanımının her zaman uygun bir yol olmayacağını ileri sürer. Ancak bu durum bilgi üretiminde her türlü akıl yürütmenin ve mantıksal yaklaşımın reddedilmesi anlamına gelmez. Bu düşünce tarzı, belirli bir konuyu veya belirli bir sorunu farklı başlangıç noktalarından hareketle ele alıp kısmi teorik yaklaşımlar diyebileceğimiz yaklaşımları benimseyerek incelemeye çalışır. Böylece incelenen soruna ilişkin bilgi üretip sorun hakkında bir resim oluşturmaya gayret eder. Kısmi teorik yaklaşımlarda her bir akıl yürütme zinciri belirli ve farklı bazı aksiyomlardan başlatılabilir. Ayrıca bir akıl yürütme zincirinin aksiyomları başka bir akıl yürütme zincirinin sonuçları da olabilir (Dow, 1990: 146). Bu düşünce tarzı bilgi üretilmek istenen sistemin parçalara ayrılmasını, *a priori* akıl yürütmenin kısmi sistemler içinde yapılmasını, gerektiğinde sağduyuya ve olağan dile dayalı olağan bir akıl yürütme (ordinary reasoning) kullanımı ile sınırlı kalarak kısmi bilgi üretimi ile yetinilmesini benimser. Babil düşünce tarzına uygun bir yöntemle elde edilen bilgilerin estetik olarak daha az çekici olması muhtemeldir. Bu düşünce tarzı, bilgi edinmek istediğimiz sistemin açık bir sistem olduğunu ve bu sistemi kapatarak bilgi edinmenin yaratacağı muhtemel sıkıntılardan sakınmak istiyorsak sistemi alt sistemlere ayırıp *a priori*

aksiyomatik mantık yanında sağduyuya dayalı, olağan bir akıl yürütme biçiminin de kullanılabileceğini savunur. Bu bağlamda açık sistemlere ilişkin bilgi üretilirken daha sınırlı bir rasyonelliğin yeterli olacağı ileri sürülür. Sınırlı bir rasyonelliğe dayalı olarak üretilen bilimsel bilgilerin ise sadece genel eğilimleri yansıtan genellemeler olacağı kabul edilir.

İktisadi faaliyete ilişkin araştırma alanı, hangi olguların iktisadi olgular olarak kabul edileceğine ve kabul edilen bu olguların hangi yüzlerinin ön plana çıkarıldığına bağlı olarak alt bölümlere ayrıştırılabilir. Örneğin Schumpeter iktisadi hayatın farklı yönlerini araştırmak üzere iktisadi olguları; durgun durumu araştıran iktisadi statik, iktisadi değişmeyi araştıran iktisadi dinamik ve iktisadi sosyoloji gibi alt bölümlere ayırmıştır. Bu ayırım sonucu mübadele ilişkilerinin araştırıldığı alan iktisadi statik, sermaye birikimi ve iktisadi gelişmenin araştırıldığı alan iktisadi dinamik ve bir bütün olarak sosyoekonomik ve kültürel gelişmenin araştırıldığı alan iktisadi sosyoloji olarak tanımlanmış ve böylece farklı iktisadi araştırma alanları oluşturulmuştur. Bu farklı araştırma alanlarında kullanılan yöntemlerin de farklı yöntemler olacağı kabul edilmelidir. Böylece bir yandan *a priori* aksiyomatik mantık ve birleştirici güçleri kabul eden bir yaklaşım yöntemi olarak genel teori, öte yandan *a priori* aksiyomatik mantık veya daha sınırlı ve olağan bir akıl yürütme yöntemi benimsenerek oluşturulan kısmi teorik yaklaşımlar (Hausman, 1981: 183-184 ve 197; Dow, 1990: 146), ve nihayet öznel ve eşsiz sayılabilecek deneyimlerden hareketle genel eğilimlere ulaşabilmek üzere, *a posteriori* tümevarım yöntemleri olarak istatistik, tarih ve iktisadi sosyoloji yöntemleri oluşturulmuştur (Shionoya, 1997: 33-45).

İktisadi statik, ekonomiyi kapalı bir sistem oluşturacak biçimde soyutlayıp, iktisadi hayatın boyuna tekrarlanan olgularına ilişkin teoremler üretilmesine imkan verecek biçimde tanımlanması ile oluşturulan bir araştırma alanıdır. *A priori* aksiyomatik mantığın ve tümdengelim yönteminin kullanılmasına izin verecek bir biçimde oluşturulan iktisadi statik, kusursuz ve mükemmel teorik analize imkan sağlayan bir araştırma alanıdır.

Yüksek düzeyde bir soyutlama sonucu elde edilen iktisadi statikten, daha somut ve daha karmaşık iktisadi araştırma alanları olan iktisadi dinamik ve iktisadi sosyoloji alanlarına geçildiğinde, boyuna tekrarlanan iktisadi olgular yerine daha az tekrarlanan olgularla ve belki de hiç tekrarlanmayan eşsiz iktisadi olgularla karşı karşıya kalınır. Böylece iktisadın konusu, kapalı bir sistem olarak oluşturulan ve mübadele ilişkileri ile sınırlandırılmış olan iktisadi statikten iktisadi dinamiğin konusu olan sermaye birikimini ve iktisadi gelişmeyi ve nihayet iktisadi sosyolojiyi içerecek biçimde genişletilebilir.

Sermaye birikimi ve iktisadi gelişme ile iktisadi sosyolojinin araştırma alanı içinde yer alan sosyoekonomik, kurumsal ve kültürel gelişme araştırılmak istendiğinde tarihsel zamana ilişkin olguların incelenmesi söz konusu olmaktadır. Böylece kapalı bir sistem olarak oluşturulmuş olan iktisadi statik'in sınırları aşılır. Gerçekte açık bir sistem olan iktisadi hayatı araştırmak üzere soyutlama düzeyi görece olarak daha düşük olan istatistik, tarih ve iktisadi sosyoloji yöntemlerini kullanmak kaçınılmaz bir duruma gelebilir. İktisatın konusu ve yöntemleri üzerine bir deneme olan bu makalenin birinci bölümünde iktisadi statik'in konusu olan mübadele ilişkileri ile bu ilişkilere ilişkin bilgi üretilmesinde kullanılan *a priori* aksiyomatik yöntem veya saf teori yöntemi ele alınıp irdelenecektir. Bu bölümde iktisadi sistemi statik bir kapalı sistem olarak ele alıp aksiyomatik mantığı sistemin bütünü kapsayacak bir biçimde kullanmayı benimseyen ve bu anlamda Cartesian-Euclidean düşünce tarzı içinde yer alan yöntemsel yaklaşım değerlendirilecektir. İkinci bölüm iktisadi statik'i tedrici bir değişme süreci içinde ele alan ve ekonomiyi bir bütün olarak ele almak yerine parçalara ayıran ve bu parçalar veya kısmi sistemler içinde, *a priori* aksiyomatik yöntemini ve gerek duyulduğunda ise olağan bir akıl yürütme biçimini kullanan ve bu anlamda Babil düşünce yaklaşımı sayılabilecek yöntemsel yaklaşımlar irdelenecektir. Üçüncü bölümde iktisadi dinamiğin konusu olan sermaye birikimi ve iktisadi gelişme sürecinin incelenmesinde, *a posteriori* tümevarım yöntemleri olan istatistiksel ve tarihsel yöntemler üzerinde durulacak ve bu yöntemler irdelenip değerlendirilecektir.<sup>1</sup> Makale kısa bir değerlendirme ile sonuçlanacaktır.

## 1. İKTİSADİ STATİK, A PRIORI AKIL YÜRÜTME VE SAF TEORİ

İktisadi hayata ilişkin çok farklı ve çeşitli olayların sonsuz karmaşıklığı ve değişkenliği karşısında şaşırılmamak mümkün değildir. Sonsuz karmaşıklık ve değişkenlik gösteren iktisadi olaylar hakkında, ancak bazı soyutlamalar yardımı ile genellemeler yaparak bilgi sahibi olabiliriz. Yapılan soyutlamaların düzeyi yeteri kadar yükseltirse mutlak bir düzen içinde çalışan bir araştırma alanı oluşturulabilir. Böyle bir iktisadi araştırma alanı oluşturabilmek için öncelikle iktisadi sistemi, sisteme dışardan verilen bazı başlangıç koşulları ile kapalı bir sistem durumuna getirmek gerekir. Kapalı bir sistem oluşturduktan sonra bu sistem içinde yer alan iktisadi olguları içsel olarak yönlendiren belirli bir insan tipinin ve insan davranışının, yani iktisadi insanın (*homo economicus*) varsayılması gerekecektir (Buğra, 1986: 227-230). Böylece önce bağımsız ve özerk bir araştırma alanı oluşturulacak ve sonra bu özerk araştırma alanında faaliyet gösteren bağımsız ve rasyonel bir iktisadi insan tipi varsayılacaktır. Bağımsız ve rasyonel davranışlara sahip olan iktisadi insanlar, rekabetçi piyasalarda çıkarlarını maksimum kılacak biçimde davranacaklar ve böylece

ekonomide dengeyi sağlayan bir iktisadi düzen kurulmuş olacaktır (Wiles, 1983: 67-69 ; Shionoya, 1997: 36).

Açık bir sistem olduğu için çok karmaşık ve sonsuz değişkenliğe sahip bir araştırma alanı olan iktisadi hayat hakkında evrensel geçerlilikte önermeler yada bilimsel yasalar üretilmesi, ancak Cartesian-Euclidean düşünce tarzı içinde yer alan *a priori* aksiyomatik mantığın tercih edilmesi ile mümkündür. *A priori* aksiyomatik mantık ve tümdengelim yöntemi, iktisadi sistemin kapatılmasını ve yapay olarak bazı olguların iktisat dışı sayılmasını gerekli kılar. Bu bağlamda bir yandan teknoloji düzeyi ile zevk ve tercihler öte yandan faktör donanımı ve bölüşümü iktisadi araştırma alanının dışına itilir ve “dışsal” değişkenler veya analizin *parametreleri* olarak kabul edilirler (Klappholz & Agassi, 1959: 60-61; Shionoya, 1997: 33-37). Böylece düzen içinde çalışan bir araştırma alanı oluşturulmuş olur. İktisadi hayatın bağımsız ve özerk bir araştırma alanına dönüştürülmesi ve iktisatın konusunun *saf iktisat* (pure economics) olarak sınırlandırılması güçlü bir soyutlama ile sağlanır. Örneğin Schumpeter saf iktisatın araştırma alanının, mallarla mallar arasındaki ilişkiler olarak tanımlanan “mübadele ilişkileri” ile sınırlandırılması gerektiğine işaret etmiştir. Mübadele, üretim ve tüketim dahil her türlü iktisadi davranışı içeren ve iktisadi sistemi bir arada tutan bir bağlaça benzetilebilir (Schumpeter’den aktaran Shionoya, 1997: 131). Genel yasaların birbirine bağladığı bir gerçekler bütünü varlığını sağlamak, bağımsız bir bilim alanının oluşturulması ile mümkün hale getirilebilir (Buğra, 1989: 76). Saf iktisat, konusu mübadele ilişkileri ile sınırlandırılarak bağımsız ve özerk bir araştırma alanı olarak oluşturulurken; metafizik, psikolojik, politik, sosyal ve tarihsel araştırma alanları ile olan bağlarının koparılması gerekli olmuştur. Böylece saf iktisat bir ahlak bilimi ve hatta bir sosyal bilim olmaktan uzaklaştırılmış ve politik iktisata göre daha dar ve daha özel bir araştırma alanı ile sınırlandırılmıştır (Shionoya, 1997: 125). İktisat maddi refahın kaynağı olan üretim, bölüşüm ve mübadele ile ilgilenen bir bilim olmak yerine sadece mübadele ilişkileri ilgili bir bilim durumuna gelmiş ve ‘alternatif kullanım alanları olan kıt araçlarla amaçlar arasındaki ilişkiler olarak insan davranışlarını inceleyen bir bilim’ (Robbins, 1935: 16) olarak tanımlanmıştır.

Mübadele ilişkilerinin araştırıldığı bir bilim alanı olarak saf iktisat, mantıksal açıdan kendi kendine yeten bir alan olarak oluşturulduğu için özerk ve bağımsız bir bilim alanıdır. Kapalı bir sistem oluşturmanın dışsal koşulu sistemin dış etkenlerden tecrit edilmesi, içsel koşulu ise sistem içindeki karar birimlerinin tutarlı bir biçimde davranmasını sağlamak olmaktadır (Chick&Dow, 2001: 706-707). Dış etkenlerden tecrit edilerek oluşturulan saf iktisat alanında, belirli özelliklere ve tutarlı davranışlara sahip bir insan tipine, iktisadi insana gerek duyulur. İktisadi insan, davranışları mal mübadelesi ile sınırlanmış rasyonel bir insandır. Rasyonellik, çıkarını maksimum kılacak



biçimde davranmak olarak tanımlanır. Böylece Cartesian-Euclidean düşünce tarzının yöntemi olan *a priori* aksiyomatik mantık kullanımına imkan sağlayan bir araştırma alanı olarak mübadele ilişkileri ile sınırlandırılmış olan saf iktisat ve mübadele ilişkilerini yönlendiren bir insan tipi olarak iktisadi insan yaratılmış olur (Shionoya, 1997: 34-36). Aksiyomatik mantık ve tümdengelim yönteminin kullanımını mümkün kılan saf iktisat alanı oluşturulup bu alanda düzen içinde boyuna tekrarlanan ilişkilerin varlığını sağlayacak olan bir iktisadi insan varsayılınca, ekonomide ihtiyaç duyulan veya istenen ve üretilen mal ve hizmetlerin denge miktarları ile denge fiyatlarının nasıl belirlendiğini mantıksal-matematiksel olarak ispat eden saf bir teori olan *genel denge teorisinin* oluşturulması mümkün hale gelir.

Sermaye birikimi, yenilikler ve teknolojik gelişme ile sürekli bir değişmeye açık olan iktisadi hayatı özerk ve bağımsız bir bilim alanı oluşturabilmek için iktisadi statik ve saf iktisat ile sınırlandırmak iktisatı mantıksal-matematiksel bir bilim düzeyine yükseltmek anlamına gelir (Kornai, 1971: 8). Bu bağlamda saf iktisat, içinde yaşadığımız iktisadi hayattan kopartılarak oluşturulan soyut bir araştırma alanı olarak görülmelidir. İktisat içinde yaşadığımız gerçek iktisadi hayata ilişkin görgül (emprical) bir araştırma alanı ve bu alana ilişkin görgül bir bilim olarak kabul edildiği sürece iktisatçıların ‘gerçek’ iktisadi hayattan soyutlama ile kopartılıp oluşturulan ‘saf iktisat’ ve ‘teori’ ile yetinmemeleri gerekir. Zira saf iktisat teorisi soyut bir araştırma alanına ilişkin mantıksal bir yapıdan başka bir şey değildir (Schumpeter’den aktaran Shionoya, 1997: 127). Bu bağlamda Marshall’ın da benzer düşüncelere sahip olduğu görülmektedir.

*“Bana göre ‘Teori’ esastır. Hiç kimse teori olmadan iktisadi sorunları gerçekten kavrayamaz. Fakat soyut, genel veya ‘teorik’ iktisatın ‘tam ve gerçek’ iktisat olduğu düşüncesi gibi korkulması gereken başka bir düşünce tasavvur edemiyorum. Teori esas olmakla birlikte tam ve gerçek iktisatın sadece küçük bir parçasıdır” (Marshall, 1902: 437).*

Saf teori mantıksal tutarlılığa sahip bir ‘genel denge teorisi’ oluşturabilmek için, dinamik ve değişmeye açık olan iktisadi hayatı, yaptığı soyutlamalarla statik ve değişmeyi dışlayan kapalı bir sistem durumuna getirmek zorunda kalmıştır. Böylece iktisadi hayat, sürekli olarak ve değişmeden tekrarlanan olgulardan ibaretmiş gibi kavramsallaştırılmıştır. Ancak iktisadi hayat boyuna ve değişmeden tekrarlanan iktisadi olgular yanında tekrarlanmayan, yeniliklere açık, eşsiz ve biricik olan ve bu anlamda “olağanüstü” sayılabilecek olgulara da sahiptir. İktisadi gelişme ve değişmeye yol açan ve sermaye birikimi süreci içinde gerçekleştirilen yenilikler ile teknolojik gelişme değişmeden boyuna tekrarlanan olgular dışında sayılması gereken olgulardır. Bu nedenle statik saf teorisinin iktisadi değişmeyi ve

yenilikleri açıklama gücüne sahip olduğu söylenemez. Buna rağmen saf teorinin varsaydığı düzen ve denge oluşturucu güçlerin, iktisadi değişme süreci içinde bile varlıklarını sürdürdükleri söylenebilir. Mantıksal tutarlılığa sahip bir yapı olarak saf teorinin ön plana çıkardığı olgular ekonominin dengeleyici ve uyum sağlayıcı mekanizmasının çalışmasını sağlayan olgulardır. Bu tür olguların iktisadi hayat içinde kendilerini güçlü bir biçimde duyurduklarını kabul edebiliriz. Bu bakımdan iktisadi hayatın dengeleyici ve uyum sağlayıcı ilişkilerini açıkça ortaya koymak üzere oluşturulan mantıksal bir yapı olarak saf teori karmaşık ve sonsuz değişkenliğe sahip olan iktisadi hayatı anlamak için başvurulması gereken ilk ve en önemli bir bilimsel yöntem olarak kabul edilmelidir (Shionoya, 1997: 128-130). Schumpeter ile Marshall'ın 'Teori'yi esas kabul etmelerinin anlamı da bu olsa gerekir.

İktisadi hayata ilişkin evrensel ilkeleri ve bilimsel yasaları ortaya koyabilmek için aksiyomatik mantığı esas alan bir yapı kurulmasına izin veren bir iktisadi araştırma alanının oluşturulması ve bu araştırma alanında tutarlı ve rasyonel davranışlara sahip olan iktisadi insan tipinin varsayılması, teorik bilgi üretiminin olmazsa olmaz koşuludur. Soyutlamalar ile oluşturulan araştırma alanına ilişkin bilimsel yasaların tümdengelim yöntemi kullanılarak bulunması mümkün olmaktadır. İktisat deney yapmaya imkan vermediği için mantıksal tutarlılığa sahip kapalı bir iktisadi sistem ancak zihinsel planda oluşturulabilir. Zihinsel olarak oluşturulan kapalı bir iktisadi sistem ise aksiyomatik mantık kullanımına ve teoriler üretilmesine imkan sağlamaktadır.

Mücadele ilişkileri ve etkin kaynak tahsisi sorunu ile sınırlandırılmış olan saf iktisat alanı, kapalı bir iktisadi sistem olarak oluşturulduğu için tümdengelim yönteminin uygulanmasına ve bu alana ilişkin teoriler ve bilimsel yasalar üretilmesine imkan verir. Saf iktisat alanı iktisadi sayılan olguları soyutlamalar yolu ile sınırlandırarak oluşturulan bir alandır. Bu nedenle analiz aksiyomlarını, başlangıç kabullerini ve gerekli varsayımlarını açıkça yapıp tümdengelim yöntemini hatasız olarak uygulayabilmek açısından matematiksel yöntemleri tercih eder. İktisadi değişkenler arasındaki karşılıklı bağımlılık ilişkileri fonksiyonlar sistemi ile daha kolayca formüle edilebilir. Örneğin mücadele ilişkilerinden hareketle etkin kaynak tahsisi sağlanması için gerekli koşulları ortaya koyan genel denge teorisi karşılıklı bağımlılık ilişkilerini gösteren bir fonksiyonlar sistemine dayalıdır. Bu fonksiyonlar sistemi; bireysel tüketicilerin bütçe denklemlerinin sınırlaması altında, zevk ve tercihlerinden hareketle elde edilen fayda fonksiyonlarının maksimizasyonu sonucu bulunan talep fonksiyonları ile üreticilerin teknoloji düzeyi ve maliyet fonksiyonlarının sınırlaması altında üretim ve kar maksimizasyonu sonucu bulunan arz fonksiyonları kullanılarak elde edilen arz-talep eşitlikleri piyasalarda genel dengeyi belirler. Bireyler sahip oldukları üretim faktörlerinin miktarı ile zevk ve tercihleri tarafından sınırlandırılmış bir alanda seçim kararları alırken üreticiler

teknoloji düzeyinin sınırlaması altında seçim kararları alırlar. Üretim faktörlerinin miktarı ve bölüşümü, zevk ve tercihler ve teknoloji düzeyi veri alınan dışsal değişkenlerdir ve iktisadi sistemin dış koşullardan tecrit edilmesini sağlar. Rasyonel seçim kararları alan iktisadi insan etkin kaynak tahsisi için gereken içsel koşulu sağlar. Böylece etkin kaynak tahsisinin çözümüne imkan sağlayan kapalı bir iktisadi sistem zihinsel olarak oluşturulmuş olur (Shionoya, 1997: 130-131; Özel, 2001: 28-30).

Aksiyomatik mantık kullanımı ile elde edilen teoriler kesin olma, saydam olma ve kesin ispat olma gibi özelliklere sahiptirler. Teorik formel yöntemler, bulanıklığı ve belirsizliği ortadan kaldırdığı için benimsenirler. Ancak bulanıklık ve belirsizlik sadece teorinin içinde ortadan kaldırılmıştır. Teorinin araştırma nesnesi ile araştırma verilerinde mevcut olan bulanıklığın ve belirsizliğin ortadan kalktığını söylemek mümkün değildir (Chick, 1998: 1860-1864 ; Chick&Dow, 2001: 706-707).

*A priori* aksiyomatik akıl yürütme bizi mutlak durgunluğa götüren statik bir ortamda ve karşılıklı bağımlılık ilişkilerini ön plana çıkaran bir genel denge yaklaşımı içinde yapılabileceği gibi, karşılıklı bağımlılık ilişkilerini, diğer şeyler aynı (*caeteris paribus*) varsayımı ile, ihmal eden ve genel denge teorisinde olduğu gibi eşanlı bütünsel bir sistemi çözmek yerine belirli ve kısmi bir iktisadi sorunu ele alıp bu sorunu, sürekli olarak bozulup yeniden oluşan ve görelî bir durgunluğa imkan veren kısmi teorik yaklaşımlar kullanılarak çözmek de mümkündür. Bu tür teorik yaklaşımlar; iktisadi değişmeyi dışlamayan, iktisadi değişmeyi sistemi parçalara ayırarak ve ilgilendiğimiz kısım dışında kalan kısımlarda hiçbir şeyin değişmediğini varsayarak çözümlenmeye imkan sağlayan yaklaşımlardır. İktisadi hayatı mutlak bir durgunluk içindeymiş gibi düşünmek ve kavramsallaştırmak, teorik mükemmellik için kaçınılmaz görünse bile, mutlak durgunluğa dayalı bir yaklaşım iktisadi değişmeyi dışladığı için bizi ‘iktisadi gerçek’ten çok fazla uzaklaştırır. Marshall’ın da işaret ettiği gibi “...’mutlak durgunluk’ anlamsız bir terimdir ve statik sorunlar görelî durgunluk ile ilgili” sorunlardır (Marshall, 1898: 312). Bu nedenle mutlak bir durgunluk yaklaşımı yerine, görelî bir durgunluğa imkan veren kısmi teorik yaklaşımlar da iktisadi analizde yaygın olarak kullanılan yaklaşımlardır. Bu nedenle görelî durgunluk çözümlenmelerine imkan veren ve iktisadi sistemi parçalara ayırıp analiz yapan bu yaklaşımları inceleyip değerlendirmeye başlayabiliriz.

## 2. GÖRELİ DURGUNLUK ve KISMİ TEORİK YÖNTEMLER

İktisat mübadele ilişkileri ile sınırlandırıldığında; tek amacı alternatif kullanım alanları olan kıt araçları, amaçlarına ulaşmak için rasyonel davranışları

ile en etkin bir biçimde kullanmak olan bir iktisadi insan tipi kaçınılmaz duruma gelir. Ancak kıtlığın insanlar üzerinde yarattığı baskıyı azaltabilmek için insanlar kıt araçları etkin bir biçimde kullanma çabası yanında yeni iktisadi araçlar, yeni amaçlar ve yenilikler arama çabası içinde olacaklardır. Zira hemen her toplumda insanlar; mevcut koşullar içinde veya mevcut koşulları aşarak, gelirlerini arttırmak ve iktisadi durumlarını iyileştirmek gayreti içinde bulunan sosyal varlıklardır. Bu nedenle insanı sadece parasal kazanç peşinde koşan pasif ve mekanik bir kimse durumuna indirgeyen iktisadi insan tipi yüksek düzeyli bir soyutlamadan başka bir şey değildir (Marshall, 1969: v). İnsanların iktisadi sürecin gerçek bir eyleyeni (agent) olmalarına neden olan şey, iktisadi durumlarını iyileştirmek için sürekli arayışlar içinde olan sosyal varlıklar olmalarıdır (Georgescu-Roegen, 1967: 105). Onun içindir ki bireysel ve toplumsal çabaların refahın maddi ihtiyaçlarının elde edilip kullanılmasıyla çok yakından ilgili yönlerini inceleyen iktisatın (Marshall, 1969: 1) ilgilendiği insanlar da "...değişmeye ve gelişmeye yönelmiş insanlar" (Marshall, 1969: xiii) olarak tanımlanır.

İktisadi durumlarını iyileştirmek için sürekli arayışlar içinde olan, bu bağlamda pasif ve mekanik bir insan olmaktan çok iktisadi faaliyetin gerçekleşmesinde faal bir eyleyen olarak değişme ve gelişmeye dönük faaliyetler içinde yer alan insanoğlu; bir yandan mevcut kıt kaynakları en etkin bir biçimde kullanmak için faaliyet gösterirken öte yandan yeni mallar üretmek; yeni kaynaklar, yeni üretim teknikleri, yeni pazarlar ve yeni üretim örgütlenmesi biçimlerini bulmak için çaba gösterecektir. Bu niteliklere sahip olan insanların, içinde buldukları iktisadi koşulları sürekli olarak değiştirmesi ve iktisadi sürecin tekrarlanmayan, tekil ve biricik bir süreç olmasına yol açması kaçınılmazdır. Bu nedenle iktisadi hayatın sürekli bir değişme içinde olacağı açıktır. Sürekli bir değişme içinde olan iktisadi hayatı mübadele ilişkileri ile sınırlandırıp mutlak bir durgunluk içinde ve kapalı bir bütün oluşturacak biçimde tasarlamak ve bütünlüğü sağlayan *a priori* birleştirici güçler (Hausman, 1981: 196; Dow, 2001: 62) bularak bir genel denge analizi yapmak yerine, iktisadi sistemi parçalara ayırarak alt sistemlere bölmek ve sadece bir alt sistemi ele alarak bu alt sistemde ortaya çıkan gelişmeleri çözümlenmek bir başka yönetsel yaklaşımdır. Bu yaklaşımlara kısmi teorik yöntemler adı verilebilir. Kısmi teorik yöntemler iktisadi sistemi parçalara bölüp sistemin bir kısmına ilişkin teorik analiz yapan yöntemlerdir. Kısmi teorik yöntemler de iktisadi sistemi parçalara ayırıp ele aldığı parçaya ilişkin çözümlenmeler yaparken genel olarak *a priori* aksiyomatik akıl yürütme biçimini benimserler.

İktisadi hayatın sonsuz değişkenliği ve karmaşıklığı içinde düzenlilikler bulmak ve genellemeler yaparak teoriler üretmek için iktisadi sistemi bir bütün olarak ele almak ve bütünün işleyişini açıklayan birleştirici güçler bulmak için yüksek düzeyde *a priori* aksiyomlar gereklidir. İktisadi sistem bir bütün olarak

ele alındığında üretilen malların fiyatlarının, üretim ve istihdam düzeylerinin, gelir bölüşümünün nasıl belirlendiğini ve üretim düzeyinde artışlara yol açan nedenleri birlikte açıklayabilecek bütünlüğe sahip bir 'genel teori' oluşturmak kaçınılmaz duruma gelir. Buna karşılık iktisadi sistemi parçalara ayırıp sadece üretilen malların fiyatlarının, veya sadece üretim ve istihdam düzeylerinin, veya sadece gelir bölüşümünün nasıl belirlendiğini, veya sadece üretim düzeyindeki artışlara yol açan nedenlerin neler olduğunu ayrı ayrı ele alıp incelemek mümkündür. Bu inceleme yapılırken iktisadi sistemin diğer parçalarında hiçbir değişme olmadığı (*caeteris paribus*) varsayılır. Bu varsayım belirli bir iktisadi sorun üzerinde yoğunlaşmayı ve bu sorunu ayrıntılı bir biçimde çözümlenmeyi kolaylaştırır. Kısmi teorik yaklaşımlarda kullanılan *caeteris paribus* varsayımı, incelenen alt sistemde ortaya çıkan değişmelerin diğer alt sistemdeki değişkenleri etkilemediği anlamına gelmez. Yapılan iş, analizi basitleştirip kolaylaştırmak ve sadece ilgilenilen iktisadi sorun üzerinde yoğunlaşmaktan ibarettir (Roncaglia, 1978: 117 ; Eatwell & Milgate, 1983: 6). Kısmi analizlerde belirli bir alt sistemde etkili olan nedenler belirli bir yönde çalışırken bir başka alt sistemde etkili olan nedenler ters yönde çalışıyor olabilir. Bunun içindir ki alt sistemleri birleştiren güçler arayıp bularak genel bir teori oluşturmak yerine kısmi teorik analizler tercih edilebilir (Dow, 2003: 558). Klasik iktisatçıların değer analizinde kullandıkları teorik yöntem, Marshall'ın kısmi denge analizi ile Keynes'in gelir ve istihdam analizi kısmi teorik yaklaşımlara örnek olarak gösterilebilir.

### 2.1. Klasik İktisatçılar ve Kısmi Teorik Analiz

Klasik iktisatçılar değer veya fiyat analizi yaparken üretimin teknik katsayılarını, malların üretim miktarı ile bileşimini veya fiili talebi ve reel ücret düzeyini veri almışlardır (Eatwell, 1983: 98-99 ; Tanyeri, 2000: 310). Klasik iktisatçıların değer analizi, büyüme analizi ile üretim ve istihdam analizinden bağımsız ve dolayısı ile büyüme, üretim ve istihdam analizinin dışında tutulan bir analizdir. Değer, analiz dışında belirlenen fiili talep, üretimin teknik katsayıları ve bölüşüm paylarına göre belirlenir (Eatwell, 1977: 62-66; Eatwell & Milgate, 1983: 6-7; Tanyeri, 1984: 22-23; Özel, 2002: 148). Demek oluyor ki bölüşüm payları değer analizinin verileridir. Değer analizinden önce ve değer analizinden bağımsız olarak belirlenir. Bu bakımdan klasik iktisatçılar; fiyatları, üretim miktarlarını ve bölüşümü, eşzamanlı denklem sistemleriyle aynı anda ve birlikte çözümleyen bir genel denge teorisi yaklaşımını benimsemezler. Değeri, bölüşümü, üretim ve istihdam düzeyi ile iktisadi büyümeyi çözümlenmek için bir bütün olan iktisadi sistemi parçalara ayırıp alt sistemler oluşturarak kısmi teorik analiz yaklaşımını tercih ederler (Milgate, 1982: 36-40). Bu tür bir yaklaşım değer, bölüşüm, üretim ve istihdam düzeyi ile iktisadi büyüme arasındaki karmaşık ve karşılıklı etkileşimleri reddetmek anlamına gelmez. Değerin belirlenmesinde teknik koşulların, serbest rekabetin, bölüşümün ve üretim ile

istihdam düzeyinin veri alınması, analizi basitleştirip kolaylaştırmak için benimsenmiş yöntemsel bir tercihten başka bir şey değildir. Bu tür bir yaklaşımın, iktisadi sorunu mübadele ilişkileri ile sınırlandıran bir etkin “kaynak tahsisi” sorunu olarak görmek yerine, “zenginliğin üretilmesi ve büyütülmesi” sorunu olarak (Özel, 2002: 149) görmenin kaçınılmaz bir sonucu olduğu söylemek mümkündür.

Klasik iktisatçıların benimsedikleri kısmi teorik analiz yönteminin, zenginliğin üretilmesi ve büyütülmesi sürecinin ortaya çıkardığı dinamik değişimin yarattığı dengesizliklerin çözümlenmesi için daha uygun sayılan bir yöntem olduğunu ileri sürmek mümkündür. Klasik değer analizine göre rekabetin önemli bir görevi iktisadi sistem içinde kar oranlarının eşitlenmesi eğilimini doğuran ve sistemi, sistemin parametreleri ile birlikte, dengeye yönelten güçler üretmektir. Rekabet bir yandan da yenilikler yolu ile sistem içinde kar oranlarının farklılaşmasına ve dengesizlikler üretilmesine yol açar. Başka bir ifade ile söylemek gerekirse kapitalist bir iktisadi sistem içinde rekabetin ikili bir işlevi vardır. Rekabet, bir yandan kar oranlarının çeşitli üretim alanlarında eşitlenmesi eğilimi yaratarak, sistemi dengeye götürücü bir işlev görürken, öte yandan yenilikler yolu ile iktisadi değişimin gerçekleştirilmesini, maliyetlerin azalmasını ve iktisadi büyümenin devamını mümkün kılan bir işlev görmektedir (Tanyeri, 2000; Özel, 2002: 149-150). Bu nedenle iktisadi sistemi parçalara bölmek ve değer analizinin görece bir durgunluk içinde yapılmasını sağlarken; değer analizini bölüşüm, üretim ve istihdam ile iktisadi gelişme analizinden ayırmak yöntemsel olarak uygun görülmektedir.

Değer analizi yapılırken; üretimin teknik katsayıları, malların üretim miktarı ve bileşimini belirleyen fiili talep ile reel ücret, analizin parametreleri olarak veri alınmakta ve bu parametreler ile rekabete bağlı olarak ortaya çıkan; başat, sistematik ve sürekli uzun dönem güçlerin değer belirlenmesinde etkili olduğu kabul edilmektedir. Geçici ve keyfi sayılan güçler ise sadece kısa dönemde etkili olan ve uzun dönem değer analizini etkilemeyen güçler olarak soyutlanmaktadır. Doğal fiyat veya üretim fiyatları, üretimin teknik katsayılarına, reel ücrete ve rekabet sonucu bütün üretim alanlarında eşitlenen kar oranının üretim maliyetine eklenmesiyle belirlenir. Üretim maliyetinin belirlenmesinde hakim rol oynayan reel ücret ile malların üretim miktarları, analizin parametreleri arasında yer aldığı için, değer analizini bölüşüm analizi ile üretim ve istihdam analizinden ayırmak mümkün olabilmektedir (Eatwell, 1983: 94-95; Özel, 2002: 148; Gram, 2003: 419-420).

Klasik iktisatçıların benimsedikleri kısmi teorik analiz yöntemi bir uzun dönem yöntemidir ve iktisadi sistemin uzun dönem durumlarını çözümlenmeyi amaçlar (M.Milgate, 1982: 10-26). Değer analizinde, değeri belirleyen güçler

analizin parametreleri tarafından belirlenen, uzun dönemde hakim konumda ve etkili olan kalıcı, düzenli ve sürekli güçlerdir. Uzun dönem yönteminde, kısa dönemde etkili olabilen sürekli olmayan, geçici ve keyfi güçler analizde ihmal edilir ve uzun dönem güçlere dayalı olan bir değer teorisi ortaya konur. Uzun dönem durumunda, değerler veya doğal fiyatlar piyasa fiyatlarının yöneldiği sürekli dinlenme merkezleri olarak görülür. Sürekli dinlenme merkezleri olarak görülen doğal fiyatlar, ortalama teknik koşullara bağlı olarak malların üretim maliyetleri üzerinden hesaplanan genel ve tek bir kar oranının, serbest rekabetin çalışması ile, ekonomide üretilen her mal için oluşması ile belirlenen fiyatlardır. Bu anlamda bir malın doğal fiyatı, ortalama sayılacak teknik koşullara göre belirlenen üretim maliyetine eklenen genel ve tekdüze (uniform) bir kar oranına göre belirlenecektir. Klasik iktisatçıların uzun dönem yönteminde çekim merkezleri olarak tanımlanan doğal fiyatlar, teknolojik koşulların değişmesine imkan veren çok daha uzun dönemlerde değişmeye müsait olan görece çekim merkezleridir. Bu bakımdan klasik iktisatçıların uzun dönem yönteminin, mutlak bir durgunluktan çok görece bir durgunluğu öngördüğü söylenebilir.

## 2.2. Marshall ve Kısmi Denge Analizi

Kısmi teorik analiz yöntemlerinden önemli bir tanesi de, Marshall'ın kullandığı kısmi denge analizi yöntemidir. Sürekli bir değişme içinde, tekil ve biricik bir süreç olan iktisadi süreci anlamak ve anlatmak isteyen Marshall, iktisadi analizinde kullandığı kısmi denge analizi yöntemi ile değişme içinde değişmeyi yakalamaya çalışmıştır. İktisatın görece ve bağımsız bir araştırma alanı olması konusunda taviz verilemez ve teoriden vazgeçilemez olduğunu belirten Marshall, iktisatın sosyal gerçekliğin bütünüyle olan ilişkisine de dikkat çekmekte ve 'gerçekliğin görece niteliğinin gözden kaçmaması gerektiğine' (Buğra, 1989: 85) işaret etmektedir. Gerçekliğin görece niteliğini gözden kaçırmamak için, iktisatçının öncelikle yapması gereken şey, karmaşıklığa ve düzensizliğe yol açan sonsuz denecek kadar çok ve karmaşık nedenlerin iç içe geçmiş sonuçlarını belirli bir düzen içinde ortaya koymak olmalıdır. Bu nedenle *a priori* aksiyomatik akıl yürütme iktisadi analiz için esas kabul edilmelidir. Ancak iktisadi olgular hakkında geniş ve derinlemesine bir araştırma yapılması, bu bağlamda değişmeye yol açan gelişmelerin araştırılması da aynı derecede önemli sayılmalıdır. Zira Marshall'a göre tam ve gerçek iktisata ancak böyle bir yaklaşım sonucu ulaşabiliriz (Marshall, 1902: 437). Değişmenin içinde değişmeyi yakalayabilmek için teorinin esas alınmasını kabul eden Marshall'ın analizinde benimsediği yöntem, mutlak bir durgunluğu öngörmez. Marshall "üretim, tüketim, bölüşüm ve mübadelenin genel koşullarının hareketsiz kaldığı" bir durum olarak tanımladığı durgun durumun (stationary state) "hareket dolu" olduğunu belirtir (Marshall, 1969: 305). Bu nedenle "...durgun durum sermaye birikiminin durduğu mutlak durgunluktan çok

sermaye birikiminin devam ettiği görelî bir durgunluk olarak kabul...” (Tanyeri, 1985: 350) edilir.

İktisadi hayatı bir bütün olarak ele alıp anlamak ve açıklamak için, iktisadi sistemin çalışmasını sağlayan yüksek düzeyde çok genel ilkeler olduğunu kabul etmek gerekir. Aksiyomatik mantık ile iktisadi hayatın bütününe açıklamayı amaçlayan matematiksel genel denge teorisi veya saf teori, bilgi üretimi için önemli ve olmazsa olmaz bir ilk yaklaşım olarak kabul edilebilir. Ancak teorik yaklaşımı genel denge teorisi ile sınırlandırmak doğru değildir. Görelî durgunluğu açıklamak üzere mutlak ve genel bir denge kavramı yerine, sürekli olarak bozulup yeniden kurulan bir kısmi ve eğreti denge kavramı, eşsiz ve biricik olan iktisadi süreci anlamak açısından kullanılması gereken bir denge kavramı olabilir.

Marshall iktisadi sistemi bir bütün olarak incelemek yerine sistemi parçalara ayırıp sadece bir parçayı analiz etmeye çalışan bir yöntemi, ‘kısmi denge analizi’ yöntemini benimsemiştir. İktisadi değişme tarihsel zaman içinde gerçekleştiği için, zaman iktisadi araştırmaları zorlaştıran temel nedendir. Bu zorluğu yenmenin ve iktisadi değişmenin iktisadi analizi zorlaştıran sonuçlarını azaltmanın yolu, iktisadi sistemi bir bütün olarak ele almak yerine parçalara ayırmak ve her parçaya ilişkin sorunları ayrı ayrı çözümlenmek olabilir. Bu bakımdan karmaşık ve sonsuz değişkenliğe sahip olan iktisadi olayları parçalara ayırmak ve her aşamada sadece bir parçayı derinlemesine inceleyerek kısmi çözümlere ulaşmak uygun görülür. Bu kısmi çözümleri birleştirerek sonunda bütün bilmece için aşağı yukarı tam sayılabilecek bir çözüme ulaşmaya çalışmak daha uygun olabilir. Karmaşık ve sonsuz değişkenliğe sahip olan iktisadi olayları parçalara ayırmak, karmaşıklık ve değişkenlik içinde ortaya çıkan ve düzensizliklere yol açan etkenleri kapalı bir kutu içinde tutup *caeteris paribus* varsayımı ile değişmediklerini kabul ederek mümkün olur. Bir gurup eğilimin etkileri incelenirken karmaşıklık ve düzensizlik yaratan etkenler, diğer şeyler aynı varsayımı ile tecrit edilir. Bu varsayımla başka eğilimler ve etkenlerin varlığı inkar edilmez, sadece bu eğilimler ve etkenlerin düzeni bozan etkileri bir süre ihmal edilmiş olur. İlgilenilen sorun alanı daraltıldıkça sorun daha etraflıca ve daha doğru olarak incelenebilir. Bu yaklaşımın iktisadi sistemin karşılıklı etkileşimlerini göz ardı ettiği açıktır. Ancak bu yaklaşım ile daha karmaşık sorunların incelenmesi için bir başlangıç yapmış oluruz (Marshall, 1969: 304). Bunun içindir ki Marshall, *a priori* aksiyomatik yöntemin fonksiyonun birkaç uzun akıl yürütme halkasına dayalı analiz yapmak yerine bir çok kısa akıl yürütme halkasına dayalı analiz yapmak olmalı olduğunu savunur (Marshall, 1969: 638).

Kısmi denge analizini benimseyen Marshall’a göre üretici, kar maksimizasyonuna imkan sağlayan üretim düzeyini gerçekleştirerek kısa dönem



dengesine ulaşır. Ancak kısa dönem dengesi eğreti bir dengedir. Zira kısa dönemde sermaye miktarı sabit olduğu için, üreticiyi uzun dönemde üretim yapmaya sevk edecek düzeyde olan bir normal karın oluşmasına imkan vermeyen ve rant benzeri adı verilen bir sermaye kazancının oluşması mümkündür. Kısa dönem dengesi normal karın altında veya üstünde bir rant benzerine imkan oluşturduğunda, kısa dönem dengesi uzun dönemde sermaye miktarının değişmesine yol açacağı için, bozulup yeniden kurulması gereken eğreti bir denge durumuna gelir. Uzun dönem ise, sermaye birikimine imkan verdiği için çok daha uzun bir zaman aralığında teknolojik değişmeye neden olduğu ölçüde, bozulup yeniden kurulması gereken bir eğreti bir dengeye yol açan bir dönem olarak görülebilir. Böyle ise Marshall mutlak bir durgunluk yerine görece bir durgunluktan ve mutlak bir denge yerine görece bir denge kavramından söz etmektedir.

Marshall'ın kısmi denge analizi yönteminin kısmi analiz yaklaşımları içinde yer alan bir yaklaşım olduğu söylenebilir. Kısmi denge analizi yöntemi, değişimin içinde değişmeyi yakalayabilmek için geliştirilmiş bir yöntemdir. Mutlak durgunluğu öngören iktisadi statik yerine görece bir durgunluğa imkan veren dönemler yaklaşımı ile, iktisadi değişme süreci içinde sürekli olarak bozulup yeniden kurulan bir denge yaklaşımı olan kısmi denge analizi, Marshall'ın benimsediği ve kullandığı bir analiz yöntemidir.

### 2.3. Keynes'in Kayan Denge Yöntemi

Keynes'in *Genel Teori*'de ortaya koyduğu gelir ve istihdam analizi temel olarak bir kısa dönem analizidir. Bu analizde işsizliğin geçici ve keyfi güçlerin neden olduğu bir sonuç olarak ele alındığını söylemek kolay değildir. İşsizlik, iktisadi sistemin ekonominin tam istihdam düzeyinde çalışmasını sağlayacak iktisadi güçlerin yokluğundan kaynaklanır. Keynes'in *Genel Teori*'de benimsediği analiz yöntemi, klasik iktisatçılarda ve özellikle Marshall'da olduğu gibi, mutlak bir durgunluğu öngörmez. Keynes'i klasik iktisatçılar ile Marshall'dan ayıran yöntemsel özellik, uzun döneme ilişkin sistematik ve sürekli sayılan ve görece olarak değişmez kabul edilen iktisadi güçlerin ve bu iktisadi güçlere ilişkin beklentilerin değişebilir güçler olduğunun kabul edilmesi ve analizini kısa dönemle sınırlandırmış olmasıdır. Keynes'e göre iktisadi analizin amacı " ...yarı-sürekli veya görece olarak değişmez etkenleri, geçici veya dalgalanan etkenlerden ayırmak ve geçici veya dalgalanan etkenler hakkında mantıksal bir düşünce biçimi geliştirmek"tir (Keynes, 1973: 296-97). Buna rağmen Keynes'in analiz yöntemini klasik iktisatçılar ile Marshall'ın kullandıkları uzun dönem kısmi teorik yöntemin devamı olan bir yöntem olarak kabul edebilir ve Keynes'in yönteminin klasik iktisatçılar ile Marshall'ın yönteminden farklı bir yöntem olmadığını ileri sürebiliriz (Milgate, 1982: 8). Ancak uzun dönem iktisadi güçleri ile bu güçlere ilişkin beklentilerin, kolayca

değişebilir kabul edilmesi, Keynes'in analizinde uzun dönem çekim merkezlerinin bulunmasının engeller. Bunun içindir ki Keynes'in analiz yöntemine 'kayan (shifting) denge' yöntemi adı vermek mümkündür (Keynes, 1936: 293; Kregel, 1976: 215; Asimakopulos, 1989: 17; Tanyeri, 1998: 42).

Zenginliğin artışı ve iktisadi değişme sürecini çalkantılı bir süreç olarak gören klasik iktisadi analizde, kar oranlarının uzun dönemde sektörler arasında eşitlenmesini sağlayan ve bir 'merkeze' doğru çekimi ön plana çıkaran yaklaşımın benimsendiği bilinmektedir. Buna karşılık Keynes'in analizinde, çalkantılı bir süreç içinde belirlenen efektif talebin istikrarsız olduğu, kısa dönemde tam istihdamı sağlamaktan uzak olacağı gibi, uzun dönemde de kar oranlarının sektörler arasında eşitlenmesini sağlamaktan uzak olacağı ileri sürülmektedir. Uzun dönem analizine imkan sağlayan veriler ile bağımsız değişkenler veya parametrelerin ve bu parametrelere ilişkin beklentilerin sürekli olarak değiştiği kabul edilmektedir. Böyle bir ortam, değişimin hakim olduğu bir ortam olduğu için, formel mantık kullanımına uygun bir ortam sayılmaz. Bunun içindir ki Keynes iktisadi analizinin amacının düşüncenin formel ilkelerini uygulanan bir makine veya adil ve uygun olmayan bir yöntem kullanarak sorunlara yanılmaz yanıtlar aramak olmadığını belirtir ve "...iktisat gibi çok karmaşık bir araştırma alanında tamamen doğru olan genellemeler ..." yapma umudunda olmayı pek doğru bulmaz (Keynes, 1936:247). Keynes'e göre amaç, belirli sorunlar hakkında düşünmeyi sağlayan düzenli bir yöntem ile analizi karmaşıklaştıran etkenleri bir bir tecrit ederek geçici ve eğreti bir sonuca ulaştırmaktır. Daha sonra, mümkün olduğu ölçüde, karmaşıklık yaratan etkenlerin muhtemel karşılıklı etkileşimlerini de analize dahil etmek gerekir (Keynes, 1936: 297). Keynes'in analizinde, içsel tutarlılığı sağlamaya çalışan 'tutarlılık mantığı' olarak tanımlanabilecek olan formel mantık yerine, belirli bir deseni (pattern) tanımaya imkan sağlayan ve dışsal tutarlılığa sahip olacak bir insani mantığı, veya sağ duyuya ve olağan dile dayalı bir akıl yürütmeyi, ön plana çıkaran bir yöntemsel yaklaşım (Carabelli, 1988: 135-145; Gerrard, 1992: 12; Chick, 1998: 1862; Davis, 1999: 504; Fitzgibbons, 2000: 129-134) benimsenir.

Keynes'in *Genel Teori*'de ortaya koyduğu gelir ve istihdam analizi, çözümlemeye çalıştığı iktisadi sorunlara mutlak yanıtlar bulmaya çalışan formel mantık yerine sağ duyuya ve olağan dile dayalı bir akıl yürütmeyi ön plana çıkaran yöntemsel yaklaşımı, sürekli değişme içinde olan iktisadi hayatı mümkün olduğu ölçüde anlaşılır kılmaya yönelik bir yaklaşımdır. Keynes iktisadi analizde iki yaklaşım kullanılabileceğini belirtir. İlk yaklaşım statik analiz yaklaşımı diyebileceğimiz bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda iktisadi karar birimlerinin beklentileri değişmez kabul edilir ve tüketim eğilimi ile likidite tercihi ve sermayenin marjinal etkinliğinin, bu beklentilere göre belirlendiği varsayılır. Bu statik yaklaşımda fiilen gerçekleşen sonuçlar, varsayım gereği, uzun dönem beklentilerini etkilemez. İkinci yaklaşım dinamik analiz

yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda beklentisel eğilimler, beklentiler gerçekleşse de gerçekleşmese de, zaman içinde kayarlar. Bu nedenle dinamik bir kayan denge yaklaşımı, otonom etkenler veya cari gerçekleştirmeler beklentilerde değişmeler oluşturuyorsa, benimsenmesi gereken bir yaklaşım durumuna gelir (Davidson & Kregel, 1980: 138).

*Genel Teori*'de kayan denge yaklaşımına dayalı olan analizin ortaya koyduğu genel sonuçları şöyle özetlemek mümkündür. Değişmeye açık ve çalkantılı bir iktisadi ortamda; psikolojik tüketim eğilimi, sermayenin marjinal etkinliği ve psikolojik likidite tercihi beklentileri gibi hızlı bir biçimde değişebilen beklentilerden etkilenen efektif talep, gelir ve istihdam düzeylerini belirler. Belirlenen gelir ve istihdam düzeyleri genel olarak tam istihdamı sağlayan gelir ve istihdam düzeyleri değildir. Efektif talep tarafından belirlenen istihdam düzeyine karşı gelen işgücü marjinal verimi, ücret düzeyini belirler. Ancak bu durum işgücüne ait bir talep fonksiyonu bulunacağı anlamına gelmez. Öte yandan ücret düzeyi genel olarak işgücünün marjinal zahmetine eşit değildir. Efektif talebe göre belirlenen ücret düzeyi ile üretim düzeyine bağlı olarak belirlenen verimlilik düzeyi ise her sektörde fiilen gerçekleşen kar oranını belirler. Her sektörde belirlenen kar oranlarının eşitlenmesi muhtemel değildir. Zira dinamik bir değişme ortamında, beklentilere bağlı eğilimler sürekli bir değişme içinde olacakları için, ekonomide genel ve tek bir kar oranının oluşması beklenen bir durum değildir.

### **3. İKTİSADİ DİNAMİK ve A POSTERİORİ AKIL YÜRÜTME: İSTATİSTİKSEL, EKONOMETRİK ve TARİHSEL YÖNTEMLER**

İktisadi statik; zevkler, teknoloji düzeyi ve bireylerin sahip oldukları mal ve hizmet miktarlarının veri alınmasını gerekli kılan bir soyutlama ile oluşturulur. İktisatın sınırlarını belirleyen bu parametreleri dışsal veriler olarak kabul etmek belirli analiz amaçları açısından uygun olabilir. Ancak gerçek hayatta bu parametreleri değiştirecek bazı güçler vardır. Bu güçleri psikolojik, teknolojik ve politik güçler arasında sayarak iktisat dışında tutmak her zaman uygun sayılamaz. Bu güçler ilk bakışta psikoloji, teknoloji ve politika alanına ilişkin güçler gibi görünse bile, iktisadi faaliyeti etkiledikleri için ve iktisadi faaliyeti etkiledikleri ölçüde içsel, yani iktisat içi, güçler olarak kabul edileceklerdir. Böyle olunca bu içsel güçler, iktisadi faaliyet alanını soyutlamalarla daraltan parametrelerin zaman içinde değişmelerine yol açarak saf teorik analizin çerçevesini yıkacak ve bizi dinamik iktisadi gelişme ortamına götürecektir (Shionoya, 1997: 37). Dinamik iktisadi gelişme süreci, iktisadi faaliyeti yürütmeye hakim konumda bulunan, olağanüstü yetenek, enerji ve beceriye sahip olan girişimciler tarafından gerçekleştirilen yeniliklere bağlı bir

süreçtir (Shionoya, 1997: 38 ve160). Schumpeter'e göre iktisadi dinamik veya iktisadi gelişme sürecinin motoru yeniliklerdir. Yenilikler; yeni ürünlerin üretilmesi, yeni üretim yöntemlerinin bulunup geliştirilmesi, yeni pazarların, yeni kaynakların ve yeni sınai örgütlenme biçimlerinin bulunması anlamına gelir. Yenilikleri gerçekleştiren girişimciler iktisadi faaliyetin önderleri olarak kabul edilirler. İktisadi statüün sınırlarını yıkan girişimciler, yaratıcı yıkımı gerçekleştiren ve böylece iktisadi değişme ve gelişmeyi başlatan önderlerdir (Shionoya, 1997: 37-38 ve 160-164).

Rekabet sürecinde yenik düşmek istemeyen sermaye sahiplerinin sürekli olarak yenilikler peşinde koşması ve gerçek bir girişimci gibi davranmaları gerekir. Varlıklarını sürdürmek için sürekli yenilikler gerçekleştirmek ve önder girişimciler olmak zorunda olan sermaye sahipleri, iktisadi değişme ve gelişmeyi harekete geçiren kişilerdir. Yenilikler peşinde koşan girişimcilerin davranışlarının temelinde psikolojik, politik ve sosyal nedenler bulunsa bile, girişimcilerin temel amacı maliyetleri azaltmak ve karı arttırmak olduğuna göre girişimci davranışlarının nedenlerini iktisat dışı nedenler saymak pek kolay değildir.

İktisadi değişme ve gelişmeye yol açan yenilikler, statik iktisadi analizin sınırlarını oluşturan parametreler olan zevklerin, teknoloji düzeyinin ve faktör arz miktarları ile faktör sahiplerinin sürekli olarak değişmesine neden olurlar. Yeniliklerin, iktisadi değişme ve gelişmenin sürekli olduğu bir araştırma alanında *a posteriori* yöntemleri kullanmamak düşünülemez. Buna rağmen, *a priori* aksiyomatik yöntemin ve bu yöntemle oluşturulan mantıksal-matematiksel yapıların, iktisadi gerçeği anlamının ilk adımı olduğunu kabul etmek gerekir.

Dinamik bir iktisadi değişme ve gelişme sürecini anlamak üzere üretilecek bilgiler çoğu zaman *a posteriori* istatistiksel, ekonometrik ve tarihsel yöntemler kullanılarak üretilen bilgiler olmuştur. Sermaye birikimi ve yenilikler tarihsel zaman içinde ortaya çıktığı için, sermaye birikimi ve yeniliklerin yol açtığı iktisadi değişme ve gelişmeyi anlamak üzere, geçmişe ait tarihsel ve istatistiksel verilerin iktisadi analize yardımcı veriler olması doğaldır. Tarihsel zamanda çok gerilere gidildiğinde iktisadi verilerin bazen çok yetersiz kaldığı görülür. Ancak yakın geçmişe ait nicel iktisadi verileri, zaman serileri veya zaman kesiti istatistikleri olarak bulmak imkanı vardır. Geçmişe ait bu istatistiksel verileri kullanarak iktisadi değişme ve gelişme hakkında tümevarımcı analizler yapmak mümkündür. Bu analizler iktisadi faaliyetin içinde yürütüldüğü kültürel ve kurumsal yapının değişmesini araştıran tarihsel analizler olabileceği gibi, istatistiksel ve ekonometrik yöntemlerle yapılan tümevarımcı çıkarsamalara dayalı analizler de olabilir. İktisadi hayata ilişkin istatistiksel veriler iktisadi faaliyetin somut, tarihsel ve özel niceliklerini temsil

ederler. Bu verileri kullanarak yapılan genellemeler *a posteriori* tümevarımcı istatistiksel, ekonometrik ve tarihsel çıkarımlara dayalıdır. Bu nedenle *a priori* aksiyomatik mantık kullanımı ile soyut mantıksal yapılar kurulmasında matematiksel yöntemlerin oynadığı rolü, somut geçmişe ilişkin belirli bir deseni yakalamak açısından *a posteriori* tümevarımcı istatistiksel, ekonometrik (Shionoya, 1997: 46) ve tarihsel yöntemlerin oynadığı söylenebilir.

Bazı doğal bilim alanlarında *a priori* aksiyomatik mantık kullanarak üretilen teorilerin deneyler yolu ile sınanması genel olarak mümkün iken, toplumsal bilimlerde ve özellikle iktisatta deney yapma imkanı genel olarak yoktur. Buna rağmen toplumsal ve iktisadi hayatın geçmişine ait veriler ancak bir defa yapılmış özel bir deneyin sonuçları gibi kabul edilebilirler. Bu nedenle geçmişe ait istatistik verileri doğal bilimlerin laboratuvarlarda yaptığı kontrollü deneyleri ikame eden veriler olarak görmek mümkündür. İstatistik veriler genel olarak tekil bireylere ait veriler olmayıp gözlemlere dayalı toplulaştırılmış verilerdir. Toplulaştırılmış verileri kullanan istatistik yöntemlerin en çarpıcı yönü bireye ilişkin rasgele davranışlar ve düzensizliklerden hareketle kütleye ait düzenliliklere ulaşan sonuçlar elde edilmesine imkan verebiliyor olmasıdır (J.N. Keynes, 1917: 338-39; Morgan, 1990: 9-10).

İstatistiksel yöntemler öncelikle ortalama, standart sapma, korelasyon katsayısı, indeks sayıları ile mevsimsel ve devresel düzenlilikler gösteren eğilimler bulma teknikleri olarak ortaya çıkmışlardır. Bu teknikler kütleye ait düzenlilikler bulma konusunda atılan ilk adımlardır. İstatistik veriler iktisadi düzenlilikler bulmak açısından bize yardımcı olmuştur (Morgan, 1990: 3). Bireyler tek tek tahmin edilemez biçimde davranırlar bile, toplulaştırılmış istatistik veriler şansa bağlı rasgele davranışlardan istatistiksel bir düzen oluşturmamıza imkan sağlar. Veri kütlelerinde meydana çıkan istatistiksel düzenlilik, bizi bireylerin bir yandan sabit bir nedene öte yandan, hatalar yarasına tabi, bir çok küçük değişken veya bireysel nedene bağlı olabilecekleri düşüncesine götürür. Gözlemler sonucu elde edilen örnek verilerini kullanan istatistiksel yöntemler daha sonraları tümevarımcı istatistiksel çıkarımlar yoluyla genellemeler yapmaya imkan verecek biçimde geliştirilmişlerdir. Bu tür istatistiksel çıkarımlara dayanarak elde edilen genellemeler giderek yaygınlaşmaya başlamıştır. İstatistik çıkarımlara dayanan genellemeler bizi, genellemeler yapmamıza imkan sağlayan düzenliliklere yol açan sabit bir neden olabileceği düşüncesine bile yöneltmiştir. Ancak istatistiksel çıkarımlar bu tür sabit bir nedeni bulma imkanı sağlamazlar (Morgan, 1990: 8).

İstatistiksel yöntemler tek tek olaylardan genelleme yapmamıza imkan sağlayan tümevarım yöntemleri arasında önemli bir yere sahiptirler. Gözlemlere dayalı veri örneklerini kullanarak kütleye ait düzenlilikler bulmamıza, kütleye ait tekrarlanan bir deseni veya sabit bir ilişkiyi yakalamamıza ve böylece

gözlemlerden genellemeler yapmamıza yardımcı olan istatistiksel yöntemler, ekonometrik yöntemlerin geliştirilmesinde de temel olma görevi yapmışlardır.

İktisadi teorileri iktisadi verilerle sınamak istediğimizde, genel olarak teorik kavram ve değişkenlere ilişkin iktisadi veriler bulmak pek kolay değildir. Ekonometrisyenler, laboratuvar deneylerinde olduğu gibi, teorilere uyan iktisadi verileri tecrit ve kontrol edemedikleri için iktisat teorilerini iktisadi verilere uygun bir biçimde yeniden oluşturma yolunu benimsemişlerdir. T.Haavelmo iktisadi veriler teorilere uygun değil ise, teorileri iktisadi verilere uygun duruma getirmeye çalışmak gerekir düşüncesi ile ekonometrinin kurulmasında önemli bir yer almıştır (Morgan, 1990: 250). Bu nedenle ekonometri ve ekonometrik yöntemler iktisat teorisi ile iktisadi veriler arasındaki açığı kapatmak arzusundan doğmuştur (Duo, 1997: 1). Bu anlamda muhafazakar ekonometrik yaklaşım ekonometrik model kurmayı, başlangıçta iktisadi verilere uygun teorileri tahmin etme ve iktisadi teorileri sınaama yöntemi olarak kabul etmiştir. Bu kabule göre teori ile iktisadi veriler arasında karşılıklı bir etkileşime ya çok az yer verilmiş veya hiç yer verilmemiştir. Buna karşılık C.A.Sims ile başlayan ve teoriye önem vermeyen ateorik zaman-serisi analizini, teoriye çok az yer veren veya hiç yer vermeyen ve temel olarak iktisadi verilere dayalı bir ekonometrik yöntem olarak görmek mümkündür. Ekonometrik model kurmada radikal yaklaşım denen LSE yaklaşımı ise genel bir model kurduktan sonra modelin, teori ve iktisadi veri sınırlamaları dolayısı ile daha basit ve özel bir duruma getirilmesini tercih eden bir yaklaşımdır (Gerrard, 2002: 119-125). Ekonometrik yöntemlerin bir yandan iktisat teorilerinin sınanmasına, öte yandan iktisadi verilere dayalı genellemeler yapılmasına imkan sağlayan analiz yöntemler olduğunu söyleyebiliriz.

Açık, evrilen ve karmaşık bir sosyoekonomik sistemin (Hodgson 2001: 280) işleyişini anlamak için genel teoriler ve birleştirici (unifying) genel ilkeler bulmak bilimsel faaliyetin temelini oluşturur. Ancak toplumsal bilimlerin ve bir toplumsal bilim olan iktisatın yapacağı çözümlerinde tarihsel özgüllükleri de ihmal etmemesi gerekir. Zira iktisadi süreç toplumsal ve tarihsel süreçten soyutlanmış bir süreç değildir (Georgescu-Roegen, 1967: 101-106). İktisatın konusu oluşturan iktisadi süreç, temel olarak, tarihsel zaman içinde biricik ve eşsiz bir süreç olduğu, iktisadi olaylara ilişkin tarihsel özgüllükler ‘kurumsal’ yapıyla yakından ilişkili olduğu ve iktisadi analizde yapılan hatalar tarihsel deneyim yoksunluğuna bağlı olduğu için iktisadi tarihin (Schumpeter, 1954: 12-13) ve tarihsel özgüllüklerin iktisadi analizde göz ardı edilmemesi gerekir.

İktisadi hayatın geçmişine ait her türlü veri ve özellikle istatistiksel veriler iktisadi faaliyetin sadece genel, soyut ve nicel büyüklüklerini değil aynı zamanda ve öncelikle tarihsel ve özgül nitelikleri ile niceliklerini temsil ederler. Tarihsel ve özgül nitelikler ile niceliklerden hareketle tümevarımcı tarihsel

genellemeler yapılabilir veya en azından tarihsel desenler bulunabilir (Shionaya, 1997: 46). İktisadi analiz, özellikle teknolojik gelişmeyi ve teknolojik gelişmenin yol açtığı uzun dönem değişimleri çözümlerken, tarihsel desenleri ortaya koyan tarihsel yöntemlere de gereksinim duyacaktır.

## SONUÇ

İktisadi faaliyet alanını teorik bir bilim alanı durumuna getirebilmek için iktisatı mübadele ilişkileri ve etkin kaynak tahsisi sorunu ile sınırlandırmak kaçınılmaz gibi görünür. Mübadele ilişkileri ile sınırlandırılan iktisat durgun ve değişmeye kapalı bir araştırma alanı olarak oluşturulmuş olur. Durgun ve değişmeye kapalı olan böyle bir iktisadi ortamda, yaratıcı davranışlar içinde olan somut bir insan yerine, iktisadi ve rasyonel davranan insan varsayımları ile soyut bir insan tipi ortaya çıkar. Durgun ve değişmeye kapalı olan, *a priori* aksiyomatik mantık ve matematiksel teknikler kullanıp mantıksal matematiksel çıkarsamalar yapmaya uygun bir iktisat alanı ile iktisadi ve rasyonel davranan insan tipi oluşturulunca “iktisat” saf teoriler üretmeye imkan sağlayan teorik bir bilim durumuna gelmiş olur. Determinist, nedensel açıklamalara imkan veren ve mekanik bir ‘teorik iktisat’ bilimi oluşturmak için, *a priori* aksiyomatik yöntemler kullanımı iktisatçının aklına gelen ilk seçenek, atılması gereken bir ilk adım olarak kabul edilebilir.

İktisadi faaliyeti mübadele ilişkileri ile sınırlandırmaz ve sermaye birikimi ile teknolojik gelişmeyi ve böylece yaratıcı insan davranışlarını da irdeleyen daha geniş bir biçimde tanımlarsak, her türlü yeniliklere açık bir iktisadi araştırma alanı ortaya çıkar. Böylece iktisat, olağan dışı enerji ve yeteneğe sahip olan girişimciler tarafından yaratılan yeni bileşimlere (combinations) açık, ekonominin içinden kaynaklanan özgün ve yeni oluşumların veya yeniliklerin doğmasına imkan veren ve dinamik değişme sürecini dışlamayan bir araştırma alanı olarak tanımlanmış olur. Önceden hiç gözlenmemiş yeniliklere açık olan bir araştırma alanında, determinist ve nedensel açıklamalara imkan veren ‘saf teoriler’ üretilmesi anlamlı bir faaliyet olmaktan çıkabilir. Bu durumda, mutlak durgunluk yerine görece durgunluğu ön plana alan kısmi teorik yaklaşımlara gerek duyulacaktır.

Sermaye birikiminin teknolojik gelişmeye yol açmadan sürmesi genel olarak mümkün değildir. Ancak teknolojik gelişmenin sermaye birikimine göre daha yavaş gerçekleştiği kabul edilerek teknoloji düzeyinin analizde veri alınması düşünülebilir. Teknoloji düzeyini veya daha katı bir yaklaşımla üretim tekniklerini veya üretimin teknik katsayılarını veri kabul ederek görece durgunluğa imkan veren bir ortam oluşturulabilir. Üretim teknikleri yanında, klasik iktisatçıların yaptığı gibi, fiili talep düzeyi ile reel ücret düzeyi de veri

kabul ederek, zenginliğin üretilmesi ve büyütülmesi ile değer sorununu irdeleyen bir kısmi teorik yöntem benimsenebilir.

Teknoloji düzeyi veri iken ekonomide üretilen bütün mal ve hizmetlerin denge fiyatları ile denge miktarlarının nasıl belirlendiğini incelemek yerine, A. Marshall'ın yaptığı gibi, tek bir malın denge fiyatı ile denge miktarı incelenmek isteniyorsa, yine kısmi teorik bir yöntem uygun olacaktır. Diğer şeyler aynı varsayımı ile, bütün diğer mal ve hizmet piyasalarında hiçbir değişmeye izin verilmeden, incelediğimiz malın denge fiyat ve miktarının nasıl belirlendiği araştırılabilir.

Gelir ve istihdam düzeyinin belirlenmesi sürecinde toplam talebin ve yatırım harcamalarının önemli bir rolü olduğu kabul edilmektedir. Yatırım harcamalarına bağlı olarak belirlenen sermaye birikimi süreci teknolojik gelişmeye de yol açtığı için belirsizlikler içeren çalkantılı bir süreçtir. Böyle bir süreçte, rekabetçi bir ortam bile, kar oranlarının sektörler arasında eşitlenmesi, rekabetçi bir ortamda ve uzun dönemde bile, mümkün olmaktan uzak olacaktır. Bu durumda, Keynes'in yaptığı gibi uzun döneme ilişkin parametrelerle bir kısa dönem analizinin yapılması tercih edildiğinde, uzun döneme ilişkin parametreler hakkındaki beklentilerin sürekli olarak kaymasına neden olan iktisadi değişme sürecinin irdelenmesi kısmi teorik yöntemlerin benimsenmesini gerekli kılar.

İktisadi faaliyeti yönlendirmede hakim konumda olan; üstün yetenek, enerji ve beceriye sahip girişimciler sürekli olarak yenilikler gerçekleştirmek durumundadırlar. Yeniliklerin yol açtığı iktisadi değişme ve gelişme sürecini incelemek ve anlamak için yapılan bilgi üretme çabalarının ise, çoğu zaman, *a posteriori* istatistiksel, ekonometrik ve tarihsel yöntemlere dayalı çabalar olması gerekir.

İncelemek istenen iktisadi sorunların neler olduğu ve iktisatın sınırlarının nasıl belirlendiğine bağlı olarak iktisadi analizde kullanılan yöntemlerin değişmesini doğal karşılamak gerekir. İktisatçıların kullandığı yöntemler arasında önceliği, her halde, mutlak durgunluk ortamını kabul eden 'teorik iktisat' ve kullandığı *a priori* aksiyomatik yöntemlere vermek uygun olur. Göreli durgunluk ortamını varsayarak böyle bir ortamda kısmi teorik yöntemlerle çözümlenmeler yapan yaklaşımlar iktisatçıların tercih ettiği bir başka yöntemsel yaklaşım olarak kabul edilir. İktisadi değişme ve gelişme ortamının incelenmesi benimsendiğinde, genel olarak, istatistiksel, ekonometrik ve tarihsel yöntemler tercih edilecektir.

Formel mantık ve matematik, iktisadi teorilerin açık ve özlü bir biçimde ifade edilmesine, iktisadi akıl yürütmenin kati, kesin ve titiz bir biçimde



sürdürülmesine ve iktisatın tümdengelimci bir bilim olarak gelişmesine çok önemli katkılar yapmışlardır. İktisadi değişkenlerin ölçülmesine, iktisadi argümanlar geliştirilmesine ve iktisadi düzenlilikler bulunmasına imkan sağlayan istatistiksel veriler ile istatistiksel ve ekonometrik yöntemler ise iktisatın tümevarımcı yöntemler kullanarak geliştirilmesinde aynı derecede önemli katkılar yapmışlardır (Morgan, 1990: 2-3). Tarihsel yöntemler iktisadi soyutlamalar yaparken iktisatçıya gerekli olan tarihsel sağ duyunun gelişmesine yardımcı olduğu gibi, iktisatçıya iktisadi gelişmeye ilişkin tarihsel desenler oluşturması açısından da yardımcı olur.

### NOTLAR

<sup>1</sup> Bir yöntem olarak iktisadi sosyolojinin incelenmesini bu makalenin dışında tutmanın uygun olacağı kabul edilmiştir.

### KAYNAKÇA

- Asimakopulos, A. (1989), "The Nature and Role of Equilibrium in Keynes's General Theory", *Australian Economic Papers*, 28.
- Buğra, A. (1986), "Karl Polanyi and the Boundaries of Economics", *METU Studies in Development*, 13(3&4).
- Buğra, A. (1989), *İktisatçılar ve İnsanlar*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Carabelli, A. (1988), *On Keynes's Method*, New York: St. Martin's Press.
- Chick, V. (1998), "On Knowing One's Place: The Role of Formalism in Economics", *Economic Journal*, 108.
- Chick, V. & S.C. Dow (2001), "Formalism, Logic and Reality: a Keynesian Analysis", *Cambridge Journal of Economics*, 25(6).
- Davidson, P. & J.A. Kregel (1980), "Keynes's Paradigm: a Theoretical Framework for Monetary Analysis", E.J. Nell (ed.), *Growth, Profits and Property içinde*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Davis, J. B. (1999), "Common Sense: A Middle Way Between Formalism and Post-Structuralism", *Cambridge Journal of Economics*, 23(4).
- Dow, S. C. (1985), *Macroeconomic Thought. A Methodological Approach*, Oxford: Basil Blackwell.

- Dow, S. C. (1990), "Beyond Dualism", *Cambridge Journal of Economics*, 14(2).
- Dow, S. C. (2001), "Modernism and Postmodernism", S. Cullenberg et.al.(eds.), *Postmodernism, Economics and Knowledge*, London: Routledge.
- Dow, S. C. (2003), "Understanding the Relationship Between Mathematics and Economics", *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(4).
- Duo, Q. (1997), *The Formation of Econometrics*, Oxford: Clarendon Press.
- Eatwell, J. (1977), "The Irrelevance of Returns to Scale in Sraffa's Analysis", *Journal of Economic Literature*, 15(1).
- Eatwell, J. (1983), "Theories of Value, Output and Employment", J. Eatwell & M. Milgate (eds.), *Keynes's Economics and the Theory of Value and Distribution* içinde, New York: Oxford University Press.
- Eatwell, J. & M. Milgate (1983), "Introduction", J. Eatwell&M. Milgate (eds.) *Keynes's Economics and the Theory of Value and Distribution* içinde, New York: Oxford University Press.
- Fitzgibbons, A. (2000), *The Nature of Macroeconomics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Georgescu-Roegen, N. (1967), *Analytical Economics*, Cambridge: Massachusetts, Harvard University Press.
- Gerrard, A. (1992), "Human Logic in Keynes's Thought: Escape From the Cartesian Vice", P. Arestis&V. Chick (eds.), *Recent Developments in Post-Keynesian Economics* içinde, Aldershot: Edward Elgar.
- Gerrard, A. (2002), "The Role of Econometrics in a Radical Methodology", S.C. Dow& J. Hillard (eds.), *Post Keynesian Econometrics, Microeconomics and the Teory of the Firm* içinde, Cheltenham: Edward Elgar.
- Gram, H. (2003), "Openness versus Closedness in Classical and Neoclassical Economics", *Review of Political Economy*, 15(3).
- Hausman, D. M. (1981), *Capital, Profits and Prices*, New York: Columbia University Press.
- Hodgson, G. M. (2001), *How Economics Forgot History*, London: Routledge.
- Keynes J. M. (1936), *The General Theory of Employment Interest and Money*, London: Macmillan 1961.

- Keynes, J. M. (1973), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, D. Moggridge (ed.), Vol XIV, London: Macmillan.
- Keynes, J. N. (1917), *The Scope and Method of Political Economy*, (4<sup>th</sup> ed.), New York: Augustus M. Kelley 1963.
- Klappholz, K. & J. Agassi (1959), "Methodological Prescriptions in Economics", *Economica*, XXVI.
- Kornai, J. (1971), *Anti-equilibrium*, Amsterdam: North-Holland.
- Kregel, J. A. (1976), "Economic Methodology in the Face of Uncertainty: The Modelling Method of Keynes and Post-Keynesians", *Economic Journal*, 86.
- Loasby, B. (1983) "Knowledge, Learning and Enterprise", J. Wiseman (ed.), *Beyond Positive Economics içinde*, London: Macmillan.
- Marshall, A. (1969), *Principles of Economics*, (8<sup>th</sup> student ed.), London: Macmillan.
- Marshall, A. (1898), "Mechanical and Biological Analogies in Economics", A. C. Pigou (ed.) *Memorials of Alfred Marshall içinde*. New York: Augustus M. Kelley, 1966.
- Marshall, A. (1902), "Letter" to F.Y. Edgeworth. A C. Pigou (ed.) *Memorials of Alfred Marshall içinde*, New York: Augustus M. Kelley, 1966.
- Milgate, M. (1982), *Capital and Employment*, London: Academic Press.
- Morgan, M. S. (1990), *The History of Econometric Ideas*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Özel, H. (2001), "İktisadi Analiz Tarihine Nasıl Yaklaşmak Gerekir?", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2).
- Özel, H. (2002), "Bir 'Zenginlik' Teorisi Olarak Klasik İktisadi Analizin Yöntemi", *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(4).
- Roncaglia, A. (1978), *Sraffa and the Theory of Prices*, New York: John Wiley.
- Robbins, L. (1935), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, (2nd ed.), London: Macmillan.
- Schumpeter, J. A. (1954), *History of Economic Analysis*, New York: Oxford University Press.

