

ISSN: 1303 - 0876



Anadolu Üniversitesi Yayınları; No: 3086

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
ANADOLU UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Cilt / Volume: 13 Sayı / Number: 4

AÜSBD
2013 - ESKİŞEHİR



ANADOLU ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
ANADOLU UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Sahibi: Anadolu Üniversitesi adına Rektör Prof. Dr. Davut AYDIN
Owner: On behalf of Anadolu University, Rector Prof. Dr. Davut AYDIN

Yayın Yönetmeni (Sorumlu Müdür)/**Publications Director: Hasan AKIN**
Dizgi/Typest: Gülgün BULUT

Görsel ve Kapak Tasarım/**Graphic & Cover Design: Öğr. Grv. M. Emin ARSLAN**

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (AÜSBD) yayın hayatına 2001'de yılda iki sayı ile başlamıştır. 2012 itibarıyla Mart, Haziran, Eylül ve Aralık aylarında olmak üzere yılda 4 defa yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir.

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, **TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı, Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS Index), RePEc/Econpapers, Econlit, Ebscohost Academic Search Complete, Index Islamicus, Index Copernicus, Ulrich's Periodicals Directory ve Sociological Abstracts** tarafından indekslenmektedir.

Yayın dili Türkçe olup, İngilizce, Almanca ve Fransızca yazılmış *araştırma makalesi, derleme, editöre mektup ve kitap yorumları* türünden metinleri, yazım kurallarına uygun hazırlanmış olması koşuluyla değerlendirmeye kabul eder. Değerlendirilmek üzere dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayınlanmamış, yayınlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayınlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayınlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir.

AÜSBD hem basılı hem de online olarak yayınlanır ve değerlendirme süreci elektronik ortamda çift-körleme (double-blinded) yöntemiyle yürütülür.

Anadolu University Journal of Social Sciences (AÜSBD), a internationally refereed journal, has been in publication since 2001. Starting 2012, the journal will be published quarterly in March, June, September, and December.

Anadolu University Journal of Social Sciences has been indexed in the **TUBITAK-ULAKBIM Social Sciences Data Base, Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS Index), RePEc / Econpapers, Econlit, Ebscohost Academic Search Complete, Index Islamicus, Index Copernicus, Ulrich's Periodicals Directory and Sociological Abstracts.**

Although the language of the journal is Turkish, manuscripts prepared in English, German and French are also welcome. AÜSBD accepts and publishes manuscripts prepared as *research paper, literature reviews, letters to editor* and *book reviews* as long as they are in accordance with the journal's writing guidelines.

Manuscripts, which have been published previously, accepted for publication, or currently being considered for publication elsewhere, will not be considered for publication. The authors are solely responsible for the ideas and opinions expressed in the articles, of which Anadolu University cannot be held responsible.

The Anadolu University Journal of Social Sciences is electronically managed, double-blinded journal from the submission of manuscripts to the publication.

AÜSBD'de yayımlanan tüm eserlerin yayın hakkı Anadolu Üniversitesi'ne aittir.
Anadolu University holds the copyright of all published material that appear in AÜSBD.

Yazışma Adresi / **Address:** Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi
Yunusemre Kampüsü 26470 Tepebaşı - ESKİŞEHİR
e-mail: sosbilder@anadolu.edu.tr
web: sbd.anadolu.edu.tr

ISSN: 1303 - 0876

Baskı Tarihi: 31 Ocak 2014

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
ANADOLU UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Editör / Editor: B. Zafer ERDOĞAN

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 26470 Eskişehir - Turkey

Tel/Phone: +90 222 335 05 80 dahili/ext: 3243-1262

Faks/Fax: +90 222 335 08 95

e-posta/e-mail: bzerdogan@anadolu.edu.tr

DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

- | | |
|---|--|
| Meryem AKOĞLAN KOZAK - Anadolu Üniversitesi | Nazmi KOZAK - Anadolu Üniversitesi |
| H. Sabri ALANYALI - Anadolu Üniversitesi | Ahmet MAKAL - Ankara Üniversitesi |
| Erol ALTINSAPAN - Anadolu Üniversitesi | Theo NICHOLS - Cardiff University |
| Özlem ATALIK - Anadolu Üniversitesi | Ahmet ÖZMEN - Anadolu Üniversitesi |
| C. Hakan AYDIN - Anadolu Üniversitesi | A. İlhan ORAL - Anadolu Üniversitesi |
| Michael J. BAKER - University of Strathclyde | Aydın Ziya ÖZGÜR - Anadolu Üniversitesi |
| Tahir BALCI - Çukurova Üniversitesi | Sevgi Ayşe ÖZTÜRK - Anadolu Üniversitesi |
| Şehmuz BALOĞLU - University of Nevada | Gülsev PAKKAN - Ufuk Üniversitesi |
| Michael BASIL - University of Lethbridge | Tony ROYLE - National University of Ireland |
| C. Necat BERBEROĞLU - Anadolu Üniversitesi | Serap SUĞUR - Anadolu Üniversitesi |
| Tyler COWEN - George Mason University | Deniz TAŞCI - Anadolu Üniversitesi |
| Nejat DOĞAN - Anadolu Üniversitesi | Elif TEKİN İFTAR - Anadolu Üniversitesi |
| Recai DÖNMEZ - Anadolu Üniversitesi | M. Necdet TİMUR - Anadolu Üniversitesi |
| H. Nüvit GEREK - Anadolu Üniversitesi | Selahittin TOLKUN - Anadolu Üniversitesi |
| Ramazan GEYLAN - Anadolu Üniversitesi | Metin TOPRAK - İstanbul Üniversitesi |
| John GRAHL - Middlesex University | A. Nezihi TURAN - Anadolu Üniversitesi |
| Zehra GÜLMÜŞ - Anadolu Üniversitesi | Halil İbrahim USTA - Ankara Üniversitesi |
| Abdülkadir GÜRER - Ankara Üniversitesi | Ferruh UZTUĞ - Anadolu Üniversitesi |
| Richard James HOLDEN - Leeds Metropolitan University | Ertuğrul UZUN - Anadolu Üniversitesi |
| Jens Normann JØRGENSEN - University of Copenhagen | Nezih VARGAN - Anadolu Üniversitesi |
| Ahmet KALENDER - Selçuk Üniversitesi | Erinç YELDAN - Yaşar Üniversitesi |
| Kurtuluş KARAMUSTAFA - Erciyes Üniversitesi | Cengiz YILMAZ - Orta Doğu Teknik Üniversitesi |
| A. Çiğdem KIREL - Anadolu Üniversitesi | N. Aysun YÜKSEL - Anadolu Üniversitesi |
| Philip J. KITCHEN - Brock University | Erkan YÜKSEL - Anadolu Üniversitesi |

Bu listedeki Anadolu Üniversitesi öğretim üyeleri Sosyal Bilimler Enstitüsü Anabilim Dalı Başkanlarından oluşmaktadır.