- Shionoya, Y. (1997), *Schumpeter and the Idea of Social Science*, Cambridge: University Press.
- Tanyeri, İ. (1984), *Fiyat Teorisi Ölçek Ekonomileri ve Teknolojik Gelişme*, Ankara: H.Ü. İİBF Yayınları.
- Tanyeri, İ. (1985), "Marshall'da 'İkame' Kavramı", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1-2).
- Tanyeri, İ. (1998), "Keynes'in İstihdam ve Ücret Analizi", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1-2).
- Tanyeri, İ. (2000), "Adam Smith'in Rekabet Analizi Üzerine", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1).
- Wiles, P. (1983), "Ideology, Methodology and Neoclassical Economics", A.S. Eichner (ed.), *Why Economics Is Not Yet a Science* içinde, London: Macmillan.

## DÜŞÜNGÜSELLİK VE LUCAS

Mine KARA

### Özet:

Önde gelen sosyal bilim okulları ve neoklasik iktisat, 'yapıp, eyleyen' aktif birey anlayışından yoksundur. Eylem kavramı ile insanın düşüngüsellığı, yani, insanın kendisi ve başkaları üzerinde gözlem yapması, düşünmesi ve davranışlarını buna göre denetlemesi, yakından bağlantılıdır. İlginçtir ki, neoklasik okulun içinde yer alan Lucas, düşüngüsellığe önem veren bir iktisatçı olmuştur. Bu makale, neoklasik okulun bilgi teorisindeki bazı temel noktaları, Lucas'ın düşüngüsellik kavramı bağlamında irdelemekte ve Lucas'ın analizinin neden aktif birey anlayışından uzak kaldığını ele almaktadır.

### Abstract:

#### Reflexivity and Lucas

Most of the leading schools in social sciences and neoclassical economics lack a concept of human action and active human. Reflexivity is an integral element of a human action. Although he is one of the famous names of neoclassic school, Lucas acknowledged the importance of reflexivity. In this paper it is argued and criticized the underlying ontology of neoclassic school in the context of Lucas's approach to reflexivity, which is fail to be related with active human.

---

**Anahtar Sözcükler:** Lucas'ın 'Eleştirisi', düşüngüsellik, indirgenmiş biçim modelleri ve yapısal modeller, Lucas'ın dönemsel dalgalanma modeli, rasyonel beklentiler, pozitivist bilgi teorisi, içsel ve dışsal kapatma.

**Keywords:** Lucas Critique, reflexivity, reduced form models and structural models, Lucas' business cycle theory, rational expectations, positivist theory, intrinsic and extrinsic closure.

## GİRİŞ

Sosyal bilimler ve iktisat, insan eyleminden ya da ‘yapıp, eden’, kendisini ve çevresini değiştiren aktif insan kavramından yoksundur (Bu konuda bkz. Kara, 2001: 11-33). Öncelikle burada insan eylemi ve buna bağlı olarak düşüngüsellik üzerinde duracağız. İnsan eylemi, bir çok ortodoks sosyal bilim okulunun kabul ettiği gibi, insan hareketlerinin yanyana getirilmiş bir hali değildir. Onun yerine insan eyleminin tabakalaşma modeli (Giddens, 1999: 44-47), çok daha kapsamlı ve inandırıcı bir model ortaya koymaktadır. Bu model, insan eyleminin parçaları olan *eylemin güdülenmesini, ussallaştırılmasını ve düşüngüsel gözetimini*, benliğin içine gömülmüş süreçler kümesi olarak değerlendirmektedir. Bu söylediklerimizi biraz açıklayalım: İnsan eyleminin en altında bir *güdülenme* söz konusudur. Güdüler eylemi uyaran isteklerdir. Ancak güdüler bir çok ortodoks davranış yaklaşımında doğrudan eyleme dönüşüymüş gibi kabul görmektedir. Oysa insanlar toplumsal yaşamda isteklerini güdülerine bağlı olarak ortaya koymazlar. Güdüler büyük ölçüde içinde eylemin gerçekleştirileceği tasarılar ya da projeler sağlar. Dolayısıyla eylemin en temelinde bir güdülenme olabilir. Ancak insanlar bunu bu noktada eyleme dönüştürmeyip, önce usavururlar. *Eylemin ussallaştırılması*, günlük hayatta bireylerin davranışlarını belli gerekçelerle açıklayabilmeleridir. Bu açıklama, belli bir eylemi yerine getirenin sadece kendisinin ne yaptığını bilmesini değil, diğer insanlarla olan etkileşimini de kapsamaktadır. İşte bu noktada *eylemin düşüngüsel gözetimi* devreye girmektedir. Bu gözetimden kastedilen şudur: Etkinlikleri yapanlar sürekli olarak kendi etkinliklerini ve bu etkinliklere çeşitli toplumsal durumlar altında diğer bireylerin verdiği tepkileri gözetirler. Bu arada diğer bireylerin de aynı şeyi yapmasını beklerler. Etkinliğin düşüngüsel gözetimi günlük eylemin devamlı bir niteliği olup, toplumsal davranışı ele alması bakımından önemlidir. Lawson, düşüngüsel gözetimi, trafikte araba kullanan sürücülerin davranışlarına benzetmektedir (Lawson, 1997: 177). Burada sürücüler belli trafik kuralları altında ne yapacaklarını bilir ve diğer sürücülerini de devamlı olarak gözlerler. Yapacakları belli hareketler sonucunda diğer sürücülerin kendi hareketlerine ne şekilde cevap verebileceklerini de tahmin edebilir ve aynı şekilde diğer sürücüler tarafından gözlemlendiklerini bilip, buna göre davranırlar. Kısacası, düşüngüsellik, insan eyleminin önemli bir parçası olup, insanın, kendisinin ve başkalarının davranışı üzerinde gözlem yapması, düşünmesi ve davranışlarını buna göre ayarlaması ve değiştirmesi şeklinde tanımlanabilir.

İktisadı yakından ilgilendirmekle birlikte, düşüngüsellik, neoklasik iktisat tarafından davranışsal bir kabul olarak fazla üzerinde durulan bir kavram olmamıştır. İktisat yazınında düşüngüsellik ve toplumsal rasyonalite kavramını öne çıkartan bir iktisatçı J. M. Keynes'tir. Örneğin Keynes, hisse senetleri piyasasında bireylerin davranış biçimini düşüngüsellikğe bağlı olarak açıklamaktadır. Nitekim, hisse senetleri piyasasında beklenti oluşumu

Keynes'te diğer bireylerin nasıl davranacaklarının tahmini ile ilişkilidir. Burada sermaye piyasasında hareket edenler için önemli olan, hisse senedinin gerçek değeri değil, kitle psikolojisi altında üç ay veya bir yıl içinde bir hisse senedine piyasa tarafından ne değer biçileceğidir. Keynes'e göre, bu şekilde oluşan beklentiler hisse senetlerinin fiyatlarını belirlemektedir. Zamanlararası piyasalarda da yatırım davranışını veren bu durum Keynes'te piyasa dengesizliklerinin ana nedenlerinden birisi olabilmektedir. Dikkat edilirse burada davranış, toplumsal bir temele dayanabilmekte ve rasyonalite başkalarının rasyonalitesine göre belirlenmektedir. Bu davranış şekli hisse senetleri piyasasında genel olarak kabul edilmekle birlikte, neoklasik iktisat tarafından bu biçimde ele alınmamaktadır. Neoklasik iktisatta hisse senetleri piyasasında bu şekilde oluşabilecek davranış biçimleri ve hisse senetlerinin fiyatlarında meydana gelebilecek aşırı yükselme veya düşüşler "Balon" (Bubbles) yaklaşımı ile değerlendirilmekte, ancak uzun dönemde bu tür eğilimlerin kendiliğinden ortadan kalkacağına inanılmaktadır (Blanchard ve Fischer, 1989: 233).

Ancak, düşüngüsellik, neoklasik iktisatta hiç ele alınmamış bir kavram değildir. Neoklasik iktisatta düşüngüsellikğin önemini vurgulayan bir iktisatçı, ünlü "Eleştiri"si ile R. E. Lucas (1983a: 257-285) olmuştur. Lucas "Eleştiri"sinde, iktisadi birimlerin davranışlarının uygulanan iktisadi politikalara göre değişeceğini, zira bireylerin piyasayı ve hükümetin uyguladığı politikaları gözlediğini ve iktisadi davranışlarını buna göre ayarladığını belirtmektedir. Bu bakımdan Lucas, devrinin ekonometrik uygulamalarını bireylerin bazı davranışlarının hiç değişmediğini varsayarak aynı davranışsal parametreleri farklı politika uygulamaları altında kullanmaya devam ettiklerine işaret ederek eleştirmektedir. Örneğin, Lucas bireylerin parasal yanılgılara kapılmayacaklarını ve buna bağlı olarak devamlı hale gelen bir enflasyon karşısında artık parasal değil, reel değerlere göre hareket edeceklerini belirtmektedir. Bu yazıda üzerinde duracağımız asıl nokta şudur: Acaba Lucas bu eleştirisine ve düşüngüsellikğe verdiği öneme rağmen, neoklasik iktisatta göremediğimiz aktif birey anlayışına ulaşabilmekte midir? Lucas'ın iktisadi bireyleri aktif bireyler midir? Bunun için önce Lucas'ın eleştirilerini daha yakından ele alıp, daha sonra da kendisinin bilgi teorisi üzerinde duracağız.

## 1. LUCAS'IN KEYNESÇİ MAKROEKONOMİK UYGULAMALARA YÖNELİK ELEŞTİRİSİ

Lucas 1976 yılında yayımladığı "Ekonometri Politikasının Değerlendirilmesi: Bir Eleştiri" adlı makalesinde, (Lucas, 1983a: 257-285) ve diğer çalışmalarında (Lucas, 1983b: 1-25; 1987a: 1-20), özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında hız kazanmış olan Keynesçi makro-ekonometrik uygulamalardaki bazı problemlere değinmekte ve bunları eleştirmektedir.

Aşağıda daha ayrıntılı bir biçimde ele alınmış olan bu problemler, “indirgenmiş biçim” (reduced form) modellerinin ve “yapısal” (structural) modellerin etrafında toplanmaktadır. Lucas’ın eleştirisinin temel noktası şudur: Her iki modelde de hükümetler tarafından uygulanan iktisadi politikadaki değişiklikler sonucu, bireylerin tercihlerinde meydana gelebilecek değişiklikler hesaba katılmamaktadır. Lucas’a göre, bu modellerde, yapısal olarak istikrarlı ilişkiler aranmakta ve bu ilişkilerin, uygulanan ekonomik politikalar değişse de değişmeyeceği varsayılarak analizlere devam edilmektedir. Nitekim uygulamalarda, belli iktisat politikalarının uygulandığı dönemlerde elde edilen parametre tahminleri, farklı iktisat politikaları altında tekrar kullanılmakta ve bu farklı politikaların sonuçları değerlendirilmeye çalışılmaktadır. Böyle bir uygulama, söz konusu parametre tahminlerinin hiç değişmeyeceği varsayımı altında mümkündür. Lucas, durumu şöyle açıklamaktadır (Lucas, 1983a: 263):

“Ekonometrik ilişkilerin ardında aranan yapı, aslında ekonomideki bireylerin kararlarına bağlıdır ve bireylerin içinde bulunduğu şartlar altında, teorik olarak bu kararlar optimaldir. Optimal kararlar optimizasyonun yapıldığı zamandaki durum ve şartlara bağlıdır. Farklı ekonomik politikaların uygulandığı şartlarda ise bireylerin kararları ve dolayısıyla, değişmediği varsayılan bu yapı değişecektir.”

O zaman bu modellerin, farklı iktisat politikaları uygulandığı zamanlarda, bu alternatif politikaları değerlendirmek üzere kullanılmaları yanlış bir harekettir, zira daha önceden tahmin edilen parametrelerin değişikliğe uğrayacağı oldukça açıktır. Lucas’ın yorumuyla, “bu parametrelerin değişmeyeceği varsayımı altında hareket etmek ise, maksimize edilen fonksiyonu oluşturan unsurlardaki değişikliklerin, maksimizasyon probleminin sonucunu değiştirmeyeceğini varsaymaktır! ” (Lucas, 1987a: 11)<sup>1</sup>

### 1.1. İndirgenmiş Biçim Modelleri

İndirgenmiş biçim modellerinde ekonomik sistemin durumu aşağıdaki fark denklemi ile tanımlanmaktadır (Lucas, 1987a: 7-9):

$$s_{t+1} = F(s_t, e_t). \quad (1)$$

Sistemin,  $t+1$  döneminde nasıl değişeceği, sistemin  $t$  dönemindeki durumunun ( $S_t$ ) ve  $G(e)$  gibi sabit bir fonksiyondan doğan dışsal şokların ( $e_t$ ) bir fonksiyonu şeklinde belirtilmektedir. Burada  $S_t$ , sistemdeki bireylerin  $t$  dönemindeki tüketimi, sermaye malları stoku, politika değişkenleri gibi bir çok parçadan oluşan bir vektördür. Benzer şekilde  $e_t$  de çok parçalı bir vektördür. Lucas’ın eleştirdiği uygulama ise şudur: Geçmişe dair ekonomik verilere bakılarak  $F$  ve  $G$  tahmin edilmektedir. Buradan durum vektörü adı verilen  $S_t$  saptanmaktadır. Bu yolla da  $S_t$  nin gelecekteki değerleri tahmin



edilebilmektedir. Ancak burada Lucas'ın altını çizdiği nokta şöyle özetlenebilir: Gelecekteki değerlerin tahminlerinin güvenilir olabilmesi için, söz konusu indirgenmiş biçim formunun içerdiği ilişkilerin zaman içinde değişmemesi gerekir. Oysa, makroekonomide amaç, ekonomi politikalarındaki değişimin, bireylerin iktisadi tercih ve refahlarını ne yönde değiştirdiğine bakmaktır. Ancak, yeni bir ekonomi politikası uygulandığında  $F$ ,  $F'$  gibi yeni bir noktaya gelebilecektir. Zira, yeni bir ekonomi politikası uygulandığında,  $F$  de belirtilen ilişkileri değiştirecek ana unsurlardan birisi, bireylerin kararlarındaki değişimdir. Dolayısıyla böyle bir uygulama yanlış sonuçlar verebilecektir.

## 1.2. Yapısal Modeller

İndirgenmiş biçim modellerinin sakıncaları başka iktisatçılar tarafından da ele alınmıştır. Örneğin, Jacop Marschak, indirgenmiş biçim modelleri yerine, yapısal tahminleri kullanmanın daha yerinde olacağını belirten iktisatçılardan birisidir (Marschak, 1953: 1-26).

Yapısal modeller, indirgenmiş biçim modellerindeki  $F$  fonksiyonuna, bireyin hareketi ( $a_t$ ) ve hükümetler tarafından izlenen politikalar ( $z_t$ ) gibi unsurlar katılarak daha rafine bir hale getirilen modellerden oluşmaktadır. Bu durumda  $s_{t+1}$ , şöyle belirtilebilmektedir (Lucas, 1987a: 10-11):

$$s_{t+1} = H(z_t, a_t, s_t, e_t)$$

Burada, ekonominin durumu ( $t$  döneminde)  $s_t$  iken, uygulanan iktisadi politika,  $z_t = z(s_t)$  ile,  $i$  bireyinin eylemi  $a_{it} = a_i(s_t)$  ile, ve tüm bireyler tarafından alınacak kararlar ise,  $a_t = a(s_t)$  ile belirtilmektedir. Bu yeni durumda  $F$ , şöyle yazılabilmektedir:

$$F(s_t, e_t) = H(z(s_t), a_i(s_t), s_t, e_t) \quad (2)$$

İndirgenmiş biçim modellerindekine benzer şekilde, dönemin yaygın uygulamalarından bir tanesi de şudur: Makro-ekonometrik modeller büyük çaplı denklem sistemlerinden oluşmaktadır ve bunların, tüketicilerin, firmaların ve hükümetlerin davranışlarını tanımladıkları kabul edilmektedir. Bu denklemlerin parametrelerinin “yapısal” olduğu, diğer bir deyişle, ekonomide istikrarlı bazı ilişkileri verdiği ve farklı politika uygulamaları altında da değişime uğramadıkları varsayılmaktadır. Bunu, yukarıdaki denklemler cinsinden ifade edersek,  $z(\cdot)$  fonksiyonu değiştiğinde,  $H(\cdot)$  ve  $a(\cdot)$  fonksiyonlarının değişmediği varsayılmaktadır. Oysa, demektir Lucas, “durumun böyle olduğuna inanmamız için hiç bir neden yoktur” (Lucas, 1987a: 11). Lucas, tam tersine şöyle düşünmektedir: Makroekonomik modellerdeki denklemler, belli bir dönem için ekonominin durumu verilmişken, bireylerin ekonomik tercihlerini yansıtan kararların üzerine kurulmuştur. Bu kararlar ise, uygulanan iktisadi

politikalara bağılı olarak beliren, gelecekteki beklenti kavramını da içermektedir. Eğer, politikacılar yeni iktisadi politikalar benimserlerse, o zaman bireylerin geleceğe dair beklentileri değişeceği için, verdikleri kararlar da değişecektir. O halde, belli bir döneme ait parametrelerle, değişik iktisadi politikaların kullanıldığı başka bir dönemdeki iktisadi değişkenlerin bu değişikliklerden nasıl etkileneceğini kestirmeye çalışmak yanlıştır. Zira, bu parametreler bireylerin kararlarıyla doğrudan ilişkilidir ve yeni iktisadi politikalar bu parametreleri değiştirecektir. Lucas sonuç olarak eleştirilerini, kendi belirttiği anlamda bir dinamik yaklaşımdan uzak olan Keynesyen modellere yöneltmekte ve bu modellerin Marshall'dan gelen statik ve kısmi yapısını eleştirerek, şöyle demektedir: (Lucas, 1987a: 2)

“Keynes ve bugünkü makroekonominin kurucuları, tamamen statik bir teoriden işe yarar dinamikler çıkartabilmek için Marshall'cı görüşlere mahkumdular. Oysa günümüz iktisatçıları istedikleri problemi belirlemek ve bunu çalışmak için çok daha iyi analiz aletlerine sahiptirler.”

## 2. LUCAS'IN BİLGİ TEORİSİ

Lucas, Keynesyen iktisadı sadece statik bulduğu için eleştirmemektedir. O'na göre Keynes, iki dünya savaşı arasında doğru yönde ilerleyen ekonomik çalışmaların gidişini değiştirmiş ve dikkatleri, çok daha önemli olan dönemsel dalgalanma teorisinden (business cycle theory), tarihsel zaman verilmişken belli bir noktada üretimin belirlenmesi gibi, daha basit sorulara kaydırmıştır (Lucas, 1983: 1-4). Oysa Lucas, entellektüel öncüleri olarak bahsettiği Hayek ve dönemsel dalgalanma olgusunu inceleyen diğer iktisatçıların üstünde durdukları soruların çok daha kapsamlı ve modern makroekonomik problemlere ışık tutacak nitelikte olduğunu belirtmektedir (Lucas, 1983: 1-2). Lucas, dönemsel dalgalanmaların genel denge yaklaşımı çerçevesinde açıklanması konusunda Hayek ile aynı düşünce düzleminde olduğunu vurgulamakta ve buna örnek olarak, Hayek'ten şu alıntıyı yapmaktadır (Lucas, 1983: 1):

“Birbiriyle çelişki teşkil ediyormuş gibi görünen iktisadi denge teorisi ile dönemsel dalgalanma teorisinin bir arada açıklanabilmesi sorunu, dönemsel dalgalanma teorisinin en önemli sorunudur; ... . Burada denge teorisi ile, Lozan okulu tarafından kusursuz bir biçimde açıklanan tüm ekonomik miktarların karşılıklı genel bağımlılığının modern teorisini kastetmekteyiz.”

Gerçekten de Lucas'a göre, en önemli makroekonomik sorunlardan birisi, rekabetçi piyasa mekanizmasında sıkça rastlanan dönemsel genişleme ve daralmaların nasıl açıklanacağı sorusuydu. Bulgulara göre, dönemsel genişlemelerde parasal toplamların büyüme oranı ortalamanın üzerinde, daralmalarda ise ortalamanın altında seyretmektedir. O halde Keynesçi

modellerin belirttiği gibi para politikası uygulamaları, enflasyon, üretim ve istihdam üzerinde etkili olabilir mi? ya da, para politikası araçları bu dalgalanmaları düzenlemek üzere kullanılabilirler mi? Oysa Lucas'a göre, Keynesçi yaklaşımın aksine, piyasa ekonomilerinde gözlenen dönemsel dalgalanmalar, bu sisteme özgü kaçınılmaz özellikler değildir; sadece açıklanması gereken normal dışı bir durumdur ve Keynesçi müdahalelerin temelindeki fikirler yanlıştır (Lucas, 1983b: 2-4).

Öte yandan Lucas için ikinci en önemli nokta, makroekonomik bir önermenin bilimsel olarak kabul edilebilir olabilmesi için, Walrasçı genel denge teorisi ile mikrotemellendirilmesi gereği idi. İşte bu ontolojik varsayımlara bağlı olarak Lucas, Keynesyen makroiktisadın temel kabulleri olan,

1. Piyasaların esnek olmayan fiyatlar nedeniyle temizlenmemesi
2. Ekonomideki bireylerin daima optimizasyon davranışı içinde olmaması

noktalarına karşı çıkmıştır. Gerçekten de Keynesyen görüşte, piyasaların temizlenmemesi, ekonomik bireyler arasında kârlı bir değişimin varlığını vurgulamakta, ancak böyle bir değişimin gerçekleşmemesi ise, üstü kapalı olarak bireylerin optimizasyon davranışı içinde olmadığını kabul etmektedir. Bu bakımdan Keynesyen görüş, bireylerin optimizasyon yapmaması ve piyasaların temizlenmemesi gibi birbiriyle ilişkili iki varsayım üzerine kurulmuştur. Lucas ise, bu kabullerin tam aksi yönde yeniden inşası için uğraşmıştır. Bu çerçevede, Lucas'ın modellerinde:

1. Ekonomik bireyler optimizasyon davranışı içindedir,
2. Piyasalar temizlenmektedir,
3. Beklentiler rasyonel olarak oluşmaktadır,<sup>2</sup>
4. Toplam arz, Keynesyen modellerde olduğu gibi efektif talebe değil, nispi fiyatlara bağlıdır ki, bu da, Walrasçı genel denge modelleriyle uyum içindedir.

Bu noktada sorulması uygun olan bir soru şu olabilir: Acaba Lucas'ın çalışmalarının Keynes öncesi klasik makroiktisat teorisinden farkı nedir? Lucas, kendisi, yaptığı çalışmaların sadece bir teknik model kurma işlemi olduğunu belirtmekte ve bu yöntemi kullanan modellerin, Friedman'ın ve II. Dünya Savaşı sonrası parasalcı görüşlerin savunduğu politikaları kuvvetlendirdiğini, ancak bu görüşlere içerik yönünden pek bir şey ekmediğini de belirtmektedir (Vercelli, 1991: 361). Bu bakımdan Lucas, klasik makroiktisadın içeriği aynı, ancak, yöntemi farklı bir yorumunu ortaya koymaktadır. Bu farklı yöntem ise, dinamik genel denge yaklaşımıdır (Vercelli, 1991: 360-362; Chari, 1999: 2-12; Sargent, 1987: 40-41).

Lucas'ın dinamik genel denge yaklaşımı hakkında şunları söyleyebiliriz: Keynesyen görüşleri statik, ve bu görüşlere dayalı makroekonometrik modelleri de bu yüzden hatalı bularak eleştiren Lucas için, makroekonominin en önemli özelliklerinden birisi, bireylerin şimdiki ekonomik kararlarını verirken, geleceğe dair beklentilerini de oluşturmalarının gerekliliğidir. Örneğin, bireyin şimdi yapacağı harcamalar, gelecekteki tüketimi ile; veya firmaların yatırım kararları, gelecekte elde edeceği getirilerle yakından ilişkilidir. İşte tüm bu unsurlar nedeniyle geleceğe dair beklentilerin oluşumu gereklidir (Chari, 1999: 3). Geleceğe dair beklentilerin oluşumunda ise, mükemmel ve etkin bir biçimde işleyen piyasa mekanizması kilit konumundadır. Zira ancak bu tür bir piyasa varsayımı altında bireyler mevcut ekonomik göstergelere, özellikle de fiyatlara bakarak optimal planlarını yapar ve buna göre şimdiki kararlarını verirler. Bu yaklaşım, Lucas'ın dönemsel dalgalanma modelinin dinamik ayağını oluşturmaktadır. Lucas'ın, bu tür bir karar alma süreci için yaptığı modellemenin iki temel kabulü olduğu görülmektedir (Lucas, 1987a):

1. Bireyler iyi tanımlanmış amaç fonksiyonlarını maksimize etmektedirler.

2. Geleceğe dair beklentilerin oluşumunda diğer bireylerin beklentilerinin tahmini de önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü ekonomide sonuç, tüm bireylerin aldığı karşılıklı kararlar dahilinde oluşmaktadır. Bu yaklaşım ise Lucas'ın modelinin genel denge ayağını oluşturmaktadır.

Geleneksel Walrasçı genel denge modellerinde dengeye geliş sürecini müzayedeci (auctioneer) sağlamaktadır. Bu şahıs dışında kimsenin fiyatları değiştirme gibi bir yetkisi yoktur. Müzayedeci, rastgele bir deneme fiyatı duyurmakta, bireyler de bu fiyattan ne kadar satmaya ve almaya niyetli olduklarını belirtmektedirler. Eğer deneme fiyatından arz ve talep edilen miktarlar birbirine eşit oluyorsa, bu fiyatlar geçerli hale gelip, değişim gerçekleşmektedir. Eğer piyasa temizlenmezse, tüm bu önceden belirtilen miktarlar silinip, müzayedeci yeni bir fiyat saptamaktadır. Dengeye gelinene kadar bu süreç böylece devam etmektedir.

1950'li yıllarda J. Nash (1950), K. Arrow (1951) ve G. Debreu (1959) gibi matematikçi ve iktisatçıların yaptığı çalışmalar doğrultusunda, Walrasçı genel denge yaklaşımında kullanıldığı gibi miktarlar cinsinden ulaşılan denge yerine, karar uzayında denge (equilibrium in the space of decision rules) kavramı geliştirilmeye başlanmıştır. Lucas'ın kullandığı denge kavramı da bu tür bir denge kavramına karşılık gelmektedir (Lucas 1987a: 15). Nitekim Lucas'ın dinamik optimizasyon modellerinde bireyler dinamik bir kurgu içinde, durumlarını zamanın çeşitli noktalarında gözden geçirip, buna göre yeni kararlar alabilmektedirler. Öte yandan bu modellerde başlangıç anından itibaren geleceğe yönelik olarak verilen kararlar daima optimaldir. Bu bakımdan, rasyonel beklentiler hipotezi, bu modellerin bir tür gereğidir ve bireylerin daima

optimal kararlar aldığı dikkate alınır, birer rasyonel seçim modelidir. Ayrıca, söz konusu modeller, zaman unsuru için içine katılarak, belirli kısıtlar altında gerçekleştirilen optimizasyon problemi olup, dinamik programlama modeli olarak da anılmaktadır (Koo, 1977: 193-204).<sup>3</sup> Aşağıda bu söylediklerimiz çerçevesinde Lucas'ın çalışmalarının en önemli kısmı olan dönemsel dalgalanma modeli ele alınmıştır (Lucas, 1987a: 2. bölüm).

### 3. LUCAS'IN DÖNEMSEL DALGALANMA MODELİ

Herhangi bir anda ekonomik sistem  $s$  durumunda olduğunda, uygulanan iktisadi politika  $z$  olsun ve her bir iktisadi birey  $i$ , fırsat grubu (opportunity set) olan  $\Omega_i(a_{-i}, s, z)$  den,  $a_i$  eylemini seçmiş olsun. Bu grup,  $s$  ekonomik durumu,  $z$  ekonomi politikası ve  $a_i$  haricindeki diğer eylemleri seçen  $a_{-i}$  bireyleri tarafından belirlenmektedir. Bu eylemler sonucunda birey  $i$  nin fayda fonksiyonu şöyle ifade edilsin:  $R_i(a, s, z)$ . Şimdi varsayalım ki, bu birey, geleceğe dönük olarak, (gelecekteki bir  $t$  zamanı için) bu beklenen getirileri maksimize etmek istesin. Bu beklentileri ifade eden ve sübjektif bir iskonto haddi ile ( $\beta$ ) şimdiki zamana indirgeyen beklenti fonksiyonu şöyle ifade edilebilir:

$$E\left\{\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t R_i(a_t, s_t, z_t)\right\} \quad (3)$$

Şimdi, dinamik programlama açısından esas önemli olan, birey  $i$  nin karar problemini oluşturan değer fonksiyonunun  $v_i(s)$  oluşturulmasıdır. Bu fonksiyon, (3) teki amaç fonksiyonunun değeri olarak yorumlanabilir. Peki, bu fonksiyon nasıl oluşturulacaktır?  $a_i$  eylemini seçmenin iki tür etkisi olacaktır: 1- kararın verildiği anda ortaya çıkan etki yani,  $R_i(a, s, z)$  ve 2- uzun dönem sonucunda ortaya çıkan etkiler ise (3) ten  $R_i(a, s, z)$  çıkartıldığında geri kalan terimler olup,  $\beta E\{v_i(s')\}$  ile özetlenebilir. Geleceğe yönelik olarak, ekonominin durumunu  $s$  yerine  $s'$  göstermektedir, çünkü, zaman içinde ekonomik sistem değişime uğrayacaktır.  $s'$ , bireyin kendi eylemi  $a_i$ , diğer bireylerin eylemleri  $a_{-i}$ , sistemin durumu  $s$ , uygulanan iktisadi politikalar  $z(s)$ , ve dışsal şoklara göre belirlenmektedir. O halde  $s'$  şöyle yazılabilir:  $s'=H(z(s), a, s, e)$ . Optimal davranış ise, kısa ve uzun dönem getirilerin toplamının maksimizasyonu olup,  $v_i(s)$  değerine karşılık gelir. Bu söylediklerimiz çerçevesinde değer fonksiyonu, ya da bireyin karar problemi aşağıdaki Bellman denklemi şeklinde belirtilebilmektedir:

$$v_i(s) = \max_{a_i \in \Omega_i(a_{-i}, s, z)} \{R_i(a, s, z) + \beta \int v_i(H(z(s), a, s, e)) dG(e)\} \quad (4)$$

Bu dinamik modelden hareketle Lucas, şunları söylemektedir: açıktır ki, böyle bir eşitliğin doğası, yukardaki (4 no'lu) denklemi belirleyen tüm unsurlara bağlı olacaktır. Getiri fonksiyonu  $R_i$ , fırsat kümesi  $\Omega_i$ , iktisadi politikalar  $z$ , tüm sistemi etkileyen  $H$  ve  $G$ ; kısacası bütün bu değişkenler için içindedir. Bu şartlar altında iktisadi politikalarda bir değişiklik, sistemin durumuna göre tepki veren politika değişkenlerini gösteren fonksiyonu, yani  $z(\cdot)$  yı değiştirecek, bu da dinamik optimizasyon gereği, karar değişkeni ya da kontrol değişkeni dediğimiz  $a(\cdot)$  yı değiştirecek, ve giderek tüm bu etkenler indirgenmiş biçim fonksiyonunu değiştirecektir (bkz. 1 ve 2 no'lu denklemler). Şimdi, bu (4) no'lu denklemin bazı önemli özelliklerine değinelim:

Denklem aslında bize optimal davranışın ne olduğunu söylemektedir. Birey, optimal davranarak bu eşitliği elde edecektir. Eğer eşitlik elde edilemezse, birey optimal davranmamış demektir. İşte bu açıdan, rasyonel beklenti, ya da mükemmel öngörü (perfect foresight), bu modelin kaçınılmaz bir parçasıdır.<sup>4</sup> Nitekim, bu denkleme göre birey, şimdiki ekonomik kararını belirleyebilmek için, geleceğe dair politikalar hakkında da fikir edinmek durumundadır. İşte bu yüzden hükümetler başta aldıkları kararları daha sonraları gelişigüzel bir biçimde değiştirirlerse, bireylerin optimal planları bozulacaktır. Lucas'a göre, denge dışı dalgalanmaların asıl nedeni budur. Bu nedenle hükümetler duruma göre (discretionary) müdahaleler yerine planlı programlı ve önceden duyurulmuş müdahaleleri (rules) tercih etmelidirler ki, bireyler optimal planlarını buna göre yapabilsinler.

Neoklasik iktisadın benimsediği pozitivist bilgi teorisine göre bilim, dış dünyada bulunan düzenlilikleri ifade eden genel önermelerden oluşan teoriler kurma girişimidir. Bu düzenlilikler için araştırılan olgularda kapalı sistemlerin oluşturulması gerekmektedir. Kapalı sistemler, a) incelenen nesnelere niteliksel bir değişme meydana gelmemesi için (içsel kapatma) ve b) dışarıdan gelen bazı etkiler varsa bu etkilerin her seferinde aynı olmasını sağlamak için (dışsal kapatma) gerekmektedir. Aksi takdirde düzenlilikler sağlanamayabilmektedir. Dikkat edilirse, Lucas'ın modelinde bireylere yüklenen mükemmel öngörü ya da rasyonel beklenti varsayımı kapalı bir sistem yaratmak için gerekli bir varsayımdır. Lucas'ın modelinde varsayımsal olarak bireyler kendi öznel amaç fonksiyonlarını oluşturabilmektedirler. Ancak rasyonel beklenti varsayımı ile bireylerin öznel amaç fonksiyonları zaten objektif amaç fonksiyonu haline dönüşmekte ve iki fonksiyon aynılaşmaktadır. Bu durum, tüm bireylerin tercih ve davranışlarını aynılaştırmaktadır. Yani rasyonel olan tüm bireyler aynı şekilde davranacaklardır ve yapılan optimal planların değişmesi için de bir neden yoktur. Böylece kapalı sistem oluşturmanın ilk şartı yani, içsel kapatma

sağlanmış olmaktadır. Dışsal kapatmaya gelecek olursak: Lucas'ın modelinde dışsal şoklar, ki, bunlar arasında vergi politikasında, para ve maliye politikalarında değişime gidilmesi sayılabilir, bireyler tarafından önceden bilindiği sürece bir sorun oluşturmamaktadırlar. Zira, bunlar önceden bilindikleri sürece bireylerin optimal planlarına dahil edilmektedirler. Böylece herkes optimal planını aynı şekilde değişikliğe uğratar. Lucas, bu tür bir sistemde düzenliliklerin süregideceğini ve ekonomiyi dengeden saptırıcı bir değişiklik meydana gelmeyeceğini ileri sürmektedir. Modelde dışsal kapatmaya engel olacak tek unsur, devletin önceden kestirilemeyen müdahaleleridir. Bireyler burada bilgi eksikliği içinde olduklarından optimal planlarını yapamayacaklar ve bu durumda dengeden sapmalar ya da dönemsel dalgalanmalar meydana gelecektir.

#### 4. LUCAS'IN ELEŞTİRİSİ VE SONUÇ

Lucas, Hayek'i öncüsü kabul etmekle birlikte, bireylere ilişkin varsayımları tam aksi yöndedir. Hayek, bireylerle ilgili olarak yaptığı varsayımlarında bireylerin tüm piyasa genelinde bilgi sahibi olmadığını ileri sürmektedir. Hatta eksik bilgi Hayek'te en önemli kabullerden birisidir. Oysa Lucas'ın bireyleri iktisadi yönden mükemmel öngörüye sahiptirler. Lucas ekonomideki tüm katılımcılara bilgi açısından adeta insanüstü bir güç yüklemektedir. Bu bireyler geleceğe ait tüm piyasalardaki fiyatları bilmek durumundadırlar. Sözkonusu piyasaların henüz oluşmamış olması ise bireyin neredeyse tüm ekonominin modeline sahip olmasını gerektirmektedir. Gerçekten de Lucas'ın analizlerinde bireylerin, ekonometrisyenlerin kullandığı modelleri kullandığı kabul edilmektedir. Peki Lucas'ın bireyleri nasıl bireylerdir? Acaba baştan beri peşinde olduğumuz aktif birey anlayışını burada bulabilecek miyiz? Ancak, duruma daha yakından bakıldığında, Lucas'ın bireye ve birey davranışına dair bir analizi olmadığını görmekteyiz. Aslında Lucas'ın analizinde mükemmel öngörü ve bilgiyi rasyonel olarak kullanma gibi özellikler, asıl gücünü bireyden değil, Lucas'ın rekabetçi piyasa sisteminden ve bu sisteme dair yaptığı varsayımlardan almaktadır. Lucas'ın bireyi, rekabetçi piyasa sisteminin sahip olduğu özellikler nedeniyle mükemmel öngörüye sahiptir. Lucas, rekabetçi piyasa sisteminin bireye bilmesi gereken tüm bilgileri ilettiğini varsaymaktadır. Lucas, insan davranışına dair bu yüzeysel yaklaşımını olumsuz değil, aksine olumlu bir özellik olarak yorumlamakta ve şöyle demektedir (Lucas, 1987b: 241):

“Ekonominin bireysel ve toplumsal davranışta yüzeysel bir yaklaşıma dayanıyor olmasının eleştirilmesi, bana çok anlamlı gelmemektedir. Bana göre, esas bu yüzeysellik ekonomiye asıl gücünü vermektedir ki, o da, yaşamını ve davranışını neyin oluşturduğunu bilmeye gerek kalmaksızın insan davranışını tahmin edebilme kabiliyetidir.”

Nitekim, Lucas'ın modellerinin arkasında serbest piyasa koşullarının bireyleri rasyonel davranmaya itmesi anlayışı kilit konumundadır. Bunun temelinde yatan bir varsayım, rekabet ortamındaki geribeslenim (feedback) mekanizmasının bireyin davranışını etkin hale getirecek veya davranışı yapmasına engel olacak bir güç ya da kuvvet içermesidir. Bu mekanizmaya göre, sistematik hata yapan bireylerin hataları diğer bireyler tarafından kâr elde etmek için kullanılacağına göre, hata yapan bireyler bu ortamda yaşayamayacaklardır (Hogarth ve Reder, 1987: 6). Lucas'ın da dahil olduğu Chicago okulu iktisatçıları, ki, bunlar arasında Friedman ve Becker en önemli isimler olarak sayılabilir, bu mekanizmayı Darwin'ci "doğal seçim süreci"ne benzetmekte ve tüm piyasa sistemini bir evrim sürecinin sonucu olarak görmektedirler. Evrimci yaklaşımın bir özelliği şudur: Burada vurgu, bireyden ziyade, bireyin dışında olan unsurların üstündedir. Burada, eylemin optimalliğinden ziyade, optimalite kavramının kendisi esas anlamını, bireyin kendi karar alma sürecinde değil, bireyin yaşadığı ekonomik çevrenin, yani serbest piyasa mekanizmasının bireye bu şekilde empoze etmesinde bulmaktadır. Bu çerçevede giderek bireyin değil, çevrenin eylemi önem kazanmaktadır (Fedderke, 1997: 347-349).

Rasyonel beklentiler yaklaşımını eleştiren bir makalesinde Arrow, neoklasik ekonomide kullanılan rasyonellik varsayımının her ne kadar sadece bireyin bir özelliğiymiş gibi gösterilse de, asıl anlam ve gücünü ideal şartlar altında çalışan tam rekabet piyasası varsayımından aldığını belirtmekte ve şunları söylemektedir (Arrow, 1987: 203):

"Daha önce de belirttiğim gibi, uygulamadaki rasyonalite, sadece bireyin özelliği değildir. Bireysel rasyonalitenin kullanışlı ve kuvvetli sonuçlar vermesi için neoklasik teorinin diğer temel kavramlarıyla birlikte - denge, rekabet, piyasaların tamlığı (completeness of markets) gibi - kullanılması gereklidir. ... . Ayrıca, rasyonalite hipotezinin tam gücünü elde edebilmesi için, sadece saf (pure) rekabet değil, tam (perfect) rekabet koşullarına ihtiyaç vardır. Bu varsayımlar ortadan kalktığında rasyonalite kavramının kendisi de tehdit edilebilir hale gelecektir, çünkü, bir kişinin kendi rasyonalitesi diğerlerini algılamayla ilgili olup, özellikle de diğerlerinin rasyonalitesinin bir parçasıdır."

Lucas'ın sonuçta ulaştığı açıklama tarzı şudur: Piyasa mekanizması etkin ve mükemmel bir şekilde çalışan bir sistemdir. Bu sistemin verdiği sinyallere bağlı olarak tüm bireyler rasyonel karar alabilmektedir ve geleceğe dair mükemmel öngörü de mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla bu şartlar altında ekonominin dengeden sapması olası gözükmemektedir. Ancak, etkin bir biçimde çalışan piyasaya müdahale edilerek bu etkinliğin bozulması sonucu, bireyler rasyonel kararlar alamadığında, dengeden sapılması durumu görülebilir. Buna bağlı olarak, daha önce de belirttiğimiz gibi, piyasa ekonomisinin işleyişi ekonomik bireylerin davranış özelliklerinden yola çıkılarak açıklanacak yerde,



piyasa ekonomisinin işleyişinden yola çıkılarak ekonomik davranışların niteliği üzerinde yargıya varılmaktadır. İşlevselci açıklamanın, olguların açıklanmasında, bilinçli eylem özelliğini bireylerden alarak, toplumsal sistem ve kurumlara yükleyerek yapması ve dolayısıyla, bilinçli eylemi toplumsal oluşumlara atfetmesi özelliği göz önünde bulundurulursa (Giddens, 1999: 369), Lucas'ın yaklaşımının işlevselci açıklamaya denk düştüğü açıktır. Sonuç olarak Lucas, bireye ait özelliklere ağırlık vermek amacıyla yola çıkmasına rağmen, yaptığı ontolojik varsayımlarla esas vurguyu bireyden ziyade tam rekabet piyasası sistemine yapmakta ve böylece aktif birey anlayışından uzaklaşmaktadır.

## NOTLAR

<sup>1</sup>Burada belirtmeden geçemeyeceğimiz bir nokta, Tony Lawson'un Lucas'ın yukarıda ele aldığımız eleştirisi ile ilgili bazı değerlendirmeleridir (bkz. Lawson, 1995: 258-259; 1997: 73-75). Lawson, Lucas'ın Keynesyen modellere yönelik olan eleştirisini tüm ekonometrik çalışmalar için geçerliymiş gibi yorumlamaktadır. Öte yandan, Lawson, Lucas'ın eleştirdiği ekonometrik çalışmalardaki hataları düzeltmek yerine, hükümetin ekonomi politikasına yönelik önerilerde bulunmasını bir tür çelişki olarak değerlendirmektedir. Kanımızca, Lawson'un bu fikirleri, Lucas hakkında çok derinlikli olmayan bazı gözlemlere dayanmaktadır. Öncelikle belirtmek gerekir ki, Lucas'ın eleştirileri tüm ekonometrik çalışmalara değil, döneminin Keynesçi makro-ekonometrik çalışmalarına yöneliktir. İkincisi, Lucas'ın hükümetin ekonomi politikalarına dair olan önerileri zaten, eleştirdiği ekonometrik uygulamalar yerine öne sürdüğü makroekonomik ve makroekonometrik tekniklerin doğal birer uzantısıdır. Bu bakımdan ortada bir çelişki yoktur ve Lucas kendi içinde tutarlıdır.

<sup>2</sup>Rasyonel beklenti hipotezinin en önemli karakteristiği, bireyin tahmin hatasının sıfır olmasıdır. Bunu matematiksel olarak şöyle ifade edebiliriz:  $[P_t - (EP_t | I_{t-1})] = 0$  Bu eşitliğin sol tarafındaki ilk terim,  $t$  zamanında gerçekleşen  $P$  değişkeninin (fiyat diyebiliriz) değerini, ikinci terim ise, bu değişkenin  $t-1$  dönemindeki bilgilere bağlı olarak  $t$  dönemi için matematiksel olarak tahmin edilen optimum değerini ifade etmektedir. Buna göre, rasyonel beklenti durumunda, bireyin tahmin ettiği değişkenin değeri ile değişkenin gerçekleşen değeri aynı olmaktadır (Attfield, Demery ve Duck, 1985: 16; Kantor, 1979: 1425).

<sup>3</sup>Dinamik programlama, özellikle R. Bellman'ın mühendislik alanında kontrol sistemlerinin optimum tasarımına getirdiği farklı bir teknik ile ünlenen bir yöntemdir. Bellman'ın yaklaşımında önemli bir yer tutan optimalite prensibi şöyle özetlenebilir: Çok aşamalı bir karar sürecinde herhangi bir verilmiş durum başlangıç noktası olarak kabul edildiğinde, bu başlangıç noktasından itibaren geleceğe dönük olarak verilen tüm kararlar optimaldir (Koo, 1977: 193-196).

<sup>4</sup>Lucas, işte bu nedenle F. Knight ve Keynes tarafından benimsenen belirsizlik (uncertainty) durumunu anlamsız olarak değerlendirmekte ve belirsizliği sadece risk kavramı ile ilişkilendirip, olasılık dağılımlarının bilinmediği türden durumları analizden dışlamaktadır (Kantor, 1979: 1427).

### KAYNAKÇA

- Arrow, K.J. (1987), "Rationality of Self And Others in an Economic System", M. R. Hogarth ve M.W. Reder (der.), *Rational Choice, The Contrast Between Economics and Psychology* içinde, Chicago: Chicago University Press, 201-217
- Attfield, C.L.F., D. Demery ve N.W. Duck (1985), *Rational Expectations in Macroeconomics*, Oxford: Basil Blackwell.
- Blanchard O. J. ve Fischer S. (1989), *Lectures on Macroeconomics*, Massachusetts: The MIT Pres.
- Chari, V. V. (1999), "Nobel Laureate Robert E. Lucas, Jr.: Architect of Modern Macroeconomics", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quartely Review*, 23(2), 2-12.
- Fedderke, J. W. (1997), "The Source of Optimality in Action", *Cambridge Journal of Economics*, 21, 339-363.
- Giddens, A. (1999), *Toplumun Kuruluşu*, (1984) (Çev. Hüseyin Özel), Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Hogarth R., M. ve M.W. Reder, (1987), "Introduction: Perspectives from Economics and Psychology", M.R. Hogarth ve M.W. Reder (der.), *Rational Choice, the Contrast Between Economics and Psychology* içinde, Chicago: Chicago University Press, 1-23.
- Kantor B. (1979), "Rational Expectations and Economic Thought." *Journal of Economic Literature*, XVII, Aralık, 1422-1441.
- Kara, M. (2001), *Sosyal Bilimlerde ve İktisatta Birey ve Birey – Toplumsal Yapı İlişkisi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi.
- Koo, D. (1977), *Elements of Optimization with Applications in Economics and Business*, New York, Springer-Verlag.
- Lawson, T. (1995), "The "Lucas Critique", A Generalisation" *Cambridge Journal of Economics*, 19, 257-276.
- Lawson, T. (1997), *Economics And Reality*, London: Routledge.
- Lucas, R., E. Jr. (1972), "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, 4, Nisan, 103-124.

- Lucas, R., E. Jr. (1983a), "Econometric Policy Evaluation: A Critique", K. Brunner ve A. Meltzer (der.), *Theory, Policy, Institutions: Papers from the Carnegie-Rochester Conferences on Public Policy* içinde, Amsterdam: Elsevier, 257-285.
- Lucas, R.E. Jr. (1983b), "Understanding Business Cycles", K. Brunner ve A. Meltzer (der.), *Theory, Policy, Institutions: Papers from the Carnegie-Rochester Conferences on Public Policy* içinde, Amsterdam: Elsevier, 1-25.
- Lucas, R. E. Jr. (1987a), *Models of Business Cycles*, Oxford, Basil Blackwell.
- Lucas, R. E. Jr. (1987b), "Adaptive Behavior and Economic Theory", M. R. Hogarth ve M. W. Reder (der.), *Rational Choice, the Contrast Between Economics and Psychology* içinde, Chicago: The University of Chicago Press, 217-243.
- Sargent, T. J. (1987), *Dynamic Macroeconomic Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Vercelli, A. (1991), "Comment on Maddock", N. De Marchi ve M. Blaug (der.), *Appraising Economic Theories*, England, Edward Elgar, 360-363.

## AN INSURANCE-BASED MODEL OF COMPENSATORY WAGE DETERMINATION<sup>\*†</sup>

**Arzu AKKOYUNLU-WIGLEY**

(Dr., Department of Economics, Hacettepe University, 06532, Ankara, TURKEY)  
arzus@hacettepe.cc.hun.edu.tr

**Simon WIGLEY**

(Dr., Department of Philosophy, Bilkent University, 06800, Ankara, TURKEY)  
wigley@bilkent.edu.tr

### **Abstract:**

This paper aims to provide an account of the theory of compensating wage differentials that does not factor in the worker's marginal productivity or measure her loss in terms of net disutility. It is argued that the worker's claim to a productivity wage is undermined by the pervasive influence of luck. In addition a utility-based metric is rejected on the grounds that it reflects the existing inequality in the distribution of resources. We propose instead that compensatory wage differentials should be fair in the sense that they are envy-free. That is, no one prefers their combination of working conditions and compensatory wage to anyone else's. In order to characterize the envy-free compensatory wage we employ a hypothetical insurance market where each insuree is unaware of the job she will end up in.

### **Özet:**

#### **Sigorta Piyasası Bazlı Tazmin Edici Ücret Belirlenmesi Modeli**

Bu çalışmada, işçilerin marjinal verimliliklerini ve işçilerin fayda cinsinden kayıplarının ölçümünü içermeyen tazmin edici ücret

---

\* In fond memory of Prof. Dr. Halime Oygur.

† We are indebted to Jürgen De Wispelaere for his invaluable feedback on this paper. An earlier version of the paper was presented at the *METU Conference in Economics III*, September 8-11, 1998. We would like to thank the audience on that occasion for their comments.

**Keywords:** Theory of compensating or equalizing wage differentials, no-envy/ envy-freeness, adaptive preferences, resourcism, insurance market, veil of ignorance.

**Anahtar Sözcükler:** Tazmin edici veya eşitleyici ücret farklılıkları teorisi, adil tazmin edici ücret farklılığı, uyumlu tercihler, sigorta piyasası.

farklılıkları teorisinin formüle edilmesi amaçlanmaktadır. İşçilerin verimlilik ücret talepleri kişilerin kendi kontrolü dışındaki faktörlerin etkisi nedeniyle geçersiz hale gelmektedir. Buna ek olarak fayda bazlı bir ölçüt kaynak dağılımındaki var olan eşitsizliği yansıttığı için reddedilmektedir. Çalışmada, bunun yerine tazmin edici ücret farklılıklarının hiç kimsenin kendi çalışma koşulları ve tazmin edici ücret bileşimini bir başkasının kine tercih etmemesi anlamında adil olması gerektiği önerilmektedir. Bu anlamda tanımlanan adil tazmin edici ücreti karakterize edebilmek için her bir sigortalının hangi işi elde edeceğini bilmediği varsayımsal bir sigorta piyasası kullanılmıştır.

In this paper, we seek to explore the extent to which the theory of compensating wage differentials (or equalizing differences) can provide a fruitful basis for coupling the objectives of economics and distributive justice.<sup>1</sup> With that in mind, we aim, in the following, to work through how far a strictly compensatory explanation of wage differentials can be taken while remaining faithful to the demands of efficiency and fairness. The main conclusions we reach are that: (a) wage compensation should be based on resource deficiency rather than utility deficiency (sections 1-4); (b) The compensatory wage should be envy-free (sections 5-9); (c) Wage differentials based on marginal productivity are only introduced if a reasonable standard of living for all is threatened (section 10).

## 1. COMPENSATING DIFFERENTIALS

Wage compensation aims to balance-out the net negative effect of the performance (and the prior education and training required to perform it) on the worker. Thus it provides an incentive to perform or shift jobs. This means that if a job has a comparatively greater net negative effect on a worker, then the employer will need to compensate her more through remuneration (including employee benefits) or improved work conditions, in order to engage production. The different compensation payments that result are justified on the basis that workers incur different personal costs from different jobs.<sup>2</sup>

However, the theory of compensating differentials does not just aid our understanding of wage determination and incentives in the labor market. It also elucidates how workers' preferences and abilities are coordinated with market demand. As Sherwin Rosen conveniently puts it, the theory shows how 'two conceptually distinct transactions' are brought together (1986: 642-643). According to one market the employer, motivated by profit maximization, seeks to buy and sell the attributes associated each worker. In other words, they are willing to pay employees based on a combination of preference-match with the

job (extent of denial and therefore cost of wage compensation), ability (potential productivity) and market demand. According to the other market the employee, motivated by preference-satisfaction maximization, seeks to buy the attributes of the job-type (i.e. extent of preference match) and sell their personal work characteristics to the employer. The acceptable match between these two markets is defined by the best mutual coordination given the feasible choice on offer.

Finally, the compensatory approach to wage determination has normative appeal for liberal-egalitarian political philosophers because the distribution of wages is not sensitive to factors beyond the workers control in the way that a wage based on marginal productivity would be. Egalitarians of a liberal persuasion take the view that the ubiquitous intervention of good and ill luck undermines a workers claim to a wage in return for the value generated her performance and its outcome (productivity wage). For a worker's ability to acquire and perform well in a job is significantly dependent upon factors beyond her control – genetic endowments she is born with, the social and economic conditions she is born into, her upbringing and so on – which conspire to help bring about something that is valued by others.<sup>3</sup> Compare this with the worker's claim to a wage in return for the harm she incurs in the process of attempting to create value (i.e. compensatory wage). That determinant of the worker's wage appears to avoid the problem posed by luck simply because it focuses on the loss incurred by the worker rather than how much, if any, of the value generated by her performance she can take credit for. All that matters is the denial suffered as a consequence of her performance, rather than how much personal control she can claim to have had over the performance and its outcome.

## **2. DEFINING THE NEGATIVE CONSEQUENCES OF WORK.**

By definition compensation is the restoration of a baseline quality of life (Goodin, 1989: 59). But that begs two questions: (1) what is the appropriate metric for the quality of life that is denied by work? What does a person forgo when he works?; (2) What is the baseline to be restored?

(1) Metric: The standard answer to the first question is to define deprivation in terms of a preference-satisfaction account of utility.<sup>4</sup> The denial of personal ends (what the worker values in life) that the person would have realized in the absence of work. Thus, in the absence of work each person may not have had to commute; live in a crowded city; work in a stressful, noisy, unclean, boring or risky environment; invest time and money in prior education and training; and so on. From this is added the

preference gains that the person acquires by performing the task in order to arrive at the net disutility level. That is, the extent to which the person's preferences overlap with the job description both directly (e.g. the doctor who strongly desires to help others, the ski-instructor who loves skiing, the socializing made possible in the work-place etc.) or indirectly (e.g. accrual of skills that may be used outside of the job or in another job).<sup>5</sup>

(2) Baseline: What preference-satisfaction position should the person be restored to? Typically we would argue that the compensation baseline is the quality of life that was enjoyed before commencing the work (including education and training). Hence, the baseline is the worker's utility level *status quo ante*. It is important to note that the baseline is dependent on what utility level the person did in fact previously achieve. That utility level will depend on, firstly, access to resources (e.g. family support, savings or welfare transfers) that enable the achievement of at least some of the person's preference-set, and, secondly, the expense entailed in pursuing the preference set.<sup>6</sup>

This implies that compensation is not actually concerned with the extent of the workers prior utility. Rather it uses it as a benchmark position to which the claimant must be returned. In other words, compensation is only concerned with the net negative effect of the work relative to the baseline or, how far the person has been moved from the previous utility level. From this it is apparent that, given that each person's pre-existing utility level will not necessarily be the same, compensation does not imply leaving each person equally well off. Hence, the compensation is intended to have the effect of leaving each claimant as well off as *before* but not as well off *intersubjectively*. Two people who perform the same task and who have identical preferences will receive the same level of compensation, but will not necessarily end up with the same level of utility.

It should be noted that most of the literature on compensating differentials bases its analysis on a comparison between jobs, rather than between pre-work and job. We take it that this amounts to the same thing because the new job that a person shifts to pays compensation both for the additional disutility relative to the old job (if it exists), as well as the disutility incurred by the old job relative to pre-work. This is just another way of saying that the new employer must balance-out the total disutility. Clearly when we are simply looking at wage differentials between jobs, the utility level associated with the previous job is the relevant baseline. But if we are concerned with total compensation then the pre-work utility level is the relevant baseline.

Neutralizing the negative effect of work relative to the pre-work baseline represents the absolute minimum wage that the employer can offer. Undercompensating (paying less than the denial) would simply fail to entice workers to the job. In contrast, overcompensating (payments in excess of the direct denial incurred by the job) would constitute a surplus. In neither case is the person compensated in the *strict* sense of the term. However, overcompensation does imply an extended sense of compensation: once a person is earning in excess of compensation (say, for example, productivity payments) in a job then that forms a baseline (i.e. the prior level of preference-satisfaction). On that reading of the baseline, prospective employers must not only balance out the direct denial (denial relative to pre-work), but also the overcompensation received in the prior job. Compensation in this extended sense must balance-out the *total* level of preference-satisfaction that was made possible by the prior job. Failure to do so would mean that the worker would be left worse-off than the baseline. Indeed, taking working conditions and total earnings that the worker would have in the next best alternative job is how the theory of compensating differentials is typically understood.

Overcompensation payments are necessary in reality if only to entice people to work or change jobs for if the compensation only leaves the person indifferent between pre-work and work, there is no reason to work. People will only engage in work if it provides the means to further their personal ends and life-plans (i.e. enable a level of preference satisfaction greater than non-work). Compensating simply for the narrower sense of denial would fail not only to enhance one's preference-satisfaction, but also to provide for each person's basic needs. Nevertheless, for the time being we restrict ourselves to the primary or strict sense of compensation represented by what is directly denied by work. Hence, we assume that compensation only explains part of the total wage. That is to say, wage compensation acts as an incentive to perform undesirable tasks but not to work in general. We assume that there is in fact an additional wage quotient (noncompensatory payments) that is both equal for all workers and sufficient to motivate people to work. Based on this assumption all wage *differentials* are explained by compensation for direct denial. In the final section we begin to explore the extent to which that assumption must be weakened as a result of efficiency considerations (i.e. necessary incentive payments over and above the direct negative effect of the job).



### 3. NORMATIVE PROBLEMS WITH THE UTILITY-BASED METRIC

The problem with any preference-sensitive allocation of resources is that it generates unfair outcomes:<sup>7</sup>

(a) Expensive distastes.

Compensation that is based on utility will end up allocating more resources to those with a more costly preference-set (i.e. those who require more resources in order to satisfy the same utility level). We may accept expensive preferences if they are in some way necessary (e.g. the person who requires expensive medical treatment, the sculptor who requires expensive materials etc.) but not if they simply reflect a person's desires (e.g. preferring champagne to beer). As a result those with a cheaper preference-set (those who require less resources to satisfy their preferences) end up subsidizing those who have expensive preferences. Thus compensating those with expensive tastes will deny scarce resources to others including those who are perhaps more needy.<sup>8</sup> In the context of wage compensation this problem arises because some workers may be unreasonably fussy about the conditions under which they are working. That is, they may be averse to the characteristics of the job-type (e.g. prior education, the risk, commute time, location, night shifts, unpleasantness etc. associated with the job). Similarly a person may dislike the status associated with the job (e.g. a strong distaste for blue-collar work). Consequently, because of their expensive distaste such workers will demand a level of compensation higher than the average worker in order to re-attain their pre-work utility level.<sup>9</sup>

(b) Adaptive preferences.

The fact that a person has expensive or inexpensive preferences hinges on the resource-set (i.e. resource opportunity) they have access to during their upbringing. Those coming from more advantaged backgrounds are more likely to have expensive preferences because they have a wider feasibility-set. Hence, the fact that a person is an unreasonably fussy worker may reflect prior resource advantage. While the fact that another person is an overly uncomplaining worker may reflect prior resource disadvantage; She is more accepting of poor working conditions because she has already, as a survival strategy, resigned herself to a life in which they should not pine for the (perceived) unobtainable. Consequently, because each person's preference-set tends to reflect her upbringing, the utility-sensitive compensation will only serve to reflect and

further entrench the pre-existing inequality of opportunity (Elster 1983: chapter 3) (Sen, 1992: 6-7&55).

Because of such preference variation, utility constitutes an inappropriate basis for measuring compensation. Compensation in general and wage compensation in particular does not, and should not, aim to provide the 'exact equivalent' of what has been denied to the person.<sup>10</sup> The issue then becomes one of determining when a person's preferences underestimate the compensation she is due (i.e. inexpensive tastes) and overestimate what they are due (i.e. expensive tastes). That is to say, we require an impartial procedure for determining compensation that is not over-sensitive to preferences and the prevailing resource distribution that underpins them. This concern for distributive impartiality overlaps with the fundamental liberal idea that, in the public realm, persons should not be favoured or disfavoured simply in virtue of what they choose to value.<sup>11</sup>

It may be argued that the market will ensure that workers are not overcompensated as a result of expensive distastes. This is because employers will seek those qualified employees who have a closer preference-match (i.e. who are less costly). But that will tend to have the opposite effect where ability is of marginal importance to recruitment decisions-where there is an over-supply of the same skills (e.g. unskilled work or a flood of computer technicians into the job market). In that case it is those with inexpensive tastes that will be employed. Due to adaptive preferences the wage received will undercompensate workers (e.g. factory workers will be compensated according to what they have come to accept in life rather than what they are in fact due). Moreover, where there is an under-supply of those with the requisite skills, employers will be obliged to compensate those amongst them who have expensive preferences. In general terms, those from less advantaged backgrounds (who tend as a result to have lesser skills that are widely available and less expensive tastes) will be denied resources by the fact that those from more advantaged backgrounds (who tend as a result to have greater skills that are less available and more expensive tastes) command a larger share of the social product. Clearly therefore the market is an inadequate mechanism with which to determine the appropriate level of compensation because it only serves to further accentuate the problem of expensive and inexpensive tastes rather than resolve it.

#### **4. THE RESOURCIST METRIC<sup>12</sup>**

A resourcist account overcomes these difficulties by basing compensation on the means to pursue personal ends (personal objectives that include preferences) rather than the achievement of personal ends. Resources are taken

as the appropriate metric of life-quality because people should receive a fair means with which to pursue their preferences rather than the satisfaction of the preferences themselves. That is to say, the metric of compensation becomes the *means* to pursue one's personal ends not the *achievement* of the ends themselves. Those who are denied due to harm (whether voluntary incurred as in the case of work or, non-voluntarily incurred as in the case of an accident, or lesser talent etc.) are compensated based on what they can reasonably expect in terms of resources rather than their ends in themselves.

A fair resource allocation permits us to differentiate between whether a person's preferences are genuinely expensive or inexpensive. Thus, if the fair resource provision is insufficient to achieve one's preference-set it is expensive (i.e. work tastes are too fussy), while if it is more than sufficient to achieve one's preference-set they are inexpensive (work tastes are too accepting). This has the secondary effect of appropriately framing each person's preferences: a person's preferences will adapt to the fair resource means rather than merely the pre-existing distribution of resources (Schaller, 1997: 263-264). If a person finds that the fair resource-means is insufficient to pursue his preferences (i.e. there is a utility shortfall *ex post* compensation) he must either suffer that predicament, mutate his preferences to fit or change jobs.<sup>13</sup> In other words, the compensator (e.g. employer, insurer, tortfeasor, state etc.) is delegated responsibility for providing a fair resource means, while the compensatee is delegated responsibility for her personal ends.<sup>14</sup>

## 5. ENVY-FREE COMPENSATION

The idea behind the resourcist argument is not to grant each person the same resource share (equal share or equal compensation) because that would be too insensitive to choice of preferences choice. But at the same time the idea is not to be completely choice sensitive. In other words the resource allocation should be sensitive the preferences one chooses only to the extent that scarcity permits. A resource allocation is fair if each person does not envy any body else's allocation. This result follows if it is possible for each person to have made the choices that everyone else has made. No one will prefer someone else's resource bundle set to their own because they had the equal opportunity to choose it themselves. Consequently each person weakly prefers their own resource bundle even though it might, due to individual preference variation, differ in extent and content to what others have (Dworkin, 1981b: 285-287).<sup>15</sup>

The appeal of the no-envy approach to economists is that it does not require an interpersonal comparison of utility (i.e. we do not calculate each person's level of preference satisfaction in order to ascertain who is better-off).

We need only know that each person does not prefer the resource bundles that each other person has. Thus, to know whether I prefer my bundle rather than another person's bundle I do not gauge how much *he* prefers his bundle. Rather I am only concerned with which bundle *I* prefer. In other words, the identity of the other person is irrelevant. That means not just that I am unconcerned with how much he prefers each bundle, but also with who he is (i.e. whether I like or dislike him, what race he is, and so on). Hence the no-envy test can be described as the *intrapersonal* comparison of alternative resource bundles, not an *interpersonal* one. It is only at the level of mutual no-envy that some form of interpersonal comparison pertains. But in order to arrive at that conclusion no prior interpersonal comparison is required; it is simply a logical implication of the fact that each person prefers (i.e. according to his own ranking) the bundle he chooses.

## 6. HYPOTHETICAL INSURANCE MARKET: INSURANCE BEHIND A VEIL OF IGNORANCE

The next question we must ask is how do we define envy-free compensation? Borrowing from Dworkin (1981b) we argue that a hypothetical insurance market (HIM) can help us to understand what such a compensatory framework might entail. The idea is to consider what insurance coverage people would choose against being in particular types of jobs if they are ignorant of certain facts that exist in the real world.

Thus, behind the veil each insuree is:

1. Gifted an equal premium budget (which is by definition envy-free). The budget constraint has the effect of building scarcity into the deliberative process. Thus by implication the preference-satisfaction of the participants is constrained. But given that it must be fully expended it also means that those with engrained inexpensive distastes do not understate their resource demands.<sup>16</sup>
2. Aware of her preferences.
3. Aware of the character of each job-type. Thus, combined with 2, the insuree is aware of the net negative individual consequences of each job-type (i.e. the extent to which each hinders and promotes one's preferences.
4. Ignorant of her abilities and therefore the probability of ending up in each job-type. Thus the deliberator is unable to predict what kind of job-type she will end up in.
5. Ignorant of market demand and therefore the probability of ending up in a particular job-type. Combined with 4 we can say that each

person is equally uncertain about what job-type they will end up in and will therefore suppose that there is an equal chance of ending up in any job.<sup>17</sup>

Thus, in all respects the hypothetical participants are identical except insofar as they have different preference-sets.<sup>18</sup> Based on this deliberative context we ask what level of coverage would the insuree be willing to pay for in premiums against being in each job-type?<sup>19 20</sup> That coverage defines the fair compensatory wage that is due to each worker in each job.

Before proceeding to discuss the form of fairness implied by HIM it should be made clear how the scope and content of Dworkin's project differs from our own. Like Dworkin we are concerned with compensating the constraint placed on our ability to pursue personal ends (i.e. opportunity or resource denial) rather than the actual denial of those personal ends (i.e. preference-satisfaction). Thus, even though the reason for opportunity denial in each case is different (for Dworkin it is inequality of skill; for us it is work) the basic concern is the same.<sup>21</sup> In general terms, therefore, the objective of the insurance approach is to indemnify against constraints on ends-pursuit (for Dworkin we insure against the possibility of having lesser internal resources; for us we insure against ending up in a job we do not prefer). That is not to say that wage compensation does not tackle the problem of unequal internal resources. However, it does so not by directly compensating for skill differentials, but rather selecting a wage basis, namely compensation, that does not entail any reference to the worker's productive potential or output. (We return to the efficiency problem posed by this strictly compensatory approach to wage determination in the final section.) Furthermore, unlike Dworkin, the focus is the net resource deficiency due to work, not resource deficiency in general. Thus wage compensation is not directly concerned with the internal or external resource advantages that each person brings to the job, nor each person's ability to use their compensatory outside of the job. In other words, fair wage compensation enables no-envy equality in the context of work, not in general.

## **7. IN WHAT WAY IS THE HIM ENVY-FREE?**

Each person chooses her insurance coverage for the set of jobs based on the same budget. Thus the procedure is fair because the allocation hinges on equal opportunity (rather than arbitrary resource allocation) and personal choice. As Dworkin notes (1981b: 297) insurance permits us to make circumstance subject to choice; we can make calculated gambles that will moderate the effects of events beyond our control. This generates an envy-free distribution because each person chooses in order to maximize *her* (expected)

preference-pursuit based on the same choice position (equal purchasing power and equal knowledge of preferences and job-types). Thus, the insurees cannot envy each other's expected wage compensation for each job because they chose their coverage level based on symmetrical conditions. That is, I cannot envy the wage indemnity that my fellow worker actually receives even if it is numerically greater, because I had the same opportunity to purchase the same coverage. Thus I may have insured less than he did because my preferences match the job more closely. However, even if our preferences are identical I cannot envy him because I took a calculated gamble (i.e. choice) by insuring less against that job-type (Dworkin, 1981b: 297-298).

What underpins the above argument is that HIM constitutes a fair procedure. We accept the hypothetical compensation distribution that emerges because we accept the way that it was arrived at (i.e. choice given equal budget and information). That is to say we accept the outcome in virtue of the procedure. In the literature on distributive justice this is known as 'pure procedural justice'<sup>22</sup>: we know the distributive outcome is fair purely in virtue of the fact that the procedure is fair, rather because of an independent standard of what a fair outcome is. *Prima facie* it may seem that envy-freeness operates as an independent standard for judging the outcome. Thus we accept the outcome not only because the procedure is fair but also because the outcome is envy-free. Insofar as both conditions hold we have what is called 'perfect procedural justice'. However, we would argue that the only reason the outcome is envy-free is the procedure *per se*. This is because although a worker may in fact envy a fellow worker with the same preference match but greater compensation, they cannot legitimately envy their colleague because they accepted the procedure that brought about that outcome (a procedure in which they freely and equally participated in). Thus it is the procedure that makes the outcome envy-free rather than the outcome itself. While it does not provide precise wage compensation figures<sup>23</sup> the HIM allows us to think through what wage compensation *should* be due to the fact that it is a procedure that encapsulates no-envy. Consequently we have an impartial heuristic device rather than leaving it to the whims of personal preference (inexpensive and expensive preferences), political decision (i.e. non-neutral distribution) or the market.

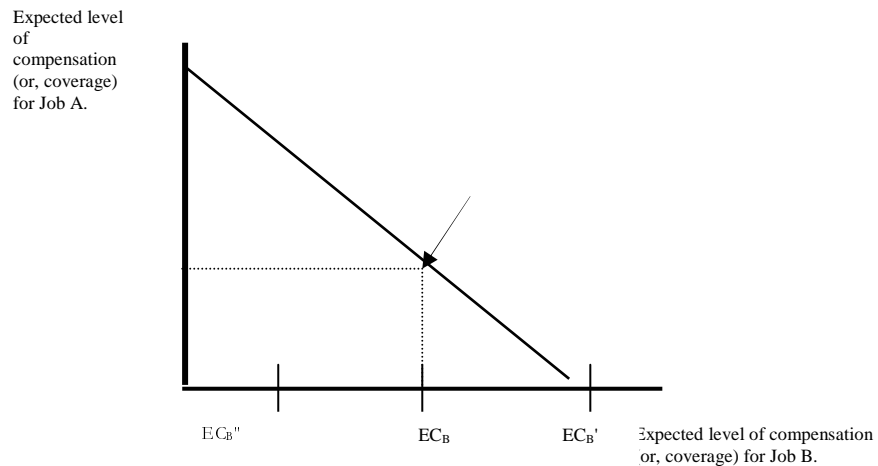
## 8. THE INSURANCE MARKET: TWO JOB MODEL

In the proceeding sections we have tried to not only explain the idea of no-envy but also to explore its philosophical underpinnings. In order to clarify what is involved here, it will be useful to take a step back and consider the model from the point of view of a simple budget line analysis.

### Characterization

1. The insuree can end up in Job A or B.
2. The insuree is willing to pay more of a premium for the job they prefer less.
3. But that willingness to pay is adjusted according to (a) the probability of ending up in either job,  $\pi_A$  and  $\pi_B$  (because the insurer is behind the veil the insurer rationally chooses based on equal chance) (b) The premium rate (price per unit of coverage) for each job,  $\gamma_A$  and  $\gamma_B$ . (c) Budget constraint (How much coverage can be purchased based on an equal allocation of tokens and the premium rates).<sup>24</sup>
4. Agents will seek to maximize the expected overall resource-means (including coverage) for both possibilities (i.e. maximize the expected opportunity to pursue their ends).

Under these conditions the insurance market model can be established as follows. Job A is preferred to Job B because it has a lesser negative impact on the person's ability to pursue her preferences. Since A is preferred the insuree is willing forgo comparatively more of her budget insuring against B. The insuree's choice can be shown with the help of Graph I.



**Graph 1.**

- The coverage bundle  $EC_A$  represents the agent's chosen coverage bundle. It is equal to the total coverage  $K_A$ . In order to attain that coverage, the insuree pays  $\gamma_A K_A$  in premiums. Under these conditions, if we

denote the insuree's total given budget by  $TB$ , her budget constraint can be written as:

$$TB = \gamma_A K_A + \gamma_B K_B$$

This equation also shows that the insuree spends all her budget on insuring against both jobs. The slope of the budget line is equal to the premium ratio,  $\gamma_B/\gamma_A$ .

- From this analysis we can infer that the choice of coverage bundle for each insuree also represents the mutual no-envy point. This is because it is the best each person can do given the *same* circumstances (equal budget and information) in order to realize *their* preferences.

- The choice also indicates the (insurance-derived) compensating differential between the two jobs,  $EC_B - EC_A$ . That is, the point at which, the coverage leaves the insuree 'resource indifferent' between the two jobs.

- From this we can see how a combination of the insurance budget, premium rate and uncertainty counters the problem of expensive and inexpensive distastes.

(a) Expensive distastes: If we define  $EC_B'$  as the resource level that would completely satisfy the preferences denied by  $J_B$ ,  $EC_B' - EC_B$  represents the net resource deficiency caused by B. Thus,  $EC_B' - EC_B$  indicates the limit that the budget places on preference-realization. Furthermore, the agent will not opt for expending most or all her budget on B (even if we assume intensely disliked) because uncertainty implies the possibility of ending up in A (which even if less disliked comparatively, still incurs preference dissatisfaction).

(b) Inexpensive distastes: If we define another point  $EC_B''$ ,  $EC_B'' - EC_B$  indicates the extent of the coverage in excess of that required by the insuree's preferences. Given that the entire budget must be expended the agent will increase the coverage for each job (in the same proportion i.e. the ratio at which B is preferred less than A is maintained) until the budget is exhausted. Hence even if the agent is an overly uncomplaining worker she will still receive the higher compensation level.



## 9. NO-ENVY AND PARETO EFFICIENCY

This differs from the standard approach in the economic literature on no-envy. There the allocation problem is framed in terms of allocating a finite set of resources amongst a group of people. Thus it is presupposed that each person's bundle choice will impact on the feasible choice set available to others (see for example Baumol's Edgeworth Box analysis (1987: Chapter Two)). In the equal budget model outlined here one person's choice of indemnity bundle does not in any way limit the indemnity options available to others. Rather those options are constrained by one's budget and the premium rate. In other words the transaction takes place between the insurer (who adjusts the premium rate in proportion to probability) and insurees, not between insurees.