Editör Yardımcısı / Associate Editor

Cemil ULUKAN

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 26470 Eskişehir - Turkey

Tel/Phone: +90 222 335 05 80 dahili/ext: 3243-1262

Faks/Fax: +90 222 335 08 95

e-posta/e-mail: culukan@anadolu.edu.tr

Editör Yardımcısı / Associate Editor

Ahmet TİRYAKI

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 26470 Eskişehir - Turkey

Tel/Phone: +90 222 335 05 80 dahili/ext: 3243-1264

Faks/Fax: +90 222 335 08 95

e-posta/e-mail: ahmettiryaki@anadolu.edu.tr

HAKEM KURULU / REVIEW BOARD

Abdullatif **Acarlıoğlu**, (Anadolu Ü.)
Işıl **Açıkalm**, (Anadolu Ü.)
Sezgin **Açıkalm**, (Anadolu Ü.)
Bülent **Açma**, (Anadolu Ü.)
F. Râna **Adaçay**, (Anadolu Ü.)
O. Cem **Adıgüzel**, (Anadolu Ü.)
Muharrem **Afşar**, (Anadolu Ü.)
Esmahan **Ağaoğlu**, (Anadolu Ü.)
Ahmet **Ağca**, (Dumlupınar Ü.)
Ömer **Akat**, (Uludağ Ü.)
Nazire **Akbulut**, (Gazi Ü.)
Yavuz **Akbulut**, (Anadolu Ü.)
Tahir **Akgemci**, (Selçuk Ü.)
Semiha **Akıncı**, (Anadolu Ü.)
Mine **Akkan**, (Dokuz Eylül Ü.)
Meryem **Akoğlan Kozak**, (Anadolu Ü.)
H. Kıvanç **Aksoy**, (Osmangazi Ü.)
Şafak **Aksoy**, (Akdeniz Ü.)
Feriştah **Alanyalı**, (Anadolu Ü.)
H. Sabri **Alanyalı**, (Anadolu Ü.)
Ertuğrul **Algan**, (Anadolu Ü.)
Nesrin **Alptekin**, (Anadolu Ü.)
Erol **Altınsapan**, (Anadolu Ü.)
Figen **Altuğ**, (İstanbul Ü.)
Handan **Anıl**, (Anadolu Ü.)
Mustafa **Apaydın**, (Çukurova Ü.)
Metin **Argan**, (Anadolu Ü.)
M. Zafer **Arıcan**, (Bahçeşehir Ü.)
M. Necip **Arman**, (Adnan Menderes Ü.)
Zeki **Arsal**, (Abant İzzet Baysal Ü.)
Özgür **Arun**, (Akdeniz Ü.)
Murat **Aslan**, (Osmangazi Ü.)
Ergin **Aslanargun**, (Düzce Ü.)
H. Rıza **Aşkoğlu**, (Afyon Kocatepe Ü.)
Olca Bige **Aşkun Yıldırım**, (Marmara Ü.)
Nejdet **Atabek**, (Anadolu Ü.)
Murat **Ataizi**, (Anadolu Ü.)
Murat **Atalı**, (Yakın Doğu Ü.)
Özlem **Atalık**, (Anadolu Ü.)
Gökhan **Atılğan**, (Ankara Ü.)
C. Hakan **Aydın**, (Anadolu Ü.)
Ufuk **Aydın**, (Anadolu Ü.)
Şule **Aydın Tükel Türk**, (Trakya Ü.)
Belgin **Aydın**, (Anadolu Ü.)
Enver **Aydoğan**, (Gazi Ü.)
Serpil **Aygün Cengiz**, (Başkent Ü.)
Oya **Aytemiz Seymen**, (Balıkesir Ü.)
Tahir **Balcı**, (Çukurova Ü.)
Kerim **Banar**, (Anadolu Ü.)
A. Barış **Baraz**, (Anadolu Ü.)
Gülfidan **Barış**, (Anadolu Ü.)
Ali **Baş**, (Selçuk Ü.)
Mehmet **Başar**, (Anadolu Ü.)
E. Sema **Batu**, (Anadolu Ü.)
Dilek **Baybora**, (Anadolu Ü.)
Ayhan **Bayrak**, (Anadolu Ü.)
A. Kemal **Bayram**, (Afyon Kocatepe Ü.)