It may be asked why the budget model is preferred to the exchange model given that the HIM can be modified in the following way: Assume that each person's insurance budget is tradable, such that those who are denied less by the two jobs can apportion some of their budget to those who are denied more by them (in effect this means that the coverage bundles are tradable). Such a model would enable a more efficient allocation of resources than the equal budget model while remaining envy-free. However, it only serves to return us to the familiar problem of over-sensitivity to preferences. The trade might take place between those who are overly tolerant and those who are excessively fussy. Because an equal fixed budget prevents such trades the chosen coverage bundles are restricted to a fair range.

Therefore the account of no-envy that is outlined here is in tension with Pareto efficiency.<sup>25</sup> The no-envy bundle may at most only accidentally coincide with the Pareto optimal bundle. But what should be made clear is that Pareto and no-envy constitute two competing allocative rules rather than, as is commonly presupposed, a conflict between fairness and efficiency. Pareto efficiency is actually based on enabling greater overall utility given that that no one is made worse-off. That is to say, it is actually a proposed allocation rule, not an efficiency rule (Le Grand, 1991: 32-34).

We may respond to the fact that the two allocation rules are in tension in two ways. Firstly we may simply accept that they are at odds and therefore permit a policy trade off between them (Le Grand, 1991: 69). But a second response is more appealing given the arguments that have already been made in the paper. That is to redefine Pareto efficiency in terms of no-envy rather than utility. The conflict between the two allocative rules disappears once we remove the utility-based metric of life-quality that Pareto efficiency presupposes. Thus, in keeping with the basic thread of this paper, if the metric is interpreted in terms of resources rather than utility and if the no-worse-off constraint is

defined in terms of no-envy, then the two rules are no longer in tension. In that case a Pareto-improvement becomes one in which at least some are made better-off in terms of opportunity but no one is left envious (i.e. it is permissible to maximize overall resources up to the point at which one person becomes envious). In this way the constrained aggregative character of Pareto efficiency is preserved but the utility metric is not. Indeed, if we accept the arguments already made here based on over-sensitivity to preferences then, a no-envy interpretation of Pareto efficiency is superior to the utility-based one (e.g. I may only be no-worse-off simply because I have inexpensive tastes that have been framed by a lesser prior resource-set).<sup>26</sup>

### CONCLUSION: PRODUCTIVE EFFICIENCY

In this paper we have attempted to construct a theoretical model of wage compensation that is not over-sensitive to preferences. That overall project was motivated by the further egalitarian concern that wages should not be based on the productive abilities for which each worker is not responsible (i.e. advantages and disadvantages that are a function of birth and upbringing). We must now ask whether such an exclusively compensatory account of wage differentials is compatible with social objectives that lie outside of the context of wage determination *per se*. That is to say, it may be argued that productivity or incentive wage payments in excess of fair compensation might be necessary in order to generate the minimal level of social product required to enable people to pursue a meaningful life.

However, productivity payments are *not* necessary in order to entice workers into socially desired tasks. This is because fair wage compensation will make each job just as attractive to workers in terms of no-envy, but not in terms of preference-satisfaction (i.e. the actual achievement of preferences enabled by the fair resource-means). That is to say, envy-free compensation may not fully compensate the agent's net disutility. Hence, where there is a discrepancy between fair resource compensation and net utility loss in a job the agent will be motivated to relocate to another task where there is less or no such discrepancy (i.e. where his job distaste is less expensive).<sup>27</sup>

The real problem with wages based strictly on compensation rather than productivity indicators such as effort and marginal product, is that workers need not be concerned with productive output (i.e. the fact that the worker incurs more burdens from work does not necessarily entail greater productivity) (Van Parijs, 1995: 164).<sup>28</sup> Because of this incentive deficiency it is questionable whether the economy will generate sufficient growth to ensure a reasonable

standard of living. That is to say, the constraint on productivity-based wages implied by non-envy (i.e. leaving productivity out of the total wage) may no longer be justified so long as such an outcome is plausible. Differential payments over and above compensation may be required in order to guarantee a reasonable standard of living. Note that what counts here is not production efficiency *per se* but rather the social objective to which it is targeted—a reasonable standard of living. Hence, it is the objectives of equality defined by no-envy and reasonable life-quality that are in potential tension. The productivity-based wages required to enable each individual to pursue a meaningful life may leave some people envious. In contrast, exclusively compensation-based wages may thwart the ability of each individual to pursue a meaningful life.

One possible solution to this problem is to point out that each employee has an equal opportunity to compete for productivity payments and therefore that those who receive less or no such payments have no grounds to be envious.<sup>29</sup> But this clearly does not follow given that productive ability is in large part determined by factors beyond each person's control. That is to say, the unequal distribution of talents at birth and the unequal distribution of socio-economic advantage during one's upbringing would mean the opportunity is not equal. No-envy implies that it must be possible for each person to have made the choices that anybody else can make. But if *i* is less capable than *j*, that means he cannot choose to obtain the same amount of productivity payments as *j*. Consequently, he will envy *j*'s productivity receipts. Thus the no-envy formulation of equality further reinforces our primary normative concern that the arbitrary allocation of internal resources should not determine the wages each person receives.

This leaves us with the necessity of making the following policy trade-off between compensation-based wages and productivity-based wages. Firstly, productivity-based wage differentials (i.e. 'envy payments') are only justified insofar they help to ensure that the worst-off position in society is the least worst off position when compared with all other alternative arrangements (Rawls, 1971: 75, 78). Thus in order to maximally level up the worst-off position unequal productivity wages may be required in order to entice talented workers to contribute to the social product.<sup>30</sup> Secondly, all other wage differentials are explained by fair compensation (i.e. 'envy-free payments').

## NOTES

<sup>1</sup> The coincidence between the explanatory and normative implications of the theory has been noted by Dick (1975), Lamont (1997) and Groot (2002), but otherwise has drawn little attention.

<sup>2</sup> For the classic exposition of the theory of compensating or equalizing wage differentials see (Smith, 1977 [1776], bk. I, ch. 1-10, esp. ch. 10).

<sup>3</sup> For the original exposition of this line of argument see John Rawls (1971: 100-4).

<sup>4</sup> Terminological clarification: In the distributive justice literature writers tend to use the term welfare in place of utility. To remain consistent with the economics literature we shall adhere to the term utility. We take preference-satisfaction as an *indicator* of utility. Utility in turn is taken as an indicator of a person's quality of life.

<sup>5</sup> Another standard position, exemplified by the Walrasian model, is to gauge the worker's loss simply in terms of the quantity (e.g. leisure time forgone) rather than the quality of work. We reject that approach on the grounds that fails to take into account variations in working conditions and the preferences of workers. For further discussion on that point see Pagano (1985: 21-27 & 113-114).

<sup>6</sup> An additional factor is each person's ability to convert resources into utility. The problem here is not the expense of the preference but rather that some people may require more resource units to satisfy the same preference. See Sen (1984: 169-220). For reasons of clarity we shall proceed based on the assumption of equal conversion ability.

<sup>7</sup> For an excellent overview and analysis of the following arguments see Schaller (1997: 262-266).

<sup>8</sup> See (Rawls, 1993: 181-187) (Arrow, 1973: 254) (Dworkin, 1981a: 228-240) (Arneson, 1989 & 1990) and (Cohen, 1989).

<sup>9</sup> This should be differentiated from those workers who demand higher compensation based on what is called offensive tastes. E.g. A bigoted white teacher who demands higher compensation in return for working in a predominantly black school. The problem that offensive tastes pose for a preference-sensitive distribution is discussed by Rawls (1971: 30-31) and Dworkin (1981a: 198-199). But as Cohen argues (1989: 912-913) the preference-satisfaction approach can resolve this by making the distribution of resources only sensitive to *inoffensive* tastes. Thus we take this not to be as serious a challenge as the problems raised by expensive preferences and adaptive preferences. However, an intriguing aspect of the theory of compensating differentials is that it provides a means to measure discrimination. See for example (Rosen, 1986: 663-666) and (Becker, 1996: 140-142).

<sup>10</sup> This challenges the standard interpretation of the concept of compensation. The standard view is that the harmed person should be restored to exactly the same position that they previously enjoyed. Thus a landmark decision of the US Supreme Court argues that the claimant should receive 'the full and perfect equivalent' of that which is denied (*Monongahela Navigation Co v US* 148 US 312, 326 (1893)). A similar landmark decision in UK Common Law argues that compensation should 'put the party who has been injured, or suffered, in the same position as he would have been in if he had not sustained the wrong'. (*Livingston v Rawyards Coal Commission* (1880) 5 App Cas 25, 39, *per* Lord Blackburn. Quoted in K. Stanton *The Modern Law of Tort* (1994),

144). See also (Goodin, 1989:59). Such careful attention to the claimant's prior position makes compensation unnecessarily sensitive to unreasonable preferences.

<sup>11</sup> As Dworkin argues even if we stay with a utility metric we eventually have to employ a particular interpretation of utility. Such an interpretation will favor some and not others. It is therefore implausible to generate a value neutral compensation schedule if we persist with a utility-based metric (Dworkin, 1981a).

<sup>12</sup> The following arguments draw from Ronald Dworkin's seminal work on equality (Dworkin, 1981a&b) as well as other defenders of the resourcist liberal-egalitarian position; Notably, Rawls (1971 and 1993) and Van Parijs (1995). In the field of economics the resourcist position is critically discussed by Fleurbaey (1995a and 1995b) and Roemer (1993 and 1996).

<sup>13</sup> Arneson (1989 & 1990), Cohen (1989) and Roemer (1993) have pointed out that preferences are not always controlled by the agent (i.e. not voluntarily cultivated or adaptable). Indeed the adaptive preference argument suggests that people are not fully in control of the formation of their preferences. Thus if expensive tastes are uncontrolled then their holders are unfairly penalized by a resourcist distribution. The resourcist reply to this is to point out that (a) fair resource means in general will appropriately frame one's preference-set (Schaller, 1997: 263-264) and (b) preferences that remain uncontrollable constitute a clinical rather than a distributive problem (Rawls 1993: 185 incl. n.15 and Daniels, 1990: 288-292).

<sup>14</sup> This approximates the division of labor between society and the individual proposed by Rawls (1993: 185; 189-190). See also Fleurbaey (1995a, b) and Schaller (1997: 259-261).

<sup>15</sup> The idea of envy-freeness was previously proposed in the field of economics by (Foley, 1967) (Kolm, 1996) (Varian, 1974 & 1975) (Pazner and Schmeidler, 1974). See also (Baumol, 1986) and (Arnsperger, 1994). Although, as they acknowledge, this solution to the problem of fair allocation, is hardly a modern innovation.

<sup>16</sup> This resolves the potential challenge that people might be non-*envious* simply because they have adapted inexpensive tastes. See for example Le Grand (1991: 70-71).

<sup>17</sup> For this reason we assume that the insurer has the same level of information and therefore calculates the premium based on the same level of uncertainty. This means they will risk spread in order to break-even. Thus the premium rate will be the same for each job-type. Note that in the practice of actual insurance markets the insuree and insurer also have equal knowledge. But the premiums are more 'individualised' because there is greater knowledge (less uncertainty). Thus insurance is adjusted according to groups (i.e. adjusted according to age group, region etc). In our case insurer/insuree is unaware of whom is high probability and who is low probability. Thus premiums are averaged across job-type. (This means there is no advantage for high probability (cheap insurance) and disadvantage for low probability (over expensive)—which would mean the insurer could not break-even—because probabilities are unknown to the insuree as well).

<sup>18</sup> It may be argued that it does not make sense to speak of preferences where a person is ignorant of their abilities. What one prefers will at least in part be influenced by the abilities one has. In general this seems to be an accurate interpretation of preference-formation and it is a problem acknowledged by Dworkin (1981b: 316).

<sup>19</sup> One limitation of HIM is that it does not take into account changes in the set of job-types that are demanded by the market or the character of those jobs. Hence, it is not intended to be a one-off timeless indication of fair compensation.

<sup>20</sup> One interesting characteristic of insurance is that the decision rests simultaneously on the person's willingness to pay premiums and willingness to accept compensation. This may make it immune to the problem noted by others that willingness to pay and willingness to accept tend to generate different results. See for example Brian Barry's discussion of the Contingent Valuation Method (CVM) (1995: 152-159). Despite the obvious similarities, CVM differs from HIM insofar the valuation is mediated through an insurance market. This means that the person must balance the cost of insurance against the desire to reduce job deprivation under conditions of uncertainty.

<sup>21</sup> Indeed the issue of how to deal with unequal internal resources is perhaps the main concern for those economists who focus on envy-freeness. For an overview of the proposals that have been made see Baumol (1986: 39-49).

<sup>22</sup> For a discussion of the different forms of procedural justice see Rawls (1971: 85-86).

<sup>23</sup> The hypothetical outcome of insurance behind the veil will indicate the ordinal ranking of jobs according to resource denial. The problem of course is that the total compensation per hour is contingent on the wage-reserves available to the employer. In practice wage compensation may be needed to be allocated on the basis of an occupational average coverage rather than individual coverage (say individualized job contracts).

<sup>24</sup> Because the insuree must expend all her budget risk averseness need not be factored in.

<sup>25</sup> Put more conceptually, the conflict arises because both imply different metrics of life-quality (utility and resources) and, correspondingly, a different conception of the constraint that should be placed on resource allocation (no worse-off in terms of utility vs. no-envy of other's resource bundles). Furthermore, unlike Pareto efficiency, no-envy is not in itself aggregative insofar as it does not imply the (constrained) maximization of resources. However, as we argue shortly, it can be plausibly construed in an aggregative way; i.e. maximize resource allocation provided no one is left envious.

<sup>26</sup> This also resolves the oft-made challenge made against Pareto efficiency that it may, irrespective of (in)expensive tastes, only serve to entrench substantial inequality: any attempt to make the poor better-off cannot be justified if it has the effect of making the rich worse-off (Sen, 1987: 32). It seems, therefore, that no-envy theorists have become unnecessarily absorbed with resolving the apparent incompatibility with Pareto efficiency when a fuller understanding of philosophical arguments that ground no-envy reveals that such a project is a self-contradictory exercise. We deploy no-envy because of the problematic assumptions that lie at the heart of the standard characterization of Pareto efficiency.

<sup>27</sup> If we took a strictly utility-sensitive approach, as Julian Lamont appears to do (1997), this implies that a non-compensatory payment (e.g. productivity bonus) is required to encourage socially optimal moves. This it seems to us is significant problem for the standard welfarist interpretation of the theory of compensating differentials. That is to say, it fails to explain why a worker would change tasks given that it leaves her just as well off subjectively (what Rosen (1986:647) calls a coin-toss position). It is exactly because there is a possible discrepancy between fair compensation and preference satisfaction that the proposed model accommodates the required incentive effect.

<sup>28</sup> This problem appears to be ameliorated to some extent at least by the fact that employers will choose workers based on preference and ability match with the job (Because (1) where preferences, abilities and job-type overlap production will be higher and (2) the more preferences and job-type overlap the less compensation is required). But unless unemployment pertains there will be insufficient incentive to improve one's preference-ability-job-type coordination through, say, education. Moreover, once the person is in the job there still remains no incentive to be productive in spite of one's potential because wages are unrelated to output.

<sup>29</sup> This is akin to Varian's (1974) "wealth-fair" proposal. See also (Baumol, 1986: 43-45).

<sup>30</sup> Such payments can only be conceived of as compensatory in the extended sense noted in section two; namely where the baseline to be restored includes the productivity payments that the agent would receive in the next best alternative job.

## REFERENCES

- Arneson, R. (1989), "Equality and Equality of Opportunity for Welfare", *Philosophical Studies*, 56: 77-93.
- Arneson, R. (1990), "Liberalism, Distributive Subjectivism, and Equal Opportunity for Welfare", *Philosophy and Public Affairs*, 19: 158-94.
- Arnsperger, C. (1994), "Envy-freeness and Distributive Justice: A Survey of the Literature", *Journal of Economic Surveys*, 8: 155-186.
- Arrow, K. (1973), "Some Ordinalist-Utilitarian Notes on Rawls' Theory of Justice", *Journal of Philosophy*, 70: 245-63. Also in Arrow, K. (1983), *Collected Papers of Kenneth J. Arrow: Social Choice and Justice: General Equilibrium*, Vol. 1, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Barry, B. (1995), *Justice as Impartiality*, Oxford: Clarendon Press.
- Baumol, W. (1986), *Superfairness: Applications and Theory*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Becker, G. S. (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Cohen G.A. (1989), "On the Currency of Egalitarian Justice", *Ethics*, 99: 906-944.
- Daniels, N. (1990), "Equality of What: Welfare, Resources, or Capabilities?", *Philosophy and Phenomenological Research*, 50: 273-296

- Dick, J. C. (1975), "How to Justify a Distribution of Earnings", *Philosophy and Public Affairs*, 2: 248-72.
- Dworkin, R. (1981a), "What is Equality? Part 1: Equality of Welfare", *Philosophy and Public Affairs*, 10: 185-246.
- Dworkin, R. (1981b), "What is Equality? Part 2: Equality of Welfare", *Philosophy and Public Affairs*, 10: 283-345.
- Elster, J. (1983), *Sour Grapes*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fleurbaey, M. (1995a), "Equality and Responsibility", *European Economic Review*, 39: 683-689.
- Fleurbaey, M. (1995b), "Equal Opportunity or Equal Social Outcome", *Economics and Philosophy*, 11: 25-55.
- Foley, D. (1967), "Resource Allocation and the Public Sector," *Yale Economic Essays*, 7: 45-98.
- Goodin, R. E. (1989), "Theories of Compensation", *Oxford Journal of Legal Studies*, 9: 56-75.
- Groot, L. E. M. (2002). "Compensatory Justice and Basic Income", *Journal of Social Philosophy*, 33: 144-161.
- Kolm, S. C. (1996), *Justice and Equity*, Harold See (trans.), (Cambridge, Mass.: MIT Press).
- Lamont, J. (1997). "Incentive Income, Deserved Income and Economic Rents", *Journal of Political Philosophy*, 5: 26-46.
- Le Grand, J. (1991), *Equity and Choice: An Essay in Economics and Applied Philosophy*, London: Harper Collins.
- Pazner, E. A. and D. Schmeidler, (1974), "A Difficulty in the Concept of Fairness", *Review of Economic Studies*, 41: 441-3.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Rawls, J. (1993), *Political Liberalism*, New York: Columbia University Press.
- Roemer, J. E. (1993), "A Pragmatic Theory of Responsibility for the Egalitarian Planner", *Philosophy and Public Affairs*, 22: 146-166.



- Roemer, J. E. (1996), *Theories of Distributive Justice*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Rosen, S. (1986), "The Theory of Equalizing Differences", O. Ashenfelter and R. Layard (eds). *Handbook of Labor Economics* Vol. 1 içinde, New York: Elsevir Science Publishers, Chapter 12.
- Pagano, U. (1985), *Work and Welfare in Economic Theory*, Oxford University Press.
- Schaller, W. E. (1997), "Expensive Preferences and the Priority of the Right: A Critique of Welfare-Egalitarianism", *Journal of Political Philosophy*, 5: 254-273.
- Sen, A. K. (1984), "Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures", *Journal of Philosophy*, 82: 169-220.
- Sen, A. K. (1987), *On Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell Press.
- Sen, A. K. (1992), *Inequality Re-examined*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Smith, A. (1977), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago: University of Chicago Press.
- Van Parijs, P. (1995), *Real Freedom For All: What (If Anything) Can Justify Capitalism*, Oxford: Clarendon Press.
- Varian, H. (1974), "Equity, Envy, and Efficiency", *Journal of Economic Theory*, 29: 217-44.
- Varian, H. (1975), "Distributive Justice, Welfare Economics and the Theory of Fairness", *Philosophy and Public Affairs I*, 4 (3): 223-47.

## HUMANITY AND SOCIETY IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT: AN ANALYTICAL APPROACH\*

**Hakan MIHÇI**

(Asst. Professor, Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06532, ANKARA)  
hakan@hacettepe.edu.tr

**Hüseyin ÖZEL**

(Asst. Professor, Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06532, ANKARA)  
ozel@hacettepe.edu.tr

### **Abstract:**

The paper, on the basis of Karl Polanyi's account, attempts at developing an analytical framework which argues that social relations associated with different institutional patterns may function to facilitate market-type relationships, a fact which is considered to be useful to understand development process. The basic argument of the paper is that different types of social relations or institutions can serve as "substitution patterns" in the advancement of the economic development, as in the case of Alexander Gerschenkron's "degree of relative backwardness" approach. However, it is also argued in the paper that while communal social relations and institutions may provide a more "humane" environment for the development process, the fact that these relations and institutions have to operate within a market setting makes their role to affirm "humanity" necessarily limited and distorted.

---

\* This paper is dedicated to the memory of Professor Halime Oygur who always emphasized the social aspects of the development process.

An earlier version of this paper was presented at the "7<sup>th</sup> International Karl Polanyi Conference: Re-thinking Human Needs," May 26-28, 1999, Lyon, France. The comments by the participants to this conference are greatly appreciated. The authors also wish to express their gratitude to the support by the Department of Economics, Hacettepe University, and the Institute of Social Sciences, Hacettepe University, which made possible their participation to the conference. Finally, we are grateful to Simon Wigley, for his careful reading and editing the manuscript.

**Keywords:** Karl Polanyi, Alexander Gerschenkron, development, society vs. community, market institution, social relations.

**Anahtar Sözcükler:** Karl Polanyi, Alexander Gerschenkron, kalkınma, cemaat-cemiyet karşılığı, piyasa kurumu, sosyal ilişkiler.

**Özet:****Kalkınma Sürecinde İnsan ve Toplum: Analitik Bir Yaklaşım**

Bu yazı, Karl Polanyi'nin görüşlerinden yola çıkarak, "cemaatçi" ilişkiler gibi geleneksel olarak piyasa dışında yer alıyormuş gibi görülen ve farklı kurumsal örüntülerle eşleşen sosyal ilişkilerin aynı zamanda, piyasa tipi ilişkileri sürdürme ve kolaylaştırma işlevini de yerine getirebileceğini ve bu olgunun kalkınma sürecinin anlaşılmasında yararlı olabileceğini ileri sürmektedir. Yazının temel savı, piyasa dışı olarak görülen farklı sosyal ilişki veya kurumların, Alexander Gerschenkron'un "görelî geri kalmışlık derecesi" yaklaşımında olduğu gibi, ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde kullanılabilir "ikame örüntüleri" işlevini göreceğidir. Bununla birlikte, yazı ayrıca cemaat temelli sosyal ilişki ve kurumların, insanların sosyal varlık olma özelliklerini dikkate aldıklarından, kalkınmanın gerçekleştirilmesinde daha "insancıl" bir ortamın yaratılmasına zemin oluşturabilmelerine karşın, bu ilişki ve kurumların piyasa ortamı içerisinde işlemek zorunda olmaları nedeniyle bunların katkısının ister istemez sınırlı ve bir ölçüde çarpıtılmış olacağını da ileri sürmektedir.

*"The fascist answer to the recognition of the reality of society is the rejection of the postulate of freedom. The Christian Discovery of the uniqueness of individual and the oneness of mankind is negated by fascism. Here lies the root of its degenerative bent."*

(Karl Polanyi, *The Great Transformation*, p. 258A)

**INTRODUCTION**

Daniel Fusfeld (1993: 8), on the basis of Karl Polanyi's analysis in the *Great Transformation* (Polanyi, 1944), criticizes the Republican conservatives who glorify both the free market and what they call "family values" in that they cannot see the destructive effect of the free market on the family values. The present paper is an attempt at arguing that such a contradiction may be a "necessary" contradiction, for even in a market society, the so-called "family values" and other social values associated with different institutional patterns such as those resting on the principles of reciprocity and redistribution, to use Polanyi's terms, may become articulated to the market so as to function to reproduce market-type relationships.

The present paper tries to develop an analytical framework, based on Polanyi's account, that can be used to analyze such articulation processes,

especially in developing countries even though its applicability is by no means limited to such societies. The argument goes as follows: the institutional separation between the “economic” and the “political” spheres, itself a useful analytical framework in understanding capitalist societies, nevertheless introduces a contradictory element to the working of the market system. For, as Polanyi’s notion of the “double movement” demonstrates, the “economic” sphere, the market, must always work against a “social” background, and, for this reason, while the market continuously extends its influence so as to include the “rest” of the society, individuals, who define themselves within the social sphere, try to check this extension, to limit the “dehumanizing” effects of the market relations. That is, social institutions or some associations that could either be inherited from the past, from the “pre-market phase,” or that could be deliberately formed to counteract the destructive effects of the market relations can function to affirm both individuality and sociality of human beings, as the two defining characteristics of them as “species beings.”

In the first section, Karl Polanyi’s analysis which demonstrates the institutional tendencies that exist in a market society and their “dehumanizing effects” are presented by emphasizing the “species” character of human beings. In the second, on the basis of the “societal” framework within which the notion of “double movement” plays an essential role, the possibilities of articulation between different forms of integration around which capital accumulation can be organized are examined in the context of development.

## 1. THE FICTITIOUS COMMODITIES AND THE DOUBLE MOVEMENT

According to Polanyi, the market society, the society which is subordinate to the self-regulating market institution was the result of the creation of the three fictitious commodities, labor, land and money, and its resultant, the institutional separation of the economic from the political sphere. The economic sphere must stand apart from “rest” of the society, its political and governmental system as well as social relations based on blood-ties, social positions, political or religious considerations etc. Within this self-regulating market, only the two “economic” motives, the hope of gain and the fear of hunger, must govern the behavior of individuals. Since in the market economy the productive apparatus is under the sovereignty of the market, this “disembedded” economic sphere has the effect of making the “rest” of the society dependent upon that sphere. In this market society, not only the social classes are identical with “supply” and “demand” for labor, land and capital, but a whole range of social institutions, from marriage to science, must be at the service of the market. In other words, the market society is an *economic society*

in the full sense of the term, whose result is an all-pervasive economic determinism, or what Polanyi calls the “market mentality.” This market mentality, with its twin tenets, namely, the *economistic fallacy*, i.e., identification of “economic” phenomena with market phenomena (Polanyi *et al.*, 1957: 270; Polanyi, 1977: 20), and the *rationality assumption*, leads to the dichotomy between the “material” and the “ideal.”

In this society, all “economic” behavior is conducted on the basis of the fear of starvation and the hope of profit, and all other motives, which are usually considered to be the typical motives affecting everyday lives of human beings, such as honor, pride, solidarity, moral duties and obligations, are regarded as irrelevant to everyday activities and forced to gain a rare and esoteric nature, summed up by the word “ideal,” so that “everyday life being handed over to the material, with Sundays reserved for the ideal” (Polanyi, 1947b: 101). From this time onwards, argues Polanyi, “he who would have refused to imagine that he was acting for gain alone was thus considered not only immoral, but also mad” (Polanyi, 1947a: 114). Yet, it is important to realize that this “dualistic fallacy” (Polanyi, 1947b: 102) is not simply an illusion; it is nothing but the reflection of the existence of a separate and distinct economic system founded on hunger and profit motives. That is to say, this distinction has been *institutionalized* (Polanyi, 1947a: 115) in the market society.

Such an institutionalization, on the other hand, was a result of the creation of the fictitious commodities, which are not actually produced to be sold and bought in the market even though their treatment as commodities were necessary for the market system to function (Polanyi, 1944: 72-73). What the creation of these “commodities” actually characterizes is a “dehumanization” process arising from the “commodification” of both human life activity and its natural environment (Özel 1997). First of all, since according to Polanyi what one calls “labor” is only another name for the whole human activity which cannot be separated from life, to put this activity under the rule of the market, by making it subject to the fear of hunger, will mean no less than the breakdown of the “totality” of life itself. As is mentioned above, this life activity is now separated between the “ideal” and the “material”; human life activity is now broken down into specific compartments, such as economic, political, religious, etc., and only the “economic” motives, the fear of hunger and hope of gain, are allowed to govern individuals’ lives. In other words, the human life activity itself becomes “commodified.” However, what is in effect being reduced to the commodity status is not really this activity, namely, *labor*, itself, but man’s abilities which he uses in engaging this life activity, namely, *labor power* (Polanyi, 1947b: 98; Polanyi, 1944: 176, 162). This in turn means the separation of man not only from his own life activity, but also, even more importantly, from his own “agency,” the power that characterizes human beings, with the

detrimental consequence that “in disposing of a man’s labor power the system would, incidentally, dispose of the physical, psychological, and moral entity ‘man’ attached to that tag” (Polanyi, 1944: 73).

The most immediate effect of this commodification of labor power, according to Polanyi, is actually the dissolution of the society into “atoms,” each of which only behaves in accordance with the profit motive and the fear of starvation, irrespective of the other members of the society. This, on the other hand, requires the annihilation of the older, organic forms of existence so that a new, an atomistic and individualistic organization could be founded on the principle of freedom of contract. This, in practice, requires that “noncontractual organization of kinship, neighborhood, profession, and creed were to be liquidated since they claimed the allegiance of the individual and thus restrained his freedom” (Polanyi, 1944: 163). Since the labor contract is the manifestation of “freedom” from the social bonds which actually protect human beings from destruction, for it is the presence of these bonds which makes the threat of starvation in the “primitive” societies nonexistent (Polanyi, 1944: 46; 163-64), the destruction of these institutions and bonds of society makes the threat of hunger to be an individual phenomenon forcing human beings to sell their labor power in the market.

This process of disintegration of the society is also a process of the separation of human life activity from the natural setting within which it takes place; that is to say, within this process land also is reduced to a commodity. For Polanyi, what one calls land cannot be characterized merely by its economic function; “It invests man’s life with stability; it is the site of his habitation; it is a condition of his physical safety; it is the landscape and the seasons. We might as well imagine his being born without hands and feet as carrying on his life without land” (Polanyi, 1944: 178).

Therefore, for Polanyi, these two joint steps, commodification of labor and land, characterize the fact that under the market system human beings are forced to live through a “perverse” life within which they are deprived of the very qualities that make them human or, to use Abraham Rotstein’s (1990: 100) metaphor, the market system represents the artificial, externalized embodiment of the individual or the “blind and dark alter ego.” The institutional structure of capitalism forces human beings to live through a separate, fragmented life; in other words, under capitalism the “totality” of human existence breaks down in the form of the breakdown both of the totality of human life activity into “economic” and “noneconomic” spheres and of the unity between man and his own powers which he exerts within this life activity, whereas the commodification of land leads to the breakdown of the unity of man with nature.

To put it another way, this is nothing but the violation of the very sociality of human beings. The market mechanism transformed the very substance of human economy, by transforming “man’s ultimate dependence on nature and his fellows for the means of his survival” for it put this dependence under the rule of the market (Polanyi, 1977: 8), which atomizes the individual. In other words, the disembedded market economy makes the rule of the “changelessness of man as a social being” (Polanyi, 1944: 46) obsolete for it inevitably leads to the dissolution of the society by forcing man to behave like a *homo economicus*.

As can be seen from this brief discussion, Polanyi’s arguments depend critically upon the general, transhistorical aspects of the human condition, as Polanyi emphasized continuously (cf. Polanyi, 1944: 258A; Mendell, 1989: 477). It is easy to understand why it must be so; in order to talk about the “dehumanizing” aspect of capitalism, one should have a conception about the human condition; otherwise Polanyi’s whole critique of capitalism does not make any sense, for if what we call human nature depends exclusively upon the social context, then it is not very difficult to defend capitalism on the basis of human nature. For Polanyi, however, capitalism is a “twisted” or a “perverted” existence for the humanity as a whole because it reduces both human beings themselves and their natural environments into commodities, a quite contrary fact to their “definitions.”

Such a contradiction between the essence and the existence of human beings, stems from the fact that under the market system, both the individuality and the sociality of human beings or to use Polanyi’s own expression, both “the uniqueness of individual and the oneness of mankind” are negated. Such a notion implies that Polanyi regards human beings as “species-beings,” to use Marx’s term, in his *1844 Manuscripts*, which denotes for the “essence” of man (Marx, 1975; Hunt, 1986). According to Marx, man is a species-being in two senses, though these two senses are in effect identical: a person is a species-being, first, “because of the nature of human perceptual and conceptual faculties and human life-activity,” and, second, “because of the social nature of human activity” (Hunt, 1986: 97,98). That is, a person is a unity of individuality and sociality, or more appropriately, the individual is the social being; even his very existence is social activity:

*“I am still socially active because I am active as a man. It is not only the material of my activity ... which I receive as a social product. My own existence is social activity. Therefore what I create from myself I create for society, conscious of myself as a social being” (Marx, 1975: 350).*

Such a notion of human essence, which is based on the importance of human potentialities that are to be realized and flourished in interaction with other individuals is also the prevalent theme guiding Polanyi's entire work. For Polanyi too, the individual is a communal being by nature:

*“... the discovery of the individual is the discovery of mankind. The discovery of the individual soul is the discovery of community. The discovery of equality is the discovery of society. Each is implied in the other. The discovery of the person is the discovery that society is the relationship of person (Polanyi, 1935: 370).*

The market system, however, causes to the breaking down of the unity between these two characteristics, individuality and sociality. From a social theoretical point of view, the most immediate effect of the creation of the commodity fictions is the atomization of the individual: individual, through her being reduced to the “bearer” of labor power, becomes just a “cog,” or a functional unit whose only function is to reproduce market-type, exchange relations. This “reification” which is also reinforced by the mechanization and “rationalization” of production process reducing individuals into mere “appendage” of capital, even increasingly dominates their consciousness. The result of this process is the emergence of the “reified mind,” which sees commodity form and its “laws” as natural and eternal (Lukács, 1971: 93-98); that is, the abstraction of the “rational economic man,” *Homo Oeconomicus*, becomes a reality; individual transforms into a functioning component of a system, and therefore as such must be equipped with essential features indispensable for running the system (Kosík, 1976: 52).

The immediate corollary of this atomization is, of course, the “market mentality” with its postulate, the notion of economic “rationality”: Once a human being is reduced to an “individual in the market” (Polanyi, 1977: 29), i.e., to *Homo Oeconomicus*, it was now easy to argue that “economic” action “was ‘natural’ to man and was, therefore, self-explanatory” (Polanyi, 1977: 14). That is to say, from now on, the term “economic” could safely be identified with the market activity.

Nevertheless, by their very nature, human beings do not consider themselves as mere “atoms” but, as real human beings who constantly try to realize their potentialities in a social setting. Real individuals as;

*neighbors, professional persons, consumers, pedestrians, commuters, sportsmen, hikers, gardeners, patients, mothers, or lovers— ... are accordingly capable of representation by almost any type of territorial or functional association such as churches, townships, fraternal lodges, clubs, trade unions, or, most commonly, political parties based on broad principles of adherence (Polanyi, 1944: 154).*



The result of this contradiction between human beings' recognition of themselves as social beings on the one hand and the values of the market forcing them to behave as economic units is, of course, the *double movement*. Polanyi argues that since the creation of commodity fictions and its result, subordination of the society to the market, is in contradiction with the human essence, it is quite natural for people to protect the social fabric against the market, for otherwise it will disintegrate. As has been argued, continuous extension of market relations into every aspects of human existence, so as to include the three fictitious commodities, namely, labor, land, and money, means no less than the commodification of life itself, for what these fictions together represent is the totality of human essence. However, this commodification could not take place without the "self-protection" of the society against the danger of being "annihilated" by the market, in the form of social interventions into the individual markets for these three "commodities." In other words, the market society is characterized by a "*double movement*," which has been at work from the very start: "the extension of the market organization in respect to genuine commodities was accompanied by its restriction in respect to fictitious ones" (Polanyi, 1944: 76).

These two simultaneous tendencies, the process of commodification on the one hand, and society's "response," i.e., the resistance carried out by different classes and organizations within the society to the extension of the market on the other, give the capitalist society its unstable character: the protective countermovement as an attempt at restricting or at least slowing down the extension of the market will eventually impair the working of the self-regulating market. Since the system is organized on the basis of these commodity fictions, any intervention from the part of the social classes or the state, or both, into the markets, creates impairments in these three markets. These impairments will in turn intensify the tensions already inherent in the society which will obstruct the working of the market as a whole. That is to say, the double movement actually signifies a circular process: since the social classes themselves and their conflicts emanate from the economic sphere in a capitalist society and since this society is subordinate to the market, conflicts between these classes will necessarily have social dimensions even when they are purely economic in character, and this in turn will cause further disruptive effects on the economic sphere whose impairment will intensify the tensions existing in the society (Polanyi, 1944: 201).

In other words, since the protectionist countermovement is a direct intervention to the working of the self-regulating market, which inevitably has political consequences, the process of double movement will tend to break the institutional separation of the economic from the political upon which the market system is built. The result of such a process would be the disintegration

of the society, for the attempt to reestablish this institutional separation requires eradication of every form of social opposition against the market by any means, including the use of overt force as the fascist period has shown.

The process of the double movement should be conceived at two distinct yet related levels: the class level, for the social classes, above all the working class, have been the causal agents who actually carried out the protective countermovement, and the institutional level, for the protectionist countermovement created strains in the institutional structure of the market system, which eventually led to the catastrophe (Polanyi, 1944: 134). At the institutional level, the sources of the disruptive strains that had arisen in the organization of the market system were the institutional separation of the economic sphere from the political one, and the conflict between the international and the national spheres within the system. On the one hand, although the system required this institutional separation between the economic and the political spheres, the tensions between social classes created in the market sphere sooner or later had to be transferred to the political sphere, which in turn produced further problems in the market. On the other hand, the fact that the functioning of the system required the gold standard and the balance of power at the international level, both of which demand that the domestic economy and politics must be at their service, were in conflict with popular and nationalist considerations emphasizing the sovereignty of the nation-states, which played a significant role in the domestic sphere from the very beginning of the market society.

Nevertheless, the double movement should be reduced neither to a simple form of class struggle, nor to state interventions with the implication that state is the embodiment of the protectionist countermovement, as it is sometimes thought. The double movement can be understood as a conception of “the self-organization of the society, sometimes with the help of the government and sometimes in spite of it, to protect people and land against the disintegrating forces of the market system” (Baum, 1996: 10, 55). That is to say, the double movement, seen from a “societal” perspective, refers to the struggle between those forces that represent the “disembedded” economy and those that represent the attempt to “reembed” it into the society, as the spontaneous rebelling of individuals against the contradiction between their essences and existences, with the aim that “the human society will be real, for it will be humane: a relationship of persons” (Polanyi, 1935: 375). Since, as we have argued, the extension of the market, the commodification process, violates the “human” aspect of human existence, it should not be surprising that human beings in the society have to resist this violation irrespective of their class origin, which explains the breadth of the protectionist countermovement. However, the contradiction between these two “collective alter-egos” (Rotstein, 1990: 99) that

characterizes the development of the market society until the 1930s as demonstrated in *The Great Transformation*, is by no means limited to the “liberal” phase of the market society; it is still prevalent, we argue, in our contemporary world, about which Polanyi’s “societal” perspective has much to offer.

## 2. THE SOCIETAL PERSPECTIVE AND THE CONTRADICTIONS OF THE MARKET SOCIETY

Among the critics of Polanyi’s work, considered in its entirety, two of them seem particularly interesting for our purposes. The first of these critics is the historian Eric Hobsbawm (1994) who, in a recent work on the twentieth century, asserts that “Polanyi exaggerated the logic of capitalism” by emphasizing economic motives. According to Hobsbawm,

*“capitalism had succeeded because it was not just capitalist. Profit maximization and accumulation were necessary conditions for its success but not sufficient ones. It was the cultural revolution of the last third of the century which began to erode the inherited historical assets of capitalism and to demonstrate the difficulties of operating without them” (1994: 343).*

The second critic is Douglas North (1977), as the leading figure of the “new” institutionalist perspective which takes the rational choice theory as a starting point in examining institutions, criticizes especially Polanyi’s later work (e.g., Polanyi et al. 1957; Polanyi 1977) emphasizing different forms of integration, namely reciprocity, redistribution and market patterns. According to North, reciprocity and redistribution “are everywhere characteristic today as in the past in resource allocation within households, voluntary organizations, and in government” (North, 1977: 709), and thus nonmarket allocation of resources was and still is a major aspect of economic organization. The reason for this is that the existence of transaction costs associated with defining property rights and hence with the development of markets can give rise to these kinds of nonmarket allocations (North, 1977: 710). Therefore, to the extent that these transaction costs are high compared to benefits, nonmarket allocations will be used within the organization of the economy, in a way quite consistent with the rational choice theory, as is emphasized by the “new” institutionalist perspective (e.g., Nabli and Nugent, 1989; Langlois, 1986; Olson, 1982; Nugent, 1989).

Both of these criticisms, it appears to us, are the result of a failure to recognize the full breadth of Polanyi’s “societal” framework (see Dalton 1968). That capitalism needs those forms of integration and the associated social and

cultural values with them to operate does not itself constitute a critique of Polanyi, for the notion of the double movement, also embraces this tendency; that is, although only one of these three forms of integration is dominant in a particular society, the remaining two can live and assert themselves even to the extent that they can be incorporated by the dominant form. The proposition that the society in the market system is subordinate to the disembedded market does not necessarily imply that market type behavior and other behavioral patterns presupposing other forms of integration exclude each other. What such a proposition implies at best is that there is a contradiction, seen from the perspective of the production and reproduction of the market society, between different functions of the very same institution, be it family, state or even religion. These institutions, at the same time, both carry the conditions of the reproduction of the market system and, as “expressions” of human nature, affirm humanity of individuals and therefore also function to resist the very market relations. Since social institutions are in part, in Polanyi’s words, “embodiments of human meaning and purpose” (Polanyi, 1944: 254), to be characterized by the species-nature of individuals, it is quite normal for these institutions to reflect those traits; but at the same time, since the capitalist reality is “upside down,” to borrow a metaphor from Marx referring to the fact that a human being is forced to behave as a *Homo Oeconomicus*, it negates the very freedom which is expressed in these institutions (Macmurray, 1935).

As is well known, the main thrust of Polanyi’s “substantivist” approach is the proposition that “man’s economy, as a rule, is submerged in his social relationships” (Polanyi, 1944: 46; Polanyi, 1947b: 98), and this proposition is valid *even in a market society*. Although the market system is an attempt at the organization of the society along the institutional separation between the “economic” and the “political,” the existence of the double movement operating at the societal level makes the system as a “stark utopia” (Polanyi, 1944: 3) because it tends to break this institutional separation. The reason for this is the fact that individuals, as “species-beings,” refuse to define their identities, and to act, only on the basis of the hope of gain and the fear of hunger.

For Polanyi, human beings are “humanized” by the plurality of institutions, like church, family, work, through which they can both express their essence and acquire an identity based on those “human” traits (Glasman, 1994: 70). Since social institutions are embodiments of the human essence, even in a capitalist society, those institutions that are not exclusively characterized by “economic” factors can function for individuals to affirm their connectedness with other individuals through having personal, direct relationships. In other words, these institutions, together with deliberately created associations or communities, aggregates, etc. (including political parties and trade unions), can function as “safe havens” to escape from the destructive effects of the market

system. Although this is for the most part an individual act, it nevertheless presupposes some form of collectivity, for the function of these institutions are to affirm sociality, direct, personal relationships. To the extent that these institutional structures, such as the working class organizations, have the power to transcend the economic-political separation, they can be successful in counteracting to the destructive effects of the extension of the market.

Nevertheless, because of the reification process which even dominates the mode of thinking in a capitalist society, i.e., because of the “market mentality,” it is not very easy, if not impossible, to distinguish between the two conflicting tendencies in the double movement, i.e., extension of the market and resistance to it. The reason for this is that even the very human properties can be so distorted in discourse, through the reproduction of capitalist “ideology,” that they can be functional in the reproduction of market relations, in which case even a humane act such as the affirmation of social connectedness could become a vehicle in the reproduction of the market system. In other words, in a capitalist society, human beings are reduced to mere means for each other, even within the boundaries of a closely-knitted community. For this reason, especially in the contemporary society, the protective movement seems to have been undermined to the extent that reification dominates every sphere of life, including the mode of thinking of the “modern” individual. That is, the protective countermovement seems paralyzed to the extent that it is “suppressed by the power of international capital on the one hand and inhibited by the incapacity of increasingly divided, fragmented, and individualized societies to organize themselves to act in the interests of society as a whole” (Bienefeld, 1991: 26). Therefore, to the extent that individuals’ minds are reified enough to sustain capitalist relations, social institutions themselves would become vehicles of reproducing capitalist relations. Then the very same institution, whether it is the state, family, church, or even the trade union, will both convey the conditions of the reproduction of capitalist social relations and be an embodiment of the resistance, even in an unconscious way, to these relations, for they provide the opportunity to affirm sociality. Then it should be no surprise that although these institutions or associations are in part reflections of the conditions of sociality, they are at the same time bases of the very same social relations that destroys those conditions.

As an example to an important contradiction in this regard, one can recall Polanyi’s proposition that the “discovery” of society is achieved with the market society, or, using Ferdinand Tönnies’s influential distinction, with the transition from the “community” (*Gemeinschaft*) to the “society” (*Gesellschaft*). Although the market has the effect of dissolving the social bond, it is also true that the individual becomes more and more dependent on other human beings at the same time because of the increasing social character of production. In other words, “the knowledge of society,” as Polanyi argued, “came to us through

living in an industrial society” and it is “the constitutive element in modern man’s consciousness” (Polanyi, 1944: 258A). That is, in the market society, there is a contradiction between the “discovery of society” and the atomization of the individual.

Tönnies’s framework, which was a primary source for Polanyi’s approach, is quite useful to analyze the market society. For Tönnies, there is a sharp distinction between “community” (*Gemeinschaft*) and “society” (*Gesellschaft*): *Gemeinschaft*, whose purest form prevails within the family, characterized by the unity of individuals whereas *Gesellschaft* is characterized by the separation between them (Tönnies, 1988: 64-65).

On the other hand, regarding minds of individuals living in these two forms of human aggregates, closely associated with this distinction is another one between “natural will” (*Wesenwille*), which carries the conditions of *Gemeinschaft*, and “rational will” (*Kürwille*), which develops *Gesellschaft*. Natural will (or sometimes translated as “integral will”), as the natural disposition of human beings, is characterized by the spontaneous expression of their drives and desires, whereas “rational will,” which does not have the spontaneity and impulsiveness of the natural will, basically expresses rational calculation (Tönnies, 1988: 103-105). In other words, rational will, as the very name suggests, reflects the will of the self-interested individual, or the *homo oeconomicus* who tries to reach his/her end by employing available means. Here the significance of rational will is that it divorces means and ends, both in personal relations and at work. It even makes human beings as means for each other, thereby contradicting Kant’s famous maxim.

It appears that there are two significant characteristics of *Gesellschaft*, or the market society proper: First, as the result of the development of the “rational,” self-interested individual, who is nothing but an atom in the society and for whom other individuals appear as particular ends, the bonds between human beings are supplanted by useful associations, formed by particularized individuals. Second, maybe even more important than the first one, is that the very category of the individual in the modern sense appears with *Gesellschaft*. A person in *Gemeinschaft* belongs to a whole, which makes his/her life meaningful, or in Marx’s words, “the individual has as little torn himself free from the umbilical cord of his tribe or community as a bee has from his hive” (Marx, 1976: 452). Such a community is characterized, as we can see in Erich Fromm’s description of the Medieval society (1941: 40-41), by the sense of security, solidarity, the subordination of economic to human needs, the directness and concreteness of human relations. Though the individual is not alone and isolated, this community is also characterized by the lack of individual freedom. In other words, in such communities, individuals are not

“species-being” in the real sense, for their very individuality is denied.

On the other hand, in *Gesellschaft*, individual freedom and individuality seem to become dominant. According to Tönnies, the transition to *Gesellschaft* implies “a dissolution of all those ties which bind the individual through his natural will and apart from his rational will. For these ties restrict his personal freedom of movement, the saleableness of his property, the change of his attitudes, and their adaptation to the findings of science” (1988: 234). Hence, despite its destructive effects upon the social connectedness in a *Gemeinschaft*-like society, capitalism also creates the preconditions of “free” human beings, or the possibility of realizing their own potentialities. What makes this possible is actually the development of the industry, with the increasing social character of production, which came with the “machine age” (Polanyi, 1977: xlvi). At the same time, social production, through cooperation and also exchange, though strips humans of their individuality, also develops their species-consciousness. In other words, through making the individual realize her dependence on other individuals, that process makes her be aware of the “reality of society.” Then, the market society represents both the “discovery” and the “denial of the reality” of the society.

Such a framework emphasizing the contradictory character of the reproduction of the market society suggests that since individuals are also communal beings, it is natural for them to carry this trait to the sphere of the market, even to the extent that market needs these traits to reproduce itself. That is to say, some institutional patterns, such as reciprocity and redistribution, and their associated values, which are supposed to be the relics of the obsolete “*Gemeinschaft*,” still exist and enter into both production and the reproduction of the market.<sup>1</sup> Even though the market pattern is still the dominant one, other forms of integration can be articulated to this pattern, and thus creating new “opportunity structures” (Block and Summers, 1984: 74-75), on a smaller scale, for individuals to achieve some strategic positions within the market through their communal identities and relationships forming various social networks.

Although the recognition of such a possibility of the existence of different forms of integration and their associated value systems, living side by side and reinforcing each other actually dates back to Max Weber (Weber, 1930): It is surprising to observe that only a lip service has been paid to this possibility within the development literature, only in the form of the famous distinction between the “traditional” and the “modern” sectors in a developing country. Besides the fact that such a dualistic approach does not allow a dynamic interaction, let alone articulation, between these two sectors, it also sees the existence of the traditional sector as the main obstacle to development. Hence, the emphasis in this literature is given to the displacement of the traditional

sector by the modern sector. The displacement of the institutional structure of the traditional sector with that of an imported modern sector, however, is believed to result in social disorganization (Grabowski and Shields, 1996: 115).

According to this approach, whereas the modern, capitalist, sector, based on the principle of exchange by two equal, self-interested parties, is the principle driving force of capital accumulation, the existence of traditional, *Gemeinschaft*-type, unequal, non-contractual relations between individuals acting upon communal traits, poses an important obstacle for the modernization and hence for the development, to be conceived as a “modernization” project aiming at a society-wide transformation. Contrary to the almost axiomatic assumption that the modernization is the “magic key” for the transformation and the development process of the developing societies, our focus is on the “traditional” sector. More specifically, we argue that the “traditional social relations” could be used as a tool for the extension of the market relations and the accumulation of capital.

To evaluate our argument, a reference can be made to Alexander Gerschenkron’s “degree of relative backwardness” approach. Gerschenkron’s approach to development in an historical setting primarily deals with the degree of backwardness, and it can be said that the emphasis is given upon the beginnings of capital accumulation rather than its long term objectives. Gerschenkron’s hypothesis is that the initial spurt of industrialization experienced by a number of European countries in the eighteenth and nineteenth century was systematically related to their “degree of relative backwardness” (relative to the country or countries that had already experienced an industrialization) (Gerschenkron, 1966: 359; Supple, 1963: 40; Sandberg, 1982: 675).

Economic development and the “modernization” of the limited number of European countries (especially Britain) in the nineteenth century which increased the relative backwardness of the rest of the European countries, created a sharp controversy between “actual” and “potential” economic conditions in the backward countries. Gerschenkron describes this situation as an increased “tension” between “reality” and “possibility.” The degree of economic backwardness is positively related with the ensuing tension which could be released in the form of an industrial spurt. The industrial spurt reveals itself as an upward discontinuity in the backward country’s accumulation of capital. (Gerschenkron, 1966: 8). More simply, it can be said that Gerschenkron’s approach is designed to “leap” out of backwardness (Trebilcock, 1981: 9). It should also be mentioned that in the process of capital accumulation, backward countries have been obliged to use social and institutional factors which could not be easily associated or coincided with those of the already developed countries.



Gerschenkron's approach heavily depends on two interrelated concepts, namely "the advantages of backwardness," and "the substitutability of preconditions." Contrary to its antecedent, nothing as sophisticated as the Rostowian preconditions are postulated in Gerschenkron's approach. True, certain preconditions of the industrial growth and the capital accumulation are missing in the backward countries which prevent their economic development. But, should this situation lead to long periods of preparation with respect to capital accumulation in the case of backward countries? Again, should this period be a mere replication of the developed countries' experience? Gerschenkron's reply to both of these questions is negative. According to Gerschenkron (1966: 33), it is not necessary to draw a "separation line" between the preparation and the rapid development periods.

Nevertheless, the recognition of relative backwardness, forces the country to foster development process by making innovative substitutions for missing preconditions. The greater the degree of relative backwardness, the greater will be the number of missing preconditions and, therefore, more resourceful for the country to find innovative substitutions. In other words, certain types of social relations and institutions can be used as "substitution patterns" in the advancement of the material wealth.

The general assumption of the approach can simply be stated as: the greater a country's backwardness, the more rapid will be its economic development. A number of hypotheses are suggested, however, to deal with more specific aspects of the development process.<sup>2</sup> Among these hypotheses, the most crucial for our concern is the following one: The greater a country's relative backwardness, the greater will be the role of special institutional factors designed to speed development (Gerschenkron, 1966: 353-354; Barsby, 1969: 449; Gregory, 1974: 656).

In analyzing the development process of the backward countries, Gerschenkron also argues that the greater a country's relative backwardness, the greater will be the role of the state in the development process. Thus, the role played by the state will diminish if the country's relative backwardness is tolerable (Gerschenkron, 1966: 41, 354, 358).

However, the state cannot be solely taken as an "intervention apparatus," in the Keynesian sense, for the functioning of the market forces. By its very nature, in the Gerschenkron's analytical framework, the state can also be considered as a "synthesis" of all the complex, "indigenous" social relations of each particular society. It is most probably because of that fact that Gerschenkron attempts to formulate "substitution patterns," and hence the "advantages of being a late comer."

Looking from this perspective, communal relations in the form of solidarity, face to face contact among individuals, religious and cultural peculiarities, close family ties and all other types of connectedness which reflect the “sui generis” characteristics of each society, may allow individuals or particular organizations to achieve some strategic positions within the market, and hence within the capital accumulation process.

In this respect, the state can play an “intermediary” role for the accumulation of capital by facilitating the process itself. As the articulation mechanism starts to work properly, it becomes increasingly difficult to distinguish the activities of the state from those of the particular interest groups formed by using communal relations. Furthermore, these interest groups may even “compensate,” rather than substitute, the role of the state in the capital accumulation process, and hence give an impetus to the advancement of economic development.

Turning back to the discussion of the duality between the “traditional” and “modern” sector, this discussion might be resolved to some extent by arguing that the “real” duality lies in the role of the state in a capitalist society. While the state has to promote market relations to foster capital accumulation, it also claims to represent the whole of the society, and thus it functions to protect the “interest” of the society as a whole, mainly through its redistributive role. For this reason, different communal groups representing different interests should try to affect the working of this institutional structure, which makes the state as an “arena” within which the conflicts between different social groups needs to be resolved according to the relative strength of each group. But to the extent that the redistributive role of the state also gives an advantageous position to a specific group in its struggle to actively participate to the accumulation process, state policies directed to promote economic development also represent the interests of specific “communities.” Such an articulation between the “modern” and the “traditional” sectors, at the societal level, especially through the formation of the state policies, we believe, should also be taken into account in evaluating the development process.<sup>3</sup>

At this point, it might seem that the formation of different communities and the emphasis on the importance of communal relations can provide a solution to both the problem of development, for it allows to create a more “humane” setting for development, and to the problem of the necessity to counteract the dehumanizing tendencies of the market. However, such a “solution,” which only emphasizes sociality or connectedness, as in the rhetoric of the return to the “lost community,” is not only impossible, for it is only as viable as the attempt “to elevate primitivism to a morality and seek shelter from the machine age in the Neolithic cave” (Polanyi, 1977: xlvii), given the

irreversibility of technological progress, but dangerous as exemplified by the fascist period, within which a heavy emphasis on the “lost community” was so prevalent, itself has shown. For what such a “solution” amounts to is the violation of both “the uniqueness of individual and the oneness of mankind,” the two inseparable characteristics of “species-beings.”

Although “community” affirms connectedness because of the directness of human relations, it cannot yet embrace the humanity in its “species” sense for two reasons. First of all, since the social relationships defining a “community” are hierarchical and very strict, there remains so little a room for human individuality and difference that a person cannot realize her potential through a unique way. Even more important than this is that a person defining her identity on the basis of a community cannot recognize her being a member of the “human species.” The reason for this is given by Polanyi himself:

*“Of all the basic principles governing the development of early economic institutions, the need for the maintenance of communal solidarity deserves pride of place. Domestic and foreign relations are in stark contrast: solidarity here, enmity there, rule the day. “They” are the objects of hostility, degradation, and enslavement, “we” belong together and our communal life is governed by the principles of reciprocity, redistribution, and the exchange of equivalents” (Polanyi, 1977: 59).*

To conclude, then, any solution to the problems created by the market system, this “stark utopia,” must consider the necessity of the development of “species-consciousness.” In this regard, Polanyi seems to endorse Tönnies’s own solution: a society, yet to come in the distant future, which integrates the characteristics of *Gemeinschaft* and *Gesellschaft*, or “the person in community” (Rotsein, 1990: 104). It is only within such a society in which human beings can affirm both their individuality and their connectedness to the whole of the humanity, thereby enabling the flourishing of their species nature, that the problem of “freedom in a complex society,” which occupies a prominent place in Polanyi’s overall account, be resolved.

## CONCLUSION

This paper, on the basis of Polanyi’s notion of the double movement, considers the impairment and the advancement of the market relations at the same time by focusing on the context of economic development. Unlike the extensive mainstream development literature which emphasizes the incompatibility of the “modern” sector with the “traditional” sector, the emphasis of this paper is on the function that the so-called “traditional” or

“communal” social relations in the form of solidarity, face to face contact among individuals etc., serves to advance the market relations and the accumulation of capital, by allowing individuals to achieve some strategic positions within the market. The paper argues that these traditional social relations and institutions inherited from the pre-capitalist formations may be so well articulated to the “modern” sector that they become essential to advance capitalist relations themselves. In other words, such social relations and institutions can serve as “substitution patterns” in the advancement of the economic development, as in the case of Gerschenkron’s “degree of relative backwardness” approach. That is to say, if capitalist relations and the self-regulating market with its necessary institutions were not developed enough to be a driving force in the development process, traditional relations emphasizing collective action of individuals to achieve some strategic positions in the market sphere may serve as substitutes for capitalist processes as shown in the paper. The advantage of these traditional relations and institutions would create lies in the affirmation of sociality, another important characteristic of human beings together with their being individuals aiming utility and/or profit maximization. That is, in such an environment human being pursue their individual aims within a communal setting. Nevertheless, it is also argued in the paper that while communal social relations and institutions may provide a more “humane” environment for the development process, for they serve to the affirmation of sociality and individuality at the same time, the increasing dominance of the “market mentality” causes the contradictions of the market society to exist and assert themselves. For such attempts will necessarily result in falling short of the recognition of the “species” character of human beings; that is, both “the uniqueness of individual and the oneness of mankind.”

## NOTES

---

1 See Buğra (1998) for an analysis of the role played by the social relations based on the principle of reciprocity in the process of creating a market for Turkish firm producing consumer durables.

2 In the development and the economic history literature, there have been several attempts to test quantitatively some hypotheses about Gerschenkron’s relative backwardness approach in a variety of countries. These studies have been thoroughly surveyed and evaluated by Mihci (1998: 567-572).

<sup>3</sup> The specific forms of articulation in specific societies, however, is an empirical matter which lies out of the scope of this paper. But still, the communal relations within extended families, some religious communities, and smaller “gang” formations using illegitimate methods seem among the possible candidates. In this respect, based on the recent experience in Turkey, the controversy around what has come to be called the “Islamic capital” and the influence of the “gang” connections on both accumulation and state actions seem to be worth considering as interesting cases.

### REFERENCES

- Barsby, S. (1969), "Economic Backwardness and the Characteristics of Development", *Journal of European Economic History*, 29: 449-467.
- Baum, G. (1996), *Karl Polanyi on Ethics and Economics*, Montréal: McGill-Queen's University Press.
- Bienefeld, M. (1991), "Karl Polanyi and the Contradictions of the 1980s", M. Mendell and D. Salée (eds.), *The Legacy of Karl Polanyi: Market, State and Society at the End of the Twentieth Century* içinde, New York: St. Martin's Press: 3-28.
- Block, F. and M. R. Somers (1984), "Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi", in T. Skocpol (ed.), *Vision and Method in Historical Sociology* içinde, New York: Cambridge University Press: 47-84.
- Buğra, A. (1998), "Non-Market Mechanisms of Market Formation: The Development of the Consumer Durables Industry in Turkey", *New Perspectives on Turkey*, 19: 1-28.
- Dalton, G. (ed.) (1968), *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, New York: Anchor Books.
- Fromm, E. (1941), *Escape From Freedom*, New York: Owl Books.
- Fusfeld, D. R. (1993), "The Market in Society", *Monthly Review*, 45 (1): 1-8; reprinted in K. McRobbie (ed.), *Humanity, Society and Commitment: On Karl Polanyi*, Montréal: Black Rose Books, 1994: 1-6.
- Gerschenkron, A. (1966), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Glasman, M. (1994), "The Great Deformation: Polanyi, Poland and the Terrors of Planned Spontaneity", *New Left Review*, 205: 59-87.
- Grabowski, R. and M. P. Shields, (1996), *Development Economics*, Cambridge, Mass.: Blackwell Publishers, Inc.
- Gregory, P. R. (1974), "Some Empirical Comments of The Relative Backwardness Hypothesis: The Russian Case", *Economic Development and Cultural Change*, 22: 654-665.
- Hobsbawm, E. (1994), *The Age of Extremes: A History of the World, 1914-1991*, New York: Vintage Books.
- Hunt, E. K. (1986), "Philosophy and Economics in the Writings of Karl Marx", S. W. Helburn and D. F. Bramhall (eds.), *Marx, Schumpeter & Keynes: A Centenary of Dissent* içinde, Armonk NY.: M.E. Sharpe.

- Kosík, K. (1976), *Dialectics of the Concrete: A Study on Problems of Man and World*, *Boston Studies in the Philosophy of Science*, R. S. Cohen and M. W. Wartofsky (eds.), vol. LII, Dordrecht-Holland and Boston-U.S.A.: D. Reidel Publishing Company.
- Langlois, R. N. (1986), "The New Institutional Economics: An Introductory Essay", R.N. Langlois (ed.), *Economics as a Process* içinde, New York: Cambridge University Press: 1-25.
- Lukács, G. (1971), *History and Class Consciousness: Studies in Marxist Dialectics*, R. Livingstone (trans.), Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Macmurray, J. (1935), "The Early Development of Marx's Thought", *Christianity and The Social Revolution* içinde, J. Lewis, K. Polanyi, and D. K. Kitchin (eds.), London: Victor Gollancz Ltd.
- Marx, K. (1975), *Early Writings*, R. Livingstone (trans.), Harmondsworth: Penguin.
- Marx, K. (1976), *Capital (vol. I)*, B. Fowkes (trans.), Harmondsworth: Penguin.
- Mendell, M. (1989), "Market Reforms and Market Failures: Karl Polanyi and the Paradox of Convergence", *Journal of Economic Issues*, 23 (2): 473-81.
- Mihci, H. (1998), "Typologies of Industrialization in Historical Perspective", *The Journal of European Economic History*, 27 (3): 557-575.
- Nabli, M.K. and J.B. Nugent, (1989), "The New Institutional Economics and Its Applicability to Development", *World Development*, 17 (9): 1333-1347.
- North, D. C. (1977), "Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi", *The Journal of European Economic History*, 6:703- 716.
- Nugent, J.B. (1989), "Collective Action in Tunisia's Producers Organizations: Some Variations on The Olsonian Theme", M.K. Nabli. and J.B. Nugent (eds.), *The New Institutional Economics and Development: Theory and Applications to Tunisia* içinde, Amsterdam: Elsevier Science Publishers B.V.: 289-322.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, New Haven: Yale University Press.
- Özel, H. (1997), *Reclaiming Humanity: The Social Theory of Karl Polanyi*, Ph. D. Dissertation, Salt Lake City: The University of Utah.
- Polanyi, K. (1935), "The Essence of Fascism", J. Lewis, K. Polanyi, D.K. Kitchin (eds.), *Christianity and The Social Revolution* içinde, London: Victor Gollancz Ltd.: 359-394.

- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, New York: Rinehart & Co.
- Polanyi, K. (1947a), "Our Obsolete Market Mentality: Civilization Must Find a New Thought Pattern", *Commentary*, III: 109-117.
- Polanyi, K. (1947b), "On Belief in Economic Determinism", *The Sociological Review*, 39: 96-102.
- Polanyi, K., M. A. Conrad and H.W. Pearson, (eds.) (1957), *Trade and Markets in the Early Empires: Economies in History and Theory*, New York: The Free Press.
- Polanyi, K. (1977), *The Livelihood of Man*, H. W. Pearson (ed.), New York; Academic Press.
- Rotstein A. (1990), "The Reality of Society: Karl Polanyi's Philosophical Perspective", K. Polanyi-Lewitt (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi içinde*, Montréal: Black Rose Books: 98-110.
- Sandberg, L.D. (1982), "Ignorance, Poverty and Economic Backwardness in the Early Stages of European Industrialization: Variations on Alexander Gerschenkron's Grand Theme", *Journal of European Economic History*, 11: 675-697.
- Supple, B. (1963), "Introduction", in B. Supple (ed.), *The Experience of Economic Growth*, New York: Random House: 1-47.
- Tönnies, F. (1988), *Community and Society (Gemeinschaft und Gesellschaft)*, C. Loomis (trans.), New Brunswick: Transaction Publishers.
- Trebilcock, C. (1981), *The Industrialization of The Continental Powers 1780-1914*, New York: Longman.
- Weber, M. (1930), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, T. Parsons (trans.), New York: Harper Collins.

## THE ENDOGENOUS MONEY GROWTH: AN OUTCOME OF HIGH BUDGET DEFICITS IN TURKEY\*

**A. Tarkan ÇAVUŞOĞLU**

(Dr., Hacettepe University, Department of Public Finance, Ankara, TURKEY)  
tarkan.cavusoglu@hacettepe.edu.tr

### **Abstract:**

This study is an attempt to reveal the characteristics of the adjustment dynamics of the monetary transmission process in the Turkish economy. The estimations based on the cointegration analysis of time series confirm the presence of fiscal dominance over monetary dynamics resulting from continuously increasing borrowing requirements of the public sector in the period 1985-2001. The empirical findings imply that the monetary transmission process is characterised by the monetary accommodation of high inflation and budget deficits, the outcome of which is an endogenous credit-money expansion in the economy.

### **Özet:**

#### **Türkiye'deki Yüksek Bütçe Açıklarının Bir Sonucu: İçsel Para Büyümesi**

Bu çalışma, Türkiye ekonomisinde parasal aktarım sürecinin uyum dinamiğinin özelliklerini ortaya çıkarma amacına yönelik bir denemdir. Zaman serilerinde eş-bütünleşme analizine dayanan tahminler, 1985-2001 döneminde, sürekli artan kamu iç borçlanma gereğinin bir sonucu olarak ortaya çıkan parasal dinamikler üzerindeki mali egemenliğin varlığını doğrulamaktadır. Ampirik bulgular, parasal aktarım sürecinde, para arzının yüksek enflasyon ve bütçe açıklarına eşlik etmesinin bir sonucu olarak, kredi-para arzının ekonomide içsel genişlediğini ortaya koymaktadır.

---

\* This study is a part of the author's Ph. D. dissertation completed in the Department of Economics and submitted to the Graduate School of Social Sciences of Middle East Technical University in December, 2002. The author is grateful to his supervisor Assoc. Prof. Dr. Erdal Özmen for his guidance, helpful suggestions and comments.

**Keywords:** Endogenous credit-money, budget deficits, cointegration, Turkey.

**Anahtar Sözcükler:** İçsel kredi-para, bütçe açıkları, eş-bütünleşme, Türkiye.



## INTRODUCTION

The persistently increasing rates of inflation and growing budget deficits have weakened the success of a monetary policy for years in Turkey. Average rates of inflation and nominal interest rates stuck above 50 % accompanied by a debt-GNP ratio doubling every five years since 1985, which appears to cause continuing monetary accommodation so that the debt rollover is maintained without increasing the budget costs of domestic borrowing. The money supply growth after the mid 1980s due to the accommodative behaviour of the monetary authority cannot be explained by the direct monetisation of the deficits by the central bank resources. Rather, it is characterised by indirect monetisation, which occurs through the monetary authority's draining reserves towards commercial banks to enable debt sales to the banking system. The outcome has been considerable expansion in the assets and liabilities of commercial banks, which in fact means credit-money growth in the economy. In this sense, money market activities have been extensively dominated by fiscal dynamics from the mid 1980s onward. The ratio of the domestic debt (the total stock of treasury bills and government bonds) to M2Y, which is considered to be a measure of the fiscal pressure on financial markets, reveals the gradually increasing dominance of the debt finance dynamics between 1985 and 2001. In 2001, this ratio peaks at 115%, almost having doubled with respect to the ratio of the previous year, signalling that the end is near in the debt rollover process.

Under the economic profile presented above, it is worth investigating the characteristics of the macroeconomic transmission process in the Turkish economy in order to reveal the dynamics behind the change in key macroeconomic variables. This may be essential for choosing the optimal policy design in achieving macroeconomic stability. Precise knowledge about the transmission process allows policy makers to gain accuracy in forecasting the reaction of the policy instruments to particular shocks, thereby allowing the formation of good working monetary and fiscal policy rules that increase the credibility of policy makers and future policies.

This study is an attempt to empirically investigate the characteristics of the monetary transmission mechanism in the Turkish economy. The plan of the study is as follows: Following this introduction part, in Part II there is an overview of the link between the money supply process and the budget deficits, along with a review of the relevant literature. Part III includes an empirical investigation to test the endogenous credit-money hypothesis by modelling a simple macroeconomic transmission process. The empirical investigations, which exploit a quarterly data set covering the period 1985: 1-2001: 4, are based on the time series evidence provided by Johansen's cointegration

approach. The last part concludes the study with the policy implications of the findings.

## 1. MONEY SUPPLY UNDER HIGH BUDGET DEFICITS

In an environment where the macroeconomic transmission process is dominated substantially by the effects of persistent high budget deficits, the central bank's main concern becomes providing government finance at lower costs and maintaining the stability of financial markets. In such conditions, the monetary authority has a passive role and cannot exert any restrictive power on monetary aggregates. The money supply becomes endogenously determined.

The endogeneity of the money creation process is enhanced as commercial banks become the major customers of the government debt instruments. This is nothing but the monetisation of deficits through banks' creation of deposit liabilities against their government-bond acquisitions, instead of a direct monetisation by the monetary authority. In this regard, Goodhart (1995: 251) argues that under massive government deficits, unless the public debt can be sold to non-bank borrowers, there would be "...excessive build-up of bank liquidity, and multiple expansion of loans and deposits" as the banking system finances the public sector debt. Also, Moore (1985: 15) states precisely,

*"Whenever the increase in the money stock is a by-product of increased borrowing from the banking system, whether by the public or the private sector, the increase in the supply of money is a consequence of increased loan expenditure, not the cause of it, which the central bank can influence only indirectly by changing short-term interest rates. Both the high-powered base and the money stock are then in fact endogenous."*

The money creation process under high budget deficits can as well be characterised as an endogenous credit-money expansion rather than a monetary expansion to maximize seignorage revenue. This implies that high fiscal deficits, which are financed substantially by the banking system, reduce the likelihood of conducting any restrictive monetary policy. Thus, it may be argued that under such conditions the attempt to control monetary aggregates cannot be effective as a monetary policy action. Money growth can accommodate the inflation as well as inflation can be the outcome of the excessive money growth.

The empirical literature investigating the relationships among deficits, money growth and inflation presents no consensus on the direction and the

significance of the causality between the variables in question. Hamburger and Zwick (1981) and Allen and Smith (1983) find evidence of fiscal influences on money supply growth in the U.S. economy while McMillin and Beard (1982), Joines (1985) and King and Plosser (1985) reject this evidence. The multi-country analyses on this subject performed by Barnhart and Darrat (1988), Haan and Zelhorst (1990), Karras (1994) and Sikken and Haan (1998) report no evidence of monetary accommodation of budget deficits. Hondroyannis and Papapetrou (1997) argue that budget deficits in Greece lead inflation indirectly through the money growth resulting from high budget deficits. The recent research conducted by Favero and Spinelli (1999) and Fratianni and Spinelli (2001) explore fiscal dominance in Italy from a historical perspective. The findings are in favour of the fiscal dominance hypothesis as deficits are found to affect money supply growth significantly and inflation is found to be influenced by both money supply and government deficits.

In the context of studies on the Turkish economy, recognising the differences in their sample periods and data frequencies, there are conflicting results in identifying the relationships among budget deficits, money supply growth and inflation. Ülengin (1995) finds reserve money growth is inflationary and affected by budget deficits. Metin (1998) argues that budget deficits increase inflation immediately while the monetisation of deficits increases inflation with a delay. Using the cointegration analysis under the assumption of the long-run money neutrality, Akçay, Alper and Özmucur (1996) find a significant impact of budget deficits on inflation, whereas in the same study, by using unrestricted Vector Autoregression estimation, they find that inflation is affected neither by budget deficits nor by money supply growth. In a later study by Akçay, Alper and Özmucur (2001), having found no permanent impact of budget deficits on inflation, they suggest that the change in the PSBR is suggested to be a better indicator of the effects of high budget deficits on inflation. Exploiting the weak-exogeneity testing facility of Johansen's cointegration analysis Özmen and Koru (2000) conclude that the money supply growth and inflation are jointly determined variables, and that there is no evidence for the direct effect of budget deficits on inflation. However, it is found that budget deficits exogenously determine the credit-money expansion, which is consistent with the outcome of the reserve accommodation that enables debt sales to commercial banks. Another empirical study by Özmen (1998: 551) highlights that inflation in Turkey is not the result of monetary expansions to maximize the seignorage revenue; rather monetary accommodation "...has allowed the government to keep real seignorage revenue relatively constant in the face of accelerating inflation."

## 2. THE EMPIRICAL ANALYSIS

### 2.1. The Methodology

An I(1) cointegration analysis is going to be used in the empirical investigations, which is based on the maximum likelihood approach proposed by Johansen (1988, 1995) and Johansen and Juselius (1990). In this framework, a cointegrated-VAR with k-lags is denoted in a vector error-correction mechanism (VECM) form for the endogenous variables as:

$$\Delta Z_t = \Pi Z_{t-k} + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i \Delta Z_{t-i} + \mu + \psi D_t + \varepsilon_t, \quad t=1, \dots, T; \quad i=1, \dots, k-1$$

where  $Z_t = (z_1, z_2, \dots, z_n)'$  is an  $n \times 1$  vector of the  $n$  endogenous variables.  $\Gamma$  and  $\Pi$  are parameter matrices that reflect the short-run and long-run dynamics respectively.  $\mu$  is a vector of constants,  $D_t$  denotes centred seasonal dummies and  $\varepsilon_t$  is an independent identically distributed error term.  $\Pi_{n \times n}$  is the long-run coefficient matrix, which can be decomposed into  $r$  distinct cointegrating vectors of  $\beta'_{r \times n}$  and an adjustment matrix  $\alpha_{n \times r}$  so that it can be denoted as  $\Pi = \alpha \beta'$ . The number of  $r$  linearly independent columns in  $\Pi$  corresponds to the number of the cointegrating vectors, which is known as the cointegrating rank. The elements of an  $\alpha$ -matrix indicate the speed of adjustment of a variable in case of a disturbance to the long-run equilibrium relation, while the elements of a  $\beta$ -matrix indicate the long-run responses of the variables in the equilibrium relation. Note that in the cointegration analysis a cointegration vector represents the long-run equilibrium relation among the variables in question.

### 2.2. Data and the Definition of the Variables

The data set exploited in the cointegration analysis covers a quarterly sample period of 1985:1-2001:4. The list of the definitions of the endogenous variables exploited in the cointegration analysis is as follows:

- M** : M2Y (TL-billions)
- P** : Consumer Price Index (1987=100)
- y** : Real GNP (with 1987 buyers prices) (TL-billions)
- R** : 3-month deposit interest rate (weighted monthly average)
- DEF**: Consolidated Budget Cash Balance (monthly average)  
(TL- billions)

The variables M and P are utilized in the form of rate of growth, i.e., the first-difference of the variable in natural logarithm (ln). In this regard,  $\Delta M$  denotes the rate of growth of the money stock while  $\Delta P$  is the rate of consumer price inflation. The consolidated budget cash balance (DEF) is used as a ratio of nominal GNP, denoted by **d**. However, because the variable DEF is a cumulative sum of the monthly budget cash balances calculated on a yearly basis, this variable is recalculated as a cash balance realization between two consecutive periods of a year rather than their cumulative sums. Finally, the interest rate variable (R) is transformed as  $\ln(1+R/400)$  and denoted by “**r**”. The annual interest rate R is divided by 400 in order to make the estimated coefficients comparable with logarithmic quarterly changes while taking the natural logarithm of  $(1+R/400)$  is nothing but an approximation to  $R/400$ .

All data are obtained from the database of the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT).

### 2.3. The Empirical Model

In the empirical analysis, in order not to extend the size of the model due to the rather small sample size, variables such as exchange rate and foreign interest rates are not included in the analysis. As stated by Juselius (1996: 796), in general, the long-run results are still valid despite the absence of some variables, “because the cointegration property is invariant under changes in the information set...”

**Table 1. ADF Unit Root Test Statistics**

	Levels ADF (k)		1 <sup>st</sup> differences ADF (k)
	without trend	with trend	without trend
$\Delta M$	-2.892 (3)	<b>-7.024</b> (0)	<b>-9.087</b> (1)
$\Delta P$	-2.762 (3)	-2.641 (3)	<b>-8.797</b> (1)
y	-1.765 (4)	-1.846 (4)	<b>-3.717</b> (5)
r	-2.895 (0)	-3.446 (0)	<b>-7.335</b> (1)
d	-0.252 (3)	-2.797 (3)	<b>-4.804</b> (4)

**Notes:** Bold values of the computed ADF t-statistics indicate statistical significance at the 5 % level, based on the critical values of MacKinnon (1991). The figures in parentheses denoted by k are the significant lag lengths at which there is no serial correlation.

As a preliminary step to the estimations, the integration order of the variables  $\Delta M$ ,  $\Delta P$ ,  $y$ ,  $r$  and  $d$  is investigated by testing the *non-stationarity* hypothesis with the Augmented Dickey-Fuller (1981) (ADF) test. The test results in Table 1 indicate that each of the five variables in question is generated by an I(1) process except for  $\Delta M$  of which the data generation process includes a deterministic trend. However, regarding the small sample problems of the unit root tests<sup>1</sup>, univariate integration order relevant for a valid I(1) cointegration analysis should better be decided by a multivariate *stationarity test*<sup>2</sup>.

**2.3.1. The Unrestricted VAR Estimations:** The model to begin with can be represented by a vector of endogenous variables such as  $Z_t = (\Delta M, \Delta P, y, r, d)'$ . The modelling process begins with an unrestricted VAR(k) system with a constant, three centred seasonal dummies and a deterministic trend. To determine the appropriate lag length of the VAR(k) model, a sequential test of system reduction from VAR(5) to VAR(0) is performed<sup>3</sup>. At the 5 % significance level, the reduction from VAR(5) to VAR(4) and from VAR(4) to VAR(3) is not rejected according to the LR statistics  $F(25,109)=0.59$  and  $F(25,127)=1.47$  respectively, while the reduction from VAR(3) to VAR(2) is rejected with a test statistic of  $F(25,146)=1.92$ . However, a lag length  $k=3$  has no economic meaning in quarterly data. Therefore, the reduction process is continued from VAR(2) to VAR(1), which is not rejected with a statistic  $F(25,164)=1.53$ , whereas the reduction from VAR(1) to VAR(0) is rejected strongly with a statistic  $F(25,183)=9.07$ . This means the VAR(1) model is data-acceptable. The validity of the VAR(1) model is also confirmed by the Schwarz (SC) and Hannan-Quinn (HQ) criteria<sup>4</sup>. However, the residual diagnostics of the system alert to both heteroscedasticity and serial correlation in the residuals of the VAR(1) model<sup>5</sup>. As a solution to this problem, the lag length is increased by one (from  $k=1$  to  $k=2$ ), which seems to result in plausible residual diagnostics as can be observed in Table 2.

**Table 2. The Univariate and Multivariate Misspecification Tests**

	$\Delta M$	$\Delta P$	y	r	d	System
$F_{AR4}(4,47)$	2.43	0.90	0.94	2.15	0.13	
$F_{ARCH4}(4,43)$	0.14	0.07	0.23	0.58	0.42	
$F_{HET}(22,28)$	0.42	0.39	0.51	0.69	1.19	
$\chi^2_{NORM}(2)$	<b>18.1</b>	<b>27.5</b>	0.47	3.87	<b>9.78</b>	
$F_{AR4}(100,136)$						1.16
$F_{HET}(330,221)$						0.62
$\chi^2_{NORM}(10)$						<b>42.2</b>
$\sigma$	0.05	0.04	0.04	0.02	0.02	
$R^2$	0.63	0.72	0.98	0.63	0.63	
Skewness	0.62	1.44	0.02	-0.22	0.46	
Excess Kurtosis	4.70	8.01	2.75	3.59	5.02	

**Notes:** Bold values of the computed test statistics indicate statistical significance at the 5 % level.  $F_{AR4}$  is an LM test for auto-correlated residuals (see Godfrey, 1988).  $F_{ARCH4}$  is an LM test for fourth-order ARCH effects (see Engle, 1982).  $F_{HET}$  is the White (1980) test for heteroscedasticity.  $\chi^2_{NORM}$  is a test for normality (see Doornik and Hansen, 1994).  $\sigma$  and  $R^2$  are the residual standard deviation and the 'goodness of fit' measure of each equation, respectively. 'Skewness' and 'excess kurtosis' are given to observe their relative effects on non-normality.

The diagnostic checking of the VAR(2) model performed by various misspecification tests indicates only a non-normality problem in the residuals of the system and some of the individual equations. However, as seen in Table 2, the non-normality seems to be due to excess kurtosis but not to skewness. In this regard, with reference to Gonzalo's (1994) findings that Johansen's maximum likelihood approach appears robust to excess kurtosis, the non-normality can be disregarded in the cointegration analysis.

**2.3.2. Cointegration Analysis:** The VAR(2) formulation, which is found to be a valid approximation of the data generation process, can now be exploited in testing the presence of cointegrating relationships among the variables  $\Delta M$ ,  $\Delta P$ , y, r and d. Additional to the variables, the cointegration space includes a constant and three centred seasonal dummies entering unrestrictedly and a deterministic trend entering restrictedly. The number of the cointegrating vectors, that is, the rank of the cointegration, is determined through the *trace test statistic*<sup>6</sup>.

**Table 3. The Test for the Cointegration Rank**

$\lambda$	0.586	0.406	0.276	0.218	0.078
$H_0$	$r=0$	$r\leq 1$	$r\leq 2$	$r\leq 3$	$r\leq 4$
$\lambda_{\text{trace}}$	<b>135.4</b>	<b>77.26</b>	42.61	21.61	5.37
(p)	(0.00)	(0.00)	(0.05)	(0.16)	(0.55)

**Notes:**  $\lambda$  denotes the eigenvalues while  $\lambda_{\text{trace}}$  is the trace test statistic with the probability values given below in parentheses to test the  $H_0$  hypotheses of the cointegration rank. Bold values of the trace test statistics denote statistical significance at the 5 % level.

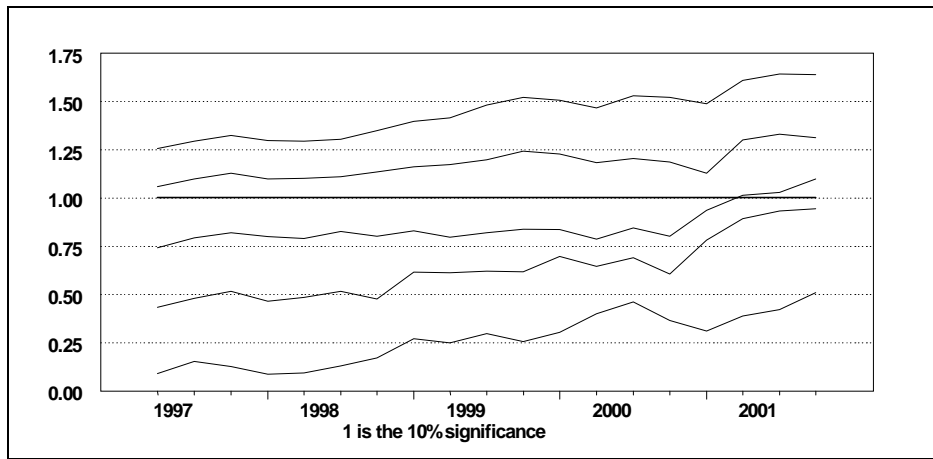
**Figure 1. Plots of the Recursive Trace Tests**

Table 3. exhibits the results of the Johansen estimation procedure, without any restrictions on the cointegration space. According to these results, the null hypothesis of  $r\leq 2$  can hardly be rejected at the 5% significance level. For borderline cases, Hansen and Juselius (1995) suggest to look at the graphical behaviour of the estimated cointegration relations before deciding about the cointegration rank. In this respect, plots of the recursively estimated trace tests against time could be used as an auxiliary tool. Figure 1 shows these plots resulting from the recursive estimation over the sub-period 1997: 2-2001: 4. As stated by Hansen and Johansen (1993), the number of the upward sloping time paths over the critical value line indicates the cointegration rank. Therefore, the cointegration rank can be assumed as  $r=2$ .



**Table 4. The Unrestricted Cointegration Analysis**

Standardised Eigenvectors $\beta'$						
Variable	$\beta_1$	$\beta_2$	$\beta_3$	$\beta_4$	$\beta_5$	
$\Delta M$	<b>0.752</b>	<b>1.000</b>	0.444	<b>1.052</b>	-0.170	
$\Delta P$	-0.061	<b>-1.081</b>	<i>1.000</i>	<b>0.856</b>	-0.343	
y	<b>0.271</b>	-0.132	-0.434	<b>1.000</b>	-0.396	
r	<b>-0.683</b>	-0.299	-1.030	<b>-6.031</b>	<i>1.000</i>	
d	<b>1.000</b>	<b>-1.199</b>	-0.156	<b>-2.487</b>	0.553	
Trend	<b>-0.004</b>	0.003	0.005	<b>0.001</b>	0.009	
Standardised Adjustment Coefficients $\alpha$						
Equation	$\alpha_1$	$\alpha_2$	$\alpha_3$	$\alpha_4$	$\alpha_5$	
$\Delta^2 M$	<b>-0.916</b> (-4.554)	<b>-0.412</b> (-2.656)	<b>-0.508</b> (-2.712)	<b>0.117</b> (2.236)	-0.030 (-0.567)	
$\Delta^2 P$	0.225 (1.620)	<b>0.382</b> (3.576)	<b>-0.504</b> (-3.900)	0.042 (1.163)	-0.008 (-0.234)	
$\Delta y$	<b>-0.449</b> (-3.266)	0.116 (1.099)	<b>0.258</b> (2.013)	<b>-0.081</b> (-2.261)	-0.055 (-1.533)	
$\Delta r$	-0.032 (-0.547)	0.012 (0.280)	0.055 (1.026)	<b>0.060</b> (3.975)	-0.011 (-0.729)	
$\Delta d$	<b>-0.559</b> (-7.142)	<b>0.152</b> (2.524)	0.088 (1.208)	-0.011 (-0.558)	0.023 (1.154)	
Long-run Exclusion Test						
rank	$\Delta M$	$\Delta P$	y	r	d	Trend
r=1	<b>11.67</b>	0.09	<b>8.20</b>	<b>6.12</b>	<b>12.46</b>	<b>11.25</b>
r=2	<b>22.31</b>	<b>6.08</b>	<b>8.83</b>	<b>6.44</b>	<b>24.69</b>	<b>14.16</b>
Long-run Weak Exogeneity Test						
Rank	$\Delta M$	$\Delta P$	y	r	d	
r=1	<b>9.32</b>	1.15	<b>6.73</b>	0.19	<b>18.49</b>	
r=2	<b>13.38</b>	5.43	<b>7.56</b>	0.23	<b>28.93</b>	
Multivariate Stationarity Test						
rank	$\Delta M$	$\Delta P$	y	r	d	
r=1	<b>40.10</b>	<b>45.13</b>	<b>51.83</b>	<b>52.41</b>	<b>43.00</b>	
r=2	<b>21.97</b>	<b>21.28</b>	<b>28.15</b>	<b>28.55</b>	<b>26.55</b>	

**Notes:** Bold values indicate statistical significance at the 5 % level. The figures in parenthesis under the  $\alpha$ -coefficients are the t-statistics to test the speed of adjustment. The exclusion and the weak-exogeneity tests, and the stationarity test are LR tests with a  $\chi^2$  distribution, with r degrees of freedom for the first two tests and p-r degrees of freedom for the last test. In testing the significance of the  $\beta$ s, the long-run exclusion test is used, by taking the differences of the LR statistics computed at consecutive cointegration ranks.

Under the assumption that there are two cointegrating vectors, all variables included in the cointegration space are found to have significant explanatory power in the long-run information set, with respect to the long-run exclusion tests in Table 4. The computed results of the multivariate stationarity test indicate the non-stationarity of the variables, confirming the unit root test results obtained before. The rejection of the long-run weak-exogeneity of  $\Delta\mathbf{M}$ ,  $\mathbf{y}$  and  $\mathbf{d}$  for the parameters of interest reveals that the first two cointegrating vectors ( $\beta_1$  and  $\beta_2$ ) shown in Table 4. should reflect long-run economic relationships normalised for two of these three variables. In this regard, the first vector is normalised to reflect a long-run relationship explaining the deficit/GNP ratio ( $\mathbf{d}$ ) while the second is a relationship explaining the broad money growth ( $\Delta\mathbf{M}$ ). The statistical significance of the adjustment coefficients attached to these variables in the first two vectors proves them to be error correcting. However, with respect to the statistical significance of the  $\beta$ -coefficients in these two vectors, some of the variables can be excluded from the cointegration vectors, as will be done below.

**2.3.3. Economic Inferences from the Cointegration Analysis:** The findings above require a closer look at the cointegrating vectors and the weak-exogeneity test results in order to reveal the characteristics of the monetary transmission process. In this respect, the weak-exogeneity of the consumer price inflation and the endogeneity evidence of the money supply growth invalidate the quantity-theoretic approach to inflation. It indicates that the broad monetary aggregate (M2Y) cannot be assumed to be under the control of the monetary authority. Moreover, the endogeneity of the budget deficits may be considered to be evidence of a limited scope for a fiscal policy control on budget deficits.

To investigate the long-run economic relations that the cointegrating vectors reflect, the normalised vectors can be analysed in terms of their estimated long-run response and short-run adjustment coefficients. However, more precise coefficient estimates can be obtained by excluding the variables that have insignificant long-run responses in the cointegrating vectors. This also provides a testable over-identified structure. The restricted model estimates are exhibited in Table 5. The over-identifying exclusion restrictions imposed on the model appear to be data-acceptable with respect to the LR test, given in Table 5. The negative and significant adjustment coefficients attached to the identified long-run relationships exhibit error-correcting behaviours, which justifies the vector normalisations in the analysis. Therefore, the cointegrating vectors are worth interpreting as plausible economic relationships.

Table 5. The Restricted Cointegration Vectors

Restricted Eigenvectors $\beta'$			Adjustment Coefficients $\alpha$		
Variable	$\beta_1$	$\beta_2$	Equation	$\alpha_1$	$\alpha_2$
$\Delta M$	<b>0.630</b> (5.625)	<b>1.000</b> (0.000)	$\Delta^2 M$	<b>-0.735</b> (-2.964)	<b>-0.551</b> (-2.805)
$\Delta P$	0.000 (0.000)	<b>-1.084</b> (-0.818)	$\Delta^2 P$	0.021 (0.117)	<b>0.472</b> (3.404)
y	<b>0.256</b> (3.821)	0.000 (0.000)	$\Delta y$	<b>-0.544</b> (-3.234)	0.136 (1.019)
r	<b>-0.590</b> (-3.471)	0.000 (0.000)	$\Delta r$	-0.024 (-0.321)	-0.041 (-0.706)
d	<b>1.000</b> (0.000)	<b>-0.346</b> (-2.012)	$\Delta d$	<b>-0.669</b> (-7.352)	0.130 (1.808)
Trend	<b>-0.004</b> (-4.000)	0.000 (0.000)			

LR test for the over-identification restrictions  $\Rightarrow \chi^2(2) = 1.55 (0.51)$

**Notes:** Bold values indicate statistical significance at the 5 % level. The figures in parentheses under the  $\alpha$ - and  $\beta$ -coefficients are t-statistics.

The first cointegrating vector seems to be a long-run relationship for the trend-adjusted deficit/GNP ratio, explained by the short-term nominal interest rates, real output and broad money growth as in the following:

$$(\mathbf{d} - 0.004 \mathbf{t}) = 0.590 \mathbf{r} - 0.256 \mathbf{y} - 0.630 \Delta \mathbf{M}$$

This relationship confirms the fact that budget deficits in the Turkish economy are highly sensitive to changes in the short-term nominal interest rates. The relevance of such an inference is reflected by the significant long-run response coefficients of  $\mathbf{r}$  and  $\Delta \mathbf{M}$  in the deficit equation. The positive coefficient on  $\mathbf{r}$  reflects how higher interest rates increase the interest burden of domestic borrowing in the government budget through increased interest payments on debt. On the other hand, the negative coefficient on  $\Delta \mathbf{M}$  may be interpreted as the relieving impact of monetary expansion on budget deficits by decreasing the fiscal pressures on interest rates, which is consistent with the accommodative characteristic of the monetary policy in the Turkish economy in order to keep the costs of the debt rollover low. The negative long-run response of deficits to an increase in the real output ( $\mathbf{y}$ ) may indicate that high rates of real growth lighten the effects of factors that influence the deficit growth.

The estimated adjustment coefficients demonstrate that only money supply growth and real output reacts to short-run deviations from the error-correcting long-run path of budget deficits. Contrary to some views, neither the rate of inflation (CPI inflation) nor nominal interest rates (interest rates on deposits) are found to be adjusting to higher budget deficits in Turkey, reflected in the statistically insignificant adjustment coefficients in the short-run equations of  $\Delta P$  and  $r$ .

The second cointegrating vector is deemed to be a long-run relationship of broad money growth explained by the rate of inflation and budget deficits:

$$\Delta M = 1.084 \Delta P + 0.346 d$$

This relationship implies that in the long-run money supply accommodates high inflation and budget deficits. The significant coefficient on  $\Delta P$  may be considered an indication of the demand determined characteristic of the nominal money supply growth in the Turkish economy. The significant coefficient on  $d$  may be interpreted as the credit-money expansion outcome of high public sector deficits, because the heavy reliance on commercial banks' resources in domestic debt finance results in parallel expansions in the assets and liabilities of commercial banks and hence, expansions in the interest-bearing money.

The quantity-theoretic approach to disinflation in the Turkish economy seems to be irrelevant considering the statistical findings of this analysis in which the weak-exogeneity status of the consumer price inflation is rejected while that of money stock is not. The weak-exogeneity of the inflation rate with respect to the parameters of interest may be considered an outcome of both the mark-up pricing behaviour of firms and the exchange rate pass-through prevalent in the Turkish economy. The oligopolistic structure of the private sector and the monopoly of the state enterprises in setting energy prices may constitute the basis for the weak-exogeneity of the inflation rate. Additionally, the high shares of imported capital and intermediate goods in the production strengthen the exchange rate pass-through argument in the determination of the inflation in Turkey.

The mark-up pricing argument can be valid also in explaining the weak-exogeneity evidence found for the nominal interest rates on bank deposits. Despite the impression that high nominal interest rates are the direct result of domestic borrowing in Turkey, for the deposit interest rates, the margin that exceeds the inflation rate seems to be a mark-up substantially determined by banks themselves depending on the risk structure of their portfolios and their

expectations. The indirect impact of deficits on interest rates may be explained by the risk premium set exogenously by the financial institutions, which is based on their expectations about the future course of the monetary and fiscal policies, expectations of failure in maintaining the debt rollover process and expectations of political instability. In this context, the estimated cointegration relationships show that the nominal interest rate influences budget deficits in the long-run whereas it adjusts to short-run deviations from the long-run paths of neither the budget deficits nor the money supply growth.

### CONCLUSION

Empirical findings of this study verify the fiscal dominance over the monetary policy in the Turkish economy. Thus, the monetary transmission process in the economy is found to be extensively characterised by the accommodative behaviour of the monetary authority, which may be asserted by the rejection of the weak-exogeneity hypothesis of the monetary aggregate. Particularly, the monetary accommodation of budget deficits and inflation corresponds to the endogenous excessive expansion of the credit-money in the economy. The credit-money expansion occurs through the growth of commercial bank assets, which is led by debt sales to the banking system. Therefore, restrictive monetary policies may be ineffective and hazardous for the sustainability of budget deficits in Turkey because they increase the cost of domestic debt financing. This implies that high fiscal deficits, which are financed substantially by the banking system, reduce the likelihood of conducting any restrictive monetary policy in the Turkish economy. Thus, it may be argued that under such conditions the attempt to control monetary aggregates cannot be effective unless sound fiscal policies are conducted.

The findings of the study provide the evidence to the fact that the monetary authority can increase but not decrease the money supply exogenously in the long-run, consistent with the endogenous money hypothesis. Any attempt to reduce bank reserves may not slow down the money creation process because the supply of bank money is completely determined by the credit demand from both the private and public sectors. Note that the policy that encourages debt sales to the banking system in Turkey is nothing but the satisfaction of the public sector credit demand to finance budget deficits indirectly. Thus, the credit-money growth in Turkey is a by-product of efforts to keep the cost of domestic debt financing moderate and to maintain the stability of the financial system.

## NOTES

- <sup>1</sup> See Harris (1995: 39) for an overview of the “power and level of unit root tests”.
- <sup>2</sup> Juselius (1992) states “[S]ince a multivariate model is likely to give substantially lower residual variance than a univariate model, these tests are likely to be more efficient than the corresponding univariate tests.”
- <sup>3</sup> See Doornik and Hendry (2001) for the F-form of the likelihood ratio (LR) tests of system reduction.
- <sup>4</sup> The computed SC(k) and HQ(k) statistics are as follows: SC(5)=-14.3, SC(4)=-15.5, SC(3)=-16.2, SC(2)=-16.8, SC(1)=-17.7, SC(0)=-16.3, HQ(5)=-17.4, HQ(4)=-18.1, HQ(3)=-18.3, HQ(2)=-18.4, HQ(1)=-18.7, HQ(0)=-6.8.
- <sup>5</sup> The heteroscedasticity test  $F_{HET}(180,297)=1.45$  and serial correlation test  $F_{AR4}(100,160)=1.51$  are both significant at the 5 % significance level
- <sup>6</sup> The trace statistic is argued to be more robust to skewness and kurtosis than the maximum eigenvalue statistic, as argued by Cheung and Lai (1993). Moreover, Doornik and Hendry (2001: 175) state that, “the sequence of trace tests leads to a consistent test procedure, but no such result is available for the maximum eigenvalue test”. The critical values of the trace statistic are based on the approximations to the asymptotic distributions (see Doornik, 1998).

## REFERENCES

- Akçay, O. C., Alper, C. E. and S. Özmucur (1996), “Budget Deficit, Money Supply and Inflation: Evidence from Low and High Frequency Data for Turkey”, *Boğaziçi University Research Papers, No. 96-12*.
- Akçay, O. C., Alper, C. E. and S. Özmucur (2001), “Budget Deficit, Inflation and Debt Sustainability: Evidence from Turkey (1970-2000)”, *Boğaziçi University Research Papers No. 01-12*.
- Allen, S. D. and M. D. Smith (1983), “Government Borrowing and Monetary Accommodation”, *Journal of Monetary Economics*, 12, 605-616.
- Barnhart S. W. and a. F. Darrat (1988), “Budget Deficits, Money Growth and Causality: Further OECD Evidence”, *Journal of International Money and Finance*, 7, 231-242.
- Cheung, Y. W. and K. S. Lai (1993), “Finite-Sample Sizes of Johansen’s Likelihood Ratio Tests for Cointegration”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 55, 313-328.
- Dickey, D. A. and W. A. Fuller (1981), “Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, *Econometrica*, 49, 1057-1072.

- Doornik, J. A. (1998), "Approximations to the Asymptotic Distribution of Cointegration Tests", *Journal of Economic Surveys*, 12, 573-593.
- Doornik, J. A. and D. F., Hendry (2001), *Modelling Dynamic Systems Using PcGive, Volume II*. London: Timberlake Consultants Ltd.
- Engle, R. F. (1982), "Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation", *Econometrica*, 50, 987-1007.
- Favero, C. A., and F. Spinelli (1999), "Deficits, Money Growth and Inflation in Italy: 1875-1994", *Economic Notes by Banca Monte dei Paschi di Siena SpA*, 28(1), 43-71.
- Fratianni, M. and F. Spinelli (2001), "Fiscal Dominance and Money Growth in Italy: The Long Record", *Explorations in Economic History*, 38, 252-272.
- Godfrey, L. G. (1988), *Misspecification Tests in Econometrics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gonzalo, J. (1994), "Five Alternative Methods of Estimating Long-run Equilibrium Relationships", *Journal of Econometrics*, 60, 203-233.
- Haan, J. de and D. Zelhorst (1990), "The Impact of Government Deficits on Money Growth in Developing Countries", *Journal of International Money and Finance*, 9, 455-469.
- Hamburger, M. J. and B. Zwick (1981), "Deficits, Money and Inflation", *Journal of Monetary Economics*, 7, 141-150.
- Hansen, H. and Johnsen, S. (1993), "Recursive Estimation in Cointegrated VAR-Models", Discussion Paper, Institute of Mathematical Statistics, University of Copenhagen.
- Hansen, H. and Juselius K. (1995), *CATS in RATS: Cointegration Analysis of Time Series*, Evanston: Estima.
- Harris, R. I. D. (1995), *Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling*, London: Prentice Hall-Harvester Wheatsheaf.
- Hondroyannis, G. and E. Papapetrou (1997), "Are Budget Deficits Inflationary? A Cointegration Approach", *Applied Economics Letters*, 4, 493-496.
- Johansen, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 293-300.
- Johansen, S. (1995), *Likelihood-based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models*, Oxford: Oxford University Press.

- Johansen, S. and Juselius, K. (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration – With Applications to Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- Joines, D. H. (1985), "Deficits and Money Growth in the United States 1872-1983", *Journal of Monetary Economics*, 16, 329-351.
- Juselius, K. (1992), "Domestic and Foreign Effects on Prices in an Open Economy: The Case of Denmark", *Journal of Policy Modeling*, 14(4), 401-428.
- Juselius, K. (1996), "An Empirical Analysis of the Changing Role of the German Bundesbank after 1983", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58(4), 791-819.
- Karras, G. (1994), "Macroeconomic Effects of Budget Deficits: Further International Evidence", *Journal of International Money and Finance*, 13(2), 190-210.
- King, R. G. and C. I. Plosser (1985), "Money, Deficits, and Inflation", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 22, 147-196.
- MacKinnon, J. G. (1991), "Critical Values for Cointegration Tests", F. Engle and C. W. J. Granger (eds.), *Long-run Economic Relationships* içinde, 267-276, Oxford: Oxford University Press.
- McMillin, W. D. and T. R. Beard (1982), "Deficits, Money and Inflation: Comment", *Journal of Monetary Economics*, 10, 273-277.
- Metin, K. (1998), "The Relationship Between Inflation and the Budget Deficit in Turkey", *Journal of Business and Economic Statistics*, 16(4), 412-422.
- Moore, B. (1985), "Wages, Bank Lending, and the Endogeneity of Credit Money", M. Jarsulic (ed.), *Money and Macro Policy* içinde, 1-28, Boston: Kluwer-Nijhoff Publishing.
- Özmen, E. (1998), "Is Currency Seignorage Exogenous for Inflation Tax in Turkey?", *Applied Economics*, 30, 545-552.
- Özmen, E. and A. T. Koru (2000), "Budget Deficits, Money Growth and Inflation: The Turkish Evidence", *METU ERC Working Papers*, No.00/13.
- Sikken B. J. and J. de Haan (1998), "Budget Deficits, Monetization, and Central- Bank Independence in Developing Countries", *Oxford Economic Papers*, 50, 493-511.
- Ülengin, B. (1995), "Bütçe Açığı, Parasal Büyüme, Enflasyon, Döviz Kuru ve Üretim Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 22, 101-116.



## PSİKOLOJİK GÜÇLENDİRME ALGISI VE BAZI DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLERİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞA ETKİSİ

**Güler SAĞLAM ARI**

(Dr., Gazi Üniversitesi, Tic. ve Tur. Eğitim Fakültesi, Gölbaşı Kampüsü, ANKARA)  
gsaglam@gazi.edu.tr

**Azize ERGENELİ**

(Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)  
ergeneli@hotmail.com)

### Özet:

Bu çalışmada, psikolojik güçlendirme algısı ile bazı demografik değişkenlerin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Kamu ve özel sektörde yer alan bankalarda şube müdürü, müdür yardımcısı ve şef pozisyonunda görev yapmakta olan 223 kişiden anket yoluyla bilgi toplanmıştır. İstatistiksel analiz sonucunda örgütsel bağlılıkla cinsiyet, yönetsel pozisyon, ve çalışma süresinin ilişkisinin olduğu ancak eğitim düzeyinin ilişkisinin olmadığı belirlenmiştir. Öte yandan psikolojik güçlendirme algısı ile örgütsel bağlılık arasında da güçlü bir ilişki bulunmuştur.

### Abstract:

#### The Impact of Psychological Empowerment Perception and Some Demographic Variables to Organizational Commitment

This research has been undertaken to determine the relationship among psychological empowerment, certain demographic variables and organizational commitment. A total number of 223 bank administrators, working in public and private sectors, including branch managers, vice managers and chiefs were evaluated through a questionnaire. Statistical analysis of the data revealed that organizational commitment has a significant relation with gender, managerial position, years of experience but not with educational level. Furthermore, perception of psychological empowerment and organizational commitment were found to be strongly related.

---

**Anahtar Sözcükler:** Psikolojik güçlendirme, örgütsel bağlılık, bankacılık, yönetim pozisyonları, cinsiyet.

**Keywords:** Psychological empowerment, organizational commitment, banking, management positions, gender.

## GİRİŞ

Örgütsel bağlılık, çalışanların işten ayrılma niyeti, performans ve verimliliğe olan etkileri nedeniyle işletmecilik ve özellikle örgütsel davranış literatüründe sıklıkla tartışılan bir konudur. Örgütlerin çalışanları için yaptıkları her tür yatırım, bağlılığın az olması ya da bunun sonucunda bireyin örgütten ayrılması ile birer kayba dönüşmektedir. Eğitim gibi görece hesaplanabilir maliyetlere ek olarak, personelin o güne değin edindiği tecrübelerini de beraberinde götürmesi ölçülemeyen bir maliyet oluşturmaktadır. Her yeni gelen personel için yeni bir alışma ve deneyim süreci söz konusu olduğu için özellikle istenen şey, performansı yüksek olan personelin örgütsel bağlılığının yüksek olmasıdır. Bu nedenle yönetim literatüründe örgütsel bağlılığa etki eden unsurları belirlemeye çalışan pek çok araştırma bulunmaktadır.

Personelin kendisini güçlendirilmiş hissetmesi anlamına gelen psikolojik güçlendirme bazı tutumsal değişikliklerle birlikte davranışlara da yansımaktadır. Bu çalışmada, hizmet sektörü içinde yer alan banka personelinde psikolojik güçlendirmenin örgütsel bağlılığı artırıp artırmadığı sorgulanmaktadır. Bu amaçla öncelikle örgütsel bağlılık ile ilgili teorik bir çerçeve çizilecek daha sonra, personel güçlendirme ve psikolojik güçlendirme ayırımından söz edilecektir. Buna ek olarak hizmet sektöründe personel güçlendirme ve örgütsel bağlılıkla ilgili yapılan çalışmalardan söz edilecektir. Bundan sonra hem kamu hem özel sektör bankalarından şube müdürü, müdür yardımcısı ve şef pozisyonundaki banka yöneticilerinden elde edilen bulgularla psikolojik güçlendirme algısının örgütsel bağlılığı etkileyip etkilemediği ortaya konulmaya çalışılacaktır.

## 1. ÖRGÜTSEL BAĞLILIK

Örgütsel davranış alanında önemli bir yere sahip konulardan biri de örgütsel bağlılık kavramıdır. Kavram temel olarak personelin çalıştığı örgüte karşı tepkilerini ve duygularını yansıtmaktadır. Örgütsel bağlılık literatürde, işgücü devri, devamsızlık, işe geç kalma ve örgütten ayrılma isteği gibi önemli göstergelerle ele alınmaktadır. Buna göre personel örgüte ne kadar bağlı ise sözü edilen bu olumsuz sonuçların o kadar az gerçekleşeceği düşünülmektedir. Personeli örgütte tutma ve bağlılığı artırma çabalarından beklenen ise, örgüte duyulan bağlılığın olumlu sonuçlara yol açması, ayrıca örgütte sosyalleşen, örgüt kültürüne uyumlu, işi öğrenmiş ve deneyim kazanmış personelin sağladığı katkılardır.

Örgütsel bağlılık, bireyin görev aldığı örgütün amaçları ve değerlerini kabul ederek benimsemesi, örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi konusunda

gönüllü bir biçimde çaba harcaması, örgüt üyeliğini sürdürmeye güçlü bir biçimde istekli olması olarak tanımlanmaktadır (Porter vd., 1974). Buna göre örgütsel bağlılık sadece bir tutumu değil, sonuçları ile bir davranışı da yansıtmaktadır (Nijhof, vd, 1998: 243). Örgütsel bağlılık türleri konusunda literatürde bazı ayrımlar yapılmıştır. Bu ayrımlar daha çok “bir birey niçin çalıştığı örgütte kalmaktadır” sorusunu yanıtlar niteliktedir. Bu ayrımlardan birisine göre örgütsel bağlılık; örgüte duygusal bağlılık, devamlılık bağlılığı ve biçimsel bağlılık olarak belirlenmektedir (Allen ve Meyer, 1990: 1).

Duygusal bağlılık, örgüte karşı olumlu duygular içinde olma, özdeşleşme ve katılım olarak ifade edilmektedir. Burada, örgüt üyeliğinden kaynaklanan bir ait olma duygusu da söz konusudur. Devamlılık bağlılığı, örgütten ayrılmanın getireceği maliyetler düşünülerek hissedilen bir bağlılık türüdür. Örgüte o güne değin yapılan maddi ve manevi yatırımlar, bir başka deyişle katkılar ile örgütten ayrılmanın getireceği maliyetin karşılaştırması yapılmaktadır. Bu bağlılık türü için “rasyonel bağlılık” ifadesi de kullanılmaktadır. Biçimsel bağlılık ise, personelin örgütte kalma yükümlülüğü hissetmesidir. Bu tür bir bağlılıkta örgütte kalma ahlaki nedenlerle “doğru” ve “yapılması gereken” bir davranıştır. Bu tarz bir yükümlülük hisseden birey, sadakatin bir erdem olduğuna inanmaktadır. Biçimsel bağlılık bireyin aile içindeki, toplumsal kültürdeki ve örgüt içindeki sosyalizasyonunun bir sonucudur. Bu üç örgütsel bağlılık ayrımını netleştirmek açısından şöyle bir benzetme yapılabilir: Duygusal bağlılık hisseden birey örgütte kalır çünkü bunu “istemektedir”; devamlılık bağlılığı hisseden birey örgütte kalır çünkü buna “ihtiyacı vardır”; biçimsel bağlılık hisseden birey örgütte kalır çünkü “bunu yapmakla yükümlü olduğunu hissetmektedir” (Allen ve Meyer, 1990: 1-4).

Literatürdeki örgütsel bağlılık sınıflamalarına bakıldığında, personelin bir şekilde örgütte bulunmasının nedenlerinin araştırıldığı görülmektedir. Oysa bazı yazarlara göre “çalışanın işinde ne yaptığı işinde kalmasından daha önemlidir” (Allen ve Meyer, 1990:15).

Örgütsel bağlılığın üç unsuru özdeşleşme, katılım ve sadakat olarak belirlenmektedir (Cook ve Wall, 1980: 40). Özdeşleşme, bireyin çalıştığı örgütten gurur duymasıdır. Diğer bir deyişle örgütün değer ve amaçlarını içselleştirmesidir. Katılım, bireyin işin gerektirdiği rol faaliyetlerini psikolojik olarak benimsemesi; sadakat ise, bireyin kendisini örgüte ait hissetmesi, örgütte “kalma isteği” duymasıdır. Öte yandan Nijhof ve arkadaşları (1998) bağlılığın belirgin özelliklerinin, örgütün değerlerine inanmak ve kabul etmek, örgütün iyiliği için güçlü bir biçimde çaba gösterme isteğinde olmak ve örgütte kalma isteği duymak olduğunu öne sürmüşlerdir. Bu özellikler bağlılığın sadece bir tutum değil aynı zamanda bir davranış olduğunu da göstermektedir (Nijhof vd.,

1998: 243). Burada, yukarıda yapılan örgütsel bağlılık ayırımlarından duygusal bağlılığa daha yakın bir tanımlamanın benimsendiği söylenebilir.

Bağlılıkla ilgili çoğu çalışmada örgütün bütünü için bir değerlendirme yapılmakla birlikte bazı çalışmalarda, işe bağlılık ile örgütsel bağlılık birbirinden ayrılmaktadır. İşe bağlılık, bireyin gerçekleştirdiği ve sahip olduğu iş ile özdeşleşme, işe kendini katma ve bütünleşme derecesi olarak tanımlanmaktadır. Örgütsel bağlılıkta ise temel unsur örgüttür (Çakır, 2001: 43).

Buraya kadar belirtilenler kapsamında, örgütsel bağlılığı etkileyen unsurlar, bireysel özellikler, işle ilgili özellikler ve örgütsel özellikler olarak sıralanabilmektedir (Nijhof vd., 1998: 243-4). Bireysel özellikler yaş, cinsiyet, eğitim, örgütte bulunma süresi, belli bir pozisyonda bulunma süresi gibi demografik bazı özellikleri içermektedir. İşle ilgili özellikler, görevin gerektirdiği bilgi ve yetenek çeşitliliği, özerklik, işin sorumluluğu, iş arkadaşları ve yöneticilerle ilişkiler gibi unsurlardır. Örgütsel özellikler ise, örgüt büyüklüğü ve yapısı, çalışma koşulları ve çalışma saatleri, kariyer olanakları, ücret miktarı ve ücret sistemi, yönetim tarzı ve yönetime katılma olanakları ile örgüt kültürü gibi örgütten kaynaklanan bazı durumlar ve özelliklerdir (Nijhof vd., 1998; Çakır, 2001: 80-156).

Literatürde örgütsel bağlılıkla bireylerin demografik özellikleri arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik çalışmalarda birbirleriyle farklı sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Mathieu ve Zajac'ın (1990) 124 ampirik makaleye dayalı meta-analiz<sup>1</sup> çalışması sonucunda, kadınların erkeklere oranla örgütlerine daha bağlı oldukları, bireylerin yaşları, örgütte kalma süreleri arttıkça ve pozisyonları yükseldikçe örgütsel bağlılıklarının arttığı ortaya konulmuştur. Aynı çalışmada eğitim düzeyi ile örgütsel bağlılık arasında ters yönde bir ilişki olduğu gözlenmiş, eğitim düzeyindeki yükselmenin örgütsel bağlılığı azalttığı sonucuna varılmıştır. Steers'in (2002: 305) yaptığı bir çalışmada da örgütsel bağlılığın yaş ile doğrusal olarak arttığı, buna karşın eğitim düzeyi ile örgütsel bağlılık arasında ters yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Öte yandan Gümüş, Hamarat ve Erdem (2003: 994-6), Ege ve Akdeniz bölgesindeki otel işletmelerinde yönetici ve çalışan düzeyindeki bireyler üzerinde yaptıkları çalışmada cinsiyet ve eğitim açısından örgütsel bağlılığın farklılık yaratmadığını ortaya koymuşlardır. Aynı çalışmada yöneticilerin, yönetici olmayan çalışanlara göre daha yüksek bir örgütsel bağlılığa sahip oldukları belirlenmiştir. Diğer taraftan, çalışma kapsamına alınan otel çalışanlarından 10 yıldan fazla bir süreden beri çalışmakta olanların, 11 yılın altında bir süreden beri çalışanlara göre daha yüksek örgütsel bağlılık sergiledikleri ortaya konulmuş, böylece yaş artışına bağlı olarak örgütsel bağlılığın arttığı sonucuna varılmıştır.

## **2. PERSONEL GÜÇLENDİRME VE PSİKOLOJİK GÜÇLENDİRME ALGISI**

Güçlendirme konusunda pek çok yayın, inceleme, araştırma bulunmasına karşın, kavram için ulaşılmış ve üzerinde görüş birliğine varılmış ortak bir tanım bulunmamaktadır. Personel güçlendirme ile ilgili var olan literatür incelendiğinde, güçlendirmenin iki farklı açıdan ele alındığı görülmektedir: İlkinde güçlendirme asta güç, denetim ve yetki veren yönetici faaliyet ve uygulamaları olarak nitelendirilmektedir. Bu yaklaşımı temel alan çalışmalar güçlendirmeyi, katılımın bir türü olarak algılamakta, örgütlerde gücün, daha az güce sahip olanlara aktarımı olarak ifade etmektedirler. Bu yaklaşımı benimseyenler güçlendirmeyi, istenen amaç ve sonuçlara ulaşmak için, personele örgüt kaynaklarını kullanma ve denetleme hakkı veren yönetim faaliyet ve uygulamaları olarak ele almaktadırlar (Neihoff vd., 2001). Toplam kalite yönetimi ve kaliteyi artırma çabalarında, iç ve dış müşteri tatminini dikkate alma, sürekli iyileştirme gibi uygulamaların yanı sıra, bir işi en iyi onu yapanın bileceği düşüncesi önemli rol oynamaktadır. Buna göre süreçte yer alan her bir personelin kendi işi ile ilgili kararları almaya yeterli olduğu, gerekirse üretim sürecini durdurabilecek yetkilere sahip olması gerektiği öne sürülmektedir. Bu durumda yöneticiler personeli bazı yetkilerle donatmalıdırlar. Yönetimsel uygulamalar çerçevesinde güçlendirmeyi ele alan çalışmalarda üzerinde durulan konu yönetimin çaba ve girişimleridir. Buna göre personel güçlendirme, bir “yönetici davranışı” olarak ele alınmaktadır. Bu yaklaşımlar bazı çalışmalarda “ilişkisel” yaklaşım olarak da ifade edilmektedir (Lee ve Koh, 2001: 686; Hardy ve Leiba-O’Sullivan, 1998: 463). Bu tarz bir düşünüşle çalışanların güçlendirilmesi kavramı, onların karar alma sürecindeki katılım düzeylerinin artırılması, gücün ve yetkinin dağıtılarak işin yapılmasını güçleştiren bağımlılıkların azaltılması olarak ifade edilmektedir. Bu uygulamalar ile çalışanın, karar alma sürecinin bir parçası haline gelmesine izin verilmekte böylece gücün dağıtılması sağlanmaktadır. Bu anlamda, personeli örgütün bütünü içinde katılıma cesaretlendirme fikri, güçlendirmenin temelini oluşturmaktadır (Daft, 1998: 449; Hardy ve Leiba- O’Sullivan, 1998: 463). Diğer bir tanıma göre personel güçlendirme, personelin bulunduğu düzeyde sorun çözme kapasitesini artırmak, tüm potansiyelini ortaya koymaya yardım etmek şeklinde açıklanmaktadır (Klagge, 1998). Bunların yanı sıra personel güçlendirme konusunda bilinen araştırmalardan olan Bowen ve Lawler (1992: 32) personel güçlendirmeyi, hiyerarşide alt düzeyde yer alan personel ile örgüt performansı hakkındaki bilgileri paylaşma, personeli örgüt performansına göre ödüllendirme, örgütün yönelim ve performansını etkileyecek bilgileri personele sunma ve ilgili kararları alma gücünü personele verme olarak tanımlamaktadırlar. Görülebileceği gibi, personel güçlendirme temelde bir yönetim anlayışını temsil etmektedir. Bu da çalışanlara ve işe bakışta temel değişimler önermektedir. Tüm bu tanımlarda ortak olan bir diğer nokta, bazı

şeylere, yönetimce izin verilmesi ve bazı koşulların yönetimce sağlanması konusunun vurgulanmasıdır.

İlişkisel yaklaşım açısından personel güçlendirme, önder veya yöneticinin gücünü astları ile paylaştığı yönetsel uygulamalar şeklinde ele alınmakta ve katılımcı teknikler üzerinde durulmaktadır. Ancak “yetki ve kaynaklar paylaştırıldığında otomatik olarak astlar güçlendirilmiş olur mu?” ya da “güçlendirme teknikleri sadece katılımı ve örgüt kaynaklarını paylaşmayı sağlamak mıdır?” gibi sorular güçlendirme kavramını, yönetsel uygulamalar boyutundan, astların algılamaları boyutuna taşımaktadır. Bu doğrultuda da İngilizce “empower” fiili için “devretmek” değil, “yetkin kılmak” karşılığı kullanılmaktadır. Buna göre, yetki devri ve kaynak paylaşımının, astları güçlendirme ve yetkin kılmada, sadece bir durumu yansıtmakta olduğu, bu anlamda güçlendirmeyi artırabileceği ancak zorunlu olmadığı savunulmaktadır (Conger ve Kanungo, 1988). Bu çerçevede personel güçlendirme konusunda literatürde var olan ikinci yaklaşım, çalışanların bakış açısından ve algılarından hareket etmektedir. Bu yaklaşım, personelin içsel doğasına yönelmektedir. Kişi, kendisini güçlendirilmiş hissetmeden, güçlendirme gerçekleşmiş sayılmamaktadır. Örneğin örgüt, personelin özerk davranmasına izin vermiş olabilir, fakat bunu kullanacak kişi, kendisinin bu şekilde hareket edebileceğine inanmıyorsa, sonuç bundan etkilenecektir.

Güçlendirme ile ilgili bu yaklaşımı benimseyen yazarlar, çalışanın kendisini güçlendirilmiş hissedip hissetmediğini ifade eden “*psikolojik güçlendirme*” kavramı üzerinde durmaktadırlar. Güçlendirmeye ast açısından yaklaşan teorisyenlere göre güçlendirme, “astın psikolojik durumu”nu yansıtmaktadır. Bu konuda çalışan Thomas ve Velthouse (1990) yönetsel uygulamalar gibi durumsal koşullara yaklaşım ile iş görevlerine ilişkin bilişleri birbirinden ayırmaktadırlar. Bu yaklaşım literatürde, “bilişsel” ya da “güdüsel” yaklaşım olarak ifade edilmektedir. Burada, gücün devredilmesinden çok, açık iletişim, stres ve kaygıyı azaltacak duygusal destek, bağlılığı ve katılımı artıracak ilham verici amaçlar koymak gibi soyut unsurlar daha ön plana çıkarılmaktadır. Güçlendirmede güdüsel yaklaşım, çalışanın işi ve iş çevresi üzerinde denetim ve seçme imkanı olduğunun farkında olmasını, böylece içsel etki duygusunu artırmasını hedeflemektedir. Burada kişinin güdüsel anlamda güç ve denetim ihtiyacı doyurulmaktadır (Hardy ve Leiba O’Sullivan, 1998: 464-5).

Psikolojik güçlendirme, güçsüzlüğü artıran durumları tanımlayarak, hem biçimsel örgüt süreçleri, hem de etkili olmayı sağlayan biçimsel olmayan teknikler yardımıyla, örgüt üyeleri arasında öz-etki duygusunu artırma süreci olarak tanımlanmaktadır. Psikolojik güçlendirme, öz-etki inancını artırma ve kişisel güçsüzlük duygusunu azaltmak doğrultusunda bir süreçtir. Kişisel öz-

etki inancının artırılarak, beklenti teorisindeki çaba- performans beklentisine gönderme yapılmakta, personel güçlendirildiğinde, bu beklentinin yükseltildiği, buna karşın performans- sonuç bağlantısı yönünde bir durum içermediği savunulmaktadır. Personelin kişisel fayda beklentisi yükseltilerek, “yapabilirim” tutumu gelişmektedir. Kişinin kendi etkililiğine inanma gücü, içinde bulunduğu durumlarla baş edebilmesini de etkilemektedir. (Conger ve Kanungo, 1988: 474-6).

Bireyde psikolojik güçlendirme algısının dört boyutu bulunmaktadır. Bunlar anlam, yeterlilik, seçim ve etki’dir. Psikolojik güçlendirme algısının ilk boyutu olan anlam; bireyin kendi görevinin amacına ilişkin değer ile, kendi ideallerini ve standartlarını karşılaştırdığında, işe ilişkin rol, inanç ve davranışlar arasındaki uyuma ilişkin algısını yansıtmaktadır. Yeterlilik boyutu; personelin çaba gösterdiğinde, görevi başarabileceğine ilişkin kendisi ile ilgili olumlu değerlendirmelerini içermektedir. Burada kastedilen şey, bireyin “yeterliyim yapabilirim” hissine sahip olmasıdır. Bu çerçevede personel güçlendirmenin bu boyutu bireyin kendi kapasitesine olan inancını temsil etmektedir. Seçim boyutu; personelin eylemleri düzenleme ve yönlendirme seçeneği bulunduğuna dair, duygu ve inancını simgelemektedir. Bu unsur özerk davranma olarak da ifade edilmektedir. Algılanan seçim duygusu, esneklik, yaratıcılık, inisiyatif, rahatlık ve olguları düzenleme olanağı vermektedir. Birey, olayları denetleyemiyorsa, baskı, duygusal sıkıntı ve öz-etki duygusunda azalma ortaya çıkabilmektedir Etki boyutu; görevin amacı başarıldığında, “fark yaratmak” anlamında kullanılmaktadır. Personel işe ilişkin stratejik, yönetsel ve işlemsel sonuçları etkileyebildiği ölçüde, kendisini güçlendirilmiş hissetmektedir. Bu dört boyut birlikte olduklarında, bireyde psikolojik bir durum olarak güç ve denetim ihtiyacının tatmin edildiği duygusunu yaratmakta, böylece bireyin kendini güçlendirilmiş hissetmesini sağlamaktadırlar (Thomas ve Velthouse, 1990). Bu açıklamalar doğrultusunda psikolojik güçlendirme, bireyin işini anlamlı bulması, işinde yeterli olduğunu hissetmesi, işte karar verme fırsatları bulunduğunu ve işinde etkili olduğunu düşünmesi şeklinde ifade edilebilir.

Hem ilişkisel hem de güdüsel yaklaşımı bütünleştiren bir tanıma göre personel güçlendirme, yöneticinin güçlendirmeye dönük davranışlarından etkilenen astın işe ilişkin anlam, yeterlilik, kendi başına iş yapabilme ve etkili olmakla ilgili algılamasını yansıtan, psikolojik durumu olarak ifade edilmektedir (Lee ve Koh, 2001: 686) Daha geniş olarak personel güçlendirme; çalışanların, kendilerini motive olmuş hissettikleri, bilgi ve uzmanlıklarına olan güvenlerinin arttığı, öncülük yaparak harekete geçme arzusu duydukları, olayları denetleyebileceklerine inandıkları ve örgütün amaçları doğrultusunda, uygun ve anlamlı buldukları işleri yapmalarını sağlayan, uygulama ve koşulları ifade etmektedir (Koçel, 1998: 300).

Yapılan çalışmalar, personel güçlendirme uygulamalarının satış ve karlılıkta artışa, maliyetlerde azalmaya yol açtığını, personelin iş tatminini, bağlılığını, performansını ve üretim artışını olumlu etkilediğini, müşteri şikayetlerini azalttığını ortaya koymaktadır (D'annunzio ve McAndrew, 1999; Siegall ve Gardner, 2000; Alan ve Sashkin, 2002). Personel güçlendirmenin örgütsel yararları, etkililikte ve müşteri odaklılıkta artış, sorun çözümede daha etkili davranışlar ve sorunlardan korunma, işlevler arası eşgüdümün artması olarak sıralanmaktadır. Güçlendirme uygulamaları sonucunda, personelin kazançları; motivasyonunun, kişisel gücünün, etki ve öz-etki duygusunun artması, kişisel potansiyelini kullanabilmenin getirdiği doyum ve ek sorumluluklar olarak sayılabilmektedir (Klagge, 1998:548-59).

Bowen ve Lawler (1992), çalışmalarında, hizmet sektörü çalışanlarında, personel güçlendirmenin yararları olarak, müşteri talep ve şikayetlerine hızlı cevap verme, müşteri memnuniyetinin artması, çalışanın işi ve kendisi ile ilgili daha iyi duygular içinde olması, müşterilerle daha sıcak ve istekle etkileşim kurması, yeni ürün ve yöntemler konusunda fikir geliştirmesini saymaktadırlar. Yöneticilerin personel güçlendirme ile ilgili görüşlerinin ortaya konulduğu bir çalışmada, personel güçlendirmenin, örgüte yararlarının, personelin örgüt ihtiyaçlarının farkına varması, kademe azaltmanın getirdiği maliyet üstünlükleri, personelin fikirlerinde ve kaliteye ilişkin gelişmelerde artış olması, kalitenin belirgin biçimde iyileşmesi, üretkenlik ve karlılık artışı olduğu öne sürülmektedir. Uygulamaların personel için üstünlükleri olarak, iş tatmininde artış olması, görevler üzerinde personelin kişisel denetiminin artması ve özgüven duygusunun gelişmesi sayılmaktadır (D'annunzio ve McAndrew, 1999).

### 3. ÖNCEKİ ARAŞTIRMALAR

Literatürde örgütsel bağlılık ve personeli güçlendirme çabaları ile ilgili alan çalışmaları yer almaktadır. Psikolojik güçlendirme algısının, örgütsel bağlılık ile ilişkisini belirlemeye yönelik çalışmalarda bireyin işinin parçalarını anlamlı bulması ve bölümünde etkisi olduğunu hissetmesi durumunda örgüte bağlılığının artmakta olduğu sonucu elde edilmiştir (Sigler ve Pearson, 2000). Aynı çalışmada, psikolojik güçlendirme algısının tüm boyutlarının performans ile olumlu ilişkili olduğu da ortaya konulmuştur. Kanada'da, orta kademe banka yöneticileri üzerinde gerçekleştirilen bir çalışmada (Chebat ve Kollias, 2000), yöneticilerin, güçlendirme algısı arttıkça, rol belirsizliği ve rol çatışmasının azaldığı, müşterilerin özel taleplerine daha kolay cevap verilebildiği ve iş tatmininin yükseldiği ortaya konulmuştur.

Öte yandan hizmet sektörü çalışanları üzerinde yapılan bir araştırmada (Neihoff vd., 2001), personelin psikolojik güçlendirme algısı ile işletmeye



duyduğu sadakat arasında olumlu ilişki bulunduğu ortaya konulmaktadır. Burada sadakat ve bağlılık arasında bir ayırım yapılmakta, sadakat kavramında değerler benimsenmese de bağlılık hissedilmekte, bağlılık kavramında ise değerler ve örgüt ile fiilen gerçekleşmiş bir bütünleşmeden söz edilmektedir. Yapılan bir başka çalışmada (Neihoff vd., 2001),küçülmekte olan örgütlerde, yöneticilerin sergilemiş oldukları güçlendirme davranışlarına ilişkin personelin algısı ile personelin sergilediği sadakat ve destekleyici davranışlar arasında olumlu bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Bankacılık sektöründe birim yöneticilerinin öncü olmaları çok büyük önem taşımaktadır. Etkili birim yöneticileri, astlarının bankacılıkla ilgili davranışlarını değiştirebilmekte ve belirli davranışların yerleşmesini sağlayabilmektedirler. Bu yöneticiler, alt düzey personelin davranışlarına ilişkin bilinç oluşturma ve uygun davranışları cesaretlendirmede önemli bir role sahiptirler. Bir araştırmada bankacılık sektöründe, personel güçlendirme uygulamalarına ilişkin birim yöneticilerinin ve alt düzey personelin algıları ile hizmet kalitesi ve kazanca yönelik davranışların olumlu ilişki içinde olduğu ortaya konulmuştur (Flohr ve Pedersen, 2003). Bir başka çalışmada psikolojik güçlendirme unsurlarından, yeterlilik, anlam ve etkinin, çalışanların tatminini, performansını, bağlılığını ve sundukları hizmeti olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Hançer ve George, 2003). Öğretmenler üzerinde gerçekleştirilen bir çalışmada da, psikolojik güçlendirme algısı ile işe bağlılık arasında olumlu bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur (Wu ve Short, 1996).

#### **4. ARAŞTIRMANIN AMACI**

Bu çalışmada psikolojik güçlendirmede güdüsel yaklaşımı temel alan bir araştırma yapılması amaçlanmıştır. Araştırmada uygulama alanı olarak bankacılık sektörü seçilmiştir. Bunun nedeni, personel güçlendirme uygulamalarının, hizmet sektöründe, diğer sektörlerle göre daha önemli sonuçlar sağlamasıdır. Bu uygulamaların yararları arasında hizmet kalitesinin artışı, hizmeti karşılama süresinin kısaltılması, müşteri memnuniyetinin artırılması gibi sonuçlar sayılmaktadır. Bankacılık sektörü personel güçlendirme uygulamalarına imkan veren bir personel yapısına sahiptir. Bu sektörde yer alan işletmeler radikal değişimlerin gerçekleştiği, yeni teknoloji ve yönetim tekniklerini yakından takip eden işletmelerdir. Personel güçlendirme uygulamalarının örgütsel bağlılık ile ilişkisini ortaya koymak, bağlılığı artırabilecek etkenleri belirlemek açısından da önem taşımaktadır. Bu çalışmada banka yöneticilerinde psikolojik güçlendirme algısı ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiler ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

Literatürde örgütsel bağlılığı etkileyen unsurlar arasında personele ilişkin demografik bazı özelliklerin de olduğu tartışılmaktadır. Bu nedenle çalışmada, bu özelliklerin örgütsel bağlılığı farklılaştıracağı düşüncesi ile, yöneticilerin demografik özellikleri açısından örgütsel bağlılık düzeylerindeki değişim de belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu doğrultuda araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

H<sub>1</sub>: Banka yöneticilerinin psikolojik güçlendirme algı düzeyi ile örgütsel bağlılıkları arasında bir ilişki vardır.

H<sub>2</sub>: Banka yöneticilerinin demografik özellikleri (cinsiyet, yaş, eğitim, yönetsel pozisyon, bankada çalışma süresi) açısından örgütsel bağlılık düzeyleri farklılık göstermektedir.

H<sub>3</sub>: Banka statüsü açısından banka yöneticilerinin örgütsel bağlılık düzeyi farklılık göstermektedir.

## 5. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

### 5.1. Örneklem

Araştırmanın evrenini, Ankara merkez ve merkez ilçelerinde faaliyet gösteren, banka şubeleri oluşturmaktadır. Öncelikle Ankara merkezinde bulunan banka şubelerinin bir listesi oluşturulmuştur. Özel izin gereken banka şubeleri (örneğin, kışla ve askeri bölgeler) ve özel işlem merkezleri, 10'un altında şubeye sahip bankalar ve halen Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilen bankalar listeden çıkarılmıştır. Bu işlemlerden sonra, toplam 484 özel ve kamu banka şubelerinden oluşan, yeni bir liste hazırlanmıştır. Araştırmada, her bir şubede görev yapmakta olan, üç farklı yönetim kademesine, birden fazla ölçeğin uygulanması nedeni ile, uygulama masraf ve zamanını kısaltmak amacı ile örneklem seçme gereği duyulmuştur.

Örneklem seçiminde ilk aşama olarak, Ankara merkez ve merkez ilçelerde bulunan banka şubeleri, yoğun olarak bir arada bulunmaları ve birbirlerine yakınlıkları ölçüt alınarak, 40 bölgeye ayrılmış ve bu gruplar listelenmiştir. Ortalama olarak semt başına düşen banka sayısı 12'dir. Oluşturulan bu listelerden tesadüfi olarak 14 bölge seçilmiş ve araştırmanın, bu bölgelerdeki banka şubelerinde yapılması planlanmıştır. Verilerin toplanmasından sonra 10 banka şubesine ait anket hatalı, eksik ve kullanılamaz olduğu için, toplam 84 bankaya ilişkin bilgiler değerlendirmeye alınmıştır. Bu bankalarda, müdür, müdür yardımcısı ve şef kademelerinde görev yapmakta bulunan bireylere anket dağıtılmıştır. Daha sonra doldurulmuş olarak geri toplanan 223 anket formu araştırmanın verilerini oluşturmuştur.

Araştırmaya katılan banka müdür, müdür yardımcısı ve şeflerin, soru formunda yer alan soruları, yansız ve gerçeği yansıtacak biçimde cevapladıkları varsayılmaktadır. Personeli psikolojik güçlendirme, bir durumdan diğerine geçen kişisel bir özellik değil, iş çevresince şekillenen bir unsur olarak değerlendirilmektedir.

## **5.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler**

Araştırmada kullanılan anket üç kısımdan oluşmaktadır. Anketin ilk kısmında örgütsel bağlılığı ölçmeye yarayan 9 soru yer almaktadır. Örgütsel bağlılığı ölçmek için Cook ve Wall'ın (1980) geliştirdiği ölçek kullanılmıştır. 5'li Likert tipi seçenekleri bulunan soru formunda örgütle özdeşleşme, örgüte katılma ve sadakat ölçülmektedir. Ölçekte yer alan 1., 5. ve 8. sorular, bireyin çalıştığı örgütle ne ölçüde gurur duyduğunu, kendisini ne denli örgütün bir parçası olarak hissettiğini ve bir arkadaşına bu örgütte çalışmayı tavsiye edip etmeyeceğini sorgulamaktadır. Bu sorular bireyin örgütle özdeşleşme düzeyini ölçmeye çalışmaktadır. 3., 6. ve 9. sorular, kendisine uygun gelirse de çalıştığı örgüt için bir şeyler yapma, işinde sadece kendisi için değil çalıştığı örgüt için de bir şeyler yapıyor olmaktan ve çalıştığı örgüte katkı sağlamaktan mutlu olmayı ifade etmekte ve örgüte katılımı ölçmektedir. Öte yandan soru formunun ilk kısmında yer alan 2., 4. ve 7. sorular örgütten ayrılma niyeti, finansal zorluklar içinde bile olsa örgütte kalma ve daha fazla ücret teklif edilse dahi örgütte çalışmaya devam etmeyi, dolayısı ile örgüte duyulan sadakati ölçmektedir. Skor arttıkça bireyin örgüte duyduğu bağlılığın yüksek olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu durumda olası en yüksek skor 45'dir.

Anketin ikinci kısmında psikolojik güçlendirmeyi ölçmeye yarayan sorulara yer verilmiştir. Bu amaçla, Spreitzer tarafından geliştirilen (1995, 1996) "Psikolojik Güçlendirme Algısı" soru formu kullanılmıştır. Psikolojik güçlendirmenin anlam, yeterlilik, seçim ve etki boyutlarını kapsayan, her bir boyut için 3'er sorunun yer aldığı, toplam 12 sorudan oluşan bu ölçekte, Likert tipi seçenekler bulunmaktadır. Çünkü, personel güçlendirme sürekli bir değişkendir, kişi kendini güçlendirilmiş ya da güçlendirilmemiş değil az veya çok güçlendirilmiş hissetmektedir.

Buna göre, ilk üç soru bireyin işini ve işteki görevleri ne ölçüde anlamlı ve önemli bulduğunu, 4. ve 6. sorular bireyin işi başarmak için gerekli yetenek ve kapasiteye kendisinin ne ölçüde sahip olduğunu düşündüğünü, işle ilgili yeteneklerini zaman içinde ne kadar geliştirmiş olduğunu hissettiğini, 7. ve 9. sorular işin nasıl yapılacağı konusunda karar verme yetkisine ne düzeyde sahip olduğunu düşündüğünü, işin nasıl yürütüleceği konusunda kendi kararını ne ölçüde verebildiğini, işini bağımsız ve serbestçe yapma fırsatına sahip olduğunu ne düzeyde hissettiğini, 10. ve 12. sorular ise çalıştığı bölümde olup bitenleri ne

düzeyde kontrol edebildiğini ve etkileyebildiğini hissettiğini ölçmektedir. Orijinal ölçekte, her bir soru için “1=kesinlikle katılmıyorum ile 7=tamamen katılıyorum” arasında 7’li bir ölçüm yapılmaktadır. Ancak, bu çalışmada, 7’li ölçekte yer alan ifadelerin Türkçe’ye aktarılmasında yaşanan zorluklar ve Türkçe ifade güçlükleri nedeniyle, 5’li Likert şekline dönüştürülmüştür. Buna göre sorulara cevap veren yöneticilerin cümleleri, “1=kesinlikle katılmıyorum ile 5=tamamen katılıyorum” arasında değerlendirmeleri istenmiştir. Bu soru formunda yer alan değerlendirmelerin toplanması ile, her bir katılımcıya ait bir psikolojik güçlendirme skoruna ulaşılmaktadır. Skor yükseldikçe birey kendini daha güçlendirilmiş hissetmektedir. Bu durumda olası en yüksek skor 60’dır. Spreitzer orijinal ölçeği, yönetici konumundaki personel için geliştirmiştir. Bu çalışmada da ölçek yönetsel pozisyona uygulanmıştır.

Anketin üçüncü kısmında ise çalışmaya katılan banka yöneticilerinin cinsiyet, yaş, eğitim, yönetsel pozisyon ve bankada çalışma sürelerinin belirlenmesine yönelik sorulara yer verilmiştir.

Psikolojik güçlendirme algısı ve örgütsel bağlılık ölçeklerinin orijinali, önce Türkçe’ye çevrilmiş, daha sonra uzman görüşü alınarak ifadelerde gerekli değişiklikler yapılmıştır. Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliklerinin belirlenmesi için, evrenin %2’sini temsilen 7 banka şubesinde ön-sınama gerçekleştirilmiş, anketi dolduran yöneticilerle, soruların anlaşılabilirliği üzerine birebir görüşmeler gerçekleştirildikten sonra, ölçeklere son şekli verilmiştir.

Ölçeklerin güvenilirliğini belirlemek amacıyla, sıralı ölçeğin kullanıldığı ölçme araçlarına uygulanan, Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) güvenilirlik katsayıları hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar sonucunda; psikoloji güçlendirme algısı için  $\alpha$ : 0.8980, psikolojik güçlendirmede anlam algısı için  $\alpha$ : 0.8305, psikolojik güçlendirmede yeterlilik algısı için  $\alpha$ : 0.8452, psikolojik güçlendirmede seçim algısı için  $\alpha$ : 0.7820, etki algısı için  $\alpha$ : 0.8821, örgütsel bağlılık için  $\alpha$ : 0.7534 olarak hesaplanmıştır. Güvenilirlik katsayıları ölçeklerin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

### 5.3. Araştırma Bulguları

Araştırmaya katılan banka yöneticilerinin, yönetim kademelerine göre dağılımına bakıldığında, % 30’unun müdür, % 32.3’ünün müdür yardımcısı, % 37.7’sinin şef pozisyonunda olduğu ve her üç kademenin de dengeli bir dağılıma sahip olduğu görülmektedir. Araştırmanın gerçekleştirildiği banka yöneticilerinin görevli olduğu bankalar, statüleri açısından incelendiğinde, %35’ini kamu bankaları, %65’ini özel bankalar oluşturmaktadır. Araştırmanın uygulandığı banka yöneticilerinin, cinsiyet dağılımlarına bakıldığında,

%44.8'ini kadın, %55.2'sini erkek yöneticiler oluşturmaktadır. Banka yöneticilerinin yaş dağılımı incelendiğinde %11.7'sinin 20-29 yaş, %43.5'inin 30-39 yaş, %39.5'inin 40-49 yaş arasında, %5.4'ünün ise 50 yaşın üzerinde olduğu görülmektedir. Eğitim düzeyleri incelendiğinde, ankete katılanların %70.4'ünün lisans mezunu, %17.5'inin lise mezunu ve %12.1'inin ise yüksek lisans mezunu olduğu belirlenmiştir. Bankada çalışma süreleri açısından değerlendirildiğinde, çalışmaya katılan yöneticilerin %1.8'inin 1 yıldan az, %7.6'sının 1 ila 3 yıl, %14.8'inin 4 ila 6 yıl, %14.8'inin 7 ila 10 yıl ve %14.3'ünün 11 ila 14 yıldan beri görev yaptıkları bankada çalışmakta oldukları belirlenmiştir. Yöneticilerin %46.6'sı ise 15 yıldan fazla bir süredir aynı bankada görev yapmaktadırlar.

Araştırma hipotezlerini test etmek amacı ile elde edilen bulgular üzerinde SPSS paket programı yardımı ile istatistik analizler gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda araştırma hipotezleri ve sonuçlar aşağıda yer almaktadır.

*H<sub>1</sub>: Banka yöneticilerinin psikolojik güçlendirme algı düzeyi ile örgütsel bağlılıkları arasında bir ilişki vardır.*

Yapılan Pearson korelasyon testi sonucunda banka yöneticilerinin psikolojik güçlendirme algıları ile örgütsel bağlılıkları arasında  $r=0.41$  düzeyinde bir ilişki olduğu belirlenmiştir ( $p<.01$ ). Bunun yanısıra psikolojik güçlendirme algısının alt boyutları olan anlam, yeterlilik, seçim ve etki boyutları ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiler de saptanmıştır. Buna göre psikolojik güçlendirmenin alt boyutları ile örgütsel bağlılık arasında yapılan korelasyon testi sonuçlarına göre anlam boyutu ve örgütsel bağlılık arasında  $r=0.36$ , yeterlilik boyutu ile  $r=0.30$ , seçim boyutu ile  $r=0.28$  ve etki boyutu ile  $r=0.36$  düzeyinde bir ilişki belirlenmiştir ( $p<.01$ ). Psikolojik güçlendirmenin alt boyutları ve örgütsel bağlılığın alt boyutları arasındaki korelasyon katsayıları Tablo 1'de sunulmaktadır.

**Tablo 1. Psikolojik Güçlendirme ve Örgütsel Bağlılığın Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Katsayıları**

	Örgütsel Bağlılık	Özdeşleşme	Katılım	Sadakat
Psikolojik Güçlendirme algısı	0.41	0.38	0.36	0.30
Anlam	0.36	0.34	0.33	0.24
Yeterlilik	0.30	0.29	0.30	0.19
Seçim	0.28	0.25	0.22	0.24
Etki	0.36	0.33	0.32	0.28

*H<sub>2</sub>: Banka yöneticilerinin demografik özellikleri (cinsiyet, yaş, eğitim, yönetsel pozisyon, bankada çalışma süresi) açısından örgütsel bağlılık düzeyleri farklılık göstermektedir.*

Araştırmada banka yöneticilerinin demografik özelliklerinin örgütsel bağlılık düzeyinde farklılaşma yaratıp yaratmadığını belirlemek amacıyla t ve ANOVA testleri uygulanmıştır. Araştırmaya katılan banka yöneticilerinin demografik özellikleri açısından örgütsel bağlılık düzeyleri ortalaması ve standart sapma değerleri Tablo 2.'de yer almaktadır.

**Tablo 2. Banka Yöneticilerinin Demografik Özellikleri Açısından Örgütsel Bağlılık Ortalaması ve Standart Sapma Değerleri**

	<u>Ortalama</u>	<u>Standart Sapma</u>
Cinsiyet		
Erkek	35.37	5.71
Kadın	37.53	5.83
Yaş		
20-29	33.96	6.18
30-39	35.55	5.57
40-49	37.79	5.53
50 +	40.83	4.46
Eğitim		
Lise	37.21	7.94
Lisans	36.63	5.29
Yüksek Lisans	35.15	5.56
Pozisyon		
Şube müdürü	37.89	5.10
Müdür yardımcısı	36.22	5.31
Şef	35.75	6.71
Bankada çalışma süresi		
1 Yılden Az	34.33	8.02
1-3 Yıl	36.06	5.01
4-6 Yıl	34.31	5.32
7-10 Yıl	35.32	6.34
11-14 Yıl	35.90	4.53
15 ve üzeri	38.00	6.07
Banka Statüsü		
Kamu	35.27	6.50
Özel	37.29	5.42

Cinsiyetin örgütsel bağlılıkta fark yaratıp yaratmadığını belirlemek amacıyla yapılan t testi sonucunda, banka yöneticilerinin cinsiyetlerine göre örgütsel bağlılık düzeylerinin anlamlı bir biçimde değiştiği ortaya konulmuştur [ $t_{(213)}=2.72$ ,  $p<.05$ ]. Yapılan Levene testi sonuçları iki örnek varyanslarının türdeş olduğunu göstermektedir ( $F=0.006$ ,  $p>0.05$ ). Buna göre erkek

yöneticilerde örgütsel bağlılık ortalamaları ( $\bar{X}=37.53$ ) kadın yöneticilere göre ( $\bar{X}=35.37$ ) daha yüksektir.

Banka yöneticilerinin çalıştıkları bankaya duydukları örgütsel bağlılık düzeyleri yaşlarına bağlı olarak da anlamlı bir biçimde değişmektedir [ $F_{(3,211)} = 6.35, p<.01$ ]. Farklılıkların hangi yaş gruplarından kaynaklandığını belirlemek amacıyla yapılan LSD testi sonucunda, 20-29 yaş grubunda olan yöneticilerin ( $\bar{X}=33.96$ ), 40-49 yaş grubu ( $\bar{X}=37.79$ ) ve 50 yaşın üzerindeki ( $\bar{X}=40.83$ ) yöneticilere göre daha az örgütsel bağlılık hissettikleri görülmüştür.

Yöneticilerin örgütsel bağlılıklarının eğitim düzeyine göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan ANOVA testi sonucunda örgütsel bağlılığın eğitime göre anlamlı bir değişim göstermediği belirlenmiştir [ $F_{(2,212)} = 0,99, p<.05$ ].

Banka yöneticilerinin buldukları yönetsel pozisyona göre örgütsel bağlılık düzeyleri farklılık göstermektedir [ $F_{(2,212)} = 2.62, p<.05$ ]. Farklılığın hangi pozisyonlar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan LSD testi sonucunda müdür pozisyonundaki yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerinin ( $\bar{X}=37.89$ ), şef konumundaki yöneticilere göre ( $\bar{X}=35.75$ ) daha yüksektir.

Yöneticilerin görev aldıkları bankada çalışma sürelerine göre yapılan ANOVA testi sonucunda örgütsel bağlılık düzeyleri anlamlı bir biçimde farklılaşmaktadır ([ $F_{(5,209)} = 72.72, p<.05$ ]). Farklılıkların hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek amacıyla yapılan LSD testinin sonuçlarına göre 4- 6 yıldır bankada çalışmakta olan yöneticiler ( $\bar{X}=34.31$ ) ile 7-10 yıldır bankada çalışmakta olan yöneticiler ( $\bar{X}=35.32$ ), 15 yıldan fazla süredir aynı bankada görev alanlara göre ( $\bar{X}=38.00$ ) daha az örgütsel bağlılık hissetmektedirler.