Nuran **Bayram**, (Uludağ Ü.)
Suzan Duygu **Bedir Erişti**, (Anadolu Ü.)
Çetin **Bektaş**, (Erzincan Ü.)
Ş. Dilek **Belet**, (Anadolu Ü.)
Serap **Benligiray**, (Anadolu Ü.)
C. Necat **Berberoğlu**, (Anadolu Ü.)
Senem **Besler**, (Anadolu Ü.)
Faik **Bilgili**, (Erciyes Ü.)
Yılmaz **Bingöl**, (Yıldırım Beyazıt Ü.)
Haluk **Birsan**, (Anadolu Ü.)
Mutlu **Binark**, (Başkent Ü.)
Tamer **Bolat**, (Balıkesir Ü.)
Yücel **Bozdağlıoğlu**, (Adnan Menderes Ü.)
Müjgan **Bozkaya**, (Anadolu Ü.)
Deniz **Börü**, (Marmara Ü.)
Gürhan **Can**, (Anadolu Ü.)
Verda **Canbey Özgüler**, (Anadolu Ü.)
Aydan **Cavcar**, (Anadolu Ü.)
Celil **Çakıcı**, (Mersin Ü.)
Mustafa **Çakır**, (Anadolu Ü.)
Cenap **Çakmak**, (Osmangazi Ü.)
Şuayyip **Çalış**, (Sakarya Ü.)
Fatih **Çelebioğlu**, (Dumlupınar Ü.)
Adnan **Çelik**, (Selçuk Ü.)
C. Cengiz **Çelikoğlu**, (Dokuz Eylül Ü.)
Necati **Çiftçi**, (Bilecik Şeyh Edebali Ü.)
Aydem **Çiftçioğlu**, (Uludağ Ü.)
Orhan **Çoban**, (Selçuk Ü.)
Sıtkı **Çorbacioğlu**, (Osmangazi Ü.)
Elif **Dağdemir**, (Anadolu Ü.)
Özcan **Dağdemir**, (Osmangazi Ü.)
Banu **Dağtaş**, (Anadolu Ü.)
Erdal **Dağtaş**, (Anadolu Ü.)
Şule **Daldal**, (Marmara Ü.)
Emine **Demiray**, (Anadolu Ü.)
Uğur **Demiray**, (Anadolu Ü.)
İbrahim H. **Diken**, (Anadolu Ü.)
Meltem **Dikmen Caniklioğlu**, (İzmir Eko. Ü.)
Nejat **Doğan**, (Anadolu Ü.)
Ahmet **Doğanay**, (Çukurova Ü.)
Osman **Doğru**, (Marmara Ü.)
Recai **Dönmez**, (Anadolu Ü.)
Seyyare **Duman**, (Anadolu Ü.)
Gül **Durmuşoğlu Köse**, (Anadolu Ü.)
Hasan **Durucasu**, (Anadolu Ü.)
Gülsün **Eby**, (Anadolu Ü.)
Şemsettin **Edeer**, (Anadolu Ü.)
Ayla **Efe**, (Anadolu Ü.)
Vedat **Ekergil**, (Anadolu Ü.)
Aykut **Ekinci**, (Bilecik Şeyh Edebali Ü.)
Murat **Emeksiz**, (Anadolu Ü.)
Fikret **Er**, (Anadolu Ü.)
A. Volkan **Erdemir**, (Erciyes Ü.)
Erkan **Erdemir**, (Osmangazi Ü.)
B. Zafer **Erdogan**, (Anadolu Ü.)
Melih **Erdoğan**, (Anadolu Ü.)
N. Kemal **Erdoğan**, (Anadolu Ü.)