*H<sub>3</sub>: Banka statüsü açısından banka yöneticilerinin örgütsel bağlılık düzeyi farklılık göstermektedir.*

Araştırmanın örneklemini oluşturan banka şubeleri özel ve kamu kesimini temsil etmektedir. Banka statüsü açısından örgütsel bağlılık düzeylerinin farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek amacıyla yapılan t testi sonucunda, banka statüsü açısından örgütsel bağlılık düzeyinde bir farklılaşma olduğu belirlenmiştir. Bir başka deyişle banka yöneticilerinin örgütsel bağlılıkları, çalıştıkları bankanın kamu ya da özel banka olmasına göre istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde değişmektedir [  $t_{(213)} = 2.39, p<.10$ ]. Yapılan Levene testi sonucuna göre iki örnek varyanslarının türdeş olduğu

belirlenmiştir ( $F=0.299$ ,  $p>0.05$ ). Bu sonuçlar doğrultusunda, özel bankalarda çalışan banka yöneticileri ( $\bar{X}=37.29$ ), kamu bankalarında çalışanlara göre ( $\bar{X}=35.27$ ) daha fazla örgütsel bağlılık hissetmektedirler.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Örgütsel bağlılık, özellikle yüksek performansa sahip çalışanların işletmelere katkıları ve bağlılığın olumlu sonuçları nedeniyle arzu edilen bir durumdur. Literatürde örgütsel bağlılığı artıran ve azaltan unsurlar yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Bu çalışmada müdür, müdür yardımcısı ve şef pozisyonundaki banka yöneticilerinin psikolojik güçlendirme algısının örgütsel bağlılıkla ilişkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Oluşturulan hipotezlerin istatistiksel olarak test edilmesi sonucunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

- Psikolojik güçlendirme algısı ile örgütsel bağlılık arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre, çalışma kapsamına alınan banka yöneticilerinden kendisini psikolojik olarak güçlendirilmiş hissedenlerin örgütsel bağlılıklarının da yüksek olduğu belirlenmiştir. Verilerin daha detaylı analizi sonucunda psikolojik güçlendirme algısının alt boyutlarının tamamının örgütsel bağlılıkla istatistiksel olarak anlamlı düzeyde ilişkili olduğu gözlenmiştir.

Bir diğer ifadeyle, çalışmaya katılan banka yöneticileri işlerini ve işi oluşturan görevleri anlamlı ve önemli bulduklarında, işlerinde yeterli olduklarını düşündüklerinde, işle ilgili kararlarda seçim sürecine katılabileceklerini ve hatta bu kararları etkileyebileceklerini hissettikçe örgüte bağlılık düzeyleri artmaktadır. Elde edilen bu bulgu, literatürde özerklik ve algılanan yeterlilik arasında pozitif ilişki bulunduğunu ortaya koyan araştırma sonuçları ile uyumludur (Nijhof vd., 1998: 246, Mathieu ve Zajac, 1990: 178-9).

- Elde edilen bir diğer bulgu, psikolojik güçlendirme algısı ile örgütsel bağlılığın tüm boyutları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki olduğudur.

Buna göre, çalışmaya katılan yöneticiler kendilerini psikolojik olarak güçlendirilmiş hissettiklerinde, hem kendilerini örgütle özdeşleşmiş olarak nitelendirmekte, hem örgüte katılımları artmakta hem de örgüte duydukları sadakat yükselmektedir.



- Çalışmada örgütsel bağlılığı etkileyen demografik değişkenlerin belirlenmesine de çalışılmış bu amaçla, cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, yönetsel pozisyon, çalışma süresi, bankanın kamu ya da özel sektörde yer alması değerlendirmeye alınmıştır. Elde edilen bulgulara göre, çalışma kapsamına alınan erkek yöneticiler, kadın yöneticilerden daha yüksek örgütsel bağlılık hissetmektedirler.

Kadın ve erkeklerin farklı iş tutumlarına sahip olduğu düşünülmektedir. Toplumsal açıdan kadın ile erkeğe yüklenen ya da uygun görülen görev ve roller, iş yaşamındaki davranışlarını etkilemekte, çalışma yaşamı ve işle ilgili bakışlarında da değişimler yaratmaktadır (Çakır 2001: 108). Bu çalışma bulgularına zıt olarak Mathieu ve Zajac (1990)'ın yaptıkları meta-analiz sonuçlarına göre, kadınların erkeklerden, düşük bir farkla da olsa, daha fazla örgütsel bağlılık hissettikleri ortaya konulmuştur. Bu yazarlar kadınların örgütlerine daha bağlı olmasını, örgüt üyeliğini daha güç koşullarda elde etmeleri ile açıklamışlardır. Ancak, yapılan bu çalışmaların batı kültüründe gerçekleştirildiği göz önüne alındığında, bizim çalışmamızda gözlenen farkın kültürel bir nitelik taşıyabileceği düşünülmektedir. Farklı kültürlerde, kadınların toplum içinde ya da iş hayatındaki rol ve beklentileri farklılaşabilmektedir.

- Elde edilen bir diğer bulgu yaş değişkeni ile ilgilidir. Buna göre çalışma kapsamına alınan banka yöneticilerinden 20-29 yaş grubunda olanların örgütsel bağlılığı 40 yaş üzerindeki banka yöneticilerinden daha düşüktür. Bu sonuç literatür ile uyumludur Nijhof vd., 1998: 246; Mathieu ve Zajac, 1990: 177).

20-29 yaş grubu yöneticiler, 40 yaş üzeri yöneticilere göre, kariyer açısından daha hareketli bir dönemdedirler. Her alanda olduğu gibi, bankacılık alanında da iyi yetişmiş yöneticilere her zaman ihtiyaç duyulmakta, mesleki açıdan ilerleyen, yüksek performansla sahip yöneticiler daha iyi şartlarda çalışma olanakları ile karşılaşabilmektedirler. Genç personel daha ileri yaştakilere göre değişimle daha kolay baş edebilmekte, yeni ortamlara daha kolay uyum sağlayabilmektedir. Buna karşın ileri yaşlarda, özellikle de yönetsel pozisyonlardaki bireylerin, örgüte yaptıkları katkılar ve tecrübelerin, örgütle özdeşleşme, bütünleşme ve sadakat duygularını artırabileceği düşünülmektedir. 50 yaş üzeri ise emekliliğe yaklaşma dönemleri olması nedeniyle, ayrılmanın kayıplarının yüksek, örgütle bütünleşmenin fazla olduğu daha durağan bir dönemi temsil etmektedir.

- Bu çalışmada örgütsel bağlılık ile eğitim arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Literatürde eğitim ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiler açısından bir netlik olmadığı göze çarpmakla birlikte, yapılan çalışmalarda iki kavram arasında negatif bir ilişki olduğu gözlenmektedir (Mathieu ve Zajac, 1990: 177; Balay, 2000: 56). Bu çalışmada ise, eğitim ile örgütsel bağlılık arasında ilişki bulunmamasının nedeni büyük olasılıkla, örnekleme yer alan yöneticilerin eğitim açısından görece homojen bir grup olmasıdır.

- Çalışma kapsamına alınan banka yöneticilerinin, yönetsel pozisyonları ile örgütsel bağlılıkları arasında anlamlı bir fark vardır. Buna göre, müdür pozisyonundaki yöneticilerin örgütsel bağlılıkları şef pozisyonundaki yöneticilerden daha yüksektir.

Yönetsel pozisyonlar yükseldikçe örgüte duyulan bağlılığın artması şaşırtıcı görülmemelidir. Hiyerarşik kademelerde yükselen her bir basamak, bireyin örgütteki belirleyiciliğini, örgüte yapılan yükleme ve yatırımları da artıracaktır.

- Elde edilen bulgulara göre, bankada çalışma süresine göre hissedilen örgütsel bağlılık farklılaşmaktadır. 4 ila 6 yıldır aynı bankada görev alanlar, 7 ila 10 yıldır ve 15 yılın üzerinde bir süredir aynı bankada görev alanlara göre daha az örgütsel bağlılık duymaktadırlar.

Örgütte çalışma süresi yüksek olan bireyin örgütsel bağlılığının yüksek olması beklenen bir sonuçtur. Çünkü örgüte bağlılığı düşük olan bireyin bir şekilde örgütten ayrılmış olması olasılığı yüksektir. Bu çalışmada özdeşleşme, katılım ve sadakat açısından bir ölçme gerçekleştirildiği için bankada kalınan zamanın artmasının, örgütsel bağlılık ortalamasında olumlu bir değişim gerçekleştirmesi olasıdır. Fakat bankada kalma süresi için belirlenen yıl gruplarına bakıldığında, 1 yıldan az ve 1 ila 3 yıl arasında örgütte çalışanlarla daha uzun süredir çalışanlar arasında bir farklılaşma gözlenmemektedir. Bu durum, örgüte yeni başlayan çalışanların örgütü tanıma, sosyalleşme ve işle ilgili deneyim kazanmayı içeren bir süreç içinde olabileceklerini düşündürmektedir.

- Özel bankalarda çalışan banka yöneticilerinin örgütsel bağlılık düzeyleri, kamu bankalarında çalışan banka yöneticilerine göre daha yüksek bulunmuştur.

Örnekleme yer alan bankaların özel ya da kamu olmasına göre yöneticilerin örgütsel bağlılığının değişim göstermesinin, özel ve kamu sektörünün farklı işleyiş ve çalışma koşullarına sahip olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bazı kamu bankalarındaki özelleştirme belirsizliği, kamu bankalarının özel bankalara göre daha fazla politik baskılara maruz kalması ve yöneticilerin strateji, politika ve yönetsel uygulamalardaki belirleyiciliğinin kısıtlı olabileceği düşüncesi bu sonucu açıklar niteliktedir.

Personel güçlendirme uygulamaları, özellikle hizmet işletmeleri için hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve bağlılığının artırılması, hizmetlerin doğası gereği var olan hızlı ve çabuk tepki vermeyi kolaylaştırması gibi nedenlerle işletmelerce tercih edilmektedir. Bilgi yoğun teknolojiler yanında, beklentileri artan işgücü de bu koşulları zorlamaktadır. Personelin psikolojik olarak kendisini güçlendirilmiş hissetmesi, işletmeler için başarıyı ve etkililiği artırma, müşteri odaklılık ve sorun çözümünde daha etkili davranışlar ortaya konulması gibi kazançları beraberinde getirmektedir. Bireyler için ise motivasyonun artması ve bireysel potansiyeli kullanmanın doyumuna katkı sağlamaktadır. Bu çalışmada ortaya konulduğu gibi, bireylerin psikolojik güçlendirme düzeylerindeki artış örgütsel bağlılığı da olumlu yönde artırmaktadır.

Bu çalışma müdür, müdür yardımcısı ve şef pozisyonundaki banka personeli ile sınırlandırılmıştır. Şüphesiz psikolojik güçlendirme algısı, sonuçları ve etkileri nedeniyle daha alt kademe yer alan banka personeli için de büyük önem arz etmektedir. Bundan sonraki çalışmalarda alt kademe banka personeli için de bu kavramlar arası ilişkileri irdeleyen çalışmalar gerçekleştirilebilir.

Bu çalışmada demografik değişkenler açısından örgütsel bağlılıktaki farklılıklar da belirlenmeye çalışılmıştır. Literatürdeki bu konudaki farklı çalışmalar, farklı örneklerde farklı sonuçlar vermektedir. Mathieu ve Zajac'ın (1990) örgütsel bağlılığa etkisi olan unsurları belirlemeye yönelik olarak batıda yapılan çalışmalardaki hipotezleri yeniden test etme yöntemleri bu alanda önemli bir kaynak niteliğindedir. Benzer bir meta-analiz çalışmasının Türkiye'de örgütsel bağlılık ile ilgili çalışmalarda var olmadığı gözlenmektedir. Bu tür bir çalışma ile kültürel farklılıkların ortaya konabileceği böylece, ilgili çalışmalara kaynak sağlanabileceği düşünülmektedir.

## NOTLAR

---

<sup>1</sup> Meta-analiz, kavramlar arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla o güne değin farklı örneklem birim ve büyüklükleri ile gerçekleştirilen çalışmalardaki hipotezlerin, yeniden test edilmesini ve kavramlar arasındaki ilişkileri netleştirmeyi hedefleyen bir tekniktir (Mathieu ve Zajac, 1990: 172).

**KAYNAKÇA**

- Alan, R. ve W.M. Sashkin (2002), “ Can Organizational Empowerment Work in Multinational Settings”, *Academy of Management Executive*, 15(3), 102-116.
- Allen, N.J. ve J.P. Meyer (1990), “The Measurement And Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization”, *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.
- Balay, R. (2000), *Yönetici ve Öğretmenlerde Örgütsel Bağlılık*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Bowen, D.A. ve E. F. Lawler III (1992), “The Empowerment of Service Workers: What, Why, How, and When”, *Sloan Management Review*, Spring, 31-39.
- Chebat, J. C. ve P. Kollias (2000), “ The Impact of Empowerment on Customer Contact Employees Roles in Service Organizations”, *Journal of Service Research*, 3(1), August, 66-81.
- Conger, J. A. ve R. N. Kanungo (1988), “The Empowerment Process: Integrating Theory And Practice”, *Academy of Management Review*, 13(3), 471-482.
- Cook, W. ve T. Wall (1980), “New Work Attitude Measures of Trust, Organizational Commitment and Personel Need Non- Fulfilment.” *Journal of Occupational Psychology*, 53, 39-52.
- Çakır, Ö. (2001), *İşe Bağlılık Olgusu ve Etkileyen Faktörler*, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Daft, R.. (1998), *Organization Theory and Design*, Sixth Edition, Ohio: South- Western College Publishing.
- D’anunzio, N. G., ve J. MacAndrew (1999), “Re-empowering the Empowered- The Ultimate Challenge”, *Personnel Review*, 28(3), 258-279.
- Flohr Nielsen, J. ve C. P. Pedersen (2003), “The Consequences and Limits of Empowerment in Financial Services”, *Scandivian Journal of Management*, 19, 63-83.
- Hançer, M. ve R.T. George (2003), “Psychological Empowerment of Non- Supervisory Employees Working in Full-Service Restaurants”, *International Journal of Hospitality Management*, 22(1), 3-16.
- Hardy ,C., S. Leiba O’Sullivan (1998), “The Power Behind Empowerment: Implications For Research and Practice”, *Human Relations*, 51(4), 451-483.

- Klagge, J. (1998), "The Empowerment Squeeze-Views from the Middle Management Position", *Journal of Management Development*, 17(7/8), 548-559.
- Koçel, T. (1998), *İşletme Yöneticiliği*, 6. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Lee, M. ve J.Koh (2001), "Is Empowerment Really a New Concept", *International Journal of Human Resource Management*, 12(4), 684-695.
- Mathieu, J.E. ve D.M. Zajac (1990), "A Review and Meta-Analysis of The Antecedents, Correlates, and Consequences of Organizational Commitment", *Psychological Bulletin*, 108(2), 171-194.
- Niehof, B. P. R.H.Moorman, G.Blakely ve J. Fuller (2001), "The Influence of Empowerment and Job Enrichment on Employee Loyalty in a Downsizing Environment" *Group & Organization Management*, 26(1), 91-114.
- Nijhof,W.J.; M.J. De Jong ve G. Beukhof (1998), "Employee Commitment in Changing Organizations: an Exploration", *Journal of European Industrial Training*, 22(6), 243-248.
- Porter,L.W., R.M. Steers, R.T.Mowday ve P.V. Boulian (1974), "Organizational Commitment, Job Satisfaction and Turnover Among Psychiatric Technicians", *Journal of Applied Psychology*, 59(5), 603-609.
- Siegal, M. ve S.Gardner (2000), "Contextual Factors of Psychological Empowerment." *Personnel Review*, 29(5/6), 703-723.
- Sigler, T. H. ve C. M.Pearson. (2000) "Creating an Empowering Culture: Examining The Relationship Between Organizational Culture and Perceptions of Empowerment", *Journal of Quality Management*, 5(1), 27-53.
- Spreitzer, G. M. (1995), "Social Structural Characteristics of Psychological Empowerment", *Academy of Management Journal*, 39(2), 483-505.
- Spreitzer, G. M. (1996), "Psychological Empowerment in The Workplace: Dimensions, Measurement and Validation", *Academy of Management Journal*, 38(5), 1442-1466.
- Thomas, K. ve B.A. Velthouse (1990), "Cognitive Elements of Empowerment: An Interpretive Model of Intrinsic Task Motivation", *Academy of Management Review*, 15(4), 666-681.
- Wu, V. ve P. M. Short (1996), "The Relationship of Empowerment to Teacher Job Commitment and Job Satisfaction", *Journal of Instructional Psychology*, 23(1), 85-90.

## **DUYGUSAL ZEKAYA ETKİ EDEN DEMOGRAFİK FAKTÖRLERİN SAPTANMASINA YÖNELİK AMPİRİK BİR ÇALIŞMA**

**Öznur AŞAN**

*(Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)  
nur@hacettepe.edu.tr*

**Kubilay ÖZYER**

*(Arş. Gör., Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İşletme Bölümü, 60100, TOKAT,  
Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü Doktora Öğrencisi)  
kozyer@hacettepe.edu.tr*

### **Özet:**

Bu çalışma ile öğrencilerin duygusal zekalarına etki eden demografik faktörler ampirik olarak araştırılmıştır. Bu amaçla Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümünden 220 öğrenciye Schutte ve arkadaşlarının (1998) hazırlamış oldukları duygusal zeka soru ölçeği uygulanmış ve veriler SPSS paket programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Ulaşılan sonuçlara göre duygusal zeka ile cinsiyet ve sahip olunan kardeş sayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

### **Abstract:**

#### **An Empirical Study for Determining the Demographic Factors that have Effect on Emotional Intelligence**

With this study, demographic factors that have effects on students' emotional intelligence have been investigated. With this regard, the question form which had been prepared by Schutte et al. (1998) have been applied on 220 students from Hacettepe University, Department of Business Administration. The data have been analysed with SPSS computer program. According to the results, meaningful relationships have been found between emotional intelligence and gender and number of brother/sister.

---

**Anahtar Sözcükler:** Zeka, sosyal zeka, duygusal zeka.

**Keywords:** Intelligence, social intelligence, emotional intelligence.

## GİRİŞ

Son yıllarda üzerinde oldukça fazla konuşulan ve çalışma yapılan konulardan bir tanesi duygusal zekadır. Duygusal zeka çalışmaları oldukça yeni olmasına rağmen, duygusal zekanın temelleri 1900'li yılların başına kadar gitmektedir. Thorndike 1920'li yıllarda sosyal zeka kavramını ortaya atmış ve böylece duygusal zeka olgusunun bir anlamda ortaya çıkmasına yol açacak çalışmaların başlangıcını yapmıştır. Bu nedenle duygusal zeka kavramına geçmeden önce duygu, zeka ve sosyal zeka kavramlarını tanımlamak faydalı olacaktır.

*Duygular*, organize olmuş tepkilerdir. Duygular genellikle içsel veya dışsal bir olaya cevap olarak ortaya çıkarlar ve bireyler için olumlu ya da olumsuz bir anlam taşırlar (Salovey ve Mayer, 1990).

Zeka konusunda en fazla üzerinde durulan nokta ise, zekanın genel olarak insanların çevreleriyle rasyonel ve etkili bir biçimde etkileşimde bulunma kabiliyeti olduğudur (daha fazla bilgi için bkz., Sternberg, 1997). Literatürde bir çok zeka tanımı olmasına rağmen en fazla dikkatleri çeken tanımlardan bir tanesi Wechsler'in zeka tanımı olmuştur. Wechsler'e (1943) göre *zeka*, belli bir amaç doğrultusunda hareket etmek, rasyonel bir şekilde düşünmek ve çevresiyle etkili bir şekilde ilişkide bulunmak için bireyin ihtiyaç duyduğu genel veya toplam kapasitesidir. Böyle bir tanımlama zeka olarak düşünülen bir çok şeyi geniş bir şekilde içerdiği için dar tanımlara (örn., soyut düşünebilme kabiliyeti) göre daha avantajlı bulunmaktadır (Salovey ve Mayer, 1990).

### 1. SOSYAL ZEKA

Yukarıda da değinildiği gibi duygusal zeka çalışmalarının temelleri 20. yüzyılın başlarına kadar götürülebilir. 1920 yılında Thorndike zekayı üç kısma ayırmıştır: Birinci kısım zeka, soyut, analitik ve sözel zekaları içerirken, ikinci kısım zeka, mekanik, performansla dair ve görsel zekaları içermektedir. Yazar üçüncü kısım zekanın ise, sosyal ve/veya pratik zekaları içerdiğini iddia ederek üzerinde en az çalışılan ve en çok ihtilaf olan "sosyal zeka" kavramını gündeme getirmiştir (Mayer ve Geher, 1996).

Thorndike sosyal zekayı kişinin kendisinin ve başkalarının içsel durumlarını, güdülerini ve davranışlarını anlama yeteneği ve bu kavrayışın ışığında hareket etmesi, diğer bir ifadeyle "insanları anlama ve yönetme yeteneği" olarak tanımlamış ve böylece sosyal zekayı diğer zeka normlarından ayırmıştır (Thorndike ve Stein, 1937: 275). Thorndike ve Stein sosyal zekayı

tanımlamışlar ancak bunun ispatını yapamamışlar, konu üzerinde ileride daha fazla çalışılması gerektiğini belirtmişlerdir (Mayer ve Salovey, 1993).

Sosyal zekanın, soyut veya mekanik zeka gibi diğer zeka türlerinden bağımsızlığı tam olarak ortaya konamamıştır. Bunun en önemli sebebi sosyal zekanın oldukça geniş bir şekilde tanımlanmış olmasıdır. Bundan dolayı sosyal zeka diğer zeka türleri ile iç içe geçmiş bir durum arz etmektedir. Ancak son dönemlerde sosyal zeka üzerinde daha fazla çalışma yapılmış ve gittikçe daha net sonuçlar alınmaya başlanmıştır. Örneğin, Ford (1982) sosyal zekayı incelemiş ve sosyal zekanın genel akademik zekadan ayrı bir yapı olduğunu ortaya koymuştur.

## 2. DUYGUSAL ZEKA

Sosyal zeka oldukça geniş tanımlandığına ve dolayısıyla diğer zeka türlerinden kavramsal olarak ayrılması oldukça güç olduğuna göre yapılması gereken en uygun şeyin sosyal zekayı kendi içinde parçalara ayırmak olduğu düşünülmüştür. Mayer ve Geher (1996) çalışmalarında bu noktaya değinmişler ve sosyal zekayı bir kenara bırakmak yerine, onu bölerek diğer zeka türlerinden ayırma yoluna gidildiğini ifade etmişlerdir. Bu bölünmenin sonucunda *duygusal* ve *güdüsel* zeka türleri ortaya çıkmıştır. Motivasyonel zeka başarıya olan ihtiyaç ve güç gibi motivasyon unsurlarını anlamayı içerirken, duygusal zeka, duyguların farkında olmayı, duygu ve duygu ilişkili bilgiyi muhakeme edebilmeyi ve genel problem çözmenin bir parçası olarak duygusal bilginin işlenmesini içermektedir.

Anlaşılabacağı üzere, duygusal zeka sosyal zekanın bir alt seti olarak tanımlanmıştır. Duygusal zeka aynı zamanda Gardner'ın (1983) sosyal zeka görüşünün de bir parçasıdır ki, Gardner bunu kişisel zeka olarak tanımlamaktadır. Sosyal zekada olduğu gibi, kişisel zeka da (içsel ve kişiler arası olmak üzere ikiye ayrılır) kişinin kendisi ve başkaları hakkında bilgi sahibi olmasını içerir. Kişisel zekanın içsel zeka olarak tanımlanabilecek bölümü hislerle ilişkilidir ve duygusal zeka olarak tanımlanan olguya oldukça yakındır.

Yakın dönemde yapılan önemli bir tanımlamada ise, duygusal zeka düşünmeye yardım etmek için duyguları anlama ve kullanma, duygusal ve entelektüel gelişimi sağlayabilmek için duyguları düzenleyebilme kabiliyeti olarak açıklanmaktadır (Mayer ve Salovey, 1997). Bu tanım, duyguların düşünme eylemini daha zekice gerçekleştirdiği ve duygular hakkında da daha rasyonel bir şekilde düşünüldüğü fikrini içinde barındırmaktadır. Yani duygu ve zeka arasında ilişki kurulmaktadır.



Bir başka çalışmada ise, duygusal zeka, bireyin kendi duygularına olan ilgisi ve bu duyguları düzgün bir şekilde ifade edebilme kabiliyeti ile, başkaları tarafından ifade edilen duygulara olan ilgisi ve bunları algılayabilmesi, hem kendisinin hem de başkalarının duygularını düzenleyebilmesi ve bu duygulardan yararlanabilmesi olarak ifade edilmektedir (Morand, 2001).

Cooper (1997) yaptığı çalışmada duygusal zekayı duyguları hissetme ve anlama kabiliyeti ile duyguların gücünü ve dirayetini etkili bir şekilde kullanma kabiliyeti olarak tanımlamaktadır.

Schutte ve arkadaşları (2001) ise, duygusal zekayı, kişinin kendisindeki ve başkalarındaki duyguların farkında olması, anlaması, düzenlemesi ve duygularını dizginleyebilmesi kabiliyeti veya eğilimi olarak ifade etmektedirler.

Constantine ve Gainor 2001 yılında yayınlamış oldukları makalelerinde duygusal zekayı, algı, özümseme, ifade etme, düzenleme ve duygunun yönetimini de içeren bir takım duygusal bilginin işlenebilme kabiliyeti olarak ortaya koymuşlardır. Yazarlar, duygusal olarak zeki bireylerin özelliklerini sıralamakta ve bu insanların genellikle uyumlu, sıcak, içten, samimi, iyimser ve bir konu üzerinde oldukça inatçı olduklarını ifade etmektedirler.

Goleman'a (1999) göre duygusal zeka, kişinin kendi kendini motive etmesi, kontrol etmesi gibi bir takım kabiliyetleri kapsar. Ancak Mayer ve Salovey (1997) bu ve benzeri duygusal zeka tanımlamalarının çok geçerli olmadığı görüşündedirler. Popüler tanımlama dedikleri bu tip tanımların duygudan ziyade güdüsel karakteristiklere odaklandığını ileri sürmektedirler. Bu yüzden yazarlara göre bu tip tanımlar duygusal zekadan ziyade güdüsel zeka tanımlamasına daha uygun görünmektedir. Onlara göre duygusal zeka "kişinin kendi duygu ve hisleri ile, başkalarının duygu ve hislerini gözlemleyebilme, bunlar arasında bir ayırım yapabilme ve bu bilgiyi düşünce ve hareketlerinde rehber olarak kullanabilme kabiliyetidir" (Salovey ve Mayer 1990: 189). Bu çalışmanın çatısı da bu tanıma göre kurulmuştur.

### **3. DUYGUSAL ZEKA İLE İLGİLİ LİTERATÜRDEKİ ÇALIŞMALAR**

Schutte ve arkadaşları (2001) 77 üniversite öğrencisi üzerinde yaptıkları çalışmada yüksek duygusal zeka sahibi bireylerin aynı zamanda daha sosyal olduklarını ve sosyal becerilerinin de diğerlerine nazaran daha gelişmiş olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu çalışmada ortaya çıkan ilginç bir sonuç da yüksek duygusal zeka sahibi bireylerin evlilikten çok daha fazla haz aldıklarıdır.

Ayrıca bu tip insanların kişiler arası ilişkilerde çok daha fazla tercih edilen bireyler oldukları da tespit edilmiştir.

Duygusal zeka çalışmalarında dikkati çeken bir başka önemli nokta duygusal zeka ile empati arasındaki ilişkidir. Mehrabian ve Epstein (1972) empatiyi diğerinin rolünü almak, başkalarının duygularını anlayabilmek ve diğerlerinin duygularını ifade ettiklerinde aktif bir şekilde buna katılmak olarak tanımlamışlardır. Dolayısıyla özellikle kişiler arası ilişkilerde empatinin oldukça önemli bir etken olduğunu söylemek güç olmayacaktır. Bu durumda duygusal zekası yüksek bireylerin aynı zamanda empati yönünden de gelişmiş bireyler olduğunu düşünmek oldukça mantıklıdır. Nitekim, Mayer ve Cobb (2000) yaptıkları çalışmada duygusal zeka ile empati arasında pozitif bir ilişki belirlemişlerdir. Ayrıca bir başka çalışmada da empatinin duygusal zeka açısından önemli bir faktör olduğu vurgulanmaktadır (Quebbeman ve Rozell, 2002).

Newsome, Arla ve Catano, 2000 yılındaki makalelerinde duygusal zekanın akademik başarıyı belirleyen önemli bir etken olup olmadığını araştırmışlardır. Yazarlar öğrencilerin akademik başarılarını ölçmek için ortalamalarını almışlar ve duygusal zekalarını ölçmek içinde Bar-on (1997) tarafından hazırlanmış olan duygusal zeka ölçeğini kullanmışlardır. Toplam 180 öğrenci üzerinde uyguladıkları çalışmalarında duygusal zeka ile öğrencilerin akademik başarıları arasında bir ilişki olmadığını bulmuşlardır. Bu bulgu Cooper'ın (1997) çalışmasıyla zıt bir durum arz etmektedir. Cooper'a göre yüksek duygusal zeka sahibi bireyler diğerlerine nazaran hayatın her alanında daha başarılıdır. Çünkü yüksek başarı için bireylerin hem kendilerini hem de diğerlerini motive edebilmeleri gerekmektedir. Yüksek duygusal zeka sahibi bireyler bu konuda diğerlerine nazaran bir adım öndedirler.

Duygusal zeka ile ilgili diğer bir çalışma konusu da "yaştır". Reiff ve arkadaşları (2001) yaş ile (özellikle kişiler arası ilişkiler boyutu arasında) duygusal zeka arasında önemli bir ilişkinin varlığını ileri sürmektedirler. Araştırmacılar yaş arttıkça duygusal zekanın da arttığı sonucuna ulaşmışlardır. (bkz, Bar-on ve ark., 2000). Mayer ve arkadaşları (1999), 229 kişi üzerinde yaptıkları çalışmalarında yaş ile duygusal zeka arasında olumlu bir ilişki saptamışlar; Derksen ve arkadaşları da (2002) yaş artıkça duygusal zekanın arttığına dikkatleri çekmişlerdir. Araştırmacıların çalışmalarında en yüksek duygusal zeka puanının 35-44 yaş aralığındaki katılımcılarda olduğu görülmüştür.

Literatürdeki duygusal zeka çalışmaları incelendiğinde dikkati çeken önemli noktalardan bir tanesi duygusal zeka ile cinsiyet arasındaki ilişkinin oldukça fazla incelenmiş olduğudur. Bu noktada literatürde genel yargı

kadınların duygusal zeka seviyelerinin erkeklerden daha fazla olduğudur (Bilgi için bkz., Schutte ve ark., 1998; Constantine ve Gainor, 2001; Ciarrochi ve ark., 2000; Mayer, Caruso ve Salovey, 1999; Reiff ve ark., 2001; Ciarrochi ve ark., 2001; Charbonneau ve Nicol, 2002). Ancak Bar-on ve arkadaşları (2000) 166 kişi üzerinde yaptıkları çalışmalarında erkekler ve kadınlar arasında duygusal zeka açısından önemli bir fark bulunmadığını iddia etmişlerdir. Çalışmada kadınlar ile erkekler arasında ortaya çıkan önemli farklar, kadınların kişiler arası ilişkilerde erkeklerden daha iyi oldukları, erkeklerin ise, stresi tolere etmede kadınlara nazaran daha başarılı oldukları sonucudur. Ancak genel olarak bakıldığında kadınlarla erkekler arasında duygusal zeka açısından kadınlar lehine bir durumun kabul edildiği bir gerçektir.

#### 4. ARAŞTIRMANIN AMACI

Duygusal zeka literatürü incelendiğinde bir çok tanımla karşılaşılabilir. Duygusal zekanın görece yeni bir olgu olması sebebiyle, araştırmacılar arasında kavramsallaştırılmasında henüz bir birlik sağlanamadığı göze çarpmaktadır. Bu durum özellikle, duygusal zekanın ölçülmesi noktasında belirgin bir şekilde görülmektedir.

Duygusal zekanın, kişinin hem kendi duygu ve hislerini algılaması, hem de başkalarının duygu ve hislerinin farkında olması, böylece elde ettiği duygusal bilgiyi duygusal ve entelektüel gelişimini sağlayacak şekilde düzenlemesi ve sonuçta sahip olduğu bu donanımı düşünce ve hareketlerinde rehber olarak kullanabilmesi olduğu düşünüldüğünde, kavram önemini kendiliğinden açık bir biçimde ortaya koymaktadır.

Şurası muhakkak ki, duygusal zekası yüksek bireylerle iletişim sorunları daha az yaşanacak, günümüz işletmelerinde rekabet üstünlüğü sağlamak için çok önemli bir unsur haline gelen “ekip” çalışması yapmak, daha etkili ve verimli sonuçlar almak söz konusu olacaktır. Ayrıca genel olarak işletmelerin, özelde ise ekip çalışması yapan grupların önemli bir sorunu olan çatışmanın da çözümüne yönelik olarak önemli bir adım atılmış olacaktır. Duygusal olarak zeki bireylerin varlığı işletmelerdeki iletişimi kendiliğinden artıracığından dolayı çatışmaların bu yönden çözümü de daha kolaylaşacaktır.

Duygusal olarak zeki bireylerin önemli bir özelliği de kendi kendilerini oldukça iyi kontrol edebilmeleridir (Goleman, 1999). Kendi kendini kontrol edebilen insanlar herhangi bir zorlama olmadan performanslarını daha üst düzeye çıkarabilirler. Bu tip çalışanların sayısı işletmede arttıkça işletmenin genel olarak etkililiği ve verimliliği de artacaktır.

Bu noktada şu soru oldukça fazla önem kazanmaktadır: “Bireylerin duygusal zekasına etki eden faktörler var mıdır? Varsa bunlar nelerdir?” Zira bu faktörlere yoğunlaşarak ve onlara etki etme yollarını araştırarak duygusal zekası yüksek bireylerle çalışma fırsatı yakalanabilecektir.

Bu çalışmadaki amaç da duygusal zekaya etki ettiği düşünülen bir takım faktörleri ortaya koymak ve özellikle “demografik faktörlerin” duygusal zeka üzerinde etkisi olup olmadığını araştırmaktır. Bir diğer amaç ise, ulaşılabilecek sonuçların yeni çalışmalara ilham kaynağı olması umuduyla, özellikle ülkemizde bu güne kadar üzerinde yeterince çalışılmamış bu önemli konuya dikkatleri çekmektir.

Bu çalışma kapsamında yukarıda ifade edilen araştırma sorusunu netleştirebilmek için ortaya konulan hipotezler aşağıda verilmiştir.

H.1- Duygusal zeka ile yaş arasında bir ilişki vardır.Yaş arttıkça duygusal zeka da artmaktadır.

H.2- Duygusal zeka ile cinsiyet arasında bir ilişki vardır. Kadınların duygusal zekaları erkeklerden daha yüksektir.

H.3- Duygusal zeka ile eğitim düzeyi arasında bir ilişki vardır. Üst sınıflarda okumakta olan öğrencilerin duygusal zekaları daha yüksektir.

H.4- Duygusal zeka ile üniversite öncesi alınan eğitim arasında bir ilişki vardır. Özel okullarda lise eğitimi almış olan öğrencilerin, daha kaliteli eğitim aldıkları varsayımıyla, duygusal zekaları devlet okullarında eğitim alanlara göre daha yüksektir.

H.5- Annenin eğitim durumunun bireyin duygusal zekası üzerinde etkisi vardır.

H.6- Babanın eğitim durumunun, bireyin duygusal zekası üzerinde etkisi vardır.

H.7- Kardeş sahibi olan öğrencilerin olmayanlara göre duygusal zekaları daha yüksektir.

H.8- Ailenin aylık ortalama geliri ile, öğrencinin duygusal zekası arasında bir ilişki vardır.

H.9- Hayatının önemli bir bölümünü metropollerde geçirmiş olan öğrencilerin duygusal zekaları diğerlerine nazaran daha yüksektir.

Birinci ve ikinci hipotezler (yaş ve cinsiyete yönelik) duygusal zeka literatüründe araştırma konusu yapılmışken, diğer hipotezlere yönelik herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmada, literatüre ek olarak, öğrencilerin bilgi birikimi açısından daha donanımlı hale geldikçe duygusal zekalarının da bundan olumlu etkileneceği varsayımıyla hipotez 3, daha iyi eğitim alan öğrencilerin duygusal zekalarının da daha gelişmiş olacağı varsayımıyla hipotez 4, ebeveynlerin eğitim düzeyleri yükseldikçe daha nitelikli ve duygusal zekaları

da daha yüksek bireyler yetiştirecekleri varsayımıyla hipotez 5 ve hipotez 6, kardeş sahibi olan kişilerin, kardeşleri ile olan iletişimlerinin sağladığı deneyimleri kullanarak, başka kişilerle olan ilişkilerinde ve dolayısıyla duygusal zekalarında, diğerlerine göre daha başarılı olacakları varsayımıyla hipotez 7, ailenin gelir düzeyi yükseldikçe ve kişiler büyük şehirlerde yaşadıkça, sosyal, kültürel vb. imkanlara daha kolaylıkla ulaşabilecekleri ve bu imkanların da bireylerin duygusal zekalarını olumlu etkileyecekleri varsayımıyla hipotez 8 ve hipotez 9 oluşturulmuştur.

## 5. YÖNTEM

Bu çalışmada veri toplamak amacıyla Schutte ve arkadaşlarının (1998) hazırlamış olduğu duygusal zeka soru ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçekte, “insanların yüz ifadelerine baktığımda, o anda hangi duygular içinde olduklarını anlarım” ve “diğer insanların gönderdiği sözsüz mesajları fark ederim” gibi, duygusal zekayı ölçen toplam 33 adet soru bulunmaktadır. Ölçekte 1: kesinlikle katılmıyorum’dan 5: kesinlikle katılıyorum’a doğru uzanan 5’li Likert Ölçeği kullanılmıştır. Anketteki 3 soru (5.,28., ve 33. sorular) ters skorludur. Ölçek ortalama puan aralığı ise, 33 ile 165 arasında değişmektedir.

Yazarların çalışmalarını anlattıkları makalelerinde dile getirdikleri üzere bu soru ölçeğinin hazırlanmasında esas olarak Salovey ve Mayer’in (1990) modelleri temel alınmıştır. Başlangıç olarak Salovey ve Mayer’in (1990) 62 maddelik çalışmaları ele alınmış, araştırmalar sonucunda bu çalışmadan bazı çıkarmalar ve çalışmaya bazı eklemeler yapılmıştır. Bunların sonucu olarak duygusal zekayı daha iyi ölçtüğü düşünülen toplam 33 maddede karar kılınmıştır. Bu çalışmanın sonucu olarak anketin içsel tutarlılığını 32 katılımcı için Cronbach alfa 0.87 çıkmıştır.

Ölçekle ilgili olarak söylenebilecek bir başka husus, duygusal zekayı diğer zeka türlerinden yeterince ayırıp ayıramadığı noktasıdır. Çünkü daha önce de bahsedildiği üzere bir zekanın yeni bir zeka türü sayılabilmesi için diğer mevcut zekalarla ilişkili olması gerektiği ancak bu ilişkinin yüksek düzeyde olmaması gerektiği gerçeğidir. Yazarlar hazırlamış oldukları ölçeği bu yönden test etmişlerdir. Toplam 42 üniversite birinci sınıf öğrencisi üzerinde yapılan çalışmada söz konusu ölçekle öğrencilerin bilişsel kabiliyetlerini ölçen bir başka ölçek karşılaştırılmış ve duygusal zeka soru ölçeği bilişsel kabiliyet ölçeği ile çok fazla ilişkili çıkmamıştır. Bu da söz konusu ölçeğin bir zeka türünü başka zeka türleriyle karışıklık olmadan sağlıklı bir şekilde ölçebileceği hakkında fikir vermektedir.

Bu araştırmada kullanılan soru ölçeğinin güvenilirliğini ölçmeye yönelik yapılan analiz sonucunda, güvenilirlik düzeyi,  $\alpha$ : 0,88 olarak elde edilmiştir. Bu sonuç Schutte ve arkadaşlarının (1998) güvenilirlik çalışmaları ile ( $\alpha$ : 0,87) tutarlılık göstermektedir.

Ölçeğin test – yeniden test güvenilirliğini ölçmek için, anket 34 kadın ve 13 erkekten oluşan toplam 47 kişiye uygulanmıştır. Katılımcılar ölçeği iki haftalık aralıklarla toplam iki defa doldurmuşlardır. İki haftalık test – yeniden test güvenilirliği 0.81 çıkmıştır. İki haftalık zaman aralığı çok fazla olmamasına rağmen bu sonuç yine de yeterli görülmüştür. Zaman içerisinde soru ölçeğinin stabilitesini koruduğunu söylemek mümkündür.

## 6. ARAŞTIRMANIN EVRENİ

Duygusal zeka ölçeği Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü öğrencilerinin tamamı üzerinde uygulanmıştır. Toplam 401 kişi olan ana kitleden 300 kişiye ulaşılmıştır. Anketlerden 80 tanesi geri dönmemiş, ya da analize elverişli olmadığı için araştırma dışında tutulmuştur. Araştırma geriye kalan toplam 220 öğrenci üzerinde yapılmıştır. Böylece geri dönme oranı 0,73 olarak saptanmıştır.

## 7. VERİLERİN ANALİZİ VE YORUMLANMASI

Çalışmanın sonuçları, “Duygusal zeka ile yaş arasında bir ilişki vardır; Yaş arttıkça duygusal zeka da artmaktadır” şeklinde ifade edilen birinci hipotezi doğrulamaktadır. Yaş ile duygusal zeka arasında önemli bir ilişkinin ( $p$ : 0,022) varlığı Tablo 1.’de görülmektedir. Ancak öğrencilerin yaşları arttıkça, duygusal zeka puanları, hipotezin aksine, azalmaktadır (Tablo 2). Bu durum literatürde daha önce yapılmış olan çalışmalardan farklı bir sonuç ortaya koymaktadır.

**Tablo 1. Demografik Değişkenlerin Duygusal Zeka ile ilişkileri**

	Değer	df	Anlamlılık (2 yönlü)
Yaş	7,638	2	0,022*
Cinsiyet	14,526	1	0,000*
Kaçıncı sınıf	6,001	3	0,112
Lise	0,387	1	0,534
Anne Eğitimi	3,942	2	0,139
Baba Eğitimi	3,432	3	0,330
Kardeş Sayısı	8,316	4	0,033*
Gelir	4,738	5	0,449
Yaşanılan Şehir	0,112	2	0,945

$P < 0,05$  (% 95 güvenilirlik düzeyinde)

**Tablo 2. Öğrencilerin Duygusal Zekaları ile Yaşlarının Dağılımları**

D. ZEKA	YAŞ			Toplam
	16 - 19	20 – 23	24 +	
Düşük – Orta	10	17	7	34
Yüksek	90	82	14	186
Toplam	100	99	21	220

Daha önce de ifade edildiği gibi literatürde üzerinde en fazla durulan konulardan bir tanesi duygusal zekanın cinsiyet açısından bir değişiklik gösterip göstermediğidir. Literatürde genel kabul edilen görüş kadınların duygusal zekalarının daha yüksek olduğu şeklindedir. Bu çalışmada, “duygusal zeka ile cinsiyet arasında bir ilişki vardır. Kadınların duygusal zekaları erkeklerden daha yüksektir” şeklinde ifade edilen hipotez 2, literatürdeki bu sonucu test etmeye yöneliktir. Araştırmada da duygusal zekanın cinsiyet açısından önemli bir farklılık gösterdiği ( $p:0,000$ ) sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 1.). Kadınların duygusal zeka ortalamaları  $M: 139$  ve  $SD:12,17$  olarak hesaplanmışken, erkeklerin duygusal zeka ortalaması  $M: 133$  ve  $SD: 15,28$  olarak bulunmuştur (Tablo 4.). Bu sonuç kadınların duygusal zekalarının erkeklerden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Tablo 3.’den de görüleceği üzere duygusal zekaları düşük–orta düzeyde dört kadın varken erkek sayısı otuzdur. Dolayısıyla çalışmanın 2. hipotezi doğrulanmıştır.

**Tablo 3. Öğrencilerin Duygusal Zekaları ile Cinsiyetlerinin Dağılımları**

D. ZEKA	CİNSİYET		Toplam
	Kadın	Erkek	
Düşük – Orta	4	30	34
Yüksek	87	99	186
Toplam	91	129	220

**Tablo 4. Cinsiyet Açısından Duygusal Zeka Değerlerinin Dağılımı**

Cinsiyet	Ortalama	Standart Sapma
Kadın	139	12,27
Erkek	133	15,28
Toplam	136	14,24

Duygusal zeka ve öğrencilerin okudukları sınıf arasındaki sayı dağılımı Tablo 5.’de verilmiştir. Çalışma sonucunda, “duygusal zeka ile eğitim düzeyi arasında bir ilişki vardır. Üst sınıflarda okumakta olan öğrencilerin duygusal zekaları daha yüksektir” şeklindeki 3. hipotez desteklenmemiştir. Buna göre öğrencilerin kaçınıcı sınıfta oldukları ile duygusal zekaları arasında önemli bir ilişki yoktur (Tablo 1.).

**Tablo 5. Öğrencilerin Duygusal Zekaları ve Kaçınıcı Sınıfta Olduklarının Dağılımı**

D. ZEKA	SINIF				Toplam
	1	2	3	4	
Düşük – Orta	8	8	9	9	34
Yüksek	79	46	33	28	186
Toplam	87	54	42	37	220

Diğer bir hipotez olan, “duygusal zeka ile üniversite öncesi alınan eğitim arasında bir ilişki vardır. Özel okullarda lise eğitimi almış olan öğrencilerin, daha kaliteli eğitim aldıkları varsayımıyla, duygusal zekaları, devlet okullarında eğitim alanlara göre daha yüksektir” şeklindeki 4. hipotez çalışma sonucu desteklenmemiştir. Buna göre, öğrencilerin devlet veya özel okullardan gelmelerinin duygusal zeka açısından önemli olmadığı Tablo 1.’de görülmektedir. Tablo 6. ise Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü öğrencilerinin mezun oldukları lise statüsü ile duygusal zekalarının dağılımını vermektedir. Burada dikkat çeken bir sonuç ise, yüksek puanla öğrenci alan söz konusu bölümde, devlet lisesi çıkışlı öğrencilerin sayıca on kat daha fazla olduğudur.

**Tablo 6. Öğrencilerin Mezun Oldukları Lisenin Statüsü ve Duygusal Zekalarının Dağılımı**

D. ZEKA	LİSE		Toplam
	Devlet	Özel	
Düşük – Orta	32	2	34
Yüksek	169	17	186
Toplam	201	19	220

Öğrencilerin ebeveynlerinin eğitim durumlarının, öğrencinin duygusal zekası üzerinde etkili olacağını dile getiren 5. ve 6. hipotezler desteklenmemiştir (Tablo 1.). Bu sonuç, bizleri bireyin annesinin veya babasının eğitim düzeyinin onun duygusal zeka seviyesine herhangi bir etkisi olmadığı noktasına götürmektedir. Tablo 7. ve Tablo 8. anne ve babanın eğitim durumlarının duygusal zeka gruplarına göre dağılımını göstermektedir.

**Tablo 7. Öğrencilerin Duygusal Zekalarının ve Annenin Eğitim Durumunun Dağılımı**

D. ZEKA	ANNENİN EĞİTİMİ			Toplam
	İlköğretim	Lise	Yüksek	
Düşük – Orta	17	8	9	34
Yüksek	60	63	62	185
Toplam	77	71	71	219



**Tablo 8. Öğrencilerin Duygusal Zekalarının ve Babanın Eğitim Durumunun Dağılımı**

D. ZEKA	BABANIN EĞİTİMİ			Toplam
	İlköğretim	Lise	Yüksek	
Düşük – Orta	7	10	17	34
Yüksek	24	53	109	186
Toplam	31	63	126	220

Duygusal zeka açısından önemli olduğu düşünülen bir başka nokta, bireyin kardeş sahibi olmasının onun duygusal zekasını etkileyeceğidir. Tablo 1., kardeş sahibi olmak ile duygusal zeka arasında anlamlı bir ilişkinin varlığını göstermektedir (p:0,033). Tablo 9. ise, “kardeş sahibi olan öğrencilerin olmayanlara göre duygusal zekaları daha yüksektir” şeklinde ifade edilen hipotez 7’nin doğrulandığını ortaya koymaktadır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta, kardeş sahibi olmayan bireylerin toplam araştırma evreni içerisinde düşük bir yüzdeye sahip olduklarıdır. Toplam araştırma evreni 220 kişi, kardeş sahibi olmayan bireylerin sayısı ise 14 ve toplamdaki ağırlıkları %6,45’tir. Bu istatistiki açıdan dikkat edilmesi gereken bir durumdur.

**Tablo 9. Öğrencilerin Duygusal Zekaları ve Kardeş Sayısının Dağılımı**

D. ZEKA	KARDEŞ SAYISI		Toplam
	Yok	Var	
Düşük – Orta	5	29	34
Yüksek	9	174	183
Toplam	14	203	217

Son olarak bireyin ailesinin geliri (hipotez 8) ve bireyin hayatını en çok geçirdiği şehir (hipotez 9) ile duygusal zekası arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ve her iki durum için de anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bireyin ailesinin geliri yükseldikçe daha fazla eğitim, sosyal, kültürel vb. imkanlara kavuşabileceği ve böylece duygusal zeka açısından daha gelişkin bir birey olacağı düşünülmüştür. Benzer şekilde, yaşamlarının çoğunluğunu büyük şehirde geçiren bireylerin yukarıda ifade edilen imkanlara daha kolay ulaşabileceği ve duygusal zekalarında da aynı olumlu etkinin görüleceği varsayılmıştır. Ancak her iki hipotez de çalışma sonucunda desteklenmemiştir (Tablo 1.). Öğrencilerin ait oldukları duygusal zeka grupları ile aylık ortalama gelirleri ve en çok yaşadıkları şehire dair dağılımları Tablo 10. ve Tablo 11.’de verilmiştir.

**Tablo 10. Öğrencilerinin Duygusal Zekaları ve Ailelerinin Aylık Ortalama Gelirinin Dağılımı**

D. ZEKA	AİLENİN GELİRİ						Toplam
	400'den az	401 - 600	601 - 800	801 - 1000	1001 – 2000	2001 +	
Düşük – Orta	6	3	5	5	11	4	34
Yüksek	21	25	27	51	42	15	181
Toplam	27	28	32	56	53	19	215

**Tablo 11. Öğrencilerin Duygusal Zekalarının ve En Çok Yaşadıkları Şehrin Dağılımı**

D. ZEKA	EN ÇOK YAŞANILAN ŞEHİR			Toplam
	Büyükşehir	İl Merkezi	İlçe ve daha küçük	
Düşük – Orta	17	12	5	34
Yüksek	90	71	25	186
Toplam	107	83	30	220

## SONUÇ

Bu çalışmada duygusal zekaya etki etmesi beklenen dokuz değişken, dokuz ayrı hipotez yoluyla test edilmiştir. Bu değişkenlerden cinsiyet ve sahip olunan kardeş sayısı ile duygusal zeka arasında olumlu bir ilişki bulunmuştur. Buna karşın, yaş, ebeveynlerin eğitim durumları, ortalama aylık gelirleri, öğrencilerin mezun oldukları lisenin statüsü, şu an kaçınıcı sınıfta oldukları ve büyük şehirlerde yetişmiş olmaları ile duygusal zekaları arasında bir ilişki saptanamamıştır.

Kadınların duygusal zekalarının daha yüksek çıkmasının nedenlerini Ciarrochi, Chan ve Caputi (2000) iki sebebe bağlamaktadırlar. Birincisi, kadınların daha sosyal olmalarından dolayı başkalarının duygularını çok daha iyi okuyabildikleridir. İkincisi ise, kadınların biyolojik olarak böyle bir durum için daha donanımlı olduklarıdır. Mayer, Caruso ve Salovey (1999) de kadınların duygusal zekalarının erkeklerden daha yüksek çıkmasını iki sebebe bağlamaktadırlar. Birincisi, Ciarrochi ve arkadaşlarının da (2000) ifade ettikleri gibi kadınların biyolojik olarak bu şekilde donatıldıklarıdır. İkincisi ise, kadınların toplumda daha az güç sahibi olduklarından dolayı duyguları daha dikkatli okumak zorunda olduklarıdır.

Kardeş sahibi öğrencilerin, olmayanlara göre duygusal zekalarının daha yüksek çıkması, bu çalışmada beklenen bir sonuçtur. Çünkü kardeş sahibi olan bireyler, olmayanlara göre, özellikle çocukluk döneminde, duygusal zeka açısından daha fazla gelişim sağlayabilecekler, ve onlardan, kardeş sahibi

olmaları dolayısıyla daha fazla dışadönük, daha paylaşımcı ve sosyal olmaları beklenebilecektir. Bu ve benzeri etmenler ise bireyin duygusal zekasına olumlu katkı yapacaktır.

Yaşla ilgili bu çalışmanın bulguları literatürden farklı bir sonuç vermektedir. Bunun bir sebebi, bu araştırmadaki grubun doğası gereği 16–23 yaşları arasında toplanmış olması olabilir. Zira, Derksen ve ark. (2002) da yaptıkları çalışmalarında en yüksek duygusal zeka skorunu 35–44 yaş aralığındaki bireylerde saptamışlardır. Yaşla ilgili daha heterojen bir grupta bu hipotezin tekrar sınanması faydalı olacaktır.

Bu çalışmada öğrencilerin üst sınıflarda okuyor olmalarıyla duygusal zekaları arasında bir fark saptanmamıştır. Konuyla ilgili 3. hipotezin desteklenmemiş olması, öğrencilerin öğrenim programlarının duygusal zeka ile ilgili bir içeriğinin olmaması ile ilişkilendirilebilir. Çünkü, öğrencilerin programlarına bakıldığında tamamen kendi alanları ile ilgili teknik bilgiler içerdiği görülecektir. Bunun üzerinde önemle durulması gerekmektedir. Özellikle işletme gibi sosyal bilimlere ait programlarda öğrenim gören öğrencilerin duygusal zekalarının yüksek olması onların öğrenim yaşamlarından sonra atılacak oldukları iş hayatında ciddi bir avantaj olacaktır. Daha önce de ifade edildiği üzere duygusal zekası yüksek bireyler korkulara fazla prim vermezler, negatif duygular tarafından daha az etkilenirler ve endişenin kendilerini yönlendirmesine izin vermezler. Sayılan tüm bu faktörler bireysel ve takım performansını olumlu yönde etkileyen etmenlerdir (Thi Lam ve Kirby, 2002). Dolayısıyla yüksek duygusal zekaya sahip bireylere sahip olmak şirketler için stratejik bir avantaj olacaktır (bkz., Quebbeman ve Rozell, 2002). Bu yüzden, özellikle işletme ve benzeri sosyal alanlarda öğrenim gören bireylere teorik bilginin yanında duygusal zekalarını geliştirmeye de yönelik bir programın takip edilmesi yerinde bir uygulama olacaktır. Curtis ve Furger (2001) duygusal ve sosyal öğrenmenin değişik şekillerde de olsa okullarda öğretilebileceğini ve öğrencilerin bu yönden daha güçlü hale getirilebileceğini ifade etmektedirler. Ayrıca yazarlara göre, duygusal zeka öğretimi ile ilgili dikkat edilmesi gereken bir nokta tek bir defalık veya sabit bir program olmadığıdır. İyi bir program 3 yıldan az olmamalıdır. Ancak o zaman eğitimciler rahat, öğrenciler de azami fayda sağlamış olurlar.

Çalışmada öğrencilerin mezun oldukları okulun devlet ya da özel bir statüye sahip olmasının, öğrencilerin duygusal zekalarında bir fark yaratmadığı da saptanmıştır. Bu sonuç ülkemiz genelindeki bütün okulların–devlet veya özel–aynı eğitim müfredatını takip etmek zorunda olmalarına ve müfredatın içeriğinin de duygusal zekayı destekleyici nitelikte olmamasına bağlanabilir.

Büyük şehirde yaşamış bir bireyle küçük şehirde yaşamış bir birey arasında duygusal zeka açısından bir fark ortaya çıkmaması “kültürel iklim” ile alakalı görülebilir. Çünkü küçük şehirlerin “geleneksel özelliklerin” bir çoğunu muhafaza etmelerinden dolayı, kültürel anlamda daha “sıcak ilişkiler” içerdiği düşünülebilir. Birey özellikle yakın sosyal çevresiyle kurmuş olduğu bu “sıcak ilişkiler” sayesinde sosyal açıdan büyük şehirde yaşayan bir bireyle arasında ortaya çıkması muhtemel sosyal açığı kapatma imkanına kavuşmuş olabilir.

Yukarıdakine benzer bir yorum, ailenin gelir düzeyinin, öğrencinin duygusal zekasına, beklenenin aksine, olumlu bir etki yapmaması durumuna da getirilebilir. Gelir düzeyi düşük aileler muhtemelen metropellerin daha küçük ve merkezden uzak kenar semtlerinde yaşıyor olduklarından aynı “sıcak ilişkiler” buralarda da kendini gösterebilecek, bu da duygusal zekadaki farkı ortadan kaldıracaktır.

Bu çalışmada ortaya çıkan sonuçlar, ana kitle oluşu sebebiyle Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin demografik özellikleri ile sınırlı kalmaktadır. Duygusal zekaya etki eden söz konusu faktörlerin daha net bir şekilde ortaya konulabilmesi için bu yönde başka çalışmalar yapılması şüphesiz faydalı olacaktır. Böylece, bu araştırmanın yapılmasına sebep olan ikincil amaç “ulaşılacak sonuçların yeni çalışmalara ilham kaynağı olması umudu” da gerçekleşmiş olacaktır.

### KAYNAKÇA

- Bar – on, R., J. M. Brown, B. Kirkcaldy ve E. P. Thome (2000), “Emotional Expression and Implications for Occupational Stress; An Application of the Emotional Quotient Inventory (EQ – i)”, *Personality and Individual Differences*, 28 (6), 1107 – 1118.
- Charbonneau, D. ve A. M. Nicol (2002), “Emotional Intelligence and Leadership in Adoslescents” *Personality and Individual Differences*, 33, 1101 – 1113.
- Ciarrochi, J. V., A. Y. C. Chan ve P. Caputi (2000), “A Critical Evaluation of the Emotional Construct”, *Personality and Individual Differences*, 28 (3), 539 – 561.
- Ciarrochi, J. V., A. Y. C. Chan ve J. Bajgar (2001), “Measuring Emotional Intelligence in Adolescents”, *Personality and Individual Differences*, 31, 1105 – 1119.
- Constantine, M. G. ve K. A. Gainor (2001), “Emotional Intelligence and Empathy: Their Relation to Multi – Culturel Counseling Knowledge and Awareness”, *Professional School Counseling*, 5, December, 2, 17 – 34.

- Cooper, R. (1997), "Applying Emotional Intelligence in the Workplace", *Training and Development*, 51, December, 12, 126 – 138.
- Curtis, D. ve R. Furger (2001), "The "New" Intelligence", *Quarterly for Education and Technology*, 10(2), 26 – 33.
- Derksen, J., I. Kramer ve M. Katzko "Does a Self – Report Measure for Emotional Intelligence Assess Something Different than General Intelligence", *Personality and Individual Differences*, 32, 37 – 48.
- Ford, M. E. (1982), "Social Cognition and Social Competence in Adoselence", *Developmental Psychology*, 18, 323 – 340.
- Gardner, H. (1983), *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligence*, New York: Basic Books.
- Goleman, D. (1999), *Duygusal Zeka: Neden IQ'dan Önemlidir?* (Onüçüncü Baskı), İstanbul: Varlık Yayınları.
- Mayer, J. D. ve C. D. Cobb (2000), "Educational Policy on Emotional Intelligence: Does it Make Sense?" *Educational Psychology Review*, 12 (2), 163 – 183.
- Mayer, J. D. ve G. Geher (1996), "Emotional Intelligence and the Identification of Emotion", *Intelligence*, 22, 89 – 113.
- Mayer, J. D. ve P. Salovey (1993), "The Intelligence of Emotional Intelligence" *Intelligence*, 17 (4). 433 – 442.
- Mayer, J. D. ve P. Salovey (1997), "What is Emotional Intelligence?" P. Salovey ve D. Sluyter (der.) *Emotional Development and Emotional Intelligence: Implications for Educators* (3 – 31) içinde, New York: Basic Books.
- Mayer, J. D., D. R. Caruso ve P. Salovey (1999), "Emotional Intelligence Meets Traditional Standarts for an Intelligence", *Intelligence*, 27 (4), 267 – 298.
- Mehrabian, A. ve N. Epstein (1972), "A Measure of Emotional Empathy", *Journal of Personality*, 40, 525 – 543.
- Morand, D. A. (2001), "The Emotional Intelligence of Managers: Assessing the Construct Validity of a Nonverbal Measure of People Skills", *Journal of Business and Psychology*, 16 (1). 21 – 33.
- Newsome, S., A. L. Day ve V. M. Catano (2000), "Assessing the Predictive Validity of Emotional Intelligence", *Personality and Individual Differences*, 29, 1005–1016.

- Quebbeman, A. J. ve E. J. Rozell (2002), “Emotional Intelligence and Dispositional Affectivity as Moderators of Workplace Aggression: The Impact on Behavior Choice”, *Human Resource Management Review*, 12, 125 – 143.
- Reiff, H. B., N. M. Hatzes, M. H. Bramel ve T. Gibbon (2001), “The Relation of Learning Disabilities and Gender with Emotional Intelligence in College Students”, *Journal of Learning Disabilities*, 34 (1), 66 – 78.
- Salovey, P. ve J. D. Mayer (1990), “Emotional Intelligence”, *Imagination, Cognition and Personality*, 9, 185 – 211.
- Schutte, N. S., J. M. Malouff, L. E. Hall, D. J. Haggerty, J. T. Cooper, C. J. Golden ve L. Dornheim (1998), “Development and Validation of a Measure of Emotional Intelligence”, *Personality and Individual Differences*, 25, 167 – 177.
- Schutte, N. S., J. M. Malouff, C. Bobik, T. D. Coston, C. Greeson, C. Jedlicka, E. Rhodes ve G. Wendorf (2001), “Emotional Intelligence and Interpersonal Relations”, *The Journal of Social Psychology*, 141 (4), 523 – 536.
- Stenberg, R.. J. (1997), “The Concept of Intelligence and Its Role in Lifelong Learning and Success”, *American Psychologist*, 52, 1030 – 1037.
- Thi Lam, L. ve S. L. Kirby (2002), “Is Emotional Intelligence an Advantage? An Exploration of the Impact of Emotional and General Intelligence on Individual Performance”, *The Journal of Social Psychology*, 142 (1), 133 – 143.

## GİRİŞİMCİ ÖRGÜTSEL KÜLTÜR VE ÇALIŞANLARIN İÇ GİRİŞİMCİLİK DÜZEYİ: UYGULAMALI BİR ÇALIŞMA

**Mustafa Kemal ÖKTEM**

(Dr., Hacettepe Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü, 06532, ANKARA  
e-mail: kemalok@hacettepe.edu.tr)

**Doğan N. LEBLEBİCİ**

(Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü, 06532, ANKARA  
e-mail: nadi@hacettepe.edu.tr)

**Mahmut ARSLAN**

(Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA  
e-mail: marslan@hacettepe.edu.tr)

**Mustafa KILIÇ**

(Yrd. Doç., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA  
e-mail: mkilic@hacettepe.edu.tr)

**Mehmet Devrim AYDIN**

(Dr., Hacettepe Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü, 06532, ANKARA  
e-mail: mdaydin@hacettepe.edu.tr)

### Özet:

Bu çalışmada, “girişimci örgütsel kültürün”, “çalışanların iç girişimcilik özelliklerine” etkisi araştırılmıştır. Araştırmanın amacına uygun olarak Hacettepe Üniversitesi Öğrenci İşleri Dairesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi Öğrenci İşleri Dairesi birimlerinde karşılaştırmalı bir alan araştırması gerçekleştirilmiştir. Ampirik çalışmadan elde edilen bulgular çalışmanın temel hipotezini doğrulamış ve girişimci örgüt kültürü ve örgüt personelinin iç girişimcilik özellikleri arasında güçlü bir korelasyon saptanmıştır. Araştırma sonuçları, öncelikle örgütsel kültürün girişimcilik özelliklerinin geliştirilmesi sayesinde daha yaratıcı ve yenilikçi bir işgücünün yaratılabileceğini göstermektedir.

---

**Anahtar Sözcükler:** Örgüt kültürü, girişimcilik, iç girişimcilik.

**Keywords:** Organizational culture, entrepreneurship, intrapreneurship.

**Abstract:****Entrepreneur Organizational Culture and Intrapreneurship Levels of the Personnel: A Field Study**

This study aimed at examining the influence of “entrepreneur organizational culture” on the “intrapreneurship levels of the personnel”. With this aim in mind a comparative field study was conducted in Registrar’s Offices of Middle East Technical University and Hacettepe University. Findings from the empirical study verified the major hypothesis of the study and exhibited a strong correlation between the entrepreneur organizational culture and the intrapreneurship of the personnel. Thus, it can be alleged that by developing the entrepreneurship traits of the organizational culture primarily, organizations will have a greater chance to have a more creative and innovative workforce.

**GİRİŞ**

Örgütler sosyo-teknik sistemlerdir. Dolayısıyla bir örgütsel yapı sadece, önceden belirlenmiş bir amaca ulaşmak için biraraya gelmiş insan topluluklarından ibaret olarak görülemez. Örgütler insan topluluklarının yanı sıra, belirli yapısal ve teknik unsurlardan oluşurlar. Bu karmaşık ağı birbirine bağlayan ve sosyal, yapısal ve teknik unsurların bir arada bulunmasını sağlayan görünmez bir yapıştırıcı vardır. Bu yapıştırıcı örgüt kültürü olarak adlandırılmaktadır (Mintzberg, 1983). Örgüt kültürü sadece örgüt içindeki bütün unsurların bütünlük içerisinde kalmasını sağlamakla kalmaz, onların birbirleriyle etkileşiminde de rol oynar. Diğer bir deyişle örgütün kuralları, kullandığı teknoloji, birimler arası ilişkiler ve nihayetinde örgütün genel olarak işleyişi örgüt kültüründen etkilenir.

Yaratıcılık ve yenilikçilik özelliklerini taşıyan örgüt personeli, günümüzde örgütlerin en önemli rekabet avantajını oluşturur. Bugünün örgütlerinde hem eleman seçimi hem de sonrasında eğitimi süreçlerinde bu noktaya daha fazla odaklanılmaya başlandığı görülmektedir. İşgücünün sahip olması beklenen bu özellikler temelde iç girişimcilik olarak adlandırılan kapsamlı bir kavramla ilişkilendirilebilir. İç girişimcilik boyutu bugün artık yüksek performanslı bir işgücünün ana özelliklerinden biri olarak görülmekte ve temelde yukarıda da sıralanan yenilikçilik ve yaratıcılık gibi pek çok önemli faktörü içermektedir. Ancak örgütün rekabet gücünü yükseltecek, bir diğer deyimle iç girişimcilik özellikleri yüksek personel yaratma çabalarının yukarıda belirtilen etkileşimler çerçevesinde örgütün mevcut kültüründen bağımsız olarak sonuç vermesi mümkün değildir.



Bu çalışmada, 21 yüzyıl örgütleri için vazgeçilmez bir unsur haline gelen iç girişimcilik özelliklerinin, örgütsel kültürün yapısından nasıl etkilendiği ve özellikle de girişimci örgüt kültürüyle, çalışanların iç girişimcilik özellikleri arasındaki bağlantılar ele alınmaktadır. Çalışma temel olarak, “*örgüt personelinin iç girişimcilik özelliklerinin geliştirilebilmesinin ve bu yöndeki uygulamalardan etkili sonuçlar alınabilmesinin, örgüt kültürünün girişimcilik özelliklerine bağlı olup olmadığı*” incelemektedir. Çalışma bu boyutuyla örgütlere daha yaratıcı ve yenilikçi personele sahip olma çalışmalarında yardımcı olmayı hedeflemektedir.

## 1. KURAMSAL ÇERÇEVE

Örgüt kültürü, çeşitli yazarlarca değişik biçimlerde incelenmektedir. Kapsayıcı bir örgüt kültürü tanımı “*bir örgütü diğer örgütlerden ayıran, belirli bir yaşantı biçimini yapısı içerisine alan gelenek ve inançlar*” (Mintzberg ve Quinn, 1996: 332) şeklinde yapılmaktadır. Bu doğrultuda, örgüt kültürü “iç girişimcilik” ile ilgili özellikleri barındırmaktadır. İç girişimciliğin bilgi teknolojilerinin amaca yönelik kullanımında uyarıcı etki yapabileceği ve bu şekilde örgütsel etkililiği artıracığı düşünülebilir. Diğer bir ifadeyle, örgüt kültürü, yenilikçiliği ve girişimciliği destekler nitelikteyse uyarlanma kültürü (adaptability culture) öne çıkmakta, teknolojik değişim gerçekleşmekte, örgütsel değişim sağlanmaktadır. İzleyen kısımda öncelikle girişimcilik kavramından bahsedilmekte, iç girişimciliğin özellikleri anlatılmakta ve iç girişimciliğin örgüt kültürü içerisindeki yerine değinilmektedir.

### 1.1. Girişimcilik

Fransız ekonomist J. Say (1800) tarafından ilk kez ortaya atılan “*girişimci*” terimi, “*ekonomik kaynakları alt düzlemde bir üst düzleme kaydıran birey*” (Osborne ve Gaebler, 1994: 2) için kullanılmaktadır. Kuratko ve Hodgets (2001: 29) ise girişimcinin kaynakları toplayan, faaliyette bulunulacak alanla ilgili tüm bilgi ve birikimi organize eden ve böylelikle başarı imkanlarını hazırlamak için uğraşan kişi olduğunu belirtmektedirler. Eyuboğlu (2003: 12) girişimcilerin temel özellikleri arasında özgüvenli, önder, özgün, sonuca ve geleceğe yönelik olmak gibi unsurları saymaktadır. Titiz’e (2002: 18) göre girişimci, çevresine bakmasını ve gereksinimleri görmesini bilen, bunları bir iş fikrine çevirebilen, risk alabilen, yaratıcı düşünebilen, iş yapabilmek için gerekli kaynaklara sahip olmasa da bunları bir araya getirmesini becerebilen bir kişiliktir. Girişimci, kaynakları, daha büyük bir değer yaratan yeni bileşimler oluşturacak şekilde bir araya getirir (Hisrich ve Peters, 1998: 9). Diğer bir deyişle, *girişimci*, eldeki kaynakları en verimli ve en etkin kullanan kişi olarak ifade edilmektedir. Bu açıdan bakıldığında girişimcilik kavramı sadece piyasa

mekanizması açısından değil kamu kuruluşları ve/veya gönüllü-üçüncü sektör kuruluşları için de uygulanabilir bir kavram haline gelmektedir. Bir başka yönüyle girişimcilik, tanımdan da çıkarılabileceği gibi kaynakları bir üst düzleme kaydırırken sonuç almaya dönük bir özellik taşımaktadır. Aynı zamanda girişimci, sonuç almak adına belirli riskleri göze alabilen, riske girebilen kişidir. Riske girme kavramı, girişimci için “fırsat arayışı” ön plana çıkarılarak açıklanmaktadır (Miner, 1996; Bhide vd., 1999; Drucker, 1993; Lieberman ve Montgomery, 1988: 41-58; Arslan, 2000: 377-91; Bird, 1989; Timmons, 1990; Slevin ve Covin, 1992: 358-86; Dees ve Star, 1992: 89-116; Alpay, 2000: 261-80; Cronch, 1995: 881-8; Korkmaz, 2000: 163-79).

Herhangi bir eylemin sonucu açısından risk, zarara uğrama ihtimalidir. Bu açıdan girişimci, riskleri tanımlayarak zarara uğrama ihtimalini en azda tutar ve yenilik yapma fırsatlarını sistemli analizle belirleyip o fırsatlara yönelir. Burada bahsedilen yapısal özellikleri itibariyle girişimcilik doğuştan kazanılmış bir özellik değil öğrenilebilir bir kişisel özelliktir. Öğrenme yoluyla sonradan kazanılan bir özellik ancak uygun ortamlarda etkili hale gelebilir. Böylece, eğer örgütsel ortam/kültür girişimciliği destekliyorsa herkes girişimci olabilir. Eğer örgütsel ortam/kültür bürokrasiyi teşvik ediyorsa, her girişimci de bir bürokrate dönüşebilir (O'Donnell, 2001: 749-60; Kaya, 2001: 541-51; Low ve MacMillan, 1988: 139-61; Stevenson vd., 1989; Carland vd., 1984: 354-59; Drucker, 1985; Rumelt, 1988: 137-58).

Girişimcilik genel bir kavramdır ve bu kavramı oluşturan çeşitli özellikler bulunmaktadır. Girişimcilerin ortak özelliklerini değerlendiren Koç (2000) girişimci kişiler olarak, Ford'un kurucusu Henry Ford'u, General Motors'un yaratıcısı ve yönetim bilimci Alfred Sloan'u, çağdaş girişimci örneği olarak Bill Gates ve arkadaşlarını, Türk girişimcisi örneğinde ise Vehbi Koç'u saymaktadır. Koç (2000: 325-7) ticari eğilim, yenilikçilik, vizyon sahibi olmak, risk almak, azimli olmak, öz-güvenli olmak, olumlu olmak, takım kurucusu olmak, enerjik olmak, fırsatları değerlendirmek gibi özelliklerin dönüştürülebilmesi ve potansiyelin etkin kılınmasıyla girişimcilerin ortaya çıktığını ifade etmektedir. Bu sayılan özelliklerden bazıları iç girişimciliğin özellikleri olarak da sayılmaktadır.

## 1.2. İç Girişimcilik

Dollinger (1999) girişimciliği işlevsel olarak, “risk ve belirsizlik koşulları altında kazanmak ya da gelişmek amacıyla bir yenilikçi ekonomik örgüt, ağ örüntüsü (network) veya örgüt oluşturulması” biçiminde tanımlamaktadır. Aslında, iç girişimcilik terimi ilk kez G. Pinchot (1985) tarafından aynı adı taşıyan kitabında kullanılmıştır. Kavram, büyük örgütlerin ‘içinde’ gerçekleşen girişimciliği anlatmaktadır. Her iki çalışmada da iç girişimciliğin, yeni

yatırımların geliştirilmesi güdüsünde, birey ve takımlara yansıyan sonuçlar ve ödüllerde, yeni atılım sürecinde, engel ve fırsatlar bakımından girişimcilikten farklılıklar gösterdiği vurgulanmaktadır.

İç girişimcilik, örgütsel kapsamda kişisel bir özellik olmaktan farklı bir anlam taşımaktadır. Örgütte iç girişimcilik birimsel bir özellik kazanmaktadır. Teknolojik gelişmenin uzantısı olan yenilikler, eski sorunları daha etkili ve verimli bir şekilde çözüme kullanılıyorsa da, bundan dolayı olarak farklı bir olgu olan *iç girişimcilik*, büyük örgütlerde, örgütsel kaynaklarla kendine özgü ürün/hizmet/teknoloji üreten özerk birimlerin geliştirilmesidir (Nielsen vd., 1985: 181-9). İç girişimcilik, örgüt için yeni olan ve örgütün geçmişinden tamamen farklı bir çıkışı simgelemektedir. Yöneticilere inisiyatif kullanabilme ve yeni düşünceleri uygulama olanağı tanımaktadır. Buna göre iç girişimcilikte *var olan bir örgüt içerisindeki* girişimcilikten bahsedilmektedir. Bir anlamda iç girişimcilik örgüt içi risk yatırımdır.

İç girişimcilik, öz-güdülenmişlik, işi zamanında bitirme yönelimi, kaynakları toplayabilme beceri ve deneyimi, yenilikçilik, yaratıcılık, risk tercihi gibi tutumları içermektedir. Bu tutumlar sayesinde uyarlanma kültürü, örgüt içinde sürekli değişim ve uyum sürecini işleterek teknolojik değişimin gerçekleşmesini sağlar (Dollinger, 1999).

Genel çevre ve piyasa koşullarının, örgütsel bürokratik yapıdan çok daha hızlı değişmesi, örgütlerin dinamik çevreye uyarlanabilmelerini (adaptability culture) gerektirmektedir. Bu anlamda uyarlanabilirlik, girişimcilik kültürü ile eş anlamlı olarak kullanılabilir (Daft, 1998: 376). Bu tarz bir kültür, örgütün dış çevresinden gelen sinyallerin zamanında fark edilmesi, yorumlanması ve müşteri/yurttaş ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için harekete geçme kapasitesini artıran norm ve inançları cesaretlendirmektedir. Bununla birlikte değişim, yenilik ve yaratıcılık örgütün içsel süreçlerinden bağımsız düşünülemez. Örgütün tüm çalışanlarının yaratıcı enerjilerini ortaya çıkarmayı (Daft, 1998: 296) hedefleyen iç girişimcilik yaklaşımı, örgütün iç süreçlerindeki söz konusu dönüşümü desteklemekte, örgütün içsel gelişiminin süreç ve maliyetini yönetmek ve denetlenmesi boyutunda tercih edilmektedir. Farklı amaç ve değerleri benimseyen örgütlerle işbirliği yapma gereksinimi ve örgüt dışında üretilen yeni teknoloji ve ürünlere karşı örgüt içinde gelişen tutumlar nedeniyle örgütlerin ürün çeşitliliğini sağlaması zordur. İç girişimcilik, bu zorlukların ötesinde örgütün kendi başına dinamik çevreye uyarlanmayı sağlaması açısından gerekli görünmektedir (Hostager, 1998: 11-25; Rule ve Irwin, 1988: 155; Hill, 1987: 33-7; Jones ve Butler, 1992: 733-49; Duncan vd., 1988: 16-21; Fry, 1993; McCarthy, 1990: 7-18; Abraham, 1997: 179-86). İç girişimciliğin örgüte bağımsız piyasa araştırması ve deneyleri yapma olanağı verdiği ifade edilmektedir. 3M şirketi örneğinde, 100'den fazla yeni işletme ya da ürün

yaratıldığı anlatılmaktadır. Örneğin, genç bir mühendisin yeni düşüncesini üst yönetime götürebilme şansı vardır ve düşüncesi kabul edildiğinde projenin veya yatırımın sorumlusu olarak atanabilmektedir. Bu çerçevede gerekli tüm imkan ve kaynakları harekete geçirebilme yetkisi kendisine verilmektedir. Diğer taraftan örgüt yönetimi de proje başarısına uygun teşvikler vererek, takım üyelerini ödüllendirerek ve yatırım büyüdükçe terfi imkanları sağlayarak bu süreci desteklemektedir (Dollinger, 1999: 319-20).

### 1.3. Girişimcilik ve İç Girişimciliğin Karşılaştırılması

Girişimcilik pek çok farklı boyutuyla araştırılan kapsamlı bir olgudur. Bu alanda yürütülen çalışmaların bir kısmı girişimcinin kişisel özelliklerine odaklanırken, bir başka grup çalışma ise doğrudan doğruya girişimciliğin ortaya çıktığı toplumsal koşulları temel almaktadır (Thorton, 1999). Bu çalışmada ise genel olarak girişimcilik kavramı örgütsel yapı bazında incelemeye alınmakta ve girişimcilik ve iç girişimcilik kavramları bu çerçevede tanımlanmaktadır. Literatürde bu yönde pek çok tanım ve karşılaştırmaya ulaşmak mümkündür. Aşağıda bu yaklaşımlardan örnekler sunularak her iki kavram netleştirilmeye çalışılmaktadır.

Antoncic ve Hisrich (2001) iç girişimciliği “mevcut bir örgütsel yapı içerisinde gerçekleştirilen girişimcilik” olarak tanımlamaktadırlar. Yazarlara göre iç girişimcilik kavramının dört boyutu bulunmaktadır (Antoncic ve Hisrich 2001):

- i) Yeni iş girişimi boyutu: Örgütün mevcut ürünleri ve pazarları ile ilgili yeni alanlara girme ve sonuç almaya yöneliktir.
- ii) Yenilikçilik boyutu: Yeni ürün, hizmet ve teknolojilerin yaratılmasına yöneliktir.
- iii) Örgütsel yenilenme boyutu: Stratejilerin yeniden oluşturulması, örgütsel değişim ve yeniden yapılanma ile ilgilidir.
- iv) Proaktivite boyutu: Üst yönetimin örgütün rekabet avantajını artırmak üzere cesur bir yaklaşımla inisiyatif alabilmesine yöneliktir.

Diğer taraftan Daft (1991: 759) ise girişimcinin özelliklerini şöyle sıralamaktadır:

- i) Belirsizlik karşısında yüksek direnç,
- ii) Yüksek enerji düzeyi,
- iii) Kendine güven,
- iv) Yüksek başarı güdüsü.

Benzer bir şekilde Meredith de girişimci özelliklerini üç grupta ifade etmiştir (Arıkan, 2002: 29):

- i) İş fırsatlarını görüp değerlendirme,
- ii) Kaynakları bir fayda yaratmak üzere bir araya getirebilme,
- iii) Başarıyı sağlayacak uygun eylemleri başlatabilme.

Girişimcilik ve iç girişimcilik karşılaştırmasını ise Dollinger (1999: 320-322) şu şekilde yapmaktadır: (1) girişimciliğin ardındaki motifler, özgürlük, amaç-yönelikli olmak, öz-güvenli olmak iken, iç girişimcilik ile ilgili motifler özgürlük, kaynaklara erişim, öz-güdümlü olmak şeklinde ifade edilmektedir; (2) Zaman boyutunda girişimcilik 5-10 yıllık vizyon ve bu süreçte artan başarıların aranması iken, iç girişimcilik 3-15 yıllık vizyon ve bu süreçte işleri zamanında yetiştirme önceliği özellikleriyle açıklanmaktadır; (3) Beceriler ve deneyim açısından, girişimci işini iyi bilen ve kaynakları toplayabilen kişi iken, iç girişimci girişimciye oldukça benzer hiyerarşi içerisinde de çalışabilen kişidir; (4) Çevre bakımından, girişimci makro ve mikro çevreye odaklanmakta iken, iç girişimci bu açıdan oldukça benzerlik göstermektedir; (5) Kaynaklarla ilgili olarak, girişimci kaynakları örgüt dışından toplayıp biraraya getirerek elde ederken, iç girişimci kaynakları iç fazlalıklardan çıkarma özelliğine sahiptir; (6) Başarısızlıklar ve hatalar açısından, girişimci açık ve görülür biçimde hatalarından ders almakta ve hataların bedelini ödemektedir. İç girişimci de başarısızlıklarından ders alır, ancak örgüt kültürü cezalandırıcı ise hatalarını gizleyebilir; (7) Girişimci karar alırken azimlidir ve bu karardan vazgeçmez, diğer taraftan iç girişimci karar süreçlerinde uzlaşma arayışındadır; (8) Bürokrasiye karşı tutumla ilgili olarak, girişimci bürokrasiye karşı sabırsızdır ve bu onun kendi işini kurmasına yol açar. İç girişimci ise sistemi yönetmeyi öğrenir; (9) Girişimcinin risk tercihi para ve saygınlık kazanmaya dönük iken, iç girişimcinin risk tercihi kariyer ve işe yöneliktir; (10) Girişimci için statü iş başarılı oluncaya değin gözardı edilebilir. İç girişimci ise statü gibi örgütsel simgelere daha az değer verir.

İç girişimci ve girişimcilerin özerklik ve özgürlük aradığı, oldukça uzun dönem bakış açısına sahip oldukları söylenebilir. Diğer yandan iç girişimciler, örgütsel hiyerarşi ve usullere daha duyarlıdır. İç girişimciler geleneksel örgütsel ödüllere yanıt verirler, siyasal konularda tedbirlidirler, örgütsel bürokrasi ve kültürün kendi projelerini destekleyen bir sisteme sahip olması gerektiğine inanırlar. İç girişimci onay almak durumundadır. Kısa dönemde, statü ve simgeleri önemsemez ve projesinin harekete geçmesini tercih eder. İç girişimci bağımsızlığını teknik özgeçmişinden alabilir, düşüncelerini örgüte kabul ettirmek, bir anlamda 'satmak' zorundadır. Verimli olarak kullanılmayan kaynakları araştırıp bulmak, geleneksel kullanımdan farklı biçimde kullanmak iç girişimci için işin püf noktasıdır (Dollinger, 1999: 321-2).

#### 1.4. Örgütsel Kültür ve İç Girişimcilik

Günümüz iş dünyasında etkili bir örgüt yapısının, bugünün değişen beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde bazı temel özellikleri taşıması gerektiği düşünülebilir. Bu yapısal özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür: 1) Hiyerarşilerin azaltıldığı yalın bir yapı; 2) Mali (financial) ve mali olmayan (non-financial) örgütsel performans ölçütleri arasında denge kurulması; ve 3) Girişimcilik ruhunun geliştirilmesi amacıyla, yerinden yönetime imkan tanıyan adem-i merkeziyetçi bir yapının oluşturulması (Daft, 1998: 57). Görüldüğü gibi girişimcilik ruhu etkili bir örgütün vazgeçilmez bir özelliğidir ve onu destekleyen bir kültür olmaksızın ortaya çıkabilmesi mümkün olamamaktadır. Girişimciliğe destek veren bir örgüt kültürü ise çeşitli unsurlardan oluşur. Böyle bir yapıda örgütsel amaçlar ile kültür, etik ve insan kaynakları yönetim sistemi tutarlı bir şekilde bütünleştirilmektedir. Örgütsel kültür, örgütün felsefesi, kuralları, normları ve değerlerine yansımakta, örgütsel törenlerde, adetlerde, davranışlarda ifade edilmektedir. Bu çerçevede her örgütün 'kendine özgü' bir tarzı olabileceği görülmektedir. Geleneksel bürokratik kültürden farklı olan girişimci örgüt kültürü<sup>1</sup>, geleceğe yönelik olmayı, yeni düşünceleri, yaratıcılığı, risk almayı, fırsat ve olanakları belirlemeyi vurgulamaktadır. Çalışanlar böyle bir yapıda, kendi görev ve zamanlarını yönettiklerini hissedebilmektedir. Her çalışan örgütsel başarıya bir katkı yapabilmekte, sıradan bir işçi bile bir kahraman olarak görülebilmektedir. İletişim genelde yatay kanalları izlemekte ve aşağıdan yukarı ulaşmaktadır. Çalışanlar müşteriye, yöneticiler ise çalışanlara hizmet etmektedir.

Yukarıda da belirtildiği gibi girişimciliğin örgütsel ortamda yeşerebilmesi, buna imkan tanıyan bir örgütsel kültürün oluşturulabilmesine bağlıdır (Cronch, 1995). Örgütsel kültürün unsurları ise kısaca şu şekilde sıralanabilir: 1) Toplumsal ve fiziksel çevre; 2) Misyon, logo gibi maddi nesnelere ve simgeler; 3) Yapı tasarımı, renk, ofis dekoru gibi mimari özellikler; 4) Kullanılan dil, benzetimler ve metaforlar; 5) Öyküler ve efsaneler; 6) Mezuniyet, bayram, yılbaşı veya emeklilik tören ve kutlamaları gibi örgütsel ve sosyal toplantılar; 7) Kabul görmüş davranış biçimleri ve resmi kurallar; 8) Örgütsel değerleri korumada ve bağlılık sağlamada ön planda görülen kahramanlar; 9) Çevreye ve insana duyarlılık gibi değerler, tutumlar, inançlar; 10) Belirgin olmasa da uygulanan kuramlar, felsefe, temel varsayımlar gibi benimsenen değerler; 11) Örgüt kültürüne yön veren örgüt tarihi (Brown, 1995; Pheysey, 1993; Martin, 1992; Morgan, 1996; Can, 2002; Phillips, 1992; Eldridge ve Crombie, 1974; Scholz, 1987; Arslan, 2001: 179; Arıkan, 2002: 197-201).

Örgütsel kültürün yukarıda sıralanan söz konusu unsurlarının kapsayıcılığı göz önüne alındığında, örgütün girişimciliği destekleyen özellikler

barındırabileceği kabul edilmelidir. Girişimcilik özünde kurumsal bir özellik değil, bireysel bir kişilik özelliğidir. Bu açıdan örgütsel kültür örgüt amaçlarının gerçekleşmesine dönük olarak girişimci kişilikleri teşvik etmenin ötesinde girişimcilik kavramı ile birebir örtüşen bir yapıda değildir. Ancak, literatürde *girişimci örgütlerden* bahsedilmektedir. Örneğin Mintzberg'in (2003) 'konfigürasyon kuramında' yer alan girişimci örgütün özellikleri incelendiğinde bireysel inisiyatifin öne çıktığı, işletme sahibinin örgütteki tek güç ve yetki kaynağı olduğu görülmektedir.

Çalışmanın izleyen kısmında yukarıda genel hatları çizilen çerçeveden hareketle, genel olarak örgütsel ortamda girişimci örgüt kültürü ve çalışanların iç girişimcilik düzeyi arasında bağlantılar oluşturulan yeni bir modelle araştırılmakta, bu sayede bugünün örgütlerinde personel niteliklerini yükseltmeyi amaçlayan çalışmalara katkıda bulunulmaya çalışılmaktadır.

## 2. GİRİŞİMCİ ÖRGÜT KÜLTÜRÜ ve İÇ GİRİŞİMCİLİK BAĞLANTISI MODELİ

Çalışmanın bu bölümünde örgüt kültürünün girişimcilik boyutuyla, örgüt çalışanlarının iç girişimcilik özelliklerini ilişkilendiren bir model çalışması ortaya konulmaktadır.

### 2.1. İç Girişimcilik Modeli

İç girişimcilik modeli oluşturulurken temelde iki teoriden yararlanılmıştır. Bunlardan birincisi, Cornwall ve Perlman'ın (1990) hazırladığı ve girişimci kültürün özelliklerini derleyen; diğeri ise Pinchot (1985) tarafından ortaya konulan ve iç girişimciliğin özelliklerini tanımlayan çalışmalardır. Bu çalışmalarda ortaya konulan faktörler iç girişimcilik modelinin temel boyutlarını oluşturmuştur. Ampirik çalışmada da bu boyutlar, ülkemiz örgütlerinin mevcut yapı ve kültürel dokuları göz önüne alınarak anket soru formatına işlevsel bir biçimde dönüştürülmüştür. İç girişimcilik modeli aşağıda Tablo 1.'de verilmektedir.

**Tablo 1. İç Girişimcilik Modeli**

Girişimci Örgütün Özellikleri		İç Girişimciliğin Özellikleri	
Boyut	Özellik	Boyut	Özellik
Strateji	Değişimci ve geleceğe yönelik	Güdüleme	Kendini güdüler
Üretkenlik	Önem verir	Zaman yönetimi	İşleri zamanında yapar
Risk	Cesaretlendirilir	Beceriler ve deneyim	İş becerisi yüksektir
Fırsat	Fırsat verir	Çevre	Çevreye duyarlıdır
Önderlik	Yetki verir	Kaynaklar	Gerekli kaynakları toplar
İktidar	Paylaşılır	Başarısızlık ve hata	Başarısızlıktan ders alır, ancak örgüt kültürü cezalandırıcı ise gizleyebilir
Başarısızlık	Hoşgörülür	Karar alma	Ortak vizyon ve uzlaşma arayışındadır
Karar alma	Yereldir	Bürokrasiye tutumu	Sistemi yönetmeyi bilir
İletişim	Esnektir ve yenilikçiliği kolaylaştırır	Risk tercihi	Kariyer ve iş orta derece risktedir
Yapı	Organik	Statüye bakışı	Hiyerarşiye çok önem vermez
Yaratıcılık	Değer verilir ve saygıyla karşılanır		
Verimlilik	Amaca yönelikse değer verilir		

## 2.2. Yöntem

Çalışma, Hacettepe Üniversitesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesinin Öğrenci İşlerinden sorumlu birimlerinde çalışan personel arasında gerçekleştirilmiştir. Örgütlerin girişimcilik özellikleri dış çevreye uyarlanabilme kapasitesiyle yakından ilişkilidir. Bu anlamda üniversitelerin öğrenci işleri birimleri dış çevredeki teknolojik değişimlere daha süratli uyarlanabilmeleri zorunluluğu ile karşı karşıyadır. Hızlı teknolojik gelişmeler bugün elektronik ortamda kayıt, bilgi erişimi, bilgi korunumu gibi teknolojilerin kullanımını gerektirmektedir. Bu çerçevede, sayısal işlem hacminin giderek artması, üniversite Öğrenci İşleri Daireleri (ÖİD) üzerinde baskı yapmakta, otomasyon, bilgi teknolojileri, bilgisayar ve diğer donanımın yatırım maliyetini haklılaştırmakta gibi görünmektedir. Ayrıca, en azından büyük kentlerde kurulu köklü üniversitelerin daha 'özerk ve esnek', evrensel teknolojik gelişmelere ve yeniliğe açık olabilmeye yatkın altyapı ve insan gücü yeterliği ve potansiyelini barındırdığı düşüncesi genel olarak kabul görmektedir. Dolayısıyla, araştırma



için Türkiye’de üniversiteler sıralamasında bilimsel araştırma, yayın, bütçe, personel, öğrenci sayısı gibi birçok sayısal açıdan ve öğrenci merkezli kalite anlayışıyla da ‘ilk beş’ arasında yer alan Hacettepe ve Orta Doğu Teknik Üniversiteleri Öğrenci İşleri Daireleri örnekleme dahil edilmiştir. Devlet üniversitelerinde, ‘Science Citation Index (SCI) ve Social Science Index’te (SSI) öğretim üyesi başına yayın sayısı oranına göre, H.Ü. 0.66 ile birinci, ODTÜ 0.45 oranıyla ikinci sıradadır (Özgen, 2002: 110-2). Bu anlamda söz konusu iki devlet üniversitesinin ÖİD birimleri karşılaştırma amacıyla seçilmiştir. Örnekleme seçiminde bir devlet ve bir özel üniversite birimlerinin seçilmesi de düşünülebilirdi ancak kamu-özel kesim ayrımında genelleme yapabilme konusunda sorunlar yaşanmaktadır. Görev ve işlev benzerliği olan kamu ve özel kurumların karşılaştırılmasında dahi, yönetim tarz ve sistemlerinin farklılığı, karşılaştırma sonuçlarını etkileyebilmektedir. Örneğin dış çevreden kaynaklanan siyasal ve ekonomik etkiler kamu ve özel yapılarda değişik süreçler yaratmaktadır ve bu süreçlerin incelenmesi farklı bir kuramsal çerçevenin ve araştırmanın konusunu oluşturabilecek kadar kapsamlıdır (Perry ve Rainey, 1988: 192). Bu çalışmada söz konusu nedenlerle kamu ve özel ayrımına değil, benzer koşullardaki ve benzer etki mekanizmalarına tabi birimlerde oluşabilecek kültürel farklılıklara odaklanılmasının modelin daha sağlıklı olarak test edilmesini sağlayacağı düşüncesiyle iki devlet üniversitesinin ÖİD birimleri araştırma kapsamına alınmıştır.

Anket soru formu Likert ölçeğinde tasarlanmıştır. Araştırmada her iki birimde de personelin tamamına ulaşılmaya çalışılmış, H.Ü. ÖİD’de toplam 54 kişiden 39’undan, %72 oranında yanıt alınmış; Orta Doğu Teknik Üniversitesi ÖİD’de ise toplam 45 kişiden 44’ünden %98 oranında yanıt alınmıştır. Toplamda ise her iki birimde çalışan 99 kişiden 83’ünden yanıt alınmak suretiyle %84 düzeyinde bir kapsama oranına ulaşılmıştır.

**Tablo 2. Anket Katılımcılarının Çalıştıkları Örgüt ve Cinsiyetlerine Göre Dağılımı**

	HÜ		ODTÜ		Toplam	
	n	%	n	%	n	%
<b>Kadın</b>	24	62	36	82	60	72
<b>Erkek</b>	15	38	8	18	23	28
<b>Toplam</b>	39	100	44	100	83	100

Anket formunda toplam 37 soru bulunmaktadır. İlk sekiz soru, anketi yanıtlayanın eğitim durumu, konusu, çalışma süresi, görevi, cinsiyeti, yaşı gibi betimleyici verilerin alınmasına yönelik sorulardan oluşmaktadır.

Dokuzuncu sorudan yirmi üçüncü soruya kadar olan bölümdeki 15 soru, “personelin iç girişimcilik özellikleri” ile ilgilidir. Bu amaçla, “1 (Hiçbir zaman), 2 (Nadiren), 3 (Bazen), 4 (Genellikle), 5 (Her zaman)” arasında değişen “beşli Likert Ölçeği” kullanılmıştır. Veri girişi sonrasında bu 15 soru bir araya getirilerek yeni bir faktör olan *iç girişimcilik faktörü* oluşturulmuştur. Bu faktörü oluşturan sorular ampirik çalışmanın üzerine kurulduğu ve aynı zamanda test ettiği model olan “İç Girişimcilik Modelindeki” (Tablo 1.) İç Girişimcilik Özellikleri başlıklı sütunundan yararlanarak oluşturulmuştur.

Yirmi dördüncü sorudan otuz yedinci soruya kadar olan bölüm ise “örgüt kültürünün girişimcilik özellikleri” ile ilgilidir. Bu amaçla sorulan 14 soru veri girişi sonrasında bir araya getirilerek *girişimci örgüt kültürü faktörü* oluşturulmuştur. Bu faktörü oluşturan sorular yine çalışmanın dayanağını oluşturan İç Girişimcilik Modelindeki, Girişimci Örgütün Özellikleri başlıklı sütundan yararlanarak oluşturulmuştur. Bu aşamadan sonra istatistik tekniklerinin uygulanması aşamasına geçilmiştir.

Çalışmanın hipotezleri ise aşağıda sunulmuştur:

**H1.** Örgüt personelinin iç girişimcilik özelliklerinin geliştirilebilmesi ve bu yöndeki uygulamalardan etkili sonuçlar alınabilmesi, örgüt kültürünün girişimcilik özelliklerine bağlıdır.

**H2.** Çalışanların iç girişimcilik düzeyleri açısından çalışılan üniversite, cinsiyet, görev unvanı, çalışma süresi, eğitim durumu, eğitim alanı, yaş grupları itibariyle anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H3.** Girişimci örgüt özellikleri açısından Hacettepe Üniversitesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

SPSS programıyla yapılan hesaplamalarda, güvenilirlik testi, Cronbach Alfa yöntemi ile yapılmıştır. Sıralı ölçek tipi olarak kabul edilen Likert ölçeğinde hazırlanan anket soruları ise SPSS paket programının non-parametrik testleri arasında yer alan Spearman Korelasyon Katsayısı, Mann-Whitney U Testi ve Kruskal-Wallis H Testi yöntemlerinden yararlanılarak analiz edilmiştir.

### 3. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırmanın pilot çalışması, çeşitli kamu örgütlerinin değişik birimlerinde memur ve uzman düzeyinde görev alan 32 kişi ile gerçekleştirilmiş

ve güvenilirlik puanı yüksek bulunmuştur ( $\alpha = .89$ ). Pilot çalışma sonrasında, soru kağıdı bazı sorular üzerinde, anlatım ve anlaşılabilirlik yönünden ifade değişikliği yapılarak geliştirilmiştir. Uygulama aşamasında ise güvenilirlik puanı yine benzer ölçüde yüksek çıkmıştır ( $\alpha = .86$ ). Araştırma hipotezleri çerçevesinde gerçekleştirilen analizlerden elde edilen bulgular ve yorumlarına ise aşağıda yer verilmiştir.

### **3.1. Girişimci Örgüt Kültürü ve Çalışanların İç Girişimcilik Özellikleri İlişkisi**

Çalışmanın birinci hipotezi aşağıdaki şekilde formüle edilmişti:

“Örgüt personelinin iç girişimcilik özelliklerinin geliştirilebilmesi ve bu yöndeki uygulamalardan etkili sonuçlar alınabilmesi, örgüt kültürünün girişimcilik özelliklerine bağlıdır.”

Bu hipotezi test etmek amacıyla “çalışanların iç girişimcilik özellikleri” ve “girişimci örgüt özellikleri” değişkenleri Spearman korelasyon testine tabi tutulmuştur. Her iki değişken arasındaki korelasyonun, anlamlı ve güçlü olduğu görülmüştür ( $r = .46$ ,  $p < .001$ ). Bu korelasyon girişimci örgüt kültürü ve çalışanların iç girişimcilik özellikleri arasındaki bağlantının güçlü olduğunu göstermektedir. Korelasyon katsayılarının gücünün değerlendirilmesi disiplinden disipline değişebilmektedir. Davranış bilimlerinde .30 ile .50 civarındaki korelasyon katsayıları sırasıyla ortalama ve güçlü korelasyonlar olarak nitelendirilmekte olduğundan (Green vd., 2000: 236), bu analizde elde edilen değer güçlü olarak nitelendirilmiştir. Bu sonuç çalışma modelini ve temel hipotezini doğrulamıştır.

### **3.2. Çalışanların İç Girişimcilik Düzeyleri Açısından Gruplar Arası Farklılıklar**

Çalışmanın ikinci hipotezi aşağıdaki gibi formüle edilmişti:

“Çalışanların iç girişimcilik düzeyleri açısından çalışılan üniversite, cinsiyet, görev unvanı, çalışma süresi, eğitim durumu, eğitim alanı, yaş grupları itibarıyla anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.”

Bu amaçla her grup için çalışanların iç girişimcilik düzeyi açısından analiz yapılmıştır. Analizler için ordinal veri tiplerinde, bağlantısız iki grubu kıyaslamak için kullanılan Mann Whitney U Testi ve bağlantısız üç ve daha fazla grubu kıyaslamak için kullanılan Kruskal Wallis H Test’lerine başvurulmuştur. Test sonucunda kıyaslanan üniversite, cinsiyet, eğitim durumu, eğitim alanı, çalışma süresi değişkenlerinde anlamlı bir farklılık

bulunmamıştır. Unvan ve yaş değişkenlerinde ise istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık ( $p<.05$ ) ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, örgütsel yapıda daha üst kademelerde ve daha üst yaş gruplarında bulunan çalışanların, hiyerarşik denetimin azalması nedeniyle, kendilerini alt kademelerle kıyaslandığında görece daha özgür ve yaratıcı hissettiklerini ve iç girişimcilik özelliklerinin bu anlamda arttığını göstermektedir (Tablo 3. ve Tablo 4.).

**Tablo 3. Yaş Grupları İtibariyle Ortalamalar ( $p<.05$ )**

	Yaş	N	Sınıf ortalaması
İç Girişimcilik Özelliği	20-30	31	<b>31,34</b>
	31-40	41	45,22
	41-50	9	<b>62,72</b>
	50+	2	48,00
	Toplam	83	

**Tablo 4. Görev Ünvanı İtibariyle Ortalamalar ( $p<.05$ )**

	Görev unvanı	N	Sınıf ortalaması
İç Girişimcilik Özelliği	Daire Baş.	2	63,25
	Müdür	5	<b>67,20</b>
	Sef	7	65,43
	Uzman	6	<b>32,75</b>
	Memur	63	37,60
	Toplam	83	

### 3.3. Girişimci Örgüt Özellikleri Açısından Üniversiteler Arası Farklılıklar

Çalışmanın ikinci hipotezi aşağıdaki gibi formüle edilmiştir:

“Girişimci örgüt özellikleri açısından Hacettepe Üniversitesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.”

Bu amaçla ordinal veri tiplerinde, bağlantısız iki grubu kıyaslamak için kullanılan Mann Whitney U Testi'ne başvurulmuştur. Test sonucunda her iki üniversitenin girişimci örgüt özelliklerinin anlamlı bir farklılık göstermediği ( $p>.05$ ) ortaya çıkmıştır. Elde edilen sonuç, çalışmanın yapıldığı her iki kurumun da, devlet örgütü olmaları ve benzer yapıları nedeniyle örgüt kültürlerinin girişimcilik özelliklerinin birbirine yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

#### 4. SONUÇ

Bu çalışmada ortaya konulan İç Girişimcilik Modeli, “örgüt kültürünün girişimcilik özellikleri” ve “çalışanların iç girişimcilik düzeyi” arasında anlamlı bir bağlantı olduğunu savunmaktadır. Modelin test edilmesi amacıyla Hacettepe Üniversitesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi Öğrenci İşleri birimlerinde yürütülen ampirik çalışma da bu hipotezi doğrulamıştır. İki değişken arasında saptanan güçlü korelasyon, örgüt kültürünün girişimcilik özellikleri artırılabilirdiği ölçüde çalışanların iç girişimcilik özelliklerinin de yükseleceğini göstermektedir.

Çalışma bulguları, daha yaratıcı ve yenilikçi bir iş gücüne sahip olmayı amaçlayan bir örgütün özellikle örgüt kültürünün girişimcilik özelliklerini geliştirmesi gerektiğini göstermektedir. Bu kapsamda İç Girişimcilik Modelinde (Tablo 1.) sıralanan girişimci kültür özelliklerinin örgütlere bu amaçla önerilmesi sağlıklı olacaktır. Bu çerçevede çağdaş bir işgücü yaratmayı amaçlayan örgütlerin aşağıdaki hususlarda olumlu adımlar atmaları gerekmektedir:

1. Değişimci ve geleceğe yönelik bir strateji belirlemek
2. Üretkenliğe önem vermek
3. Risk almayı cesaretlendirmek
4. Çalışanlara işlerini geliştirebilmeleri için fırsat tanımak
5. Çalışanlara yetki devretmek
6. Örgüt içindeki gücü paylaşmak
7. Hatalara hoşgörüyle yaklaşım, onları gelişme yolunda birer adım olarak görmek
8. Kararların işin yapıldığı seviyede alınmasına olanak tanımak
9. Esnek ve açık bir iletişim tarzı benimsemek
10. Daha az hiyerarşiye yer vermek
11. Yaratıcılığa değer verip, ödüllendirmek
12. Verimli çalışma usulleri konusunda çaba göstermek

Yukarıda sıralanan alanlarda atılacak olumlu adımların mevcut işgücünün, bugünün örgütlerinin ihtiyaç duyduğu personel niteliklerine ulaşmasını hızlandıracağı düşünülmektedir. Bu anlamda örgüt içindeki dönüşümün öncelikle örgütün kendi süreçlerinden başlaması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Çalışmanın bu boyutu oldukça önemlidir, çünkü örgütsel hayatta pek çok örgüt, mevcut kültür yapısını değiştirmeden, düzenlenen personel geliştirme eğitimlerinden sonuç almaya çalışmakta, ya da değişimi bir şekilde çalışanlarından beklemektedir. Oysa bu çalışmada elde edilen bulgular değişimin öncelikle örgütün kendisinden ve özellikle de örgüt kültüründen başlaması gerektiğini göstermektedir. Günümüzde yeniden popüler hale gelen

reorganizasyon çalışmaları, örgüt kültürü boyutunu yeterinde dikkate almadığından, genellikle arzu edilen sonuçlar elde edilememektedir. Oysa, örgüt kültürünü de değiştirmeyi temel bir amaç olarak gören “örgüt geliştirme” yaklaşımlarının kullanılması iç girişimciliğin geliştirilmesinde daha yararlı olabilecektir. Ancak yine de ortaya konulan önerilerin öncelikle çalışmanın yapıldığı kurumlar için anlam taşıdığı, çalışma bulgularının tüm örgütlere genellenebilmesi için, daha fazla sayıda araştırmaya ihtiyaç duyulacağı düşünülmektedir.

## NOTLAR

<sup>1</sup> Buradaki girişimci örgüt ifadesi kurumsallaşmış, büyük yapıları temsil etmektedir. Yeni kurulmuş, az sayıda çalışana sahip küçük işletmelerde, örgüt kültürü henüz oluşma aşamasında olduğundan, eşgüdüm ve denetim yöneticidedir. Yönetici yetkiyi elinde tutar ve kültürü biçimlendirir. İş süreçleri genellikle gayri resmidir. Ancak çalışanlara devredilen yetki sınırlıdır (Daft, 1998: 557).

## KAYNAKÇA

- Abraham, R. (1997), “The Relation of Vertical and Horizontal Individualism and Collectivism to Intrapreneurship and Organizational Commitment”, *Leadership & Organization Development Journal*, 18, (4), 179-86.
- Alpay, G. (2000), “Türk Toplumunda Ermeni, Musevi ve Türk Kökenli Girişimcilerin İş Değerleri”, Z. Aycan (der.), *Akademisyenler ve Profesyoneller Bakış Açısıyla Türkiye’de Yönetim, Liderlik ve İnsan Kaynakları Uygulamaları* içinde, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları 21, 261-280.
- Antoncic, B. ve R.D. Hisrich (2001), *Intrapreneurship: Construct Refinement and Cross-Cultural Validation*, *Journal of Business Venturing*, September, 16(5), 495-527.
- Arıkan, S. (2002), *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Arslan, M. (2000), “A Weberian Approach to Turkish Entrepreneurship”, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18, 2, 377-91.
- Arslan, M. (2001), “Örgüt Kültürü”, S. Güney (der.), *Yönetim ve Organizasyon* içinde, Ankara: Nobel Yayın, 177-94.
- Bhide, A. (1999), *Harvard Business Review on Entrepreneurship*, Boston: Harvard Business School Press.

- Bird, B. (1989), *Entrepreneurial Behavior*, Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Brown, A. (1995), *Organization Culture*, London: Pitman Publishing.
- Can, H. (2002), *Organizasyon ve Yönetim*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Carland, J., F. Hoy ve W. Boulton (1984), "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization", *Academy of Management Review*, 9, 354-9.
- Cornwall, J. ve B. Perlman (1990), *Organizational Entrepreneurship*, Homewood, IL: Irwin.
- Cronch, D. (1995), "Keeping The Entrepreneurial Spirit Alive." *People, Technology and Productivity: New Visions and Strategies for the Next Century*, Proceedings Volume II, Ninth World Productivity Congress-İstanbul, Ankara: MPM, 881-8.
- Daft, L.R. (1991), *Management*, Chichago: Dryden Press.
- Daft, L.R. (1998), *Organizaton Theory and Design*, Ohio: South-Western College Publishing.
- Dees, J. ve J. Star (1992), "Entrepreneurship through an Ethical Lens: Dilemmas and Issues for Research and Practice", D. Sexton ve J. Kasarda (der.), *The State of the Art of Entrepreneurship* içinde, Boston: PWS-Kent, 89-116.
- Dollinger, M. J. (1999), *Entrepreneurship: Strategies and Resources* (2<sup>nd</sup> ed.), New York: Prentice-Hall.
- Drucker, P.F. (1993), *Innovation and Entrepreneurship*, New York: HarperCollins Publishers.
- Duncan, J, P. Ginter, A. Rucks ve T. Jacobs (1988), "Intrapreneurship and the Reinvention of the Corporation", *Business Horizons*, 31, May/June, 16-21.
- Eldridge, J.E.T. ve A.D. Crombie (1974), *A Sociology of Organizations*, London: Allen&Unwin.
- Eyuboğlu, D. (2003), *Girişimciliğin Geliştirilmesi*, Ankara: MPM Yayınları.
- Fry, F. (1993), *Entrepreneurship: A Planning Approach*, Minneapolis/St. Paul: West.
- Green, S. B., N.J. Salkind ve T.M. Akey (2000), *Using SPSS for Windows*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.

- Hill, I. (1987), "In Intrapreneur-Turned-Entrepreneur Compares Both Worlds", *Research Management*, 30, May/June, 33-7.
- Hisrich R.D. ve M.P. Peters (1998), *Entrepreneurship*, New York: McGraw Hill.
- Hostager, T.J. (1998), "Seeing Environmental Opportunities: Effects of Intrapreneurial Ability, Efficacy, Motivation and Desirability", *Journal of Organizational Change Management*, 11, 11-25.
- Jones, G. ve J. Butler (1992), "Managing Internal Corporate Entrepreneurship: An Agency Theory Perspective", *Journal of Management*, 18, 733-49.
- Kaya, N. (2001), "İşletmelerde Girişimcilik Özelliği Yüksek Çalışanların Gütülenmesi." 9. *Ulusal Organizasyon ve Yönetim Kongresi Bildirileri*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, Silivri, Yayın: 10, 24-26 Mayıs, 541-51.
- Koç, R.M. (2000), "Girişimcilik", Z. Aycan (der.), *Akademisyenler ve Profesyoneller Bakış Açısıyla Türkiye'de Yönetim, Liderlik ve İnsan Kaynakları Uygulamaları* içinde, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları, 21, 325-35.
- Korkmaz, S. (2000), "Girişimcilik ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18, (1), 163-79.
- Kuratko, F. ve Hodgetts R. M. (2001), *Entrepreneurship: A Contemporary Approach*, Mason, OH: South-Western Publishers.
- Lieberman, M. ve D. Montgomery (1988), "First-Mover Advantages", *Strategic Management Journal*, 9, 41-58.
- Low, M. ve J. MacMillan (1988), "Entrepreneurship: Past Research and Future Challengers", *Journal of Management*, 14, 139-61.
- Martin, J. (1992), *Cultures in Organizations: Three Perspectives*, New York: Oxford University Press.
- McCarthy, A., D. Krueger ve T. Schoenecker (1990), "Changes in the Time Allocation Patterns of Entrepreneurs", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 15, 7-18.
- McGrath, R. G. ve I. MacMillan (2000), *The Entrepreneurial Mindset*, Boston: Harvard Business School Press.
- Miner, J.B. (1996), *The 4 Routes to Entrepreneurial Success*, San Francisco, CA: Berret-Koehler Publishers, Inc.



- Mintzberg, H. (1983), *Power in and Around Organizations*, New-Jersey: Prentice-Hall.
- Mintzberg, H. ve Quinn, J.B. (1996), *The Strategy Process: Concepts, Contexts, Cases*, New Jersey: Prentice-Hall.
- Mintzberg, H., J. Lampel, J.B. Quinn ve S. Ghoshal (2003), "The Structuring of Organizations", *The Strategy Process: Concepts, Contexts, Cases* içinde, Essex: Pearson Education Limited, 209-26.
- Morgan, G. (1996), *Images of Organizations*, London: Sage Publications.
- Nielsen, R., M. Peters ve R. Hisrich (1985), "Intrapreneurship Strategy for Internal Markets: Corporate, Nonprofit and Government Institution Cases", *Strategic Management Journal*, April/June, 6, 181-9.
- O'Donnell, A. (2001), "The Network Construct in Entrepreneurship Research: A Review and Critique", *Management Decision*, 39(9), 749-60.
- Osborne, David ve T. Gaebler (1994), *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector-Kamu Yönetiminde Yeni Esaslar: Girişimci Ruhu Kamu Sektörünü Nasıl Şekillendiriyor?* Ankara: PETKİM Holding.
- Özgen, T. (2002), *Hacettepe Üniversitesi 2000-2001*, H.Ü. Rektörlüğü Bilgilendirme Kitapçığı, Ankara.
- Perry, J.L. ve H.G. Rainey (1988), "The Public-Private Distinction in Organization Theory: A Critique and Research Strategy", *Academy of Management Review*, 13(2): 182-201.
- Pheysey, D.C. (1993), *Organizational Culture*, London: Routledge.
- Philips, N. (1992), *Managing International Teams*, London: Pitman Publishing.
- Pinchot, G. (1985), *Intrapreneurship*, New York: Harper & Row.
- Rule, E.G. ve D.W. Irwin (1988), "Fostering Intrapreneurship", *Journal of Business Strategy*, 9, 44-7.
- Rumelt, R. (1988), "Theory, Strategy and Entrepreneurship", D. Teece (der.), *The Competitive Challenge* içinde, Cambridge, MA: Ballinger, 137-58.
- Scholz, C. (1987), "Corporate Culture and Strategy: The Problem of Strategic Fit", *Long Range Planning*, 20(4), 78-87.

- Slevin, D. ve J. Covin (1992), "Creating and Maintaining High Performance Teams", D. Sexton ve J. Kasarda (der.), *The State of the Art of Entrepreneurship* içinde, Boston: PWS-Kent, 358-86.
- Stevenson, H., M. Roberts. ve H. Grousbeck (1989), *New Business Ventures and the Entrepreneur*, Homewood, IL: Irwin.
- Timmons, J. (1990), *New Venture Creation*, (3rd ed.), Homewood, Ill: Irwin.
- Titiz, M. T. (2002), *Girişimcilik Rehberi*, İstanbul: Beyaz Yayınları.
- Thorton, P.H. (1999), "The Sociology of Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, 25: 19-46.

## KÜLTÜRÜN GİRİŞİMCİLİĞE ETKİSİ VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ

**Semra GÜNEY**

(Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)  
tan@hacettepe.edu.tr

**Aysun ÇETİN**

(Arş.Gör., Pamukkale Üniversitesi, Çal. Eko. ve End. İliş. Bölümü, DENİZLİ,  
Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü Doktora Öğrencisi)  
aysuna@hacettepe.edu.tr

### Özet:

Küreselleşmenin etkisiyle değişime uğrayan örgütsel ve toplumsal yaşam, yönetim literatüründe araştırılan ve tartışılan konuları da değiştirmiştir. Bu sürecin sonuçlarından birisi, ekonomik kalkınma ve gelişmenin sağlanmasında 'insan merkezli' modellerin önemli bir konuma yerleşmesi ve insana özgü üretkenlik kabiliyeti olan 'girişimciliğin' önemli hale gelmesidir. Diğerisi ise, politika ve ekonomiyi çevreleyen önemli sorunların, giderek daha fazla kültürel kavramlarla ifade edilir ve çözümlenir olmasıdır. Bu çalışmanın amacı da, ülkemizin 'girişimcilik' konusunda geldiği noktayı 'kültür' konusuyla ilişkilendirerek açıklamaya çalışmaktır. Çalışmada ulusal kültürün girişimcilik üzerindeki etkileri ve Türkiye'de girişimciliğin gelişmemeye nedenleri üzerinde durulmaktadır.

### Abstract:

#### The Impact of Culture to the Entrepreneurship and Entrepreneurial Culture in Turkey

The social and organizational life having been subject to change in the course of time as a consequence of the effects of globalisation has led to parallel changes in topics researched and discussed in the literature of administration. One result of this course is that "human-centered" models have come to rest in a significant position in economical development and progress and that "entrepreneurship", the productivity power peculiar to human being, has gained a great significance. The other result is that the important questions surrounding policy and economy have been to be expressed and analyzed much more assertively in terms of culture. The

---

**Anahtar Sözcükler:** Kültür, girişimcilik, girişimcilik kültürü.

**Keywords:** Culture, entrepreneurship, entrepreneurial culture.

purpose of this study, therefore, is to elucidate the situation our country has reached regarding “entrepreneurship” in connection with the topic “culture”. For this reason, in this study, the effects of national culture over entrepreneurship is emphasized and an appeal to the reasons why entrepreneurship couldn't have been developed in Turkey is made.

## GİRİŞ

Geride bıraktığımız ve içinde yaşadığımız yüzyılda yaşanan çok yönlü değişim dalgaları insanları, örgütleri ve toplumları ciddi şekilde etkilemiştir. Bu etkilerden en önemlisi, ekonomik kalkınmanın ve gelişmenin sağlanmasında insan merkezli modellerin önemli bir konuma yerleşmesinde olmuştur. Bu süreçte, insana özgü bir üretkenlik kabiliyeti olan ve şimdilik makineleştirilemeyen ‘girişimcilik’, çağımızın ‘yükselen değer’lerinden birisi haline gelmiştir. Girişimcilik böylesine önemli olunca, dikkatler de girişimciyi yaratan ortam ve girişimcilik kültürüne etki edebilecek boyutlar üzerine yönelmiştir.

Literatürde çeşitli yazarlar tarafından ulusal kültürlerin, genelde tüm yönetim faaliyetlerine, özelde de girişimcilik ve girişimcilik kültürüne etki edebilecek farklı sosyal ve kültürel boyutlarına vurgu yapılmıştır. Batı yazınında Hofstede, Weber ve McClelland gibi yazarlar girişimciliği ulusal kültür kodlarıyla ilişkilendirirken, ülkemizde de Ülgener, Türkoğan, Kongar ve Mardin gibi pek çok sosyal bilimci ekonomik kalkınma ve kültür konusuna eğilmiştir. Bu konudaki bütün çalışmalar, kültürleri birbirinden ‘farklı’ ve ‘fonksiyonel’ kılan şeyin ne olduğu sorusuna cevap aramaya çalışmıştır. Genel olarak kabul edilmektedir ki, toplumların, servet, çalışma ve meslekler hakkında sahip olduğu kültür kodları, özelliklerine göre bireylerin teşebbüs kabiliyetini olumlu veya olumsuz etkileyebilmektedir.

Arıkan (2000), girişimcilik kültürüne etki edebilecek boyutlar olarak, ‘başarı güdüsü’, ‘bireycilik- kolektivistlik’, ‘Protestan İş Ahlakı’, ‘yenilikçilik’ ve ‘aile etkisi’ üzerinde dururken; Aycan (2001), kültürümüze özgü yönetsel bir olgu olan ‘paternalizm’ üzerinde durmaktadır. Benzer bir şekilde Arslan da (2000, 2001), Weberci bir söylemle Osmanlı İmparatorluğu’nun ‘merkeziyetçi despot yapısının’, ‘savaşçılık anlayışının’ ve ‘Sufilik inancının’ Türkiye’deki girişimcilik kültürünü etkilediğinden bahsetmektedir.

Bu makalede, ulusal kültürün bireylerin ‘girişimcilik’ kararlarını ve ülkedeki girişimcilik ortamını nasıl etkilediği ile ilgili betimleyici bir çalışma yer almaktadır.

## 1. KÜLTÜR

Kültür, kullanılması çok kolay; fakat tanımlanması oldukça zor bir kavramdır. E.B. Tylor tarafından yapılan, en eski ve başkaları tarafından en çok kullanılan tanımda kültürün, bilgiyi, inancı, sanatı, hukuku, örf ve adetleri ve toplumun bir üyesi olarak kişiler tarafından kazanılmış diğer yetenek ve alışkanlıkları içine alan karmaşık bir bütün olduğu ifade edilmektedir (Güvenç, 1984: 102).

Sosyal- kültürel antropoloji tarafından incelenen kültür kavramının kökeni Latince ekin anlamına gelen "cultura" kelimesidir ve en geniş anlamıyla insanoğlunun doğadan kendisini ayırıp, doğada değişim yaratarak ortaya çıkardığı, her türlü fiziksel ve düşünsel yapıyı içine alır. Kısaca insan yapısı herşey kültür kavramının içinde değerlendirilir (Arslan, 2001a: 120).

Ulusal ve örgütsel kültürler üzerindeki araştırmalarıyla tanınan Hofstede de kültürü, bireyin düşünme, hissetme, dünya ve davranışı algılama biçimini belirleyen zihinsel bir programlama olarak ifade etmiştir (Hofstede, 2001; Hofstede, 1989). Dolayısıyla bireyin davranışları bu programlama tarafından kısmen önceden belirlenmektedir.

Kültürle ilgili tanımlarda dikkati çeken önemli bir husus, kültürün daha çok öğrenilen ve sosyal olarak aktarılan davranış kalıplarıyla ilgili olduğu ve bu davranış kalıplarının bir toplumu diğerinden ayırdığıdır. Diğer önemli bir husus ise kültürle ilgili araştırmaların kültürün ne olduğundan çok; birey, örgüt ve toplumların davranışlarını nasıl etkilediği üzerinde yoğunlaşmasıdır.

## 2. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK

Günümüzün reketbetçi dünyasında girişimcilerin ekonomik gelişmenin asıl motoru olarak görülmesiyle birlikte girişimcilik, pekçok araştırmacının ilgi odağı olmuştur. Girişimcilik alanında yapılan araştırmalar "Neden bazı insanlar yeni fırsatları görme ya da yaratma yeteneğine sahipken; diğerlerinin bu tür bir özelliği yoktur?", "Neden bazı kişiler iş fikirlerini ya da hayallerini gerçek bir işletmeye dönüştürürken; diğerleri bunu başaramaz?", "Neden bazı girişimciler başarılı iken; diğer bazıları başarısızdır?" şeklinde örneklendirilebilecek bazı sorulara yanıt aramıştır (Baron, 1998: 275).

Girişimcilik, Fransızca "entreprendre" ve Almanca' da "unternehmen" sözcüklerinden türetilen ve Türkçe' de " üstlenmek" anlamına gelen bir kavrama işaret etmektedir. Gerçekten de girişimci bir işletmeyi organize etme, yönetme ve risk alma şeklindeki sorumlulukları üstlenen kişiyi ifade eder. Entreprendre

kavramından türetilen diğer üç kavram ise entrepreneurship yani "girişimcilik"; entrepreneurial , yani "girişimsel" ve entrepreneurial process, yani "girişimsel süreç"tir. Girişimcilik, girişimsel ve girişimsel süreç kavramları birbirleriyle son derece ilintilidir. Girişimcilik, girişimcinin halihazırda yaptığı işi ifade ederken, girişimsel, girişimcinin sahip olduğu yaklaşımı belirtir. Girişimsel süreç ise girişimcinin "ne ile meşgul olduğunu" ifade eder (Wickham, 1998: 4).

Girişimci kavramı, gerçekten de, pekçok yazar tarafından, farklı yönler vurgulanacak şekilde tanımlanmaya çalışılmıştır. Bir ekonomist açısından girişimci, kaynakları, işgücünü, makine- teçhizatı ve diğer varlıkları bir araya getiren ve önceki değerlerinden daha fazla bir değer yaratmalarını sağlayan bir kişiyi ifade ederken; bir psikolog için girişimci, birşey elde etmek veya birşeye ulaşmak, denemeler yapmak, başarmak ve diğerlerinin elindeki otoriteyi almak ihtiyacında olan ve bu tür güdülerle güdülenen insanlar anlamına gelir. Bir işadama için ise girişimci, bir tehdit unsuru ve saldırgan bir rakip anlamına gelebileceği gibi; bir müşteri, bir müttelik veya diğerlerinin refahı ve mutluluğu için çalışan bir kişi olarak da ifade edilebilir (Hisrich and Peters, 1998: 9).

Girişimci kavramını bildiğimiz şekliyle ilk olarak kullanan J.B.Say'a göre girişimci, üretim faktörlerini birleştirmek ve koordine etmek suretiyle yeni bir sonuç ortaya çıkaran ve problemlerin üstesinden gelen kişidir. Modern girişimci düşüncenin babası olarak kabul edilen Joseph Schumpeter ise girişimciyi yenilikçi olarak gören bir tanımlama yapmıştır. Yenilikçi girişimciler üretim faktörlerinin yeni bileşimlerini ortaya koymak için yeni üretim metotları, yeni pazarlar, yeni arz kaynakları ve yeni organizasyon biçimlerinin gelişmesine önayak olurlar (Kent, 1984: 3).

Aşağıda bir süreç olarak girişimciliğin bazı tanımları yer almaktadır :

Girişimcilik; bir fırsatı yakalamak ve değerlendirmek için kaynakların bir araya getirilmesiyle oluşan bir değer yaratma sürecidir (Morris ve Davis, 1994). Benzer şekilde Gundry ve Kickul (1999), girişimciliği, niyet , kaynak , sınır ve değişim faktörleriyle, davranışa ve süreç perspektifine yönelik olarak, yeni birleşimler yaratma süreci olarak ifade etmiştir. Girişimcilik; daha önceden, kişi veya kişiler tarafından fark edilmemiş bir fırsat yakalamaktır (Brazeal, 1999).

Girişimcilikle ilgili bu tanımlarda genel olarak, girişimciliğin üç boyutundan bahsedilmektedir (Morris ve Davis, 1994). Bunlar, yeni ürünler, hizmetler veya süreçler geliştirmek için gerekli olan 'yenilikçilik'; kaybetme ihtimaline rağmen fırsatların peşine düşmeye isteklilik yani 'risk alma' ve yenilikleri başarıya dek engellerin üstesinden gelmede sebatkarlık yani 'profesyonel davranabilme'dir. Belirli bir girişimcilik olayında, farklı

yenilikçilik, risk alma ve profesyonel davranma seviyelerinin mümkün olmasından dolayı, girişimciliğin farklı düzey ve miktarlarda meydana gelebileceği söylenebilir.

Bu noktada, girişimciliğin bir kişilik özelliği mi; yoksa içinde bulunulan sosyo-ekonomik şartların bir sonucu olarak mı ortaya çıktığı sorusu gündeme gelmektedir. Girişimciliği bir kişilik özelliği olarak ele alan görüşe göre, girişimci ruhuna sahip olan kişilerin, en belirgin özellikleri, başarı arzularının yüksek olmasıdır. Bu tip insanlar, rutin işlerden pek hoşlanmazlar, yeni fikirler yaratmayı tercih ederler. Girişimci bireyin kişilik dünyasına yönelik bir diğer değerlendirmeye göre de, girişimci kişiliğe sahip bir kişi, çok önemsiz durumları bile çok önemli fırsatlara çevirir. Girişimciler, her zaman bilinmeyenle ilgilenen, geleceği kurcalayan, olasılıklardan olanaklar yaratan, kaosları uyuma çeviren kişilerdir (Gerber, 1997: 24). Bütün bu özellikler de, bireye girişimde bulunma imkanı sağlarken; aynı zamanda onu diğer bireylerden ayırmaktadır. Bu bakış açısıyla aynı sosyo-kültürel ortamda yetişmelerine rağmen, neden bazı bireylerin diğerlerine oranla daha fazla girişimci aktiviteye sahip oldukları onların kişilik özellikleriyle açıklanmaya çalışılmaktadır.

Bu çalışmada ele alınacak temel yaklaşım ise, girişimciliğin doğuştan gelen bazı özellik ve becerilerle birlikte; içinde yaşanılan toplumun sosyo-ekonomik ortamının ürünü olduğu için aynı zamanda bir kültür olayı olduğudur.

Gerçekten oldukça karmaşık bir varlık olan insanın doğuştan sahip olduğu zeka ve yetenek gibi bir takım bireysel farklılıklar, onların farklı kişilik özelliklerine sahip olmasına ve dış dünyayı farklı boyutlarda algılamasına yol açmaktadır. Ancak kişinin iktisadi ve sosyal kişiliğinin oluşumunda bireysel özellikleri kadar, hatta ondan daha fazla, içinde bulunduğu ortam etkili olmaktadır. Şöyle ki, sosyo-kültürel çevre, bireye sunduğu dünya görüşü, telkinleri, teşvikleri yada engellemeleriyle onun hayat tarzını etkilemektedir. Çünkü herşeyden önce girişimcinin kendisi de bireydir ve bazı kültürel değerlerle donanmıştır.

Dolayısıyla girişimcilik, toplum kültürünün ve alt kültürlerin sunduğu değerler ve felsefeyle yakından ilgilidir. Kendisi de hakim kültürün bir alt kültürü olan girişimcilik, toplumsal kültürden ve onun unsurlarından etkilenmektedir. O halde, çoğu zaman doğuştan var olduğu düşünülen girişimcilik özelliklerinin, gerçekte öğrenilen bir davranış olarak kendisine uygun bir zemin bulduğu yer ve zamanda ortaya çıktığı söylenebilmektedir (İrmiş ve Emsen, 2002: 23). O halde kültürdeki hangi unsurlar, bireyleri nasıl etkilemektedir?

### 3. GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ VE GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜ ETKİLEYEN UNSURLAR

Girişimcilik en genel anlamıyla, bir fırsattan faydalanmak için eşsiz kaynaklar paketi oluşturmak suretiyle değer yaratma sürecidir (Morris ve Davis,1994). Bireysel olduğu kadar toplumsal ve kültürel bir olgu olan girişimciliğin oluşumunu etkileyen pek çok sosyo-kültürel, ekonomik ve politik faktör vardır. Girişimcilik bir özellikler veya davranışlar seti olarak düşünülürse, bu özellikleri, içinde geliştiği süreçler vasıtasıyla açıklamak daha doğru olacaktır. Bu bağlamda girişimcilik kültürü, bireysel ve toplumsal hayatın karşılıklı etkileşimi sonucu ortaya çıkan değerlerin, öğrenilen ve sosyal olarak aktarılan toplamı olmaktadır. Dolayısıyla girişimcilik kültürü, bir bölgede veya ülkede girişimciliğin gelişip yaygınlaşmasında gerekli olan altyapı faktörleri içerisinde önemli bir role sahip olmaktadır. Burada girişimciyi yaratan ortam olarak kültürel yapı, aile yapısı, eğitim kurumları, din faktörü gibi hususlar üzerinde durulacaktır (Açıkgöz, 1990; Esen ve Çonkar, 1999):

#### 3.1. Kültürel Yapı

Kültürün, ait olduğu toplumun kurallarına, kurumlarına, süreçlerine, ilişkilerine ve yapılarına şekil vererek; üyelerinin çalışma derecesini, biçimini ve yöntemini güçlü bir şekilde yönlendirdiği genel olarak kabul edilmektedir (Tosun, 1990: 145-146).

Girişimcilik ruhunun oluşumunda da kültürel yapının çok önemli bir yeri vardır. Birey adeta içinde yaşadığı toplumda egemen olan kültürel değerlerin taşıyıcısı durumundadır. Dolayısıyla bir toplumdaki girişimcilik olgusunu anlamak için, bazı kültürel unsurların bilinmesi gerekir.

Sosyo-kültürel ortamın yönetim, liderlik ve insan kaynakları uygulamaları üzerindeki etkisini inceleyen önemli çalışmalardan biri 40 değişik ülkede ulusal kültürleri araştıran Geert Hofstede tarafından yapılmıştır (Hofstede, 2001; Sargut, 2001: 170-200). Ulusal kültürleri eril ve dişil (masculinity-femininity); bireycilik ve kolektivizm (individualism and collectivism); güç mesafesi (power distance); belirsizlikten kaçınma (uncertainty avoidance) boyutlarında araştıran Hofstede'in çalışmasındaki girişim ve girişimcilikle ilgili olabilecek şu hususlar konumuz açısından vurgulanmaya değerdir:

Hofstede (2001)'e göre örgütlerde eril değerler, başarı, yarışma,hırs ve benzeri üzerinde yoğunlaşırken; dişil değerler yaşamın kalitesi, yakın ve samimi ilişkiler olmaktadır. Dolayısıyla bu boyuta göre eril toplumlar ve kültürler, dişil



toplumlara göre daha fazla girişimci özelliklere sahip olmaktadır. Bu araştırmaya göre Türkiye dışı değerlerin egemen olduğu grupta yer almaktadır.

Yine Hofstede'in çalışması ekonomik gelişme ve refah düzeyi ile bireycilik arasında ve ekonomik gelişme ile bir toplumdaki girişimcilik düzeyleri arasındaki olumlu ilişkilerin varlığını ortaya koymuştur. Bireycilik kendi başına bir yönelime, kendine yeterli üzerine bir vurguya ve insanların kendi başarısından gurur duyduğu bir kültüre işaret ederken; toplumculuk, paylaşım, işbirliği ve kişisel ilgilerin daha geniş bir çalışma grubuna bağlandığı bir durumu ifade eder. Bireyci kültürlerde bireyin kendini algılayışı ve kendine güveni geliştiği için girişimcilik konusunda toplumcu girişimciden daha cesur olmaktadır (Morris ve Davis, 1994). Bireycilik-kollektivizm özelliği bakımından ise Türkiye, bireyciliğin gelişmediği, kollektif davranmayı önde tutan kültüre sahip ülkeler arasındadır. Hatta Sargut (2001), Türklere hemşehrilik ve adam kayırmancılığın, karşılaşılan problemleri devlete, Allah'a veya başka güce havale etme alışkanlığının veya kurtarıcı bekleme eğiliminin kökeninde bu kollektif davranış kültürünün yer aldığını belirtmektedir. Benzer şekilde bireyselcilikle yaratıcılık arasında da doğrudan bir ilişki olduğu ve bireyselci kültürlerin daha yaratıcı oldukları ileri sürülmektedir. Amerikan ve Japon kolej öğrencilerinin yaratıcılık düzeyi ile ilgili yapılan bir çalışmada Amerikan kolej öğrencileri daha yaratıcı bulunmuştur. Bunun sebebi ise Amerika'nın bireylerin kendine güvenini ve yaratıcılığını geliştirebildiği bireyselci kültüre; Japonya'nın ise kollektivist bir kültüre sahip olmasına bağlanmıştır (Saeki vd., 2001).

Yine bu araştırmaya (Hofstede, 2001) göre, belirsizlikten kaçınma özelliğinin yüksek olduğu toplumlarda insanlar belirsiz, açık olmayan ve yazılı kurallarda yeri bulunmayan riskli durumlardan korkmakta ve sürekli olarak kendilerini güvenceye almak istemektedirler. Buna karşılık belirsizlikten kaçınma özelliğinin düşük olduğu toplumlarda insanlar daha özgür olmayı, risk üstlenmeyi, yenilik ve değişime açık olmayı tercih etmektedirler. Bu araştırmalarda Türkiye ve Japonya'da belirsizlikten kaçınma durumu yüksek bulunurken; ABD'de düşük düzeyde bulunmaktadır (Sargut, 2001: 182). Bunun bir sonucu olarak da Türkiye ve Japonya gibi ülkelerde bireyler yaşam boyu çalışacakları garantili işleri tercih ederken; ABD ve İngiltere gibi ülkelerde bireyler kendilerine işlerine bağlı hissetmemekte ve çok kolay iş değiştirmektedirler. Söz konusu çalışmadaki belirsizlikten kaçınma boyutu, gücün eşit olmayan bir şekilde dağıldığını ifade eden güç mesafesi boyutu ile ilişkilendirildiğinde ülkemiz açısından tablo daha da ağırlaşmaktadır. Çünkü Türkiye, hem belirsizlikten kaçınmanın hem de güç mesafesinin yüksek olduğu grupta yer almaktadır. Bu demektir ki, belirsizlikten korkan insanlar, bundan kaçınmak için güç mesafesini açmaktadırlar. Böyle bir kültürde, üstler, üst makamdakilerle aralarındaki eşitsizlik seviyesini ve üstün gücünü kabul

etmiştir; hatta bu astlar, neyi nasıl yapacaklarını bilmedikleri için yöneticilerin yönlendirmesiyle iş yapmak istemektedirler. Güç aralığı ve ast-üst ilişkisiyle ilgili olarak, Hofstede'in sınıflamasında ve genel olarak Batı yazınında yer almayan ancak kollektif ve hiyerarşik kültürlerde olduğu ileri sürülen (Aycan, 2001) paternalizm<sup>1</sup> olgusu da önemli bir kültürel boyut olarak karşımıza çıkmaktadır. Paternalizmin hakim olduğu kurum ve toplumlarda, ebeveyn ile evlat arasındaki ilişkiye benzeyen ast-üst ilişkileri nedeniyle, üstler kendilerine sadık olanları daha çok sevip, ödüllendirmekteyken; bazı çalışanlar bundan mahrum bırakılmaktadır (Aycan, 2001). Paternalizm olgusunun girişimcilik açısından önemi, yukarıda ifade edilen durumun zamanla bazı bireylerde lidere yakın olma çabasına ve herşeyi liderden bekleme alışkanlığına; diğerlerinde ise kendini önemsiz görme duygusuna ve öğrenme ve gelişme isteksizliğine yol açmasıdır. Nitekim Aycan (2001)'in araştırmasında paternalizmin yüksek olduğu ülkeler arasında yer alan Türkiye'de, çalışanların 'baba' veya 'abi' yerine koydukları yöneticilerin yol göstericiliğine ihtiyaç duymaları ve arkalarını onlara yaslamaları nedeniyle proaktif olamadıkları ve işlerini inisiyatif alarak yapamadıklarına ilişkin yerleşmiş bir inancın olduğu belirtilmektedir.

### 3.2. Aile Yapısı

Sosyal örgütlenmelerin temel birimlerinden olan aile, girişimcilik kültürünün oluşmasında da en önemli etkenlerden birisidir. Çocuğun aile içerisinde aldığı eğitim ve görgü onu yaşamı boyunca etkileyebilmektedir. Ailenin çocuğu erken yaşlarda deneyim kazanması için cesaretlendirmesi ve eylemlerinde desteklemesi bireyin girişimcilik duygusunu geliştirmektedir. Aynı şekilde ailenin çocukları eleştirmesi, engellemesi ve cezalandırması ise çocuklarda suçluluk duygusunu geliştirerek başarısızlık korkusuna yol açmaktadır (Güvenç, 1984: 322-323).

Çocuğun ailede almış olduğu eğitim, onun girişimci olabilmesi açısından son derece önemlidir. Collins ve Moore, girişimcilik davranışlarının ilk çocukluk evrelerindeki deneyimler sonucu şekillendiğini belirtmektedir. Başarılı girişimcileri psikolojik olarak değerlendirdikleri araştırmalarında, girişimcilerin öne çıkan en belirgin değerlerini, yüksek düzeyde özerklik ihtiyacı, bağımsız olma isteği ve kendi kendine güven olarak belirlemişlerdir. Araştırmacılar, bu değerlerin ise, girişimcilerin ebeveynleriyle olan iletişimlerinden kaynaklanan otorite etrafında gelişen ilişkiler nedeniyle harekete geçtiklerini belirtmişlerdir (Kao, 1989: 99-100).

Ataerkil aile yapısının görüldüğü tarımla uğraşan kırsal kesimde ailenin etkisi, anne-babanın sıkı denetimi ve itaatin belirginleştiği bir ortamda gerçekleşir. Öyleki bu ailelerde aile üyelerinin meslekleri ve statüleri de ailede

tespit edilmektedir (Kongar, 1985 ve 1990). Dolayısıyla bu tür bir aile yapısı içerisinde yeniliklere açık bireysel başarıyı hedefleyen dinamik, üretken ve risk alabilen girişimci tipinin yetişmesi zordur. Çünkü tüm kararlar baba tarafından ve diğerlerine danışılmadan alınmakta ve bu durum çocuklarda başarı arzusunu yok etmektedir. Ayrıca kırsal kesim insanların kendilerine sürekli olarak 'güvence' arama içgüdüleriyle hareket etmeleri ve devlet kapısında çalışmak istemeleri bu kesimin çocuklarının girişimci olmasını engellemektedir (TÜSİAD, 1987:15).

Çocuklar hem seçme işleminin hem de seçme davranışının temelini ailede öğrendikleri için kendi işine sahip girişimci nitelikleri olan anne babanın bağımsız ve esnek davranışları çocuklarda girişimcilik davranış kalıplarının öğrenilmesini etkilemektedir (İrmiş ve Emsen, 2000: 28). Türkiye'de yapılan araştırmalar göstermiştir ki girişimcilerin büyük bir kısmı babası tüccar ya da iş adamı olan kişilerdir (Esen ve Çonkar, 1999; TÜSİAD, 1987).

### **3.3. Eğitim Kurumları**

Girişimcilerin yetişmesinde ve girişimcilik kültürünün oluşmasında ailenin yanısıra, eğitim kurumları da son derece önemli olmaktadır. Aile ve eğitim kurumlarında gerçekleşen eğitim süreçleri bireylerin girişimciliğinin ve yaratıcılığının gelişmesinde veya körelmesinde etkili olabilmektedir. Çalışmalar, eğitim sürecinde, sürekli değişen ve geçerliliğini kısa sürede kaybeden önemsiz bilgileri öğretmek yerine; bilinmeyenlerin keşfedilmesine önem veren eğitim kurumlarında yetişen çocukların daha yaratıcı ve girişimci olduklarını ortaya çıkarmıştır (Bilgiseven, 1977; Saeki vd., 2001). Dolayısıyla bireyin aldığı eğitimin felsefesi, programı ve kapsamı girişimciliği ve yaratıcılığı belirlemektedir.

Bireylere başarı arzusu veren eğitim sistemi, aynı zamanda o bireylerin yaşadığı ülkenin iktisadi gelişmesinde de belirleyici olmaktadır. McClelland 1950 yılında yaptığı bir çalışmada, çeşitli ülkelerden alınmış çocuk okuma kitaplarındaki teşvik edici hikayelerle, bu ülkelerin belli bir periyoddaki iktisadi büyüme oranları arasında olumlu bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur (Bilgiseven,1977: 139-144).

Türkiye'de geleceğin girişimci adayı olan işletme fakültesi öğrencilerinin, girişimcilik özellikleri ile ilgili bir çalışmada da yukardaki bilgileri destekleyecek sonuca ulaşılmıştır. Buna göre üniversite öğrencileri yaratıcı ve orijinal olmaktadır; kontrollü, mantıklı ve güvenilir kişiler olmayı tercih etmektedirler (Korkmaz, 2000). Ülkemiz gençlerinin bile muhafazakar ve kontrollü bir tutumla orijinal olma, sezgilere güvenme gibi konularda çekimser kalmasının yukarıda açıklanan kültür kodlarımızdan kaynaklandığı

söylenbilir. O halde girişimcilik kültürünün oluşumunda toplumdaki fertlerden her birinin yaşamak için ailesine veya devlete dayanmak yerine; doğrudan doğruya kendine güvenen ve başarısını kendi girişimciliğinde arayan fertleri yetiştirecek eğitim sistemine ihtiyaç vardır.

### 3.4. Din Faktörü

Toplumun kültürünü oluşturan en önemli unsurlardan biri olan dinin, o toplumun iktisadi hayatı üzerindeki etkisi hep tartışılmalı bir konu olmuştur. Ülgener'e göre din, daha doğrusu gündelik hayatta mevcut olan dini telkinler insanın hayata bakışını ve davranış biçimini etkilemektedir (Ülgener, 1981a: 14). Dini hükümlerin içeriğine göre bu etki olumlu veya olumsuz olabilmektedir.

Dinsel değerlerin girişimci davranışlara yol açtığını ifade eden ilk bilim adamlarından biri de Max Weber'dir (Weber, 1985). Giriş bölümünde de ifade edildiği üzere, Weber (1985)'e göre Protestan çalışma ahlakı, girişimci faaliyet ve davranışların arkasında yatan itici güçtür. Çünkü protestan kültürünün ilkelerinden olan, zevklerin ertelenmesi, tutumluluk, çalışkanlık ve çilecilik gibi değerler aynı zamanda başarılı girişimciliğinde temelini oluşturmaktadır. Weber'in görüşlerini destekleyen Mc Clelland (1961)'in tezine göre de protestan iş ahlakına ait fikir ve değerler, çocukta bağımsız yetiştirme pratiklerini ve güçlü başarı motiflerini kazanmayı ve zevki engelleyen bir yapı ortaya koyarlar. Bu yüksek başarılar sırasıyla daha başarılı girişimciler olurlar (Türkdoğan, 1998: 132). O kadar ki Weber ve McClelland batıdaki başarılı girişimcilik örneklerinin ve ekonomik zenginliğin Protestan ahlakından kaynaklandığını söylemişlerdir. Az gelişmiş ülkelerden hiçbirinin Protestan olmadığını söyleyerek de bu görüşlerini desteklemişlerdir (Ülgener, 1981b: 17-18).

Benzer bir şekilde bazı yazarlar da Doğu Asya ülkelerinin elde ettiği başarının sırrını onların kültür kodlarıyla ilişkilendirmekte ve bu başarıyı , çalışma, sadakat, itaat ve zengin olmayı öven Konfüçyüs kültürüyle açıklamaktadır ( İrmiş ve Emsen, 2000: 26).

İslamiyet ve girişim ruhunu arasındaki ilişkileri araştırmak amacıyla yapılmış ciddi ve sağlıklı çalışmalar, İslamiyetin servete ve kazanca karşı tutumlarının olumlu olduğunu göstermiştir. Dolayısıyla Osmanlı İmparatorluğu'nda Müslümanların iktisadi hayata girmemelerini veya sokulmamış olmalarını yalnızca İslam dinine dayanarak açıklamak eksik olacaktır (Buğra, 1997: 64-54). Bu eksikliğe vurgu yapan Arslan (2000), Weber'in de İslamın bireysel inanç bağlamında kapitalizme engel olup olmadığını tartışmadığını; fakat İslam devletinin yetersizliklerini kapitalizme engel olarak gördüğünü ifade etmektedir.

Dolayısıyla, Türk girişimci sınıfının ortaya çıkamamasında, Osmanlı İmparatorluğunun dini ya da ahlaki yapısından çok; siyasi ve hukuki yapısının etkili olduğu söylenebilir. Ancak İslami düşünce teorik olarak girişimciliği engellemekle birlikte; Osmanlı İmparatorluğu döneminden başlayan uygulamaların, biraz da diğer kültürel özelliklerle birleşip girişimci ruhun gelişmesini engellediğini düşünmek mümkün olabilecektir.

#### **4. GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜN OLUŞUMUNDA MOTİVASYONUN ÖNEMİ**

Motivasyon, günümüzde modern yönetimin her alanında olduğu gibi, insanların birtakım girişimlerde bulunmalarında da önemli rol oynamaktadır. Girişimcilik kültüründe motivasyon, girişimcilerin bir takım amaçları gerçekleştirmeleri için çeşitli güdülerle teşvik edilmesi olarak tanımlanabilir (Çelik ve Akgemci, 1998; 33). Motivasyon sürecinde girişimciler, ihtiyaçlarını tatminle sonuçlandıracakları bir iş ortamı oluşturarak harekete geçmeleri için etkilenmeye ve isteklendirilmeye çalışılır. İstenen motivasyonun sağlanmasında bireylerin içsel güçleri harekete geçirilebilir veya dışsal güçlerden de yararlanılabilir.

Bireylerin psikolojik motivasyonunun girişimci kültür oluşumunda önemli bir faktör olduğunu dile getiren McClelland'a göre, girişimcilerin ortaya çıkmasında motive edici en önemli güçler başarıma ihtiyacı, sosyal ilişkiler kurma ihtiyacı ve güç ihtiyacıdır (McClelland, 1961: 36-40). İnsanlar bazen daha alt düzeydeki ihtiyaçları ile de motive olurlar ve o ihtiyacı gidermeye yönelik eylemlerde bulunurlar. Örneğin bireydeki zengin olmak veya statü sahibi olmak gibi istekler aynı zamanda birer motivasyon gücüdür. Çünkü bireyler bu tür tatminlere verdikleri değer nisbetinde, bu şeylere ulaşmak için daha çok çalışacak ve daha çok para kazanmak isteyeceklerdir.

Bazen de insanın içinde yaşadığı toplumsal kurumlar, bireylerden belli roller bekleyerek onları harekete geçirebilmekte ya da birey içinde yaşadığı toplumdan dışlanmamak için bazı eylemlerde bulunmak zorunda kalabilmektedir. Bütün bu eylemler ise bireylerin girişimsel motivasyonlarını bazen olumlu bazen de olumsuz olarak etkilemektedir. Örneğin Osmanlı İmparatorluğu'nun çöküş devirlerinde Müslüman ustaların yanında iş varken, Hıristiyan ve Yahudi ustaların yanında çalışan işçiler Müslümanlığın şerefini alçalttıkları gerekçesiyle acımasızca eleştiriliyorlardı (Barkan, 1983). Böylece halkın teşebbüs davranışları ve öğrenme isteği engelleniyordu.

Bireyleri girişimcilik konusunda motive eden bir diğer etken de bireylerin içinde buldukları ortamın ümitsizliğidir. Bu etken insanları olumlu yada

olumsuz olarak etkileyebilmektedir. Örneğin, Japonya ve İskandinav ülkeleri gibi yaşadıkları fiziki çevrenin kendilerine pek cömert davranmadığı toplumlar, daha atılgan ve girişimci olabilmektedirler. Denizden toprak kazanarak yaşamak zorunda kalan Hollandalılar, “Dünyayı Tanrı, Hollanda’yı biz yarattık” diyecek kadar kendilerine güven duymaktadırlar (TÜSİAD, 1987: 4). Yine Arslan tarafından yapılan kültürlerarası bir çalışma da bu bilgileri doğrular niteliktedir. Arslan (2001b) Protestan İngiliz, Katolik İrlandalı ve Müslüman Türk yöneticilerin iş etiği değerlerini ölçtüğü çalışmada, Müslüman Türk yöneticilerin yüksek düzeyde Protestan iş ahlakına sahip olduğunu bulmuş ve bu sonucun Müslümanların, laik yapılanma içerisinde kaybettikleri güçlerini ticaret ve endüstride arama çabalarından kaynaklanabileceği olarak yorumlamıştır.