Serap **Erdoğan**, (Anadolu Ü.)
Şenol **Erdoğan**, (Osmangazi Ü.)
Çağrı **Erhan**, (Ankara Ü.)
Nuri **Erişgin**, (Ankara Ü.)
Erhan **Eroğlu**, (Anadolu Ü.)
A. Figen **Ersoy**, (Anadolu Ü.)
Ali **Ersoy**, (Anadolu Ü.)
N. Figen **Ersoy**, (Anadolu Ü.)
Halim **Esen**, (Anadolu Ü.)
Rana **Eşkinat**, (Anadolu Ü.)
H. Mahir **Fisunoğlu**, (Çukurova Ü.)
A. Ercan **Gegez**, (Marmara Ü.)
Pınar **Genç**, (Anadolu Ü.)
H. Nüvit **Gerek**, (Anadolu Ü.)
Sevgi **Gerek**, (Anadolu Ü.)
M. Cem **Girgin**, (Anadolu Ü.)
Ümit **Girgin**, (Anadolu Ü.)
Emre **Gökbalp**, (Anadolu Ü.)
Zeliha **Gökbalp**, (Anadolu Ü.)
Doğan **Gökbel**, (Anadolu Ü.)
Nazlı **Gökçe**, (Anadolu Ü.)
Orhan **Gökçe**, (Selçuk Ü.)
Seda **Gökmen**, (Ankara Ü.)
Ece **Göztepe**, (Bilkent Ü.)
Ekrem **Gül**, (Sakarya Ü.)
Yasemin **Gülbahar**, (Ankara Ü.)
Bahadır **Gülmez**, (Anadolu Ü.)
Gülnehal **Gülmez**, (Anadolu Ü.)
Zehra **Gülmüş**, (Anadolu Ü.)
Mehmet **Gültekin**, (Anadolu Ü.)
Erdal **Gümüş**, (Osmangazi Ü.)
Gülten **Gümüştekin**, (Dumlupınar Ü.)
Kerim **Gündoğdu**, (Adnan Menderes Ü.)
Erdin **Gündüz**, (Anadolu Ü.)
Fatime **Güneş**, (Anadolu Ü.)
İhsan **Güneş**, (Anadolu Ü.)
Güler **Günsoy**, (Anadolu Ü.)
H. İbrahim **Gürcan**, (Anadolu Ü.)
Necmi **Gürsakal**, (Uludağ Ü.)
Meral **Güven**, (Anadolu Ü.)
Ayhan **Hakan**, (Anadolu Ü.)
Hakan **Hakeri**, (İstanbul Medeniyet Ü.)
Ali **Halıcı**, (Başkent Ü.)
Şaduman **Halıcı**, (Anadolu Ü.)
Gürkan **Haşit**, (Bilecik Şeyh Edebali Ü.)
Yasemin **Işıkaç**, (İstanbul Ü.)
S. Zeki **İmamoğlu**, (Gebze Ü.)
İsa **İpçioğlu**, (Bilecik Şeyh Edebali Ü.)
Ö. Faruk **İşcan**, (Atatürk Ü.)
Yusuf **Kaderli**, (Adnan Menderes Ü.)
C. Hakan **Kağncıoğlu**, (Anadolu Ü.)
Nuray **Karaca**, (Anadolu Ü.)
Hakan **Karakehya**, (Anadolu Ü.)
Kurtuluş **Karamustafa**, (Erciyes Ü.)
Fatih **Karçioğlu**, (Atatürk Ü.)
S. Rıdvan **Karlık**, (Anadolu Ü.)
Bilhan **Kartal**, (Anadolu Ü.)

Filiz **Kartal**, (TODAİE)
Saadet **Kasman**, (Dokuz Eylül Ü.)
Tuğrul **Katoğlu**, (Bilkent Ü.)
Yüksel **Kavak**, (Hacettepe Ü.)
A. Yalçın **Kaya**, (Selçuk Ü.)
M. Mesut **Kayalı**, (Dumlupınar Ü.)
S. Yüksel **Kaygusuz**, (Uludağ Ü.)
Şaban **Kayıhan**, (FSMVÜ)
İlknur **Keçik**, (Anadolu Ü.)
Gülpınar **Kelemci**, (Marmara Ü.)
Aşkın **Keser**, (Uludağ Ü.)
Mehmet **Kesim**, (Anadolu Ü.)
Yılmaz **Kılıçaslan**, (Anadolu Ü.)
İbrahim **Kırcova**, (Yıldız Teknik Ü.)
Çiğdem **Kırel**, (Anadolu Ü.)
Murat **Kıracı**, (Osmangazi Ü.)
Fatma **Kocabaş**, (Anadolu Ü.)
Emine **Kolaç**, (Anadolu Ü.)
Osman **Konuk**, (Afyon Kocatepe Ü.)
İsa **Korkmaz**, (Necmettin Erbakan Ü.)
Nazmi **Kozak**, (Anadolu Ü.)
Erdoğan **Köse**, (Atatürk Ü.)
Sevinç **Köse**, (Celal Bayar Ü.)
Zekeriya **Kurşun**, (Marmara Ü.)
Mesut **Kurulgan**, (Anadolu Ü.)
Erol **Kutlu**, (Anadolu Ü.)
Önder **Kutlu**, (Selçuk Ü.)
Abdullah **Kuzu**, (Anadolu Ü.)
Derman **Küçükaltan**, (Trakya Ü.)
Yakup **Küçükkale**, (KTÜ)
Aykut **Lenger**, (Ege Ü.)
Elçin **Macar**, (YTÜ)
Nazif **Mandacı**, (Yaşar Ü.)
İlknur **Maviş**, (Anadolu Ü.)
Ali **Meydan**, (Nevşehir Ü.)
Bilçin **Meydan**, (Uludağ Ü.)
Meltem N. **Velioglu**, (Abant İzzet Baysal Ü.)
Yavuz **Odabaşı**, (Anadolu Ü.)
Aytunga **Oğuz**, (Dumlupınar Ü.)
Emel **Oktay**, (Hacettepe Ü.)
Erdal **Onar**, (Bilkent Ü.)
A. İlhan **Oral**, (Anadolu Ü.)
Nezih **Orhon**, (Anadolu Ü.)
A. Şevket **Ovalı**, (Dokuz Eylül Ü.)
Mine **Oyman**, (Anadolu Ü.)
Serdar **Öge**, (Selçuk Ü.)
Oktay **Öksüzler**, (Balıkesir Ü.)
Kemal **Öktem**, (Hacettepe Ü.)
Saime **Önce**, (Anadolu Ü.)
Tucay **Önder**, (Gazi Ü.)
F. Hülya **Özcan**, (Anadolu Ü.)
M. Tevfik **Özcan**, (İstanbul Ü.)
Ömer **Özççek**, (Gaziantep Ü.)
A. Murat **Özdemir**, (Hacettepe Ü.)
Erkan **Özdemir**, (Uludağ Ü.)
Muhammet **Özekes**, (Gediz Ü.)
Arzu **Özen**, (Anadolu Ü.)
Mustafa **Özer**, (Anadolu Ü.)