Ülkemizde yapılan araştırmalar, girişimcilerin yeterince teşvik edilmediğini ortaya çıkarmıştır (TÜGİAD, 1993: 37; Esen ve Çonkar, 1999; İrmış ve Emsen, 2002). Dolayısıyla ülkemizde girişimciliğin ve girişimcilik kültürünün yeterince gelişmemesinde devlet tarafından girişimcilerin teşvik edilmemesi veya yanlış yöntemlerle teşvik edilmesinin de önemli bir rolü olduğu söylenebilir.

Bütün bu olumsuz motivasyonlara rağmen, bugün Türkiye’de özel girişimcilik konusunda küçümsenmeyecek mesafeler katedilmiş durumdadır. İnsanlar artık, devlet kapısında çalışmak yerine; kendi çaba ve özverileriyle, küçük ve orta düzeyde tasarruflarıyla, iş kurmaya çalışmaktadırlar. Türk insanı hayat seviyesini yükseltme konusunda da oldukça isteklidir ve bunun için gerekli olan risk ve sorumluluğun bilincindedir. Ülkemizde kurulan işletmelerin ortalama ömürleri genellikle çok kısa olmasına rağmen, hatta her yıl kurulan işletmelerin büyük bir çoğunluğu aynı yıl içinde kapanmasına rağmen yine de insanımız girişimcilik konusunda isteklidir. Bu durum da, ülkemizde girişimcilik kültürünün biraz geç de olsa oluşumu yönünde önemli bir adım olmaktadır.

## 5. ÜLKEMİZDE GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜN GELİŞEMEME NEDENLERİ

Girişimciliğin gelişip yaygınlaşması, sağlam bir girişimcilik kültürüne bağlı iken; girişimci davranışları da uzun dönemde girişimci kültürün oluşmasında etkili olmaktadır (Tekin, 1999: 29-30). Denilebilir ki bir ülkedeki girişimcilik davranışları ile girişimcilik kültürü arasında karşılıklı etkileşim vardır ve biri diğerinin hem sebebi hem sonucu olabilmektedir. Dolayısıyla girişimcilik konusundaki kültürel gecikmişliğimizi toplumsal yapımızın özellikleriyle açıklamak mümkün olabilecektir.

### 5.1. Sosyo - Kültürel Yapıdan Kaynaklanan Nedenler

Öncelikle ülkemizde ticari ve ekonomik hayata ilişkin etkin bir altyapı ve kültürün oluşmamasında, Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalan tarihsel ve kültürel mirasın önemli bir rolü olduğu söylenebilir. Osmanlı sosyo kültürel ortamının bazı karakteristik özelliklerinin o ortamda yetişen bireylerin girişimci olmalarını engellediği bugün genel olarak kabul edilmektedir. Bu karakteristik özelliklerin neler olduğu ile ilgili çok çeşitli görüşler olmakla birlikte, bu çalışmada Osmanlı toplumsal yapısının kapsamlı analizi amaçlanmadığı için; sadece, bu yapının girişimcilik olgusuna doğudan etkisi olan boyutları konumuz açısından önemlidir. Arslan (2000), Weber'e atfen İslam toplumlarının, bu arada Osmanlı İmparatorluğu'nun şark despotizmi, savaş ahlakı, ve sufiliğin olumsuz sonuçları dolayısıyla kapitalizmin ruhunu geliştirmeye muktedir olmadıklarını tartışmaktadır. Bu özelliklerin girişimciliği nasıl etkilediği ile ilgili şu değerlendirmelerde bulunulabilir:

Osmanlı yönetim geleneğinde yetişen bireylerin girişimci olmalarının önündeki engellerden biri, bireylerin sorgulama bilincinin gelişmemesi ve dolayısıyla sorunlara çözüm olacak geleceğe dönük perspektifler ortaya koyamamalarıdır. Çünkü imparatorluğun merkeziyetçi yapısı nedeniyle bireyler, düşünemeyen ve kişisel iradelerini ortaya koyamayan, itaat etmeye ve boyun eğmeye alıştırmışlardır (Ülgener, 1981a). Nitekim Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminin önemli ismi olan Prens Sabahattin de, padişaha yazdığı mektupta fertlerin kişiliğini yok eden bu atalet ve merkeziyetçilikten şikayet etmekte ve İmparatorluğun kurtuluşunun şahsi teşebbüsün gelişmesiyle mümkün olabileceğini belirtmektedir ( Akın, 2003).

Diğer bir neden, bütün geleneksel toplumlarda yaygın olarak görüldüğü gibi, Osmanlı-Türk insanının da duygusal olarak toprağa sıkı sıkıya bağlı olmasıdır. Ülgener (1981a)'e göre doğu ve batıyı birbirinden temel fark da burada, yani her iki grubun madde karşısındaki tavır ve beklentileri arasında ortaya çıkmaktadır. Batılı fertler servetini sürekli olarak geliştirmeyi, yatırımcı olmayı ve dinamik ruhu benimserken; öteki servet biriktirmeyi ve bu serveti toprağa gömmeyi yani statik zihniyeti temsil etmektedir (Türkdoğan, 1981: 128). Bu zihniyetin bir sonucu olarak, insanımız toprağa manevi anlamlar yüklemiş ve onun ekonomik önemi üzerine yoğunlaşmamıştır. Dolayısıyla bu durum hem toprağın verimli olarak kullanılmasını hem de insanların topraklarından uzakta sanayi ve teknolojik alanlara yönelmesine engel olarak girişim potansiyelini sınırlandırmıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nda Müslümanlar, hürriyetini ve servetini yabancılar arasında kaybetmekten ve haksızlığa uğramaktan korktukları için başka ülkelere yerleşmekte isteksiz davranarak dış ticaretin azınlıkların eline geçmesine neden olmuşlardır (Akın,2003). Bu kanaat son yıllarda biraz kırılmış olmakla birlikte, yine de

Türk insanı toprağına bağılılığını sürdürmektedir. Yurt dışındaki işçiler üzerinde yapılan araştırmalarda işçilerin çoğı Türkiyeye döneceklerini ve daha önce kaldıkları yere yerleşeceklerini belirtmişlerdir (Tezcan, 1974:178).

Osmanlı toplumsal yapısının girişimciliğı engelleyen diğeri bir özelliğı, yetiştirdiğı insan tipinin aşırı kanaatkar olmasıdır. Tezcan (1974) Türk değerleri ile ilgili çalışmasında, Türk insanının temel özellikleri arasında kanaatkar olmanın önemli bir yer tuttuğunu belirtmektedir. Türklerin kanaatkarlığı ile ilgili yabancı bir yazar da şöyle demektedir: “...Türkler şayan-ı hayret derecede kanaatkardırlar. Yılda bir kere esvap yaptırırlar ve onu yıl boyunca giyerler. Bu kadar az ihtiyacı olan bir halkta teşebbüs fikri ve gayret ateşini için bir saik olmayacaktır...” (Landau, 1996).

Halk arasına çok kabul gören “bir lokma bir hırka” felsefesi, insanların dünyevi işlerle uğraşmak yerine daha manevi duygulara yönelmesini, hırslardan uzaklaşarak ve daha az ile yetinerek yaşamları konusunda insanları etkileyen bir düşünce biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Kanaatkar olmanın bir erdem olarak kabul edilmesinde, kültürel yapıdaki diğeri unsurlar yanında Türk tasavvuf geleneğinin de etkisi vardır (Arslan, 2000). Ki bu gelenek, daha iyi eğitim, daha iyi hayat şartları ve daha iyi bir gelecek beklentisinde olan ya da daha fazla üretim daha fazla kar güdülerine sahip insanların yetişmesini engellemiştir (Ülgener, 1981a: 73-76). Şüphesiz ülkemizde son yıllara kadar girişimciliğinin hırs, açgözlülük ve çıkarıcılık olarak algılanmasında da bu bakış açısının derin izlerini görmek mümkündür. Ancak yetiştirdiğı insan tipiyle girişimciliğinin önündeki önemli kültürel engellerden birini oluşturan bu sosyal yapının, özellikle savaş ve kriz dönemlerinde Türkiye'nin buhrana dayanmasında önemli bir kuvvet olduğı da ifade edilmektedir (Tezcan, 1974: 175).

Bir diğeri etken, toprağına bağılı olma ve kanaatkar olma ile de ilgili olan, Osmanlı- Türk insanındaki risk almama eğilimidir. Daha çok doğu toplumlarına özgü bu özellik, temel unsuru risk olan girişimciliğinin doğuda gelişmesine engel olmuştur. Nitekim Osmanlı İmparatorluğu'nda ticaretle uğraşan grupları inceleyen bir Fransız raporuna göre, Türklerin ticaret hayatından uzak olmasının nedeni riski göze alamamaları ve temkinli olmalarıdır (Sahillioğlu, 1968). Dolayısıyla bu durum da özünde ‘risk alma’ unsuru olan girişimciliğı olumsuz olarak etkilemiştir ve yapılan bir araştırma bu etkinin günümüzde de devam ettiğini göstermektedir. 1997 rakamları ile fert bazında milli gelirden aldıkları pay bakımından iller sıralamasında 16. olan Denizli ve 69. sırada yer alan Erzurum illerinde girişimcilik kültürü ve girişimcilik üzerine yapılan bir çalışmaya göre Erzurum'daki girişimciler Denizli'deki girişimcilere göre, çoğunluğu kazançlarını tekrar üretime döndürmek yerine risksiz ya da daha az riskli, rant getirebilecek gayri menkullere yatırmaktadır (İrmiş ve Emsen, 2002). Şüphesiz ki, Türk insanının bir anlamda “sağlamcı” yatırım alanlarına



yönelmesinde, ülkenin ekonomik ve siyasi belirsizlik koşullarının da rolü vardır. Ancak, parayı risksiz yatırım araçlarına yönlendirme eğiliminde, yıllar boyu süren öğrenmelerin ve tecrübelerin bir sonucu olarak ortaya çıkan bu öğrenme ve deneyim birikimlerinin, aileler yoluyla çocuklarına aktarılmasının da rolü olduğu unutulmamalıdır.

Sosyo-kültürel yapıdan kaynaklanan nedenlerin sonuncusu olarak belirtilebilecek bir konu da, ülkemizdeki kentleşme hızının, sanayileşme hızına paralel olarak gelişmemesidir. Böylece, öğrenilen bir davranış olarak nitelenen girişimciliğin gelişmesi için uygun kentsel ortamlar oluşmamıştır. Kentleşmenin ivme kazandığı yıllarda ise aşırı ve sağlıksız kentleşme nedeniyle oluşan gecekondulaşma ve bunun getirdiği zenginlik ve yoksulluk kültürü çatışması girimecilik kültürünü olumsuz etkilemiştir (Türkdoğan, 1996:110-130). Şöyle ki, yoksulluk kültürü kitlelerde kenarda kalma ve bir şeye ait olmama duygusu vermekte; güvensizlik ve umutsuzluk duygularını körüklemektedir. Böylesi bir kültürde bireyler bir meslekte ihtisaslaşamazlar, sık sık iş değiştirirler ve kazandıkları paralarını anında 'har vurup harman savurma' eğilimi içine girerler. Bunun tersi olan zenginlik kültüründe ise, bir yandan ayak bağı olan toplumun eski değer yargıları kırılırken; diğer yandan ileri kapitalist ülkelerdekine aksine, lükse, aşırı israfa ve kolay kazanılıp, kolay harcanan paralara özenilmekte ve bunun için her yol denenmektedir. Yukarıda ifade edilen olguların bir sonucu olarak ortaya çıkan yaşadığımız son ekonomik ve sosyal skandalların, toplumun girişimcilere bakış açısına ve dolayısıyla girişimcilik kültürünün oluşumuna ne derece zarar verdiğini belirtmek yeterli olacaktır.

## 5.2. Ekonomik Yapıdan Kaynaklanan Nedenler

Çeşitli yazarlar tarafından (Türkdoğan, 1981; Ülgener, 1981a, Berkes, 1970) ısrarla vurgulandığı gibi, İmparatorluğun merkeziyetçi yapısı ve ekonomik sistemi kapitalistleşme sürecine ve bireysel girişim fikrine karşıydı. Bu yüzden de Osmanlı toplum düzeninde kuşaktan kuşağa aktarılan özel servet birikimleri gelişmemiştir. Her ne kadar, bazı kaynaklarda İmparatorluktaki bazı kamu görevlileri ve özel şahısların muazzam servetleri olduğu belirtilse de (Türkdoğan, 1981); Ülgener, bu servetin iktisadi olmayan, siyasi kaynaklı yöntemlerle kazanıldığını belirtmektedir. Osmanlı toplumunda servet ve zenginlik, iktidarla doğru orantılıydı ki, bu durum zamanla sermayenin nüfuz ve iktidar sahiplerinde toplanmasına neden olmuştur (Ülgener,1981a: 177). Toplumda hakim olan zihniyete göre, servet ve nimete kavuşma emek ve alınterinin mükafatı olmadığı gibi; sefalet de tembelliğin cezası değildi. Ayrıca, İmparatorluktaki mülkiyet hakkı üzerindeki sınırlamalar ve mülkiyete el koyma gibi uygulamalar (Arslan, 2000) da insanların zenginleşme sürecini ve zenginliklerini kullanarak ticaret yapma isteklerini olumsuz etkiliyordu. Bu

tabloya, bir de üyelerine statik ve kanaatkar olmayı, ihtiyacı kadar çalışmayı öğütleyen ve onların faaliyetlerine çok katı fiyat ve kalite sınırları koyan lonca teşkilatlarının olumsuz etkileri eklenince (Yalçın, 1976: 210-215) girişimcileri engelleyecek bir ekonomik yapı ortaya çıkmış oluyordu. Uzun yıllardır insanımızın ticaretten çok memurluğa özenmesinin zihniyet arka planında da bu yapının izleri olduğu söylenebilir.

Bu konuda belirtilmesi gereken diğer önemli bir husus, Osmanlı ekonomik sisteminde sadece sermayenin kazanılmasında değil; aynı zamanda sermayenin kullanılmasında da iktisat dışı yöntemlerin kullanıldığıdır. Dönemin en zengin hazinesine sahip olan Osmanlı, bunu sanayileşmeye, şehirleşmeye ve bireysel girişimciliğin gelişmesine değil; kendi devlet anlayışına uygun sosyal alanlara yatırmıştır (Berkes, 1970: 290-300). Ayrıca imparatorlukta sermaye akışı da, çağdaşı diğer ülkelerin tersine, anavatandan fethettiği topraklara doğru olmuştur. Yatırım yapılan bu topraklar kaybedildiğinde ise elde sermaye birikimi yetersiz, sanayileşmemiş ve çağın gerisinde kalmış bir Anadolu toprağı kalmıştır.

Osmanlı İmparatorluğu'nda ve devamında kurulan modern Türkiyede girişimciliğin gelişmemesinde diğer önemli bir etken de, yukarıda açıklanan sebeplerle ticaretten uzak kalan Türklerin iktisadi alanda bıraktığı boşluğu azınlıkların doldurmasıdır. Müftüoğlu (1993) bu durumu, İmparatorluğu oluşturan milletler arasında bir iş bölümüne gidilmesi, ticaretin Ermeniler ve Yahudiler gibi azınlıklara; askerlik, bürokratik, tarım ve hayvancılık gibi alanların ise Türk insanına bırakılmış olması olarak yorumlamaktadır. Arslan (2000) ise, Weber'e atfen, Müslümanların savaşçılığı ve cihad düşüncesi nedeniyle ticaret ve endüstriden uzaklaştığını belirtmektedir. Bu konuda Bernard Lewis (Dönmezer, 1990: 359)'in şu tesbiti ilginçtir: "Türkiye'de eskiden bazı zanaat ve mesleklere sadece din ve ırk bakımından hor görülen topluluklara ait kimseler girerdi. Ticaret ve bankacılık hor görülür ve bunlarla uğraşanlara güvenilmezdi; hırs ve girişim harislik sanılırdı. En çok din ve devlet işlerine değer verilir". Bu nedenle de Türk insanı girişimci olarak hayatını kazanmayı çok yakın bir zamana kadar benimsememiş ve önemsememiştir. Anneleri, büyükanneleri tarafından "paşa" olsun, "vali" olsun diye yetiştirilen gençler, Devlet kapısında çalışmayı, millete hizmet etmenin ve başarıya ulaşmanın tek yolu olarak görmüşlerdir (Türkkan, 1993; Tezcan, 1974; Türkdoğan, 1981).

Ticareti, imparatorluğun son yıllarında ve Cumhuriyetten sonra öğrenmeye başlayan Türk insanı, sağlam bir girişimcilik ve ticaret kültürü oluşturmakta gecikmiştir. Bu kültürel gecikme ise Cumhuriyet'ten sonra özellikle serbest piyasa ekonomisine geçildiği yıllarda kurnazlık ve köşeyi dönme gibi dejenerer kültür davranışlarının yaygınlaşmasına yol açmıştır

(Müftüoğlu, 1993). Bu tür faaliyetlerin yaygınlaşması ve yeterince cezalandırılmaması da toplumda girişimciliğin itibar kaybetmesine yol açmıştır.

Ülkemizdeki ticari geleneklerin yetersizliği, işletmelerin yaşam sürelerine de yansımaktadır.Varlığını birkaç nesildir devam ettiren, Kahveci Mehmet Efendi (1871), Vefa Bozacısı (1876), Güllüoğlu (1885), Komili (1878) ve Hacı Şakir (1887) gibi işletme sayısı bir elin parmaklarını geçemeyecek kadar azdır (Müftüoğlu, 1993).

Ülkemizin uzun yıllardan beri yüksek enflasyonla yaşamak zorunda kalması da girişimciliğin gelişmemesindeki önemli nedenlerden biri olarak belirtilebilir. Çünkü enflasyon paranın satın alma gücünü azaltırken; girişimciliğin mevcut riskli sürecine ilave bir risk unsuru katmaktadır (Esen ve Çonkar, 1999). Ayrıca enflasyon dönemlerinde kamunun yüksek faizlerle borçlanmaya yönelmesi, herhangi bir risk olmaksızın tatlı kazanç olgusunu yaratmıştır. Kısaca, henüz gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan ve bu kategorinin temel karakteristikleri olan kişi başına milli gelirin düşük olması ve yetersiz sermaye birikimi, hızlı nüfus artışı ve sanayileşmenin yetersizliği gibi konularda sorunlarını çözememiş olması, girişimciliğin önünde bir engel oluşturmaktadır.

### **5.3. İdari ve Siyasi Nedenler**

Bir ülkedeki siyasi, hukuki ve idari ortamların girişimcilerin ortaya çıkması yaşamları ve büyümeleri üzerinde hayati etkileri vardır. Osmanlı imparatorluğu'ndaki bürokratik yönetim geleneği devlet mekanizmasının yavaş işlemesi ve sıkı yasal düzenlemeler de yeni girişimcilerin ortaya çıkmasını engellemiştir. Buğra (1997), bu durumun Türkiyede de politika belirleme sürecinin en karakteristik özelliği olduğunu ifade etmektedir. Ona göre, Türkiye'de bir yasa çıkarıldığı vakit, hemen ardından, işadamlarının bu yasanın boşluklarından yararlanarak suistimale yönelmelerini önlemeyi amaçlayan bir yasa daha koymak ihtiyacı hissedilmiştir (Buğra, 1997: 160). Aslında sadece bu örnek bile, ülkemizde girişimciliğin nasıl şüphe ile karşılandığına ilişkin zihniyet arka planını göstermeye yetmektedir.

Bu gelenek günümüzde hala devam etmektedir. Örneğin ülkemizde yatırım yapmak isteyen bir girişimcinin yaklaşık 60 kamu kuruluşundan izin alması gerekmektedir. Aynı girişimcinin herhangi bir engelle karşılaşmadan başlangıçtan işletmeyi açış anına kadar yapması gereken işlem sayısı toplam 121, eğer işlemler geri çevrilip yenilenmesi gerekirse toplam 292'ye çıkmaktadır (TÜSİAD, 1987: 52).Tüm bunlar için harcanan para ve zamanın maliyeti hesaplandığında bir kimsenin girişimci olması için çok güçlü motivasyonlara sahip olması gerektiği söylenebilir. Öte yandan bir şirketin

feshedilmesi işlemi de ülkemizde üç ay gibi bir zamanda yapılabilmektedir (TÜGİAD, 1993: 39).

Devletin siyasi ve ekonomik hayata yönelik olarak almış olduğu bağlayıcı kararlar ülkedeki bütün ekonomik faaliyetleri olduğu gibi girişimciliği de etkilemektedir. Hatta devletin yapısı da girişim ortamı üzerinde oldukça etkilidir. Komünist ve militarist rejimlerde bireylerin bir takım ekonomik ve sosyal hakları kısıtlandığı için bu rejimlerde girişim ruhu gelişmemiştir. Bugün girişimciliğin ve girişimci kültürün daha çok serbest piyasa ekonomilerinde gelişme kaydettiği belirtilmektedir (Akyol, 1997). Şaylan (1974) da, insan hak ve hürriyetlerinin kısıtlandığı toplumlarda girişimci sınıfın gelişmediğini, herşeyin devletten beklenir hale geldiğini ve böyle bir uygulamanın ne sosyal ne de ekonomik refahı getirmediğini belirtmektedir.

Ülkemizde sağlıklı bir girişimcilik ortamının oluşturulamayıp, yukarıdaki etkenlerin yanısıra, 1960'lı yıllardan başlayarak 1980 yılına kadar geçen sürede siyasal ve toplumsal alanlarda yaşanan çok yoğun karışıklıkların da büyük etkisi olduğu söylenebilir.

Sonuçta denilebilir ki, yukarıda sıralanan etkenlerden gerek ekonomik, gerek sosyo- kültürel, gerekse de idari ve siyasi nedenler etkili olsun; Osmanlı toplum yapısı, bir şekilde girişimci sınıfın ortaya çıkmasını engellemiştir. Burada yapılmak istenen de bu nedenlerin sosyolojik analizini yapmak değil; sadece girişimcilik sorununun toplumsal köklerine dikkat çekmektir. Böylece girişimciliği geliştirme çabalarında, doğru bir başlangıç noktası yakalanabilecektir.

## SONUÇ

Yönetim literatüründe son yıllarda en çok ilgi çeken ve araştırılan konulardan ikisi “kültür” ve “ girişimcilik” şeklinde ifade edilebilir. Bu iki konu birbirleriyle yakından ilişkilidir. Girişimciliğin gelişip yaygınlaşması, sağlam bir girişimcilik kültürüne bağlı iken; girişimci davranışları da uzun dönemde girişimci kültürün oluşmasında etkili olmaktadır. Bireysel ve toplumsal hayatın karşılıklı etkileşimi sonucu ortaya çıkan değerlerin, öğrenilen sosyal olarak aktarılan toplamı olarak tanımlanabilecek girişimcilik kültürü, toplumsal kültürden ve onun unsurlarından etkilenmektedir.

Girişimcilerin ekonomik gelişmenin asıl motoru olarak görülmesiyle birlikte, Türkiye’de girişimcilik ruhunun geliştirilmesi ve girişimci sayısının artırılmasına yönelik çabalar da artmıştır. Bununla birlikte, Türkiye’de girişimcilik alanında arzu edilen niceliksel ve niteliksel gelişmeler yeterli

düzeye getirilememiştir. Böylesi bir sonucun elde edilmesinde toplumsal kurum ve mekanizmaların, gelenek ve göreneklerin, ekonomik faktörlerin ve kısaca bir bütün olarak sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel yapının derin izleri vardır. Ayrıca, tek başına girişimci sayısının artması da yeterli değildir. Toplumdaki sosyo- kültürel ortamın da, girişimcileri dünya ile rekabetlerinde destekleyecek ve cesaretlendirecek nitelikte olması gerekir.

Bununla birlikte, son yıllarda değişen kültürel, ekonomik ve sosyal koşullar ve belki de en önemlisi, eğitilmiş insan sayısında artışın bir sonucu olarak, Türkiye’de başarılı girişimcilik uygulamalarının artacağına ilişkin bir inancı taşımak bir hayalin gerçekleşmesini beklemek anlamına gelmeyecektir. Türkiye oldukça genç nüfusa sahip bir ülke olmanın yanısıra, coğrafi olarak da son derece avantajlı bir konumda bulunmaktadır. Bu konuda yapılması gereken, ülkemizin mevcut ve potansiyel girişimcilik yeteneğinden yararlanabilmek için, rekabete açık, risk almaya eğilimli, başarı güdüsü yüksek ve çalışkan insanların yetişmesine ve faaliyette bulunmalarına destek olmak ve bu tür kavramlara değer veren bir toplumsal kültürü yerleştirmeye ilişkin faaliyetlere hız ve öncelik vermektir. Varolan girişimcilik coşkusunun geliştirilmeye ve önünün açılmasına gereksinimi vardır. Dolayısıyla da girişimciliğe yönelik politikalar oluşturulurken de toplumsal kültürümüzün zayıf ve güçlü yönlerinin iyi analiz edilmesi ve zayıf yönlerimizin güçlendirilmesi gerekmektedir.

## NOTLAR

<sup>1</sup> Paternalizm (paternalism): Türkçe ‘babacanlık’, ‘hamilik’ anlamında kullanılan, ikili ilişkilerin niteliğini ve bu ilişkilerde astın ve üstün görev ve sorumluluklarını ortaya koyan bir kavramdır. Paternalist toplumlarda, üstün görevi astı korumak, yönlendirmek ve onun iyiliğine olacağına inandığı kararları onun adına vermek iken; asttan beklenen de üstüne bağlılık göstermesi ve ona itaat etmesidir ( Bkz. Aycan, 2001:11-31).

## KAYNAKÇA

Açıkgöz, R. (1990), *Müteşebbisliğin Oluşumunda Sosyo-Kültürel Faktörler*, Ankara: DPT Yayını.

Akın, B. (2003), “Türkiye’de Girişimcilik ve Memurluk Üzerine Mustafa Suphi ve Prens Sabahattin’den Mülhem Bir Analiz”, *Piyasa*, 6-7, 29-51.

Akyol, T. (1997), “*Girişimcilik Üzerine*”, *Gazete Pazar*, 14 Eylül.

- Arıkan, S. (2002), *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Arslan, M. (2000), "A Weberian Approach to Turkish Entrepreneurship", *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 18 (2), 377-391.
- Arslan, M. (2001a), *İş ve Meslek Ahlakı*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Arslan, M. (2001b), "The Work Ethic Values of Protestant British, Catholic Irish and Muslim Turkish Managers", *Journal of Business Ethics*, 31, 321-339.
- Aycan, Z. (2001), "Paternalizm: Yönetim ve Liderlik Anlayışına İlişkin Üç Görgül Araştırma", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 11-31.
- Barkan, Ö. L. (1983 ), " Osmanlı İmparatorluğu'nda Esnaf Cemiyetleri", *İ.Ü. İktisat Fak.Mec.*, 41(1-4), 38-46.
- Baron, A. R. (1998), " Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship:Why and When Entrepreneurs Think Differently Than Other People". *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294.
- Berkes, N. (1970), *Türkiye İktisat Tarihi*, I. Baskı, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Bilgiseven, A. K. (1977), *Sosyolojik Açıdan Eğitim Yolu İle Kalkınmanın Esasları*, , İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları No: 2262.
- Brazeal, D. (1999), "The Genesis of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23, 29-46.
- Buğra, A. (1997), *Devlet ve İşadamları*, F. Adaman (çev.), İstanbul: İletişim Yayınları,
- Çelik, A. ve T. Akgemci (1998), *Girişimcilik Kültürü ve Kobi'ler*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Dönmezer, S. (1990), *Sosyoloji*, 10. Baskı, İstanbul : Beta Yayınları.
- Esen, A. ve Çonkar, K. (1999), *Orta Anadolu Girişimcilerinin Sosyo-Ekonomik Özellikleri, İşletmecilik Anlayışları ve Beklentileri Araştırması*, Konya: Konya Ticaret Odası Yayını, No:18.
- Gerber, E. M. (1997), *Girişimcilik Tutkusu*, T. Keskin (çev), İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Gundry,L. ve J.R. Kickul (1996), " Flights of Imagination: Fostering Creativity Through Experimental Learning", *Simulation and Gaming*, 27, 334-350.

- Güvenç, B. (1984), *İnsan ve Kültür*, Geliştirilmiş 4. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Hisrich, R. D ve M. P. Peters (1998), *Entrepreneurship*, Irwin Mc Graw Hill.
- Hofstede, G. (1989), "Organising for Cultural Diversity", *European Management Journal*, 7(4), 390-397.
- Hofstede, G. (2001), *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nations*, SAGE Publications Second Edition.
- İrmiş, A. ve S. Emsen (2002), *İktisadi Gelişimde Girişimcilik*, İstanbul: Beta Basım.
- Kao, J. (1989), *Entrepreneurship, Creativity & Organization*, N.J.,: Prentice Hall.
- Kent, C. A. (1984), *The Environment For Entrepreneurship* Toronto: Lexinton Books.
- Kongar, E. (1985), *İmparatorluktan Günümüze Türkiye'nin Toplumsal Yapısı 1*, İstanbul: Remzi Kitabevi Yayınları.
- Kongar, E. (1990), "Türkiye'de Aile Yapısı, Evrimi ve Bürokratik Örgütlerle İlişkisi", *Aile Yazıları 2*, Ankara: Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Yayınları, 65-94.
- Korkmaz, S. (2000), "Girişimcilik ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18, 65-79.
- Landau, J. M. (1996), *Tekinalp Bir Türk Yurtseveri*, M. Tunçay (der.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mc Clelland, D. C. (1961), *The Achieving Society*, Princeton: D.Van Nostrand Company Inc.
- Morris, H. M. ve D.L. Davis. (1994), "Fostering Corporate Entrepreneurship: Cross Cultural Comparisons of the Importance of Individualism versus Collectivism", *Journal of International Business Studies*, 25 (1), 65-89.
- Müftüoğlu, T. (1993), "Ticaret Kültürü ve Girişimcilik Üzerindeki Etkileri", *TES-AR Tartışma Notları*, No:4, Ankara, 13-21.
- Saeki, N. ve Others (2001), "A Comparative Study of Creative Thinking of American and Japanese College Students", *Journal of Creative Behaviour*, 35 (1), 25-36.
- Sahillioğlu, H. (1968), "Yabancı Gözüyle Türkler, Yahudiler, Ermeniler, Rumlar", *Belgelerle Türk Tarihi Dergisi*, 15, 44-48.

- Sargut, S. (2001), *Kültürlerarası Farklaşma ve Yönetim*, Genişletilmiş 2.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi.
- Şaylan, G. (1974), *Türkiye’de Kapitalizm, Bürokrasi ve Siyasal İdeoloji*, Ankara: Sevinç Matbaası.
- Tezcan, M. (1974), *Türklerle İlgili Stereotipler (Kalıp Yargılar) ve Türk Değerleri Üzerine Bir Deneme*, Ankara: Ankara Üniversitesi Eğitim Fakültesi Yayını, No:44.
- Tekin, M. (1999), *Girişimcilik: Kendi İşini Kurma ve İşletme*, Değiştirilmiş ve Genişletilmiş 2. Baskı, Konya : Damla Ofset.
- Tosun, K. (1990), *Yönetim ve İşletme Politikası*,1.Cilt, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, No: 232.
- Türkdoğan, O. (1998), *İşçi Kültürünün Yükselişi: İş Ahlakı*, İstanbul: Timaş Yayınları.
- Türkdoğan, O. (1981), *Türkiye’nin Sanayileşmesi- Sanayi Sosyolojisi (Dün- Bugün- Yarın)*, Ankara: Töre Devlet Yayınevi.
- Türkdoğan, O. (1996), *Değişme, Kültür ve Sosyal Çözüm*, İstanbul: Birleşik Yayıncılık.
- TÜGİAD, (1993), *Ekonomik Kalkınmada Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimcilik Nitelikleri*, İstanbul.
- Türkkan, E. (1993), “Girişimcilik ve Türkiye’de Girişimcilik İmkanları”, A. Yayla (Der.), *Siyasal ve Sosyal Teori*,2. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi, 251-256.
- TÜSİAD, (1987), *Türkiye’de Girişimcilikle İlgili Sorunlar ve Çözümler*, İstanbul.
- Ülgener, F.S. (1981a), *İktisadi Çözümün Ahlak ve Zihniyet Dünyası*, 2. Baskı, İstanbul: Der Yayınları.
- Ülgener, F.S. (1981b), *Dünü ve Bugünü ile Zihniyet ve Din*, İstanbul: Der Yayınları.
- Weber, M. (1985), *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*, İstanbul: Hil Yayınları.
- Wickham, A, P. (1998), *Strategic Entrepreneurship*, Pitman Publishing.
- Yalçın, A. (1976), *İktisadi Doktrinler ve Siyasi Sistemler Tarihi*, Ankara: Ekonomik ve Sosyal Yay..



# İŞLETME YÖNETİMİNDE MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ, İÇ KONTROL, VERİMLİLİK İLİŞKİSİ VE ÖNEMİ

**Semra KARACAER**

(Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölüm, 06532, ANKARA)  
semra@hacettepe.edu.tr

**Nurettin İBRAHİMOĞLU**

(Arş. Gör., Gaziantep Üniversitesi, İşletme Bölümü, GAZİANTEP,  
Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü Doktora Öğrencisi)

## Özet:

Teknolojide yaşanan gelişmeler, ulusal ve uluslararası rekabetin hızlanması, şirketler için verimliliğin önemini daha da artırmaktadır. Şirketlerin verimliliğinde güvenilir, doğru ve uygun zamanlı bilginin yeri ve önemi yadsınamaz. Böyle bir bilgi ise, muhasebe bilgi sistemi ve etkin bir içkontrolle sağlanabilir. Muhasebe bilgi sistemi; muhasebe ve yönetim organizasyon, iç kontrol, yönetim ile ilgili bilgilerin sağlanması ve bilgi sistemleri gibi disiplinlerle ilişkilidir. Kontrol yönetimin önemli ve kritik bir fonksiyonudur. Kontrol sorunu yönetsel başarısızlığa ve büyük zararlara yol açabilir. Bu makalede, muhasebe bilgi sistemi, iç kontrol ve verimlilik ilişkisi incelenmektedir.

## Abstract:

### **The Relation among Accounting Information System, Internal Control, and Efficiency in Business Administration and its Importance**

Improvements in technology and the acceleration of national and international competition increase the importance of efficiency for organizations. In efficiency of organizations, the impact of dependable, correct and appropriate information cannot be denied. Information like that, can be obtained by accounting information system and efficient

---

**Anahtar Sözcükler:** Muhasebe bilgi sistemi, iç kontrol, verimlilik.

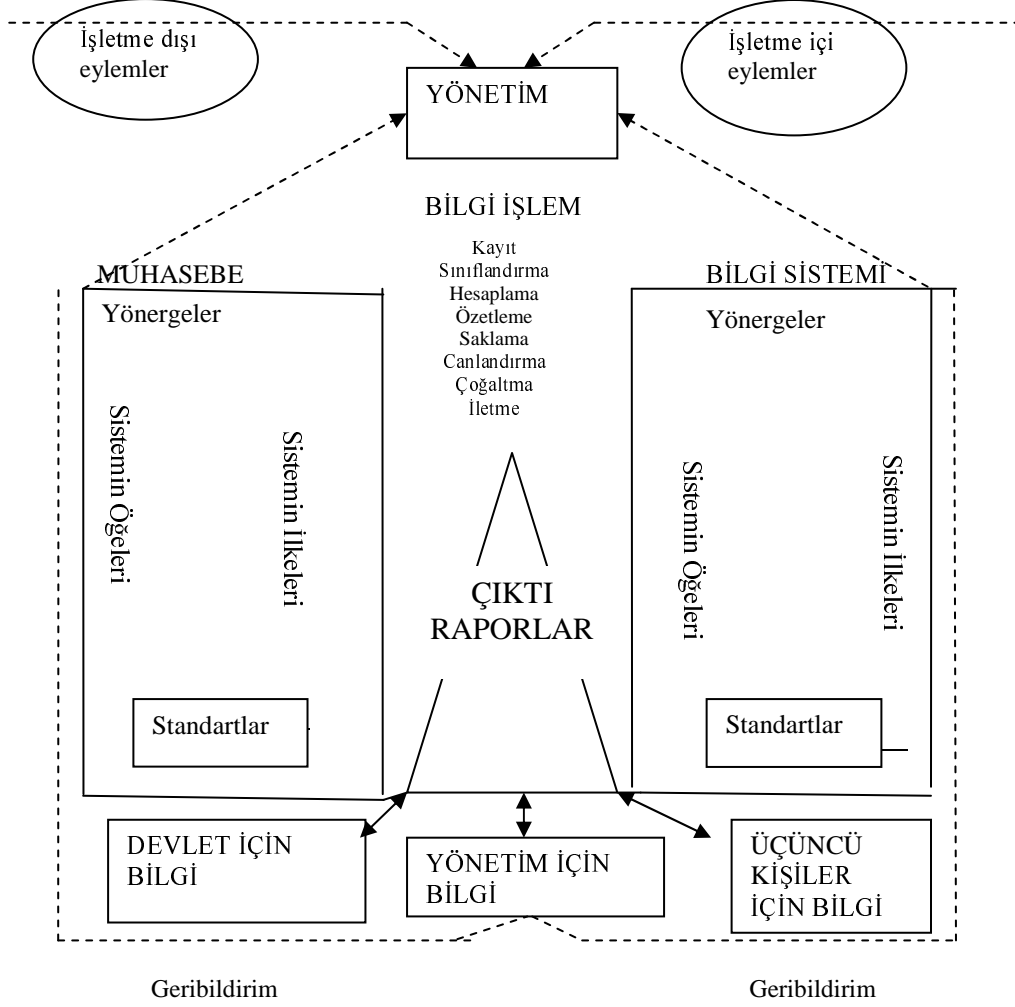
**Keywords:** Accounting information system, internal control, efficiency.

internal control. Accounting information system is related with disciplines like, accounting, management and organization, internal control, procuring information relating to management and information systems. Control is an important and a critical function in management. Control problem can cause, managerial failures and large scales of loss. In this article, the relationship among accounting information system, internal control and efficiency are examined.

## **GİRİŞ**

Muhasebe bir hizmet fonsiyonudur. Muhasebe işletme içinde ve dışında muhasebe bilgisine ihtiyaç duyan ve böyle bir bilgiye sahip olmaya yetkili olan kişi veya kurumlara finansal bilgi sağlamaktadır. Genel anlamda sistem ise, bir amaca ulaşmak için girdiyi çıktıya dönüştüren birbirleriyle ilgili olan parçaların bir grubudur. Muhasebe bilgi sistemi de iç ve dış kullanıcıların amaçlarını karşılamak için ham bilgiyi finansal bilgiye dönüştüren parçaların bir grubudur. Bu nedenle muhasebe bir bilgi sistemidir.

Muhasebe bilgi sistemi, genel ve maliyet muhasebesi gibi geleneksel muhasebeleri de içeren geniş bir kavramdır. Yönetim bilgi sistemlerinin en eski sistemi muhasebe bilgi sistemidir. Muhasebe bilgi sistemini iyi bir şekilde kurmuş işletmelerin, mali yapısı hakkında daha sağlıklı bilgiler elde etmeleri mümkündür. Muhasebe bilgi sisteminde veriler, bilgisayara işlenerek anlamlı birer mali bilgi haline dönüşmektedir. Bu bilgiler işletme hakkında bilgi sahibi olmak isteyen kişi ve kurumlara aktarılmaktadır. Muhasebe bilgi sistemi, işletme fonksiyonu içerisinde önemli bir yere sahiptir. İşletme yöneticileri ileriye dönük karar almada muhasebe bilgi sisteminin verilerinden faydalanmaktadır. Şekil 1.'de muhasebe bilgi sisteminin temel yapısı görülmektedir.



**Şekil 1. Muhasebe Bilgi Sistemi (Sürmeli, 1995: 38)**

İyi bir yönetim için zamanlı ve doğru bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır. İsbetli kararlar ancak doğru, zamanlı ve hızlı elde edilen bilgilerle verilebilir. Zamanlı, anlamlı ve ilgili bilgiler, yönetim tarafından işletmenin faaliyetlerinin izlenmesinde, örgütlenme, planlama ve kontrol gibi temel işlevlerin yerine getirilmesinde çok önemli rol üstlenir. Yönetimin bilgiyi elde etmeden, geleceğe dönük karar vermesi, planlar oluşturması, uygulaması ve kontrol etmesi olanağı yoktur.

Muhasebe bilgi sisteminin, doğrudan yönetimin iç bilgi ihtiyacını karşılamaya, işletme faaliyetlerini ölçme ve kontrol etmeye yönelik bilgi üretme işlevleri yanında, işletme dışındaki tarafların bilgi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bilgi üretme işlevi de vardır. İşletmelere ilginin temel nedeni ekonomik çıkarlardır. İlgili taraflar kendi çıkarlarını korumak açısından işletmeler hakkında doğru, güvenilir, anlamlı, ilgili, bilgilere zamanında sahip olma ihtiyacı içindedirler. İşletme içerisinde bilgiyi işleyenler hedeflerini belirlerken alacakları kararlarda, stratejilerde muhasebe bilgilerini kullanırlar (Bodnar ve Hopwood, 1998: 1-3).

Bilgi ekonomisi kavramı ile birlikte işletmeler insan kaynağına da hakettiği önemin verilmesi gerektiğinin farkına varmışlardır. Bir işletmenin rekabet gücünü artırmak için insan kaynağı ile ilgili tüm kararlarda hata olasılığını en aza indirmesi gerekecektir (Selimoğlu, 2001: 2).

Muhasebe bilgi sistemi, işletmenin finansal durumu, faaliyet sonuçları ile bilgiyi üretme ve bilgiyi kullanacaklara rapor olarak sunmak amacıyla yapılan, birbirleriyle ilişkili öğeler bütünüdür (Kardeş, 1996: 5).

Günümüzde işletmeler muhasebe sistemlerini hızla değişen bilgi kaynaklarına göre ve onları yönetecek insanları dikkate alarak oluşturmalıdır. Bundan dolayı, muhasebe bilgi sistemi güvenilir, gerçekçi tahminlemeye yönelik muhasebe bilgisi elde etmek için gerekli görülmektedir.

İç kontrol ise varlıkların güvenilirliğini ve garantisini sağlama, finansal düzenlemelerin etkinliğini gerçekleştirme, kişisel ve yönetim açısından bu işlemlerin süreçlendirilmesi işidir.

Günümüzde globalleşme, işletmelerin faaliyetlerinin ulusal pazarları aşması, işletmelerin büyümesi, rekabetin giderek hızlanması verimlilik kavramının önemini artırmaktadır. Verimlilik de kaynakların iyi bir şekilde kullanılması olarak tanımlanmaktadır. Kaynakların etkin kullanımı ise muhasebe bilgilerinin önemini artırmaktadır. Yönetim kararlarında uygun ve zamanlı bilgiye ihtiyaç duymaktadır. Böyle bilgi etkin bir muhasebe sistemi ve iç kontrolle sağlanabilir. Özet olarak, muhasebe bilgi sistemi, iç kontrol ve verimlilik arasında etkileşimsel bir ilişki vardır.

## 1. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ

### 1.1. Muhasebe Bilgi Sisteminin İşlevi ve Unsurları

Bir organizasyonda muhasebe bilgi sistemi üç önemli işlevi yerine getirmektedir (Parlakkaya ve Tekin, 2002: 676). Bunlar;

- i) Faaliyetler ve işlemler hakkındaki verileri toplamak ve kayıt etmek,
- ii) Planlama, uygulama ve kontrol faaliyetleri için karar vermede kullanılmak üzere veriyi işleyerek bilgiye dönüştürmek,
- iii) Organizasyon varlıklarını korumak için gerekli kontrolleri sağlamaktır. Bu kontroller, ihtiyaç duyulduğu zaman doğru ve güvenilir verilere ulaşılmasını sağlamaktadır.

Muhasebe sistemi, insanlar, süreçler ve bilgi teknolojisinden oluşmaktadır (Romeny ve Steinbart, 2000: 2). Diğer bir ifade ile muhasebe bilgi sisteminin öğeleri; insan, haberleşme araçları, donanım ve raporlardan oluşur. Bilgi teknolojisi, yazılım ve donanım ürünleri, bilgi üretim sistemleri ve bu sistemlerin geliştirilmesi yönetim süreçlerinin otomasyonu gibi terimler ve faaliyetleri içermektedir (Parlakkaya ve Tekin, 2002: 677). Bu öğeler muhasebe bilgi sisteminin işlevini görmesi için sisteme işlerlik kazandıran unsurlar olmaktadır.

### 1.2. Muhasebe Bilgi Sisteminin Kuruluş ve Geliştirme İlkeleri

Muhasebe bilgi sisteminin kurulum aşamasında ve yeni bir muhasebe bilgi sisteminin geliştirilmesi, yeniden yapılandırılmasında bazı ilkeler vardır. Muhasebe bilgi sisteminin tam anlamı ile girdi- işlem- çıktı akışının sağlanabilmesi için bu ilkeleri göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Bu ilkeleri sadece yukarıdakiler ile sınırlamak mümkün değildir. Gelişen teknoloji ve ekonomi karşısında yeni ilkeler de ilave edilebilir. Muhasebe bilgi sisteminin geliştirme ilkeleri aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Sürmeli, 1995: 68):

- i) Uygun Maliyet İlkesi
- ii) Raporlama İlkesi,
- iii) İnsan Etkeni İlkesi,
- iv) Örgüt Yapısı İlkesi,
- v) Esnek Olma İlkesi,
- vi) Açık ve Anlaşılır Olma İlkesi,
- vii) Veri Biriktirme ve İşleme İlkesi

**i) Uygun Maliyet İlkesi**

Bilginin elde edilmesi için katlanılan fedakarlık, bilgiyi kullanacak kişiye sağlanacak marjinal faydayı aşmamalıdır. Muhasebe bilgi sisteminin, yönetimin ihtiyaç duyduğu bilgileri en uygun maliyetle karşılaması gerekmektedir.

**ii) Raporlama İlkesi**

Muhasebe bilgi sistemi, kişinin davranışlarını ve kararlarını etkileyecek bilgilerden oluşmaktadır. Bu nedenle muhasebe bilgi sisteminde üretilen raporların, üçüncü kişilerin açık ve net olarak anlayacakları şekilde hazırlanması gerekmektedir. Sistemi oluşturan bilgilerin karar aracı olması ya da alınan kararların tümü ile değiştirilecek nitelikte olması, geri bildirim sistemin varlığına bağlıdır. Muhasebe bilgi sisteminde raporun amacı, gerçekleşen mali olayları izlemek ve sonuçlandırmaktır.

**iii) İnsan Etkeni İlkesi**

Kişinin, karmaşık olaylar karşısında etkin ve başarılı karar alması, kullanılabilir bilgilerin niteliğine bağlıdır. Bunun yanında kişinin algılama yeteneği ve tecrübesi bu bilgilerden yararlanma derecesini kısıtlamaktadır. Sistemin insanlar tarafından uygulanacak olması, kurulan sistemin kullanacak kişiler ile bağdaşmasını zorunlu kılmaktadır.

**iv) Örgüt Yapısı İlkesi**

Muhasebe bilgi sistemi, özellikle sınırları belirlenmiş, yetki ve sorumluluk alanları, yetki ve sınırları belirlenmiş organizasyon yapısı içerisinde daha etkili olmaktadır. Organizasyon, muhasebe bilgi sisteminin ihtiyaç duyduğu bilgi akışını, zamanlı ve doğru olarak sağlamalıdır.

**v) Esnek Olma İlkesi**

Muhasebe bilgi sistemi, işletmenin gelişmesine ve sürekliliğine bağlı olarak, işletme dinamiğinin devamını sağlayacak ve geliştirecek bilgileri oluşturmalıdır. İşletme, içinde birbirine bağlı sistemler arasında uyum ve ilişki sağlayacak esnek bilgileri sağlamalıdır.

**vi) Açık ve Anlaşılabilir Olma İlkesi**

Muhasebe bilgi sistemi, sistemin sağladığı bilgilerden tüm kullanıcıların güvenilirliğini sağlaması gerekmektedir. Bilgiyi kullanacak kişiler, kendi gözlemleri yerine sistemin sağlayacağı bilgilere dayanarak işlem yapmalıdır. Bu şekilde sistemin oluşturacağı bilgiler, hataları azaltmalı, varlıkların ve kaynakların etkin yönetimini sağlamalı ve uygunsuz davranışları ortadan kaldırmalıdır.

**vii) Veri Biriktirme ve İşleme İlkesi**

Muhasebe bilgi sistemi, faaliyet kademelerinin etkinliğinin ayrıntılı olarak izlenmesini sunmalıdır. Muhasebe bilgi sistemi, anlaşılabilir, sürekli ve dengeli bilgileri düzenleyip, sınıflandırarak yönetimin planlama ve kontrol işlevini yerine getirmesini sağlayacak bilgileri sağlamalıdır. Muhasebe bilgi sisteminin temelinde finansal olayların kayıtlanması ve kontrol edilmesi yatmaktadır (Page ve Hooper, 1987: 311). Muhasebe bilgi sisteminin verimliliği artırmak için iç kontrolle desteklenmesi gerekir .

## **2. İÇ KONTROL VE MUHASEBE**

### **2.1. İç Kontrolün Tanımı**

İç Denetçiler Enstitüsü Yönetim Kurulu tarafından Haziran 1999'da onaylanmış olan iç kontrol tanımına göre; iç kontrol, bir işletmenin faaliyetlerine değer katmak ve bu faaliyetleri geliştirmek üzere tasarlanmış bağımsız ve nesnel bir sağlama ve danışmanlık faaliyeti olarak tanımlanmaktadır(www.tide.org.tr). Bununla birlikte, bazı kişiler müşavirlik veya danışmanlığın bir işletmede iç kontrolün asıl işlevi yanında tali bir yere sahip olduğu görüşündedir. İç kontrol varlıkların güvenilirliğini ve garantisini sağlamak, finansal düzenlemelerin etkinliğini gerçekleştirmek, kişisel ve yönetim açısından bu işlemlerin süreçlendirilmesi işidir.

### **İç Kontrolün "Bekçilik" Görevi**

Kimileri, iç kontrolcülerin gözetim otoritelerine bilgi açıklama yetki ve sorumluluğunu taşıması gerektiğini ileri sürmekte, kimileri ise bu "bekçilik" görevinin, yönetim ile iç denetçi arasında güvene dayanan ilişkiyi zayıflatacağını savunmaktadır. Bununla birlikte, genellikle denetim mevzuatında, iç denetçilere denetim sonuçlarını, bulgularını, görüşlerini ve diğer konuları, kuruluş dışındaki kişilerin dikkatine sunmaksızın rapor etmelerini sağlayan yeterli mekanizmaların bulunmasının iyi bir uygulama olduğu düşünülmektedir. Bu mekanizmalar uygun yönetim kademesine, yönetim kuruluna veya varsa denetim komitesine rapor sunulmasını içermektedir. Raporun hazırlanması ve sunulmasında yönetime faydalı olabilmesi için etkin bir iç kontrol sistemi oluşturulmalıdır.

Etkin bir iç kontrol sisteminin kurulabilmesi için (Yılancı, 2001: 41):

- i) Finansal verilerin kayıtlanması
- ii) Raporlanması
- iii) Amaçların belirlenmesi gerekir.

Kontrol, ekonomik faaliyet ve olaylarla ilgili önceden oluşturulmuş ilkelere uygunluk derecesini belirlemek ve sonuçları bu bilgilerle ilgili olanlara bildirmek amacıyla objektif olarak kanıt toplayan ve bu kanıtları değerlendiren sistematik bir süreçtir .

İç kontrol görevi, çeşitli hata, düzensizlik ve hileleri ortaya çıkarmada önemli bir yer tutmaktadır (Bozkurt, 2000: 3)

İç kontrol, örgütlerin karlılık ve aralarında ilişkili oldukları iç ve dış çevre ile ilgili bir kavramdır. Yetersiz iç kontrol yönetsel tepkileri bozmakta ve çalışanların buldukları yöne doğru hareket etmelerini engellemektedir (Duncan, 1999: 143). İç kontrolün, iktisadi kontrolün özel bir türü olarak temel bir fonksiyon gördüğü belirtilmektedir. İç kontrol organizasyondaki başka kontrol sistemlerinin üstünde bir kontrol sistemi olarak çalışmaktadır. Bilgileri doğrulamak, tasdik ettirmek, değerlendirmek ve yönetime sunmak iç kontrolün alt fonksiyonları olmaktadır. İç kontrolün amacını ve fonksiyonunu yerine getirebilmesi için üç durum belirlenmelidir. Bunlar; bağımsızlık, örgütsel statü ve objektifliktir (Chun, 1997: 247).

Küçük şirketlerin muhasebe raporları ele alındığında özel durumlar ortaya çıkmaktadır. Burada iç kontrol sistemi bir dereceye kadar sınırlı bir etki göstermektedir (Woolf, 1997: 248) Bunun nedeni ise aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- i) Tek bir kişi tarafından finansal yönetim ve muhasebe sistemi kontrol altına alınabilmektedir.
- ii) Çalışanların az sayıda olmalarından dolayı iç kontrol sınırlı olmaktadır.

“Comitte of Sponsoring Organizations” (COSO) tarafından 1992 yılında yayınlanan “Internal control Integrated Framework” isimli raporda; iç kontrol, işletmelerin finansal tablolarının güvenilirliğine makul bir güvence sağlayan işletmenin yönetim kurulu, yöneticileri ve diğer personeli tarafından yürürlüğe konulan bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Aldridge ve Colbert, 1994: 21). İç kontrolle amaçlanan 3 hedeften sözedilebilir, bunlar (Yılancı, 2001: 38);

- i) Verimli ve etkin faaliyet
- ii) Güvenilir finansal raporlama
- iii) Yasa ve düzenlemelere tam uyumdur.

İç kontrolün önemi denetim standartlarında da vurgulanmaktadır. 80 Nolu (Statement on Auditing Standarts, No.80) denetim standardında, kontrolün öneminin artışıyla birlikte teknolojik değişmelerin denetimin önemini artırdığı, yönetici ve muhasebecilerin iç kontrole daha çok önem verdikleri ifade edilmektedir(Rezaee ve Reinstein, 1998: 466).



## 2.2. İç Kontrol ve Denetim İlişkisi

Genel kabul görmüş denetim standartlarından çalışma alanı standardı iç kontrolü ele almaktadır Bu standarda göre; “denetim işlerinin bağlı olduğu test sonuçlarının saptanması amacıyla ve güvenilir bir temel olarak, mevcut iç kontrol sisteminin gerektiği gibi incelenmesi, değerlendirilmesi yapılmalıdır.” İç kontrol sisteminin kurulmasından ve yürütülmesinden işletme yönetimi sorumludur (Güredin, 2000: 165). Victor Z. Brink’e göre iç kontrol, etkin bilgi ulaşımına olanak tanıyan iyi bir muhasebe sistemi, muhasebenin de ötesinde yazılı politika ve yordamlar, faaliyetlerin etkinliğini ölçmek için iyi düzenlenmiş bütçeler ve iç denetimdir(Uzay, 1999: 7).

İç kontrol standarda (AIS:Internal Control Standarts) göre üç önemli süreci içermektedir :

- i) Bilgi süreçleri,
- ii) Finans yapısının güvenilirliği,
- iii) Varlıkların korunması.

İç kontrol, organizasyonun planlanmasında ve eşit derecede yöntemlerin sağlanmasında ve varlıkları korumada, güvenilir bir muhasebe bilgisi oluşturmada, üretim verimliliğini sağlamada, yönetim politikalarıyla birlikte işleyen bir süreçtir (AICPA committee on accounting Procedure, 1949).

Uluslararası muhasebeciler federasyonunun(International Federation of accountants:IFAC) üyesi olan ülkelerin uyacakları denetim standartlarının ana grup ve alt konu başlıkları belirlenmiştir. Bu başlıklarda iç kontrol kod ve kalemleri de aşağıdaki gibi gösterilmektedir (Kavut, 2000: 18-19).

### **200-229 Sorumluluklar**

- 200 Finansal Tabloların Denetimi ve amacı
- 210 Denetim Anlaşma Mektubu
- 220 Denetim Çalışmasının kalite Kontrolü
- 230 Denetim Çalışma Kağıtları
- 240 Hatalar ve Yolsuzluklar
- 250 Finansal Tabloların denetiminde Kanunlar ve Diğer Yasal Düzenlemelerin Dikkate Alınması ile ilgili konular

### **300-399 Planlama**

- 300 Denetim planlaması
- 310 Denetlenecek işletme hakkında bilgi toplanması
- 320 Denetim planlamasında önemlilik faktörü ve denetime olan etkisi

**400-499 İç Kontrol sistemi**

- 400 İç kontrol sistemi ve denetim riskinin değerlendirilmesi
- 401 Bilgisayarlı bilgi sistemi ortamında denetim
- 402 Hizmet işletmelerinde denetimle ilgili dikkate alınması gereken hususlar

**500-599 Denetim kanıtları toplanması**

- 500 Denetim kanıtlarının toplanması
- 501 Belirli finansal tablo kalemleri için ilave denetim kanıtı toplanması
- 520 Analitik inceleme prosedürleri
- 530 Denetimde örnekleme yöntemi ve diğer testlerin kullanılması
- 540 Muhasebe tahminlerinin denetimi
- 550 İlgili taraflar ilgili işlemlerin denetimi
- 560 Kapanış tarihinden sonra ortaya çıkan finansal olayların denetimi
- 570 İşletmelerin sürekliliği kavramının kanıt toplama üzerindeki etkisi
- 580 Yönetimin doğruluk bildirisi mektubu

**600-699 Denetçilerin çalışmalarından yararlanma**

- 700-799 Denetim bulguları ve raporlama
- 700 Denetçi raporunun hazırlanması
- 710 Karşılaştırmalar
- 720 Çalışma kağıtlarındaki diğer bilgiler

**800-899 özel amaçlı denetimler**

- 810 Özel amaçlı denetim anlaşmaları ile ilgili denetim raporlarının hazırlanması
- 820 Gelecekte olması gereken bir finansal olay ya da olası bir faaliyetle ilgili varsayımlara dayalı finansal bilgilerin incelenmesi
- 900-999 Denetimle ilgili diğer hizmetler

**2.3. İç Kontrol Süreci**

İç kontrol kavramı ile ilgili olarak American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)'nın denetim yordamları konusunda yayınladığı özel raporda; "iç kontrol, organizasyona ait plan ile işletmenin varlıklarını korumak, muhasebe bilgilerinin doğruluğunu ve güvenilirliğini araştırmak, faaliyetlerin verimliliğini artırmak, saptanmış yönetim politikalarına bağlılığı özendirmek amacıyla kabul edilen ve uygulamaya konulan tüm önlem ve yöntemleri içerir." Denetim ise (Güredin, 2000: 165); ekonomik faaliyet ve olaylarla ilgili iddiaların, önceden saptanmış ölçütlere uygunluk derecesini araştırmak ve sonuçları, ilgi duyanlara iletmek amacıyla tarafsızca kanıt toplayan ve bu kanıtları değerlendiren, sistematik bir süreçtir. İç denetçiler bir işletmede daha

çok kurmay görevi görmekte olan, işletme varlıklarını korumak amacıyla inceleme yapan kişilerdir.

Elektronik veri işlem sisteminin en iyi biçimde işlemesi için yetki ve sorumluluklar açıkça belirtilmelidir. İç kontrol için oluşturulacak sisteme güven, yönetsel kontrol veri çıktıları üreten birim tarafından kontrol işlemleri onaylayan, işlemleri hazırlayan ve varlıkların korunmasından sorumlular arasında sağlanan etkili bir işbirliği, iç kontrol sisteminin yürütülmesinde tam olarak sağlanmalıdır.

Bir örgütün çalışanlarınca oluşturulan iç kontrol sistemi aşağıdaki gibi özetlenebilir (Duncan, 1999: 143);

1. İşletme varlıklarını dolandırıcılık, israf, sahtekarlık ve verimsiz kullanma yönünden korumak.
2. Doğru ve güvenilir muhasebe kayıtlarına ulaşmak
3. Şirket kurallarıyla muhasebe politikaları değerlendirilmesini cesaretlendirme.
4. Üretim etkinliğini değerlendirme.

İç kontrol sisteminin yürütülmesinde oluşturulacak yapının kontrol biçimi, yöntemi ve kontrol elemanları, bir prosedür içerisinde standartlaştırılmalıdır. Bu amaçla kamu sektörü alanında iç kontrol sürecini gösteren örnek bir tablo aşağıda sunulmuştur.

**Tablo 1. Kamu Sektöründe İç ve Dış Denetim(Chun, 1997: 249)**

Faaliyet	Kontrol tipi	Denetim tipi	Kullanılan Yöntem
İçsel Denetim	Topluluk	Düşünsel denetim	Dış finansal üyelerle Örgütiçi üyeler
Dış denetim	Örgütsel	Operasyonel denetim	
Kamu Sektörü denetimi	Hükümet(devlet)	Finansal ve uygun denetim ekonomi ve etkili denetim program sonuçlarını denetim	Hükümet yetkileri

#### 2.4. İç Kontrolün Değerlendirilmesi

İç kontrol süreci ve sistemi bir çok açıdan değerlendirilmelidir. Değerlendirmenin amacı, kontrole olan güvenirliliği ortaya koymaktır. Bağımsız denetçiler, iç kontrol sisteminde güvenirliliğine ihtiyaç duydukları

kısımları değerlendirmektedirler. Yönetim ise, muhasebe iç kontrol sisteminin tümünden sorumlu olduğu için, iç kontrolü her açıdan değerlendirmeye gerek duymaktadır.

Muhasebe iç kontrol sisteminin değerlendirilmesinde kullanılan araç ve teknikler (Rahman ve Halladay,1988: 386-387):

- i) İç kontrol değerlendirme formu,
- ii) Yazılı açıklama kağıtları (narrative memorandum),
- iii) İşlem akış şeması
- iv) Kontrol tabloları
- v) Güvenirlilik modeli' dir.

i) İç kontrol değerlendirme formu, muhasebe iç kontrol sisteminin kalitesini değerlendirmek için bağımsız denetçiler tarafından yönetilmektedir. Bu formda; şirkette bir iç denetim bölümünün olup olmadığı , işlemlerin elle yapılıp yapılmadığı, şirkette bütçe kontrolünün olup olmadığı gibi sorular yer almaktadır.

ii) Yazılı açıklama kağıtları iç kontrolün her aşamasında hazırlanmaktadır. Böylece yöneticiler ve ilgili kişiler sistemin zayıf yönlerinin ve güçlüklerinin farkına varabilmektedir. Bununla birlikte yazılı açıklamalar bir zaman harcamasını gerektirmektedir, ayrıca her zaman sistemin zayıflıklarını ortaya çıkarmayabilir.

iii) İş akış şeması sistemin grafik olarak açıklanmasıdır ve sisteme her açıdan daha yoğunlaşmayı sağlamaktadır. Ancak, bu aşama da zaman unsuru önemli olmaktadır. Kontrole yeterli zaman ayıramamak zayıf noktaların ortaya çıkmasını engelleyebilir.

iv) Kontrol tablosu ise yukarıda bahsedilen değerlendirme tekniklerinin zayıf noktalarını ortadan kaldırılabilmek için önerilmektedir. Tablolar belirlenmiş kontrol amacına ilişkin olan kontrol süreci ile ilgilidir. Tablo kontrol sürecinin güvenilirliğine ve doğruluğuna ilişkin bir yargıya varmaya imkan sağlamaktadır. Tablo 2.'de iç kontrolü değerlendirme tablosu örneği görülmektedir.

Tablo 2. İç Kontrol Değerlendirme Tablosu

Kontrol süreci türü, tanımı	İzin verilen bütün satışlar	İzin verilen satış dönemleri	Sipariş faturaları	Satış sipariş kayıtları	Doğrudan satış miktarı	Dönem içinde doğrudan satışlar	Doğrudan satış miktarı kayıtları	Özelenen ve ilan edilen doğrudan satış	Testimi onaylanan mallar	Yetki kayıtları ve giriş formları	Devam eden muhasebe ayrıntıları	Deferli kebir kabul edilen muhasebe devamları
Kredi limitleri yetkilendirme politikası	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>										
Kredi limitlerine ilaveler için kredi yöneticisi tarafından sağlanan özel yetki	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>										
Standart sipariş formlarının kullanımı		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>			
Muhasebe hesapları için standart listelerin kullanımı, fiyatlar, ıskontolar, dönemler, müşteri sayıları		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
Ayrıntılı sipariş formlarının kontrolü		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
Günlük girilenlerin gözden geçirilmesi						<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>
Satış dokümanlarının kopyalanması, süreklilik için bağımsız şekilde tamamlamak ve kullanmak			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Faturalama işinin siparişleşme işinden ayrılması			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>			
Satış faturalarını sipariş dokümanları ile birleştirme			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
Güncelleştirilen dosyalardan önce kabul edilen satış listelerini yazdırmak			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Siparişleme işinin kontrol edilmesi			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>			
Eski muhasebe kayıtlarını incelemek, mevcut faturaları kontrol etmek	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>
Eski ve uygulanmamış ödemeler listesini kontrol etmek			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>				
Hazırlanan faturalardan önce yazdırılan sipariş formlarının listesini çıkarmak	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Müşteriye maille gönderilen siparişlerin kopyalarının alındığını bildirmek				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						<input checked="" type="checkbox"/>	
Programların işlerliğini periyodik olarak test etmek	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Bütün bilgi süreçlerini diğer başka işlevlerden ayrılması	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Fişleme fonksiyonunun diğer işlevlerden ayrılması						<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Ticari taahhütlerin incelenmesi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				
Kabul edilen muhasebe işleri ile satışın karşılaştırılması						<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>
Sistemi değerlendirme: Sistem kontrol amaçlarını başarmak için yeterli şekilde oluşturulmuş mudur? (Uygun cevabı işaretleyiniz.)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)	No Yes(x)

\* (✓) Kontrol sürecinde kısmen veya tamamen başarılı kontrol amaçları

\*\* (☑) Kontrol amacını karşılamak için gerekli olan kontrol süreçleri

\*\*\* (✓) ve (☑) İşaretlerinin sayısına bağlı olarak "evet" kelimesini işaretlemek denetçinin yargısına bağlıdır.

**Kaynak:** James K. Loebbecke ve George R. Zuber, "Evaluation of Internal Control", The Journal of Accountancy (February 1980), s.55.

v) Yukarıda bahsedilen teknikler yargıya dayalıdır. Stratton (1981) muhasebe iç kontrol sisteminin güvenilirliğini değerlendirmek için güvenilirlik modelinin kullanılmasını önermektedir (Rahman ve Halladay, 1988: 387). Bu model duyarlılık analizi kullanılarak, hesap bakiyelerinde iç kontrolün zayıf noktaların değerlendirilmesiyle oluşturulmaktadır.

### 3. VERİMLİLİK, İÇ KONTROL VE BİLGİ SİSTEMİ İLİŞKİSİ

Muhasebe bilgileri ve iç kontrol sistemi işletme verimliliğini geliştirme sürecinde önemli bir rol üstlenmektedirler. Birbirine bağlı olarak işleyen bu süreçte iç kontrolün sağlanması güvenilir bilgi sistemini sağlarken; güvenilir bilgi sistemi sayesinde verimlilik elde edilmektedir. Verimlilik kaynakların etkin bir şekilde kullanılması olarak tanımlanabilir (Timur, 1984: 9). Etkin bir verimliliğin yürürlüğe girmesi için belli başlı iç kontrol sistemi ilkeleri sözkonusudur (Yılancı, 2001: 41-46). İşletmeler ilkelere uyarak verimlilik artışı hedefine ulaşabilirler. Bu ilkeler aşağıdaki gibi sıralanabilir.

1. Görevlerin ayrılması: İşlemlerin yapılması yürütülmesi ve kayıtlanması farklı kişiler tarafından yürütülür. Bu durum iş bölümü ve uzmanlaşma dinamizm, yapılan hatanın bir diğer kişi tarafından kolaylıkla görülebilmesi, hilelerin önlenmesi açısından örgüte verimlilik kazandıracaktır.

2. Yetki ve Onay: Yetkilendirme onay ile işletme politikalarına uygunluk, varlıkların alım satımı, tüketilmesine yönelik işlemlerde yetki sınırlarının aşılmaması ve varlıklarla ilgili zararların asgariye indirilmesi amaçlanmaktadır.

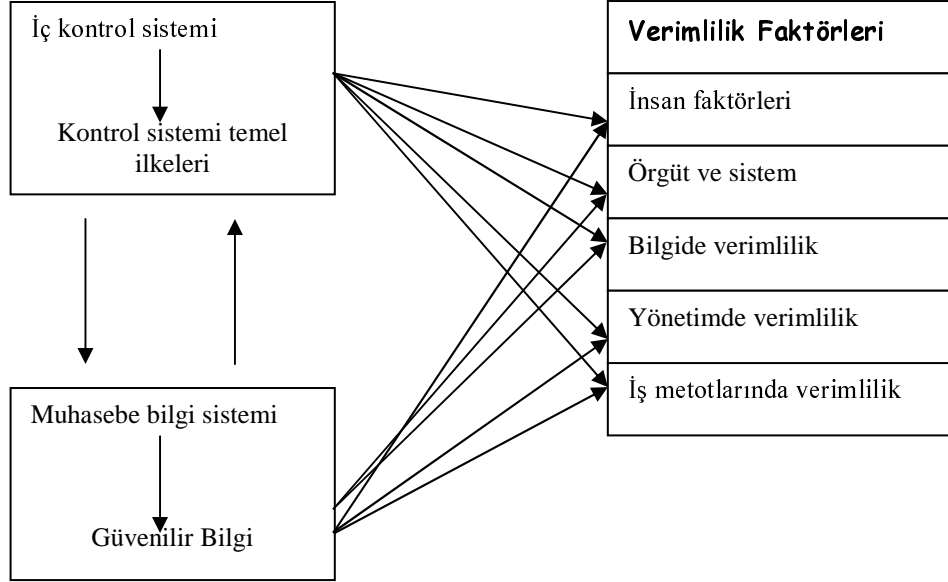
3. Geçerlilik: İşletmedeki işlemlerin belgelendirilmesi suretiyle kayıp ve kaçakların önüne geçilmesi verimliliği artıracaktır.

4. Eksiksizlik: Bütün bilgi ve belgeler kayıtlanma yoluyla tutulacak dolayısıyla muhasebe bilgi sistemi etkinliği artırılarak gerçek dışı satış, maliyet, gelir kalemleri kolay takip edilebilecektir.

5. Kayıtların uygunluğu: İşlemler hesap, miktar, düzen ve ayrıntılar açısından uygun şekilde kayıtlara geçirilmelidir. Bu durum örgütsel karar alma hızını örgüt politikalarının etkinliğini artıracaktır.

6. Koruma ve karşılaştırma: Hesap ve yardımcı hesapların karşılaştırılmasıyla varlıklar üzerinde kontrolün etkinliğini artıracaktır.

Bu amaçla Şekil 2.'de iç kontrol ve muhasebe bilgi sistemi verimlilik etkileşimi gösterilmektedir.



**Şekil 2. İç Kontrol ve Muhasebe Bilgi Sistemi Verimlilik Etkileşim Biçimi (Yılancı, 2001: 42)**

Verimlilik bir üretim veya hizmet kuruluşunun ürettiği çıktıya karşılık, girdi ilişkisini inceleyen bir kavramdır.

“Kullanılmayan maddi kaynaklar daima yok olmuş sayılmazlar ama, dikkate alınmayan insani kaynaklar daima yok olmuş sayılırlar”. Bundan dolayı, işletmelerin başarılarının ölçülmesi kaçınılmaz bir durumdur. Hatta belki de işletmenin ana unsuru etkinlik ve verimliliğidir. İşletmelerin etkinliği, verimliliği ve karlılığı; muhasebenin de dikkatle üzerinde durması gereken bir kavramdır (Selimoğlu, 1987). Burada doğal kaynaklarla birlikte insan kaynaklarının verimliliği de önemli olmaktadır.

Amerikan Muhasebeciler birliği insan kaynağı muhasebesi ile ilgili bir tanım yapmıştır. Buna göre; İnsan kaynağı muhasebesi, insan kaynaklarına ait bilgileri belirlemek, ölçmek ve elde edilen verileri işletme ile ilgili bilgi kullanıcılarına iletmek işlevini üstlenen muhasebe işlemleridir.

Kısaca verimlilik üretilen mal ve hizmetlerin; işgücü, sermaye doğal kaynaklar oranına eşittir veya sonucunda oluşur ve bunun önemli bir ayağı da muhasebe bilgi sistemidir. Yönetici vereceği kararlarda bilgiye gereksinim duymaktadır. Bilgi akışı olmadan yönetim fonksiyonlarını yerine getirmek ve

kaynakların etkin kullanımı mümkün olmamaktadır. Yönetici yönetim bilgi sistemini ve muhasebe bilgi sisteminin oluşturmasını sağlamalıdır. Muhasebe bilgi sistemi kontrol sistemi ile birlikte doğru, güvenilir, uygun zamanlı ve makul maliyetle bilgi ürettiği sürece etkin olabilir. Bir işletmede muhasebe bilgi sistemi kurulmamış veya yeterli değil ise, verimliliği ölçmek, gerektiğinde zamanında önlemleri almak ve doğru karar vermek mümkün olmayabilir. Bu nedenle verimlilik ve muhasebe bilgileri arasında kuvvetli bir bağ vardır.

### SONUÇ

Bilgi teknolojisi, globalleşme ve ilgili gelişmeler, işletmelerin karar verirken kaliteli bilgiye olan ihtiyaçlarını giderek artırmaktadır. Karar vericiler, ilgili ve güvenilir bilgiye doğru zamanda ve makul bir maliyette sahip olduklarının güvencesine gereksinim duymaktadırlar. Bu güvence ise, işi karar vericiye kaliteli bilgi üretmek olan bağımsız ve profesyonel kişi veya kuruluşlarca ve yönetime amaçlarına ulaşmada yardımcı olmak için oluşturulan muhasebe bilgi sistemi ve iç kontrol ile sağlanabilir.

Muhasebe bilgi sistemi iç kontrol ve verimlilik işletme sistemi içerisinde önemli bir yere sahiptir. Türkiye’de bağımsız dış denetime tabi olan işletmeler incelenmiş ve bu işletmelerin %25’inden daha azında etkin bir iç kontrol sistemlerinin olduğu belirtilmiştir (Uzay, 1999: 246). Bu orana göre; ülkemizde işletmeler, kaynaklarının daha verimli kullanımını sağlayacak etkin bir muhasebe sistemine ve iç kontrol sistemine sahip olmak için gerekli önlemleri almalıdırlar. Muhasebe bilgi sisteminden sağlanan bilgiler yöneticiler tarafından, işletmenin stratejik kararlarında gelecekle ilgili yapılacak önkestirmelerde veri olarak kullanılmaktadır. Ekonomik faaliyetler ile ilgili belli kriterlere uyularak toplanan bilgiler ve kanıtlar sistematik bir değerlendirme sürecinden geçmektedir. Burada iç denetçilere önemli görevler düşmektedir. İşletmeler varlığını sürdürmek, karlılık sağlamak, verimli ve etkin faaliyetlerde bulunmak, güvenilir finansal raporlar düzenlemek, çevresel koşullara etkili bir şekilde uyum sağlamak için muhasebe bilgi sisteminden yararlanmaktadırlar. Özellikle yöneticiler açısından bakıldığında, örgütlenme, planlama ve kontrol faaliyetlerinde muhasebe bilgi sistemi verileri etkin rol oynamaktadır.

Muhasebe bilgi sistemi ile sistem içerisinde yaşanması olası hata, düzensizlik ve hileler iç kontrol sistemiyle tespit edilmektedir. Muhasebe bilgi sistemi ve iç kontrol sistemi temel ilkelerinin birlikte üzerinde durduğu konu, işletme verimliliğini artırma çabalarıdır. Burada her türlü doğal kaynağın yanında insan kaynaklarının da verimliliği esastır. Muhasebe bilgi sistemi ve iç kontrol örgütün karlılığını artırmada, örgüte katma değer sağlamada önemli bir işlev görmektedir. İç kontrol bilgi sistemi süreçleri firmanın finansal yapısı ve



varlıklarının korunmasında; yönetim, muhasebe ve bilgi sistemi arasında koordineli olarak faaliyet göstermektedir.

Muhasebe bilgi sisteminin etkinliği, verimliliği, etkililiği bağımsız denetçiler açısından önemli olduğu kadar, işletme için de varlıklarını daha karlı kullanma olanağı sağlayacaktır. Kuvvetli bir iç kontrol sisteminin oluşturulması muhasebe bilgi sistemi aracılığıyla işletmenin verimliliğini artıracaktır.

### KAYNAKÇA

- Aldridge, R.C. and J.L. Colbert (1994), "Management's Report on Internal Control, and the Accountant's Response", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 9 No. 7, 21-28.
- Bodnar, G. and W. Hopwood. (1998), *Accounting Information Systems*, New Jersey, Prentice Hall.
- Bozkurt, N. (2000), "Analitik İnceleme Prosedürleri ve İç Denetim", *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, (3)3.
- Chun, C. (1997), "On The Functions and Objectives of Internal Audit and Their Underlying Conditions", *Managerial Auditing Journal*, 12(4), 247-250.
- Duncan, B. J. (1999), "Internal Control Systems in US Churches: An Examination of the Effects of Church size and Denomination on Systems of Internal Control", *Accounting Auditing & Accountability Journal*, 12(2), 143.
- Güredin, E. (2000), *Denetim*, Beta Basım Dağıtım A.Ş.10. Baskı İstanbul, 165.
- Kardeş, S. (1996), *Denetimin Etkinliğinin Artırılmasında Analitik İnceleme Prosedürlerinin Kullanımı ve Türkiye'deki Denetim Firmalarına Yönelik bir Araştırma*, SPK Yayını, Mart 29(5).
- Kavut, L. (2000), "Genel Kabul Görmüş Denetim Standartları ve Türkiye'deki Durumu", *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Aralık 2(4), 18-19.
- Loebbecke, J.K. ve George R. Z. (1980), "Evaluation of Internal Control", *The Journal of Accountancy*, February, 55.
- Page, J., Paul H. (1987), *Accounting and Information Systems*, USA, Prentice-Hall International.
- Parlakkaya, R., Abdullah, T. (2002), "Tümleşik Bilgi Sistemleri ve Muhasebe Bilgi Sistemi", *1. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi*, Kocaeli.

- Rahman, M., Halladay, M. (1988), *Accounting Information Systems: Principles, Applications and Future Directions*, Prentice- Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Rezaee, Z., Reinstein A. (1998), The Impact of Emerging Information Technology on Auditing Managerial Auditing Journal 13(8) , 465–471.
- Romney, M. and Paul J.S. (2000), *Accounting Information Systems*, (8<sup>th</sup> ed.), Prentice Hall, New Jersey.
- Selimoğlu, S. (2001), *İşletmelerin Etkinliğini ve Verimliliğini Artırmada İnsan Kaynağı Muhasebesinin Rolü*, Anadolu Üniversitesi, İİBF yayını, Eskişehir, 171-2
- Sürmeli, F (1995), *Muhasebe Bilgi sistemi*, Birlik Ofset, Eskişehir.
- Timur, H. (1984), *İş Ölçümü İş Planlaması ve Verimlilik*, TODAİE, Ankara 207, 9.
- Uzay, Ş. (1999), *İşletmelerde İç Kontrol Sistemini İncelemenin Bağımsız Dış Denetim Karar Sürecindeki Yeri ve Türkiye'deki Denetim Firmalarına Yönelik Bir Araştırma*, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, Haziran, 132, 7-246.
- Woolf, E. (1997), *Auditing Today*, Sixth Edition, Prentice Hall New York.  
[www.tie.com.tr](http://www.tie.com.tr)
- Yılcı, M. (2001), "Muhasebe Bilgi Sistemi İç Kontrol ve Verimlilik Üçgeni," *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Eylül, 3(3), 38-41-46.

# DAVRANIŞSAL VE DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLERİN SEYAHAT ACENTASI MÜŞTERİLERİNİN BÖLÜMLENDİRİLMESİNDEKİ ETKİLİLİKLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

**Bahtışen KAVAK**

*(Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)  
bahtisenkavak@yahoo.com*

**Emre Ozan AKSÖZ**

*(Araş.Gör., Anadolu Üniversitesi, Turizm ve Otel İşlet. Yüksek Okulu, ESKİŞEHİR)*

## **Özet:**

Çalışmanın amacı, pazar bölümlendirmede davranışsal değişkenlerin, demografik değişkenlere göre daha etkili olabileceği varsayımını test etmektir. Bu amaçla, araştırma seyahat acentası müşterilerinin, acenta seçim kriterlerinin hangi değişkenlere göre anlamlı bir şekilde farklılaşacağına yönelik olarak tasarlanmıştır. Bu noktadan hareketle, müşterilere seçim kriterlerine verdikleri önem dereceleri anket yöntemi kullanılarak sorulmuştur. Ayırma (Diskriminant) analizi yapılarak elde edilen sonuçlar araştırmanın hipotezini doğrulamamıştır. Aksine, pazar bölümlendirmede her iki grup değişkenin de kullanılması gerektiği bulunmuştur.

## **Abstract:**

### **An Investigation of the Efficiency of Behavioral and Demographic Variables in Segmentation of the Travel Agencies' Customer Markets**

The purpose of the present study is to test the proposition that behavioral variables are more effective in segmenting markets than are demographic variables. For this purpose, a survey is designed to assess the extent to which these variables significantly classify the selection criteria of travel agencies' customers. Respondents, therefore, were asked for their

---

**Anahtar Sözcükler:** Pazar bölümlendirme, bölümlendirme değişkenleri, seyahat acentaları.

**Keywords:** Market segmentation, segmentation variables, travel agencies.

importance level attributed to the selection criteria toward the travel agencies. The results obtained from the discriminant analysis did not significantly support the hypothesis. Instead, both behavioral and demographics variables were found to be effective variables in market segmentation.

## GİRİŞ

Günümüzdeki sosyal ve teknolojik gelişmeler işletmelerin çok çeşitli mal ve hizmet üretebilmelerinde önemli fırsatlar sunmaktadır. Bu fırsatların en iyi şekilde değerlendirilmesi ise, sektör içindeki rakip firmalar arasında güç edinmeye yönelik stratejik düşünme ve bu yönde karar verme anlayışının kuvvetine bağlıdır. Bu anlamda, işletmelerin sosyal ve teknolojik değişimlere ayak uydurması ve elindeki kıt kaynakları en iyi şekilde kullanabilmesi aynı zamanda kısa ve uzun dönemde etkili olabilecek ve güç sağlayabilecek bir edinebilmesi için doğru pazara ve müşteriye hizmet sunması diğer bir ifadeyle ‘Pazar Bölümlendirme’ faaliyetlerine önem vermesi gerekir.

Pazar bölümlendirme, “Bir pazarın nispeten benzer özellikleri taşıyan alıcı alt gruplarına göre kısımlara ayrılması, diğer bir ifadeyle, türdeş olmayan (heterojen) bir pazarın türdeş (homojen) bölümlere ayrılmasıdır (Mucuk, 2000: 272)”. Pazar, benzer bölümlere ayrılırken, örgütsel amaçlar hareket noktası olmak üzere; coğrafik, demografik, psikografik ve davranışsal değişkenler gibi çeşitli kıstaslar kullanılmaktadır (Kotler, Bowen, Makens, 1999: 16-17). Böylece, her bir pazar bölümündeki tüketicinin benzer algılama, dolayısıyla benzer satın alma eğilimi, seçim kriteri ve davranışına sahip olacağı söylenebilir (Munn, 1960: 29; Gummesson, 1993: 13; Kavak, 1996: 24). Öyleyse, pazar bölümlendirme, benzer veya aynı demografik, coğrafik, psikografik ve davranışsal gibi faktörler nedeniyle oluşan benzer ihtiyaçların benzer talep yapılarına neden olduğu, mal ve hizmet hakkında benzer satın alma eğilim ve davranışına sahip olan tüketici gruplarını belirleme şeklinde tanımlanabilir (Kavak, 1996: 35).

Öte yandan, işletmeler yukarıda belirlenen çerçevede pazarı bölümlere ayırdıktan sonra her bir bölümde devam eden ve öngörülebilir satın alma davranışı yaratmaya çalışmaktadırlar. Bunun için, bölümlendirmede kullanılan yaş, eğitim düzeyi, gelir düzeyi gibi değişkenlerin belirli bir talep yapısının öngörülebilirliğinde ve devamını sağlamada etkili olmaları gerekmektedir. Ancak, bilinen ve gözlemlenebilen şudur ki, aynı yaş, eğitim, meslek ve gelir grubundaki müşteriler her zaman aynı satın alma davranışını göstermemektedir. Öyleyse, pazarın, düzenli aralıklarla satın alma, bir defaya mahsus satın alma, hiç satın almamış olma, satın almaya hevesli olma, satın almaya ilgili olma gibi

davranışsal değişkenlere göre bölünmesi daha etkili bir yaklaşım olabilecektir. Böylece, örneğin düzenli aralıklarla veya bir defaya mahsus satın alma davranışı öğrenme yoluyla bireyin tutumlarına ve seçim kriterlerine yansiyabilecektir. Oluşan bu tutum ve seçim kriterleri devamlılık arzedecek ve o pazar bölümünün gelecekteki satın alma olasılığı doğruya daha yakın olarak öngörülebilecektir.

Yukarıda belirtilenler kapsamında, çalışmanın amacı, tüketici/müşteri seçim kriterlerinin demografik veya davranışsal olmak üzere hangi değişkenlere göre farklılaştığını ampirik olarak araştırılmasını hedeflemektedir. Dolayısıyla, aşağıda önce bölümlendirmede kullanılan değişkenler üzerinde durulacak, ardından çalışmanın ampirik kısmı sunulacaktır.

## 1. PAZAR BÖLÜMLENDİRMEDE DEMOGRAFİK VE DAVRANIŞSAL DEĞİŞKENLER

Yukarıda da belirlendiği üzere, pazar bölümlendirme, pazardaki müşterileri veya tüketicileri herhangi bir ürünü seçim kriterleri açısından türdeş gruplara ayırmaktır. Bu grupların oluşturulmasında coğrafik, psikografik, demografik ve davranışsal değişkenler kullanılmaktadır (Bieger ve Laesser, 2000: 69-70). Bu çalışmada yalnızca demografik ve davranışsal değişkenleri inceleneceğinden aşağıda yalnızca bu kavramlar ele alınacaktır.

**a) Demografik değişkenler:** Demografik değişkenler ile tüketici pazarları, yaş, cinsiyet, medeni durum, meslek, eğitim, milliyet, din, gelir düzeyi gibi değişkenlere göre bölümlere ayrılır.

Tüketicilerin yaş gruplarına ve cinsiyetlerine göre bölümlendirilmesi yaygındır. Kadınların aile içerisinde erkeklere oranla bir çok mal ve hizmet için daha çok karar verici oldukları belirtilmektedir (Kotler, Armstrong, 2004: 186). Bunun sonucu olarak işletmeler reklam harcamalarını daha çok bayanlara yönelik oluşturmaktadırlar; ama bu durumun yine zaman içinde değişiklik göstermesi olasıdır.

Demografik değişkenler arasında sayılan bir diğer unsur ise, gelir düzeyidir. Tüketicinin bulunduğu “gelir” grubu belirli bir ürünün kimler tarafından satın alındığının tespitinde ilk bakışta belirleyici bir unsur gibi görülmektedir. Ancak, tek başına her zaman için yeterli bir değişken olmamaktadır. Bunun en önemli nedeni ise, aynı gelir grubunda olan tüketicilerin farklı yaşam tarzlarına sahip olabilmeleri ve dolayısıyla farklı satın alma davranışlarında bulunabilmeleridir.

Sonuç olarak, demografik değişkenliklere göre bölümlendirme ile işletmeler, müşterilerinin yaş, meslek, cinsiyet ve gelir grubu gibi bilgilerine sahip olabilmektedirler. Ancak, daha önce de belirtildiği gibi tüketicilerin seçim kriterleri demografik özelliklerine bağlı olarak bir satın alma davranışına dönüşmeyebilir. Tüketiciler aynı yaşta ve cinsiyette olup, benzer gelir grubunda ve eğitim seviyesinde olsalar bile, benzer satın alma davranışında bulunmayabilirler. Bu açıdan bakıldığında demografik özellikler, bölümlenimin başlangıç aşamasında önemli bir kriter olarak ele alınabilir. Ancak, diğer değişkenlerle birlikte ele alınarak daha etkin bir pazar bölümlendirme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesine yardımcı olabilirler.

**b) Davranışsal Değişkenler:** Daha önce de belirtildiği gibi, işletmeler açısından pazarın geniş bir alanına yayılan potansiyel tüketicilerin tespit edilmesi ve bu pazarda yer alan tüketicilerin her birinin eğilimlerine yönelik bilgilere ulaşılması zordur. Ayrıca, benzer coğrafi bölgede yaşamasına karşın tüketicilerin benzer satın alma davranışında bulunmaması da olasıdır. Bunun yanı sıra, tüketicilerin kişilik özellikleri, sosyal sınıfları ve yaşam tarzları da tek başına bölümlendirme kriteri olmamaktadır; çünkü, tüketicilerin bu sıralanan özelliklerinin zaman içinde değişebilmesinin yanında bu özelliklerinin tespit edilmesindeki zorluklar sebebiyle işletmeler açısından müşterilerini bölümlendirmekte sıkıntıya sokabilmektedir. Dolayısıyla, işletmeler sundukları mal veya hizmetin potansiyel alıcısını oluşturan pazar bölümüne hitap edilebilmek için, potansiyel tüketicilerin satın alma anındaki beklentileri ve seçim kriterlerinin neye göre oluştuğunu bilmeleri gerekmektedir. İşte bu durumda, alıcı davranışlarının ayırt edilmesiyle en uygun pazar bölümlerinin oluşturulabileceği söylenebilir (Hsieh, O’Leary, Morrison, 1992: 41; Odabaşı, 1998: 14; Kotler, Bowen, Makens, 1999: 26; İçöz, 2001: 256).

Davranışsal bölümlenme ile tüketiciler ürüne yönelik her türlü ilişkilerine göre gruplandırılırlar (Birkan, 1994: 23). Bu gruplandırmalar aşağıdaki kriterlere göre yapılabilmektedir:

*i) Satın Alma Durumlarına Göre:* İşletmeler, müşterilerini ürünü satın alma durumlarına göre “düzenli aralıklarla satın alanlar” ve “bir defaya mahsus satın alanlar” olarak iki genel gruba ayırırlar. Bu ayırıma ek olarak kimi zaman “belirsiz aralıklarla satın alanlar” ve “seyrek satın alanlar” gibi iki alt gruptan da söz edilebilir.

*ii) Alıcının Durumuna Göre:* İşletmeler, müşterilerini ürünü kullanma sıklığına göre, hiç kullanmamış, eskiden kullananlar, eskiden beri kullananlar, ilk kez kullananlar ve düzenli olarak kullananlar şeklinde gruplara ayırmaktadırlar. İşletmeler bu grupları belirledikten sonra, her müşteri grubuna ait demografik farklılıkları belirlemeye çalışmaktadırlar.

*iii) Üründen Haberdar Olma Aşamasına Göre:* İşletmeler, müşterilerini ürünlerinden haberdar olma şekillerine göre, üründen habersiz olanlar, üründen haberdar ve ilgili olanlar, ürünü satın almaya hevesli olanlar, ürünü satın almaya niyetli olanlar ve son olarak ürünü en kısa zamanda almayı planlayanlar şeklinde gruplara ayırırlar. İşletmeler bu şekilde hedef pazarını oluşturan müşteri gruplarını daha kolay adlandırabilmektedirler.

*iv) Ürüne Bağlılık Durumuna Göre:* İşletmeler, müşterilerini ürüne bağlılıklarına göre, tamamen bağlı olanlar, belli oranda bağlı olanlar ve hiç bağlı olmayanlar şeklinde gruplara ayırabilirler. Böylece, müşterilerinin kendilerine bağlılık dereceleri çerçevesinde birçok bilgiye ulaşabilirler (Tek, 1999: 323).

*v) Aranılan Faydaya Göre:* Müşteriler üründen beledikleri faydaya göre, statü sağlamak, ekonomik fayda sağlamak, yeni deneyimler kazanmak, iyi hizmet almak, heyecan aramak ve yeni arkadaş edinmek isteyenler şeklinde belirli kategorilerde değerlendirilebilirler. İşletmeler, müşterileri bu şekilde gruplara ayırarak kendilerini tercih eden müşterilerin ürünlerinde aradıkları fayda ya da faydaları tespit ederek, kendi ürünlerini de o yönde geliştirebilirler (Pizam ve Mansfeld, 1999: 67).

*vi) Ürüne Yönelik Tutuma Göre:* Firmalar, müşterilerini ürünlere yönelik tutumlarına göre, ürüne hevesli olanlar, az ilgili olanlar ve isteksiz olanlar şeklinde gruplandırabilirler. Böylece, işletmeler tarafından tespit edilen “ürünü satın almaya hevesli olan” müşterilere yönelik tutundurma faaliyetlerini oluştururlar. Bunun yanında, ürüne “az ilgili olanları” da “ürünü satın almaya hevesli olanlar” grubuna çekmeye çalışmalıdırlar.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, müşterilerini davranışsal değişkenlere göre bölümlendiren işletmeler, hedef kitlesini oluşturan müşterilerini sundukları ürünlere yönelik her türlü ilişkilerine göre belirli gruplara ayırmaktadırlar (Kotler ve Armstrong, 1999: 221). İşletmeler farklı düzeydeki tutum ve seçim kriterlerine sahip müşterilerinin demografik özelliklerine ulaşabilecekler; müşterilerinin demografik özellikleriyle, davranışsal özelliklerini bir arada ele alarak, hangi özelliklere sahip tüketicilerin hangi ürünü sık kullandıklarını ya da hiç kullanmadıklarını kolaylıkla tespit edebileceklerdir. Böylece daha önce de belirtildiği gibi demografik değişkenlerin pazar bölümlendirme faaliyetlerinde tek başına yeterli bir kriter olamayacağı, ancak belirtildiği gibi davranışsal değişkenlerle birlikte ele alındığı zaman anlamlı bir pazar bölümlendirme aracı olduğunu söylemek daha doğru olabilecektir (Kotler, Bowen, Makens, 1999: 249).

## 2. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZİ VE AMACI

Yukarıdaki tartışmalar ışığında çalışmanın hipotezi, davranışsal değişkenlerin tüketicinin mal veya hizmetlere yönelik tutum ve seçim kriterlerini ayırt etmede demografik değişkenlerden daha etkili olacağı, dolayısıyla pazar bölümlendirmede daha anlamlı olacaklardır. Dolayısıyla, çalışmanın amacı söz konusu hipotezin doğruluğunu araştırmaktır.

## 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın verileri birinci elden anket yöntemi ile derlenmiştir. Ankette müşterilerin seyahat acentası seçiminde kullandıkları seçim kriterlerine, ‘tutum cümlesi’ ve ‘soru’ olarak yer verilmiştir. Öncelikle, seyahat acentası personelinin tutumu, konusundaki bilgi düzeyi, tatil kararının verilmesinde yardımcı olmaları ve müşterinin problemlerini çözmeye istekli olmaları gibi müşteri açısından algılanan hizmet kalitesini kısmen yaratacak hususlar yer almıştır. Bu ifadelere yer verilmesinin nedeni, hizmet kalitesini yüksek algılayarak belli ölçüde manevi tatmin ya da fayda sağlayan müşterinin benzer ihtiyaçları olduğunda aynı seyahat acentasına yönelmesi ihtimalinin artacağına yönelik varsayımdır.

Benzer şekilde, hizmet kalitesinin boyutlarından tüketicilerin tercih ettikleri seyahat acentasının hizmetlerinin sunumuna yönelik olarak ise, teknolojik olanaklar, işlemlerin zamanında ve doğru yapılması ve seyahat acentasının fiziki ortamını rahatlatıcı bulup bulmadıkları ile ilgili düşüncelerine yönelik ifadeler yöneltmiştir. Bu kriterlerin seyahat acentasının seçiminde yine belli düzeydeki algılanan faydayı yaratması açısından önemli oldukları düşünülmektedir.

Seyahat acentasının faaliyetlerini ileriye dönük devam ettirebilmesi açısından personelin sergilediği davranışları da "güvenilirlik" kapsamında değerlendirilerek müşterilere "Seyahat acentasındaki her türlü hizmete güveniyor musunuz?" şeklinde bir soru daha yöneltmiştir.

Öte yandan, seyahat acentasının tercih edilmesinde "ekonomik fayda" yaratması da önemli bir seçim kriteri olarak kabul edildiğinden, müşterilere seyahat acentasının sunduğu hizmetleri ekonomik bulup bulmadıkları ile ilgili bir soru daha yöneltmiştir.

Yukarıda belirtilen tutumların ölçümüne yönelik olarak hazırlanan ifadelere katılma derecesi, “Tamamen Katılıyorum”, “Kısmen Katılıyorum”,



“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”, “Kısmen Katılmıyorum” ve “Hiç Katılmıyorum” şeklinde 5’li Likert ölçeği ile sorulmuştur.

İkinci ve son bölümde ise, katılımcıların davranışsal ve demografik özelliklerini içeren sorular hazırlanmıştır. Katılımcıların, Pazar bölümlendirilmede esas olacak ve bu çalışmanın amacına uygun olarak, davranışsal özelliklerine ilişkin sorular ‘Şimdiye kadar seyahat acentası aracılığıyla kaç kez tatile çıktınız?’ ve ‘En son tercih ettiğiniz seyahat acentasıyla kaç kez tatile çıktınız’ şeklinde düzenlenmiştir.

Öte yandan, demografik özellikler şöyle belirlenmiştir: Öncelikle, deneklerin yaşları çeşitli alt gruplara ayrılmıştır. Gruplamada alt sınır, orta ya da yüksek öğrenimini tamamlayıp harcanabilir gelir elde edebilecek ve ebeveyninden bağımsız karar verme durumunda olan 23 ve altındaki yaş aralığı en alt sınır olarak belirlenmiştir. En son gruba dahil olan yaş aralığını ise, turizm literatüründe 3. yaş turizmi (senior) olarak kabul edilen 65 ve üstü yaşta olan müşteriler oluşturmaktadır. Böylece, yaş grupları, 23 ve altı, 24-35, 36-49, 50-64 ve 65 ve üzeri şeklinde gruplandırılmıştır.

Çalışmada gelir düzeyi açısından, öğrenci olan ancak bireysel ya da gruplarla birlikte tatile çıkması ve dolayısıyla seyahat acentasını tercih etme potansiyelinin yüksek olmasından yola çıkarak, "0" alt sınır olarak kabul edilmiştir. Gelir aralıkları tespit edilirken ise, ön araştırmaya dayalı olarak, öğrenci olmayıp gelir düzeyi asgari ücret ve biraz üzerinde olan gelir grubuna sahip insanların seyahat acentalarını tercih etmedikleri varsayılmıştır. Dolayısıyla, en alt sınır olan 0- 499 milyon en düşük, 500 - 999 milyon arası düşük, 1 - 2 milyar arası olanlar orta ve 2 milyar ve üstünde geliri olanlar ise yüksek gelir grubu olarak sınıflandırılmışlardır.

Sonraki aşamada, bireylerin çalışma durumları sorulmuştur. Bireylerin çalışma durumları, öğrenci, işsiz, memur, işçi, serbest, emekli ve diğer seçenekler şeklinde gruplandırılmıştır. Ayrıca, araştırmaya katılanların öğrenim düzeyleri ile seyahat acentalarına yönelik tutumlarının kendi içerisinde aynı veya benzer olabileceği varsayımından hareketle müşteriler, ilköğretim, ortaokul, lise, yükseköğretim ve lisansüstü olarak alt kategorilere ayrılmıştır.

Böylece, verilen cevapların karşılıklı olarak birbirleriyle örtüşme durumlarına bakılarak, pazarın anlamlı şekilde bölümlendirilip bölümlendirilmediğine yönelik bir karşılaştırma yapılabileceği düşünülmektedir.

Düzenlenen soru kağıdının anlaşılma şekli ve derecesi, kapsamı ve uygulama süresi açısından test edilmek üzere, Ankara’daki herhangi bir A grubu seyahat acentasının hizmetinden yararlanan ve rastgele seçilen 30 adet

müşteriye anket soruları yöneltilmiştir. Soru kağıdının yüz yüze görüşme suretiyle 10 dakikalık bir süre içinde cevaplandırıldığı tespit edilmiş ve gerekli düzeltmeler yapılarak uygulamaya geçilmiştir.

#### 4. ÖRNEKLEM VE SORU KAĞIDININ UYGULANMASI

Araştırmanın örneklemini Ankara’da faaliyette bulunan A Grubu seyahat acentalarının müşterilerinden seçilmiştir. Bunun nedeni, Ankara ilinin turizm faaliyetleri açısından yüksek potansiyele sahip olması, ancak, şimdiye kadar yeterince incelenmemiş olmasıdır (TÜRSAB, Haziran 2003). Halbuki, Türkiye’de 2003 Mart dönemi itibarıyla, A Grubu Seyahat Acentası sayısı toplamı 3336’dır. Bunların il bazında en yüksek olanı 1067 adet ile İstanbul iken, Ankara, Antalya ve Muğla’dan sonra 254 adet ile 203 adet A Grubu Seyahat Acentasına sahip İzmir’in önünde dördüncü sırada yer almaktadır.

Görüşülecek müşteri sayısı ise, bu çalışmada %95 güven derecesinde istatistikî sonuç alınabilecek verinin elde edilebileceği sayıdır. Bu sayı  $n^2 = t^2 \cdot s^2 / d^2$  formülünü (Çingir, 1997: 75), soru kağıdındaki her bir soru tipi için uygulamak suretiyle;  $t = 2$ ,  $s = 1$ ,  $d = 0.5$  değerleri verilerek her farklı soru tipi için 36 adet soru kağıdı olarak alt sınır bulunmuştur. Bu sonuç soru tipi sayısı ile (2) çarpılarak uygulanması gereken toplam soru kağıdı sayısı belirlenmiştir.

Araştırmaya dahil edilen müşteriler “Kolayda Örneklem” yöntemiyle tespit edilmiştir. Şöyle ki, yukarıda belirtilen A grubu seyahat acentalarından müşterilerin ev veya iş adresleri alınmış ve belirtilen adreste bulunan müşterilerle görüşme talep edilmiştir. Görüşme talebimizi uygun bulan seyahat acentası müşterileri ile yüzü yüze görüşülerek soru kağıdını yanıtlamaları istenmiştir. Sonuç olarak, seyahat acentası müşterisi olan 192 kişi ile görüşülebilmektedir. Söz konusu 192 soru kağıdından 12 tanesi eksik ya da yanlış cevaplandırıldığından değerlendirmeye alınmamıştır. Araştırmaya katılanların %45’i kadın, %55’i erkek olmak üzere diğer demografik bilgileri de Tablo 1.’de sunulmaktadır.

**Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı**

Özellik	Frekans (F)	Yüzde (%)	Özellik	Frekans (F)	Yüzde (%)
<b>Yaş</b>			<b>Gelir Düzeyi</b>		
23 ve daha az	4	2.2	Düşük	4	2.2
24-35	72	40.0	Orta	70	38.9
36-49	60	33.3	Üst	81	45.0
50-64	24	13.3	En üst	25	13.9
65 +	20	11.1	<b>Çalışma Durumu</b>		
<b>Cinsiyet</b>			Öğrenci	4	2.2
Kadın	81	45	Memur	99	55.0
Erkek	99	55	İşçi	11	6.1
<b>Eğitim Düzeyi</b>			Serbest	23	12.8
Lise	14	7.8	Emekli	8	4.4
Yükseköğrenim	114	63.3	İşsiz	26	14.5
Lisansüstü	52	28.9	Diğer	9	5.0
			<b>Medeni Durumu</b>		
			Evli	90	50.0
			Bekar	90	50.0

## 5. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR

Soru kağıtlarından elde edilen yanıtlar araştırmada kullanılması düşünülen ve soru kağıdının test edilmesi safhasında uygunluğu tespit edilen, bilgisayar ortamında istatistiksel analiz yapabilmek amacıyla SPSS 10.0 (Statistical Package for the Social Science) bilgisayar programına aktarılmıştır.

Seçim kriterlerinin bölümlendirme değişkenleri ile açıklanabilirliğinin tesbit edilmesinde, herhangi bir kategorideki seçim kriterinin özellikle hangi bölümlendirme değişkenine ait olduğu sorusuna cevap aranacaktır. Diğer bir ifadeyle, “herhangi bir seçim kriteri örneğin, 24 – 35 veya diğer yaş grubuna özgü bir seçim kriteri midir?” sorusu cevaplanacaktır. Söz konusu husus ise, Ayırma analiziyle incelenecektir. Nitekim, ayırma analizi, bir deneğin hangi değişken kategorisine gireceğine karar vermek üzere kullanılan bir tekniktir (Akgül, 2003: 424). Bir diğer ifadeyle, bazı tahmin edici değişkenlere dayanarak, yaş ve gelir gibi grupları birbirinden ayırmak için ayırma analizi kullanılır. Ayırma analizinde, regresyon analizinin yapamadığı üç veya daha fazla kategorili bağımlı değişken kullanılabilir (Akgül, 2003: 425).

Tablo 2.’de müşterilerin çıktıkları tatil sayısı, tercih ettikleri en son seyahat acentasıyla çıktıkları tatil sayısı ve aynı zamanda demografik özellikleri ile seçim kriterleri arasındaki anlamlı ilişkiler görülmektedir. Ayrıca, ayırmanın

anlamli olup olmadığına karar verebilmek için Wilk's Lambda değerlerine bakılmış ve uygun oldukları tesbit edildiği için analize devam edilmiştir.

**Tablo 2. Müşterilerin Bireysel Özellikleri ile Seçim Kriterleri Arasındaki İlişkilerineYönelik Ayırma (Diskriminant) Analizinden Elde Edilen Doğru Bölümlendirme Fonksiyonu Sonuçları**

Seçim Kriterleri	TATİL SAYISI				
	Bir	İki	Üç	Dört	Beş ve üzeri
<b>Zamanında</b>	5,242	4,427	5,558	5,681	5,670
	Wilk's Lambda : % 84, F=8.164, Sig.= .001				
	YAŞ				
	23 ve altı	24 - 35	36 - 49	50 - 64	65 ve üzeri
<b>Teknoloji</b>	3,441	3,558	4,252	4,279	4,235
	Wilk's Lambda : % 89, F=5.141, Sig. = .001				
	CİNSİYET				
	Kadın		Erkek		
<b>Personelin nezaketi</b>	6.341		5.942		
	Wilk's Lambda : % 97, F=4.849, Sig.= .029				

Çalışmanın hipotezi gereği yukarıdaki Tablo 2.'ye göre öncelikle belirtilmesi gereken husus şudur: Seyahat acentası seçim kriterleri içerisinde yalnızca 'hizmetlerin zamanında verilmesi' kriteri davranışsal değişkenlerden olan 'tatile çıkma sayısı' ile açıklanmıştır. Buna göre, seyahat acentasını kullanarak tatile çıkanlar arasında tatile çıkma sayıları arttıkça seyahat acentasının taahhüt ettiği hizmetlerin zamanında verilmesine ilişkin hususa önem verdikleri söylenebilir. Dolayısıyla, taahhüt edilen hizmetlerin zamanında verilmesi seyahat acentasını sık kullananlara özgü bir seçim kriteri olduğu belirtilebilir.

Bunun yanı sıra, Tablo 2.'ye göre, teknolojik olanakların yeterliliği, müşterilerin yaşları ilerledikçe seyahat acentası seçiminde kullandıkları bir kriter olarak tesbit edilebilir. Bu durumu, özellikle son yıllarda büyük bir gelişim gösteren teknolojik hizmetlerin genç nesil tarafından kolaylıkla özümsemiği ancak, yaş ilerledikçe bu teknolojik hizmetlerdeki değişimi yakalamanın güçleştiği ve doğal olarak bu hizmetleri kendilerine en iyi şekilde sunabilecek seyahat acentalarına yönelecekleri şeklinde açıklamak mümkündür.

Öte yandan, seyahat acentasını kullananlar arasında seçim kriterlerine yönelik olarak hizmetlerin sunuluş şeklinde ele alınan, personelin tutum ve davranışlarının öngörülmesi hususunda cinsiyet açısından farklılık vardır. Bu

farklılık, kadın müşterilerin erkeklere göre kendilerine nazik davranılmasına daha çok önem verdikleri yönündedir. Bunun nedeni, kadınların erkeklere oranla bir mal ya da hizmeti satın alırken fonksiyonel kaliteye daha çok önem vermelerinden ileri geldiği söylenebilir. Dolayısıyla, seyahat acentalarının özellikle kadınlara yönelik hizmet sunarken nezaket ve benzeri fonksiyonel kaliteyi öne çıkaracak unsurlara daha çok dikkat etmeleri gerekmektedir.

Araştırmamızda kullanılan diğer demografik değişkenlerden, müşterilerin gelir, çalışma durumu, medeni durum ve eğitim düzeyleri ile seçim kriterleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

## **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME**

Buraya kadar yapılan tartışmalar neticesinde, pazar bölümlendirme, benzer ihtiyaçları olan ve benzer satın alma davranışlarında bulunan tüketicileri aynı grup içerisinde ele alarak, onların mal ve hizmetlere yönelik tutum ve seçim kriterlerinin tesbiti ve hedef pazardaki durumun; bir diğer deyişle, davranışa dönüşme ihtimali yüksek olan tutumların sürekli olarak izlenmesi ve değerlendirilmesi şeklindeki süreç olarak tanımlanabilir.

Tutumların yönü ve düzeyi, mal veya hizmetlerin algılanma tarzına bağlıdır. O halde, istenen hedef kitleye ulaşmak için istenen ya da beklenen algılama tarzının oluşması gerekmektedir. Böylece, algılama ile yaratılan tutum sürekli kılınarak uygun ve beklenen seçim kriterlerinin meydana gelmesi sağlanır ve böylece istenen yönde ve tekrarlayan davranışlar yaratılabilir.

Bu değerlendirmelerden hareketle, pazar bölümlendirme yaş, cinsiyet gibi demografik; gelir düzeyi gibi sosyo ekonomik; satınalma sıklığı gibi davranışsal değişkenlere göre yapılabilmektedir. Ancak, genel olarak gözlenen ve belirlenen şudur ki, aynı gelir düzeyinde ve aynı eğitim düzeyinde olan farklı iki kişi mal veya hizmetlere yönelik aynı tutuma sahip olmakla beraber, farklı satınalma davranışı göstermektedir. Öyleyse, davranışsal değişkenler müşterilerin seçim kriterlerini farklılaştıran önemli değişkenler olarak öngörülebilir.

Bu öngörünün doğrulanabilmesi amacıyla öncelikle seyahat acentası sektöründeki müşterilerin seçim kriterleri; acentada güncel teknolojinin kullanılması, acentanın beklentileri karşılaması, personelin bilgili olması, personelin içtenliği, personelin nezaketi, personelin güvenilir olması, hizmetin zamanında verilmesi, hizmetin ekonomik olması, fiziki ortamın uygunluğu, tüm hizmetlerin birarada sunulması şeklinde belirlenmiştir.

Belirlenen bu seçim kriterlerinden yalnızca 'hizmetlerin zamanında verilmesi' kriteri davranışsal değişken tarafından açıklanmıştır.

Diğer yandan, teknolojik olanakların yeterliliği ileri yaşlardaki müşteriye özgü seçim kriteri iken, personelin nezaketi kadınlara özgü bir seçim kriteri olarak saptanmıştır.

Sonuç olarak, davranışsal değişkenlerin pazar bölümlendirmede daha önemli olmadığı belirlenmiştir. Aksine, davranışsal ve demografik değişkenlerin ayrı ayrı kullanılması gerektiği ortaya çıkmıştır.

## ÖNERİLER

Yukarıda elde edilen sonuçlar çerçevesinde seyahat acentaları için aşağıdaki öneriler sunulabilir:

- Seyahat acentalarını tercih eden kadınlar kendilerine nazik davranılmasına erkeklere oranla daha çok önem vermektedirler. Seyahat acentalarının özellikle kadınlara yönelik hizmet sunarken daha nazik olmaları, diğer bir ifadeyle hizmet sunarken fonksiyonel kaliteyi öne çıkaracak davranışlara daha çok dikkat etmeleri gerekmektedir.
- Seyahat acentalarının işletmeleri açısından güncel teknolojiyi takip etmeleri gerekmektedir. Özellikle, 50 yaş ve üzerindeki müşterilerin seyahat acentasını tercih ederken kendilerine aksamadan ve hızlı hizmet sağlayacak teknolojik olanakları uygun işletmeleri tercih ettikleri tespit edilmiştir. Yöneticilerin, özellikle 50 yaş ve üzerindeki kesime yönelik hizmet sunarken bu hususa dikkat etmeleri gerekir.
- Seyahat işletmelerini sıkça kullananların dikkat ettikleri kriter, hizmetlerin söz verildiği zamanda gerçekleşmesidir. Yöneticiler, seyahat acentaları ile sıkça çalışan müşterileri kendilerine çekmek hem de daha uygun ve profesyonel hizmet sunmak amacıyla, hizmetlerin söz verilen zamanda gerçekleşmesine dikkat etmeleri gerekmektedir.
- Seyahat acentası personelinin, konusunda bilgili olması hususuna yöneticiler daha fazla önem vermelidir; çünkü, müşteri bu noktayı bir seçim kriteri olarak kullanmaktadır.
- Hizmetlerin bir arada tüm olarak verildiği ön plana çıkartılmalıdır.
- Seyahat acentacılığındaki rekabet ortamı düşünülerek, hizmet kalitesinden ödün vermeden, hizmetler daha ekonomik sunulmaya çalışmalıdır.

**KAYNAKÇA**

- Akgül, A. (2003), *Tıbbi Araştırmalarda İstatistiksel Analiz Teknikleri –SPSS Uygulamaları*, 2. Baskı, Emek Ofset Limited Şti. Ankara.
- Bieger T. and C. Laesser, (2000), “Market Segmentation by Motivation: The Case of Switzerland”, *Journal of Travel Research*, 41, 68-76.
- Birkan, İ. (1994), “Bir Hizmet Sektörü Olarak Turizm”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, Detay Yayıncılık, Yıl.5, Sayı.4 Aralık.
- Çıngı, H. (1997), *Örnekleme Kuramı*, İkinci Baskı, H.Ü. Fen Fakültesi yayınları, Ders Kitapları Dizisi: 20.
- Gummesson, E. (1993), “Marketing Organization in Service Business: the role of the Part – Time Marketer”, In *Managing and Marketing Services in the 1990s*. Edited by Richard Teore, Luiz Moutinho, Neil Morgan, Trowbridge : Cassel, 35-48.
- Hsieh S, J T. O’leary and A. M. Morrison, (1992), “Segmenting The International Travel Market by Activity” *Tourism Management*, Vol: 13, No: 2 June.
- İçöz, O. (2001), *Turizm İşletmelerinde Pazarlama*, Turhan Kitabevi 2. Baskı. Ankara.
- Kavak, B. (1996), *Hizmet Sektöründe Konumlandırma: Türk Ticaret Bankacılığı Sektöründe Konumlandırma Faaliyetlerinin Müşteri Tutum ve Beklentileri Açısından Değerlendirilmesi*, H.Ü.S.B.E. Basılmamış Doktora Tezi.
- Kotler P. and G. Armstrong, (1999), *Principles of Marketing*, 8<sup>th</sup> ed. Upper Saddle River, N.J.Prentice-Hall International.
- Kotler P. and G. Armstrong (2004), *Principles of Marketing*, 10<sup>th</sup> ed. Upper Saddle River, N.J.Prentice-Hall International.
- Kotler P, J. Bowen, and J. Makens, (1999), *Marketing for Hospitality and Tourism*” 2<sup>nd</sup> Edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Maio, G. R., and J. M. Olson, (1994), “Value-Attitude-Behavior Relations: The Moderating Role of Attitude Functions”, *British Journal of Social Psychology*, Vol: 33, 301-312.
- Moutinho, L. (1987), “Consumer Behaviour in Tourism” *European Journal of Marketing*, Vol: 21, No: 10, 5-6.
- Mucuk, İ. (2000), *Modern İşletmecilik*. Türkmen Kitabevi, 12. Basım İstanbul.

- Munn, L. Henry, (1960), "Brand Perception as Related to Age, Income and Education", *Journal of Marketing*, Jan., 29-34.
- Odabaşı, Y. (1988), "Turizm Pazarlamasında Satın Alma Karar Süreci" *Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 6 Sayı: 2.
- Pizam A. and Y. Mansfeld, (1999), *Consumer Behavior In Travel and Tourism*, The Howorth Hospitality Press New York. London Oxford.
- Plog, C. Stanley, (1987), "California Travelers' Perceptions of British Columbia and Vancouver: Results of the Research", Prepared for British Columbia, Ministry of Tourism, Recreation and Culture, May, 33-34.
- Tek, B.Ö. (1999), *Pazarlama İlkeleri*, Beta Yayınları 8. Baskı İzmir.
- Türsab, (2003), (Türkiye Seyahat Acentaları Birliği), Mayıs.  
<<http://www.tursab.org.tr/sayılar>>.



# KARADENİZ BÖLGESİ'NDE İŞBİRLİĞİ VE AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KARADENİZ EKONOMİK İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜ'NE YAKLAŞIMI

**Emel OSMANÇAVUŞOĞLU OKTAY**

*(Dr., Hacettepe Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, 06532, ANKARA)  
emeloktay@yahoo.com*

## **Özet:**

Bu çalışma ile Soğuk Savaşın bitişinden sonra ortaya çıkan bölgesel dinamikleri olumlu yönde değerlendirebilmek amacıyla Türkiye tarafından 1990 yılında ortaya atılmış olan Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) Projesinin aradan geçen on yıldan fazla süre içerisinde kat ettiği yolun değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada daha köklü ve güçlü bir bölgesel entegrasyon projesi olan Avrupa Birliği'nin bölgeye bakışı ele alınmakta, iki bölgesel örgüt arasındaki muhtemel işbirliği alanları incelenmektedir. Sonuç olarak, AB'nin Karadeniz bölgesinin kendisi için önemini tekrar gözden geçirerek önümüzdeki süreç içerisinde daha yapıcı bir tutum içerisine girmesinin ve somut proje teklifleri getiren KEİ'yi desteklemesinin oluşturmaya çalıştığı güçlü ekonomik ve siyasi birliğin geleceği açısından önemli sonuçlar yaratabileceği değerlendirilmektedir.

## **Abstract:**

### **Cooperation in the Black Sea Region and European Union's Approach to Black Sea Economic Cooperation Organization**

This study aims at evaluating the progress achieved by the Black Sea Economic Cooperation (BSEC) Project since its inception by Turkey in 1990 with a view to taking advantage of the regional dynamics generated by the ending of the Cold War period. The paper examines the attitude of the European Union (EU), a much more powerful and deep rooted regional integration project, vis-à-vis the Black Sea region as well as possible areas of cooperation between these two regional organizations. It concludes that, by reevaluating the significance it attaches to the Black Sea region, the European Union should adopt a more constructive

---

**Anahtar Sözcükler:** Karadeniz, ekonomik işbirliği, bölgesel entegrasyon.  
**Keywords:** Black Sea, economic cooperation, regional integration.

approach towards and support the Black Sea Economic Cooperation (BSEC) Organization and the concrete cooperation projects it produces, from which it could derive important benefits in the future.

## GİRİŞ

Karadeniz'e kıyısı olan ülkelerin (Bulgaristan, Gürcistan, Romanya, Rusya Federasyonu, Türkiye, Ukrayna) topraklarını içine alan coğrafyaya siyasi ve ekonomik olarak bir "bölge" niteliği kazandırılması 1990'lı yılların başına kadar bir proje olarak ortaya konamamıştır. Karadeniz bir bölge olarak günümüze kadar potansiyelini değerlendirememiş ve işbirliği için uygun zemin yaratılamamıştır. On yıl öncesine kadar bölgeye ne dışarıdan, ne de içeriden bakıldığında bölgesel bir aidiyetten söz etmek mümkün değildir. Soğuk Savaşın bitmesiyle yaşanan geçiş döneminde de bölgede yer alan ülkelerin hiçbirisi için "Karadeniz Bölgesi" ülkesi olma kimliğine sahip olmak siyasi ve ekonomik öncelikleri arasında yer almadığı gibi, her biri kendisini uluslararası camiaya kabul ettirebilmek için buldukları coğrafyanın dışında bir takım oluşumlara katılmaya çalışmışlardır. Bununla birlikte, 1992 yılında Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) Örgütü'nün kurulması ile bölge ülkelerinin mevcut tüm olumsuzluklara rağmen birbirleriyle ilişkilerini geliştirme yönünde istekli oldukları görülmüştür.

Bu makalede Karadeniz Bölgesi için önemli bir işbirliği örgütü olan, en son Sırbistan ve Karadağ ile Makedonya'nın da 18 Nisan 2003'te Erivan'da yapılan Zirve ile üyeliğe kabul edilmeleriyle üye sayısı 13'e çıkan Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün hem gelişme süreci hem de gelmiş olduğu nokta açısından değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. KEİ, bugün pek çok kişinin belirttiği gibi amaçlarını gerçekleştirmekten uzak kalmış ve başarısızlığa doğru giden bir örgüt müdür? Bir bölgesel işbirliği örgütü olarak, Avrupa Birliği (AB) üyesi olan Yunanistan dışındaki üyelerinin de neredeyse tamamının nihai amaç olarak AB üyeliğini istediği bu dönemde KEİ neler başarabilir? AB ile KEİ arasında işbirliği olanakları neler olabilir? sorularına yanıt aranmaktadır. Sonuç olarak KEİ'nin bir bölgesel örgüt olarak güçlendirilebilmesi için neler yapılabileceği konusunda öneriler getirilmeye çalışılacaktır.

## 1. KARADENİZ EKONOMİK İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜ NEDEN KURULDU?

Soğuk Savaşın sona ermesi, her ne kadar Francis Fukuyama (1999: 1-26) gibi iyimserler tarafından totaliter rejimlerle liberal demokrasinin uzun süren savaşları sonucunda liberalizmin zaferini ilan ederek bir anlamda "Tarihin

Sonu'nun gelişi olarak nitelendirilmişse de , yine Fukuyama'nın belirttiği gibi dünyanın her bölgesi ne yazık ki bu sonsuza kadar süreceği düşünülen barıştan nasibini alacak kadar gelişmemiştir. Sovyetler Birliği'nin dağılması ile Soğuk Savaş yılları boyunca iki kutuplu sistemde etkili olması söz konusu bile olmayan dünyanın pek çok bölgesinde iç dinamikler harekete geçmiş ve bunun sonucunda çatışmalar ve savaşlar ortaya çıkmıştır.

1980'li yılların sonu ile 1990'lı yılların başında uluslararası sistemde meydana gelen büyük değişimler John Mersheimer'in (1999: 101-158) öne sürdüğü gibi milliyetçiliğin harekete geçmesi ile Doğu Avrupa'da olmasa bile on yıl boyunca Balkanlarda ciddi bunalımlar ve kanlı savaşlar yaratmıştır. Irak'ın Ağustos 1990'da Kuveyt'i işgali ve bunu takiben Körfez savaşı, Yugoslavya'nın dağılma savaşları (1991-1995) ve aynı şekilde Kafkasya'da yaşanan sorunların ve savaşların Türkiye üzerinde doğrudan etkisi olmuştur. Bütün bu sıcak olayların yanı sıra Soğuk Savaş sonrasında ortaya çıkan terörizm, organize suçlar, yasadışı göç ve uyuşturucu trafiği de diğer ülkelerle birlikte Türkiye'nin güvenliğini yakından ilgilendiren meseleler olmuştur. Türkiye'nin bu dönemde jeopolitik özelliği Avrupa'nın bir birlik halini almış demokratik ülkeleri ile Sovyetler Birliği'nin dağılması ve komünizmin çöküşü ile bir geçiş sürecine giren ülkelerin arasında yer almasıdır.

Böylesine kaotik bir ortamda, bölgesel barışın ve güvenliğin sağlanması için Türkiye, Karadeniz'e kıyısı olan ülkeler arasında daha güçlü ekonomik bağların kurulabilmesi amacıyla Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün kurulmasına öncülük etmiştir. Karadeniz'e kıyısı olan ülkeler arasında ekonomik bağların güçlendirilerek orta ve uzun vadede bölge güvenliğine hizmet edebilecek bir işbirliğinin Türkiye'nin öncülüğünde oluşturulması fikri Büyükelçi Şükrü Elekdağ tarafından 1990 yılının başında ortaya atılmıştır (Gençkaya, 1993: 550). Elekdağ'a göre Türkiye Avrupalı ve Orta Doğulu olduğu kadar Balkanlı, Karadenizli, Kafkasyalı, Asyalı ve Akdenizli bir ülkedir. Soğuk savaş sonrasında şartları Türkiye'ye jeopolitiğinin tüm bu özelliklerini geliştirebilme imkanı tanımaktaydı. Karadeniz'de işbirliğini geliştirmek ülkenin jeopolitik önemine bir başka boyut daha katacağı. Ayrıca bölge ülkeleri arasında çok taraflı bir işbirliğinin gelişmesinin ticari ilişkileri de hızla artıracığı düşünülmekteydi (Akgün, 2002).

Sovyet, Bulgar, Romen ve Türk heyetlerinin<sup>1</sup> bir araya gelmesiyle 19-21 Aralık 1990'da Ankara'da yapılan toplantıda resmen açıklanan Karadeniz'de bölgesel işbirliğine adım atma niyeti, daha sonra Ukrayna'nın da katılımıyla 3 Şubat 1992 İstanbul Dışişleri Bakanları toplantısında teyit edilmiş, KEİ Anlaşması 9 katılımcı ülkenin (Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Rusya, Türkiye ve Ukrayna) delegeleri tarafından 3 Şubat 2002'de İstanbul'da imzalanmıştır. 25 Haziran 1992'de İstanbul'da yapılan

Zirve ile Yunanistan ve Arnavutluk da üyeliğe kabul edilmiştir. Yine bu Zirve’de kabul edilen Boğaziçi Deklarasyonu ile Birleşmiş Milletler Genel Şartı ve Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Konferansı Belgelerine dayanarak, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü’ne üye devletlerin devlet ve hükümet başkanları Karadeniz Bölgesinin bir barış, özgürlük, istikrar ve refah bölgesine dönüştürülmesi yönünde ortak kararlılıklarını ifade etmişlerdir. Deklarasyonda ayrıca, demokratik değerler, hukukun üstünlüğü ve insan haklarına saygı ile Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü çerçevesinde oluşturulacak yeni ortaklığın Avrupa’nın inşasına önemli katkılarda bulunacağı vurgulanmıştır. KEİ tarihinde dönüm noktası 5 Haziran 1998’deki Yalta Zirvesidir. Bu zirve ile KEİ uluslararası kimliğe kavuşmuş ve kendini bölgesel bir örgüt ilan etmiştir. 1 Mayıs 1999’da KEİ Şartı yürürlüğe girmiştir.<sup>2</sup>

KEİ’nin temel amacı üye devletlerin coğrafi yakınlıklarından ve ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı özelliklerinden yararlanarak ticari, ekonomik, bilimsel ve teknolojik işbirliğini geliştirmeleri olarak belirlenmiştir. Öncelikle bölgelerarası ticaretin arttırılması, ticarete engellerin kaldırılması hedeflenmektedir. Uzun dönemde ise amaç; bölge ülkeleri arasında ekonomik ilişkileri daha fazla geliştirebilmek için kişilerin, malların, sermayenin ve hizmetlerin serbest dolaşımını sağlamaktır. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesi için uzun dönemde aşamalı olarak katılımcı devletler arasında bir serbest ticaret bölgesinin kurulması amaçlanmıştır.<sup>3</sup> KEİ Zirve Deklarasyonu’nun çeşitli maddelerinde belirtildiği üzere ekonomik işbirliği bölgede barış ve güvenliğin tesis edilmesinin bir numaralı yolu olarak görülmektedir. Katılımcı üyelerin niyeti, Deklarasyonun 5. Maddesinde bahsi geçtiği gibi Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı’nın (AGİT) prensiplerinden yola çıkarak bu çerçevede tüm Avrupa’yı içine alan ekonomik bölgenin kurulmasına katkıda bulunmaktadır. Zirve Deklarasyonu KEİ’nin hiçbir şekilde üyelerini “Avrupa Birliği’nin yanı sıra uluslararası örgütler de dahil olmak üzere üçüncü partilerle ilişkilerini geliştirmekten alıkoymayacağını” veya “diğer bölgesel işbirliklerine girmelerini engellemeyeceğini” açıkça ortaya koymaktaydı.<sup>4</sup>

## 2. KEİ’NİN YAPISI VE POTANSİYELİ

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü dünyanın özellikle enerji alanında önemli üretici ülkeleri ile tüketici ülkelerini çatısı altında toplamaktadır. Yaklaşık 350 milyon nüfusa sahip 20 milyon metrekarelik bir coğrafyada yer alan KEİ ülkeleri yaklaşık 300 milyar dolar ile dünya ticaretinin %5’ini gerçekleştirmektedir. Bununla birlikte, Tablo 1’de görüleceği üzere üye ülkelerin gelişmişlik düzeyleri birbirinden farklıdır.

KEİ mevcut itibarıyla; hükümetleri, parlamentoları, iş çevrelerini ve finansal birimleri içine alan oldukça etkileyici bir organizasyon yapısına sahiptir. Dışişleri Bakanları toplantılarında alından kararlar gereği kurulan Çalışma Grupları KEİ'nin üye ülkeler arasında son derece çeşitli alanlarda işbirliği çabası içerisinde olduğunu göstermektedir. Çalışma Grupları; Bilim ve Teknoloji, Bankacılık ve Finans, İstatistik Veri ve Ekonomik Bilgi Değişimi, Ulaştırma, Ticaret ve Endüstriyel İşbirliği, İletişim, Çevre Koruma, Turizm, Tarım ve Tarımsal Sanayi, Yasalara İlişkin Bilgi ve en önemli konulardan birisi olarak Enerji çalışma gruplarıdır. Buna ek olarak oluşturulan geçici uzman çalışma grupları ise; Yatırımların Korunması ve Teşviki, Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi, Ulaştırma Şebekesi, İşadamlarının Seyahatleri, Örgütsel Konular olarak belirlenmiştir.<sup>5</sup>

**Tablo 1. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'ne Üye Ülkelerin Temel Göstergeleri**

Ülkeler	Yüzölçümü (km <sup>2</sup> )	Nüfus (milyon)	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (Milyar Dolar)	Kişi Başına Düşen Milli Gelir (Dolar)
Arnavutluk	28.748	3,1	4,1	1.300
Azerbaycan	86.600	8,2	5,6	688
Bulgaristan	110.910	8,0	13,6	1.690
Ermenistan	29.800	3,1	2,1	556
Gürcistan	69.700	5,2	3,1	594
Makedonya	25.333	2,0	3,4	1.676
Moldavya	33.843	4,3	1,5	346
Romanya	237.500	22,4	38,7	1.728
Rusya Federasyonu	17.075.200	144,9	310,0	2.141
Sırbistan ve Karadağ*	102.350	10,6	25,3 (Satın alma gücü paritesi)	2.370 (Satın alma gücü paritesi)
Türkiye	780.580	69,3	147,7	2.230
Ukrayna	603.700	49,3	37,6	766
Yunanistan	131.940	10,9	117,2	11.063

**Kaynak:** Veriler 2003 Birleşmiş Milletler İnsani Gelişme Raporundan alınmıştır. Aksi belirtilmediği takdirde tüm veriler 2001 yılına aittir.

\* Sırbistan ve Karadağ'a ait göstergeler CIA Factbook'tan alınmıştır ve 2002 yılına ait verilerdir.

KEİ'nin İstanbul'da daimi Sekreteryası bulunmaktadır. 1993 yılında Parlamentolar arası birim (KEİ Parlamenter Asamblesi-KEİPA) oluşturulmuştur. KEİ ülkeleri özel sektörleri arasında merkezi İstanbul'da bulunan Karadeniz Ekonomik İşbirliği Konseyi (KEİK) adı altında iş çevrelerini temsil eden bir mekanizma meydana getirilmiştir. KEİK taraf ülkeler arasında ticari ve sınai

işbirliğini geliştirme amacına yönelik olarak çalışmaktadır. Örgütün önemli bir parçası olarak finansal birim Selanik'te kurulmuş olan Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası'dır. Banka ortak bölgesel projelere finansman sağlamaktadır. Bankanın üyeleri, KEİ ülkeleri temsilcileri ile uluslararası banka ve finansman kuruluşlarından oluşmaktadır. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün hedeflerini geliştirmek, yeni imkanları ve işbirliği alanlarını saptamak üzere Uluslararası Karadeniz Etüdüleri Merkezi Atina'da faaliyet göstermeye başlamıştır. Ev sahibi ülke anlaşmasının 2000 yılı Ağustos ayında yürürlüğe girmesi ile üye ülkelerin KEİ nezdinde daimi temsilcilik açmaları mümkün olmuştur ve bunların örgüte büyük dinamizm kazandıracığı düşünülmektedir.

Ulaştırma ve iletişim sektörleri KEİ sürecinin can damarını teşkil etmektedir. KEİ iletişim alanında üç projeyi hayata geçirmiştir; ITUR projesi ile Türkiye, Ukrayna ve Rusya denizaltından 3200 km.lik fiber optik kablo sistemi ile birbirine bağlanmıştır; KAFOS projesi Türkiye, Bulgaristan, Romanya ve Moldova'nın katılımı ile gerçekleşmiş olup İstanbul, Varna ve Kışinev arasında doğrudan bağlantı kurulmasını sağlamaktadır, Trans Balkan Hattı isimli üçüncü proje ile İtalya, Makedonya, Arnavutluk, Bulgaristan ve Türkiye birbirine bağlanmıştır. Ayrıca üye ülke uzmanları demiryolu ve karayolu ulaşımının, limanların ve bölgedeki deniz yollarının haritasını çıkartarak KEİ ülkelerinin 2005 yılına kadar ulusal altyapılarını ve tercihli yollarını saptamış bulunmaktadırlar. KEİ'nin üzerinde durduğu dört önemli ulaştırma projesi bulunmaktadır. Bunlar 1) Kuzey-Güney yönlerinde: Baltık Denizi, Orta Rusya, Azak ve Karadeniz arasında Pan-Avrupa koridoru, 2) Doğu-Batı yönlerinde; Adriyatik Denizi, Karadeniz, Orta Asya arasında Pan-Avrupa 8. Koridoru, 3) Tuna, Don, Volga nehirleri arasında Pan-Avrupa 7. Koridoru ve 4) Karadeniz Pan-Avrupa Ulaştırma Alanı'dır (Erkmenoğlu, 2000).

Örgütün işlevlerinin en önemli alanı olarak karşımıza enerji çıkmaktadır. 1995 yılında ABD Merkezi Haberalma Örgütü (CIA)'nın yaptığı değerlendirmelere göre Hazar havzasında 200 milyar varil düzeyindeki petrol ve dünya doğal gaz bulunduğu söylenmekle birlikte daha sonra bu miktarın 70 milyar varile kadar düşebileceği açıklanmıştır (Adams, 2002: 42-43). Yapılan çalışmalardan 2010 yılına gelindiğinde Hazar bölgesinde günde 3 milyon varillik üretim yapılabileceği anlaşılmaktadır (Adams, 2002: 44). Bununla birlikte, KEİ'nin jeostratejik önemi bu doğal kaynaklara sahip olmasının yanı sıra Batı dünyasına yönelik enerji nakil yollarının topraklarından geçmesinden kaynaklanmaktadır. KEİ'nin üyeleri arasında hem bu kaynaklar açısından zengin ülkeler, hem de bu kaynaklardan yoksun ülkeler bulunmaktadır. Enerji konuları KEİ üyesi ülkeler tarafından işbirliğine yönelik şekilde gözden geçirilmiş ve bölgeden sağlanacak enerjinin çevreye zarar vermeden etkin bir şekilde boru hatlarıyla Batı'daki tüketicilere pazarlanmasının bölgede kalıcı bir barışın tesisi yönünde önemli bir adım

olacağından yola çıkılarak projeler geliştirilmesi yönünde niyet bildirilmiştir (Erkmenoğlu, 2000).

### **3. BÖLGESEL ENTEGRASYON VE KEİ-AB İLİŞKİLERİ**

Bölgesel düzenlemelerin üye ülkelerin büyümelerini olumlu yönde etkileyerek ve ithalat için talebi artırarak, sadece üye ülkeler arasında değil, üye ülkelerle üye olmayan ülkeler arasında da ticaret hacminin artmasını sağladığı bilinmektedir. Sayan (1998) ülkelerin bölgesel işbirliğine girmelerindeki temel motivasyonun, malların, hizmetlerin ve diğer üretim faktörlerinin blok içerisindeki hareketini hızlandırarak etkinliği artırmak ve rekabeti harekete geçirmek olarak ortaya çıktığını belirtmektedir. Ayrıca ortak üretim standartlarının getirilmesi üye ülkelerin blok dışı ticaretinin de artmasını kolaylaştırmaktadır (Sayan, 1998).

Bölgesel girişimler, korumacılık ve tercihli muameleden ziyade işbirliğini ve pazara erişimi kolaylaştırdığı sürece uluslararası alanda desteklenmekte ve üye ülkelerin dünya pazarıyla bağlantı kurmasına yardımcı olmaktadır. Bu nedenle OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) gibi küresel alanda faaliyet gösteren örgütler de, örneğin Avrupa'da ekonomileri geçiş aşamasında olan ülkelerin daha gelişmiş komşularıyla ilişkilerini geliştirebilmelerini sağlamak amacıyla bölgesel işbirliği örgütlerine destek vermektedir (Sayan, 1998).

Avrupa Birliği (AB)'nin genel olarak Karadeniz'de işbirliğine ve KEİ'ye bakışında bir birlik olarak kendi stratejik çıkarları, AB ülkeleriyle KEİ üyelerinin ikili ilişkileri ve AB'nin geniş bir Avrupa coğrafyası perspektifi içerisinde desteklediği diğer bölgesel oluşumlar (Barselona Süreci, Güney Doğu İstikrar Paketi gibi) ile ilişkileri önemli rol oynamaktadır (Emerson ve Vahl, 2002: 19).

KEİ üyeleri, AB ile farklı düzeydeki ilişkilerinden dolayı farklı yardım programları içerisinde yer almaktadırlar. Romanya ve Bulgaristan, AB aday ülkelerine katılım öncesi uygulanan mali yardımlardan faydalanmaktadır.<sup>6</sup> Türkiye'nin ayrıca Yunanistan'ın vetosu yüzünden uzun yıllardır askıya alınmış fakat şimdi serbest bırakılmış olan mali protokolü bulunmaktadır. Aday olmayan Güney Doğu Avrupa ülkelerinden Arnavutluk CARDS, Bağımsız Devletler Topluluğu üyesi devletler ise TACIS programı ile AB'ye bağlıdırlar.<sup>7</sup> AB'nin bölgesel işbirliği örgütleri ile ilişkileri sözkonusu olduğunda, ülkeler bazında mevcut bağlantılarından dolayı, üyeler arasında ortaklık gerektiren programlarda etkili olamadığı ortaya çıkmaktadır.

AB'nin KEİ'nin etkinliğini artırmasındaki stratejik çıkarları şu şekilde değerlendirilebilir; öncelikle Bulgaristan, Romanya ve Türkiye'nin muhtemel üyeliği ile birlikte<sup>8</sup> AB, Karadeniz'de önemli bir güç haline gelecektir. Bu durumda komşu ülkelerin AB üyeliğinin görülebilir gelecekte mümkün olmaması bir anlamda, bu ülkelerin siyasi ve ekonomik olarak Avrupa standartlarına uyma konusundaki heveslerini ortadan kaldıracak şekilde bir dışlanmışlık hissi yaratabilir. AB enerji kaynaklarının kesintisiz olarak akışını güvence altına almak durumundadır. Bu durumda Hazar'daki enerji kaynakları Orta Doğu petrollerine olan bağımlılığı dengeleyecek niteliktedir. Yeni üye olan Doğu ve Merkezi Avrupa ülkelerinde çevre politikalarına büyük yatırımlar yapan AB için Tuna havzası büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle Dinyeper ve Don nehir havzalarını da içine alacak şekilde kapsamlı bir Karadeniz bölgesi çevre programı geliştirilmelidir. AB, Kafkasya bölgesindeki sorunların çözümüyle yakından ilgilenmektedir. KEİ'nin de özellikle azınlıklar ile ilgili sorunların çözümünde daha işbirliğine yönelik adımların atılması için bir çerçeve oluşturabileceği değerlendirilmektedir. Özellikle ikili ilişkiler içerisinde bulunmayan Azerbaycan ve Ermenistan gibi ülkeler KEİ çatısı altından bir araya gelmektedirler. Bir anlamda Karadeniz'de bölgesel işbirliğinin zenginleştirilmesi ve Türkiye'nin bunda öncü rol oynaması AB'nin Türkiye ile ilişkilerinde bir katma değer yaratmaktadır. AB genişleme sonucunda Karadeniz bölgesine girdiğinde Rusya'nın tarihi ve politik hassasiyetlerinden dolayı tepki göstermemesi bir anlamda Rusya'nın KEİ aracılığı ile işbirliği sürecine katılmış olmasıyla sağlanabilir. KEİ'nin etkinliği sayesinde Rusya bölgedeki aktiviteleri kendisinin kaybedip diğerlerinin kazanacağı olaylardan ziyade her iki tarafın kazanımının mümkün olabileceği şeklinde algılamaya başlayacaktır (Emerson ve Vahl, 2002: 21-22).

## SONUÇ

KEİ'nin, Avrupa'daki diğer bölgesel örgütlerin aksine AB'nin inisiyatifi olmadan kurulmuş olması bir yandan AB ile ilişkilerini güçleştirmekte, diğer yandan ise bu örgüte büyük bir güç ve meşruiyet kazandırmaktadır. AB her ne kadar bu bölge ile bir bütün olarak ilişkiler kurmakta güçlük çekse de, Karadeniz kıyılarının neredeyse yarısına sahip üç ülke olan Bulgaristan, Romanya ve Türkiye'nin adaylığının söz konusu olması dolayısı ile Karadeniz'e kayıtsız kalması söz konusu değildir. Diğer yandan, KEİ uluslararası sekreteryası, karar verme organları, Parlamenterler Asamblesi, Bankası, İş Konseyi ve Atina'daki Karadeniz Çalışmaları Merkezi ile son derece modern ve yapısal olarak oturmuş bir örgütsel yapıya sahip olmasına rağmen, işbirliğinin derinleştirilebilmesi için yeni projelerin üretilip hayata geçirilmesinde en önemli sorun bölge ülkelerinin mali kaynaklarının yetersizliği olarak ortaya çıkmaktadır.



Bugün gelinen noktada KEİ'nin kuruluş amaçları arasında öngörülen pek çok alanda işbirliğini geliştirmek için atılımda bulunmuş olmasına karşın, en önemli projeler KEİ'nin örgütsel yapısı dışında ele alınmaktadır. Örneğin, çevre, ulaşım ve enerji konularında AB pek çok girişime KEİ bünyesi dışında destek vermektedir. Bu durumda AB, birlikte çalışabileceği bir bölgesel örgüt olarak, bölge projelerine aktardığı kaynakları KEİ bünyesinde değerlendirmelidir. Aslında, böylesine bir potansiyelin varlığı 1997 yılında Komisyon tarafından gündeme getirilmiş ve bunun üzerine KEİ, AB'ye gözlemci ya da tam üye olarak örgütte yer alması için davette bulunmuştur. AB'nin bu davete temkinli ve soğuk yaklaşmasının temel sebebinin KEİ üyesi ülkelerin gerçekte bölgeyi ilgilendiren meselelerin işbirliği ile çözümünde ne kadar samimi olduklarına dair bir kanaatinin olmamasından kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Emerson ve Vahl'ın (2002: 31-32) da belirttiği gibi bölge için hayati öneme sahip çevre, ulaşım ve enerji gibi konuların KEİ bünyesi dışında bırakılması bu yöndeki güvensizliği artıran unsurlar olarak görülmektedir. Bununla birlikte son dönemde KEİ somut projelere yönelerek mevcut tikanıklığı aşmak istediğinin sinyallerini vermektedir.

Sonuç olarak, AB'nin de Karadeniz bölgesinin kendisi için önemini tekrar değerlendirerek önümüzdeki süreç içerisinde daha yapıcı bir tutum içerisine girmesinin ve somut proje teklifleri getiren KEİ'yi desteklemesinin oluşturmaya çalıştığı güçlü ekonomik ve siyasi birliğin geleceği açısından önemli sonuçlar yaratabileceği değerlendirilmektedir.

## NOTLAR

<sup>1</sup> Sovyet delegasyonu içinde Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan ve Moldavyalı temsilciler de yer almıştır.

<sup>2</sup> Bkz. <http://www.belgenet.com/arsiv/sozlesme/4392.html>. Türkiye, Sözleşme'yi 5 Haziran 1998'de imzalamış, 23 Haziran 1999'da onaylamıştır.

<sup>3</sup> <http://www.die.gov.tr/turkish/bsec/gnlbilg.htm>.

<sup>4</sup> Madde 7. KEİ kurulduğunda Yunanistan Avrupa Topluluğu üyesi idi ve Türkiye'de üye olabilmek amacıyla Gümrük Birliği anlaşmasını imzalamış bulunuyordu.

<sup>5</sup> Bu konuda detaylı bilgi için bkz. <http://www.die.gov.tr/turkish/bsec/gnlbilg.htm>.

<sup>6</sup> Bulgaristan ve Romanya için öngörülen mali yardımlarla ilgili olarak son gelişme raporu için bkz. <http://europa.eu.int/comm/enlargement/romania/> ve <http://europa.eu.int/comm/enlargement/bulgaria/>.

<sup>7</sup> Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. [http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/cards/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/cards/index_en.htm) ve [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/ceeca/tacis/](http://europa.eu.int/comm/external_relations/ceeca/tacis/).

<sup>8</sup> Bulgaristan ve Romanya'nın Avrupa Birliği'ne 2007 yılında üye olması öngörülmektedir. Türkiye'ye ise henüz katılım müzakerelerinin başlamasına yönelik olarak bir tarih verilmemiştir.

**KAYNAKÇA**

- Adams, T. D. (2002), "Caspian Oil and Gas Development and the Black Sea Region: An Overview", Terry Adams, Michael Emerson, Laurence Mee ve Marius Vahl (der.), *Europe's Black Sea Dimension* içinde, Brüksel: Center for European Policy Studies ve Atina: International Center for Black Sea Studies, 39-71.
- Akgün, M. (2002), "KEİ'ye Hayat Öpücüğü", *Hürriyet*. 23 Ağustos.
- Ascherson, N. (1996), *Black Sea*, New York: Hill and Wang.
- Aybak, T. (der.). (2001), *Politics of the Black Sea: Dynamics of Cooperation and Conflict*, London: I. B. Tauris.
- Black Sea Economic Cooperation: A Handbook of Documents*. (1994), Istanbul: BSEC Permanent International Secretariat.
- Bleda, T. (1991), "Black Sea Economic Cooperation Region", *Turkish Review Quarterly Digest*, 5(23): 17-22.
- Emerson M. ve M. Vahl. (2002), "Europe and the Black Sea-Model Regionalism, Prêt-À-Porter", Terry Adams, Michael Emerson, Laurence Mee ve Marius Vahl (der.), *Europe's Black Sea Dimension* içinde, Brüksel: Center for European Policy Studies ve Atina: International Center for Black Sea Studies, 1-35.
- Erkmenoğlu, F. (2000), "Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ)- Örgütünün Dünü, Bugünü ve Geleceği", <http://www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues/4Erkmenoglu2.htm>.
- Fukuyama, F. (1999), "The End of History", Foreign Affairs (der.) *The New Shape of World Politics: Contending Paradigms in International Relations* içinde, New York: W.W: Norton & Company, 1-26.
- Gençkaya, Ö. F. (1993), "The Black Sea Economic Cooperation Project: A Regional Challenge to European Integration", *International Social Science Journal*, 138: 449-557.
- Mersheimer, J. F. (1999), "Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War", Foreign Affairs (der.), *The New Shape of World Politics: Contending Paradigms in International Relations* içinde, New York: W.W: Norton & Company, 101-158.
- Sayan, S. (1998), "The Black Sea Economic Cooperation Project: A Substitute For or A Complement to Globalization Efforts in the Middle East and the Balkans?", Ekonomik Araştırma Forumu'nda sunulan çalışma, Kahire.

Tayfur, F. (1999), “Turkish Foreign Policy towards the Euro-Mediterranean Partnership and the Black Sea Economic Cooperation: A Comparative Analysis”, *Foreign Policy*, 1-2-3-4: 75-100.

Valinakis, Y. (1999), “The Black Sea Region: Challenges and Opportunities for Europe”, *Chaillot Papers*, No. 36, Paris: Institute for Security Studies.

Zeyrek, D. (2002), “KEİ Ülkelerinin Akli Fikri AB”, *Radikal*, 26 Temmuz.

### YAZARLARA DUYURU

1. Dergide Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Yazılar üç kopya olarak aşağıdaki adrese gönderilmelidir:

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı  
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Yayın Kurulu Başkanlığı  
06532 Beytepe/Ankara  
(Tel. 90 312 297 87 00/134, Fax:90 312 299 20 84  
e-mail: [iibf\\_dergisi@hacettepe.edu.tr](mailto:iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr)

2. Yazılar A4 boyutunda kağıdın bir yüzüne çift aralıkla, *Times New Roman* karakterinde 12 punto ile 25 sayfayı geçmemelidir. Yazının Microsoft Windows Word ile 3.5"lik diskete kaydedilmiş bir kopyası yazı ile birlikte gönderilmelidir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet (başlıklarıyla beraber); ve (vii) anahtar sözcükler. Ayrı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları belirtilmelidir. Türkçe metinlerde yazım, Türk Dil Kurumu'nun İmlâ Kılavuzu'na uymalıdır (Genişletilmiş ve Gözden Geçirilmiş Yeni Baskı, (Ankara 2000)).

4. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde, şekillerin ve grafiklerin altında yer almalı, kaynaklar ise tablo ve şekillerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda verilecek dipnotları yazının sonuna kaynakçadan önce eklenmelidir.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtilmiştir (Alkin, 1982: 210-5).  
.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.  
(Gupta vd., 1982: 286-7).  
(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyularak belirtilmelidir:

**Kitaplar:** Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

**Dergiler:** Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

**Derlemeler:** Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

**Diğer Kaynaklar:** Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>  
Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

### NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English. Articles should be sent in three copies to:

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı  
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Yayın Kurulu Başkanlığı  
06532 Beytepe/Ankara  
(Phone: 90 312 297 87 00/134, Fax: 90 312 299 20 84  
e-mail: [iibf\\_dergisi@hacettepe.edu.tr](mailto:iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr)

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 25 double-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. A copy on a floppy disk in a *Microsoft Windows Word* file should be included.

3. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 100 words in both English and Turkish (including titles); (v) keywords. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers of the author(s) should be indicated on a separate page.

4. Tables and figures should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables should be placed at the heading of the table; they should be placed at the bottom of the graphs and figures. Decimals should be separated by a full-stop. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.

5. Footnotes should be placed at the end of the text, before the References.

6. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-5)....  
Griffin (1970a: 15-20) states....  
(Gupta *et.al.*, 1982: 286-7).  
(Rivera-Batiz and Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

**Books:** Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.  
**Periodicals:** Langeheine, B. and U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.  
**Articles in edited books:** Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.  
**Other sources:** Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*, Press Release. March 24. Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr/>.  
Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.