Alper **Özer**, (Ankara Ü.)
Ömer **Özer**, (Anadolu Ü.)
Aydın Ziya **Özgür**, (Anadolu Ü.)
Enver **Özkalp**, (Anadolu Ü.)
Ali Ekrem **Özkul**, (Anadolu Ü.)
Hayrettin **Özler**, (Dumlupınar Ü.)
Ahmet **Özmen**, (Anadolu Ü.)
Ahmet **Öztürk**, (Uludağ Ü.)
Feride **Öztürk**, (Dumlupınar Ü.)
Kadriye **Öztürk**, (Anadolu Ü.)
M. Canan **Öztürk**, (Anadolu Ü.)
Sevgi Ayşe **Öztürk**, (Anadolu Ü.)
Cem **Pekman**, (Marmara Ü.)
Helga **Rittersberger-Tılıç**, (ODTÜ)
Cem **Saatçioğlu**, (İstanbul Ü.)
Mustafa **Sağlam**, (Anadolu Ü.)
Necdet **Sağlam**, (Anadolu Ü.)
Songül **Sallan Gül**, (Süleyman Demirel Ü.)
A. Yaşar **Sarıbay**, (Uludağ Ü.)
Arif **Sarıçoban**, (Hacettepe Ü.)
Şadi Can **Saruhan**, (Marmara Ü.)
Melike **Sayıl**, (Hacettepe Ü.)
Seval **Selimoğlu**, (Anadolu Ü.)
Celalettin **Serinkan**, (Pamukkale Ü.)
Serdar **Sever**, (Anadolu Ü.)
Güven **Sevil**, (Anadolu Ü.)
Adnan **Sevim**, (Anadolu Ü.)
Şerafettin **Sevim**, (Dumlupınar Ü.)
Selami **Sezgin**, (Osmangazi Ü.)
İ. Özgür **Soğanacı**, (Anadolu Ü.)
Harun **Sönmez**, (Anadolu Ü.)
H. Cenk **Sözen**, (Başkent Ü.)
Meriç **Subaşı Ertekin**, (Anadolu Ü.)
N. Bulbin **Sucuoğlu**, (Ankara Ü.)
Nadir **Suğur**, (Anadolu Ü.)
Serap **Suğur**, (Anadolu Ü.)
S. Yücel **Şenyurt**, (Gazi Ü.)
Emel **Şıklar**, (Anadolu Ü.)
Ali **Şimşek**, (Anadolu Ü.)
İsmail **Şiriner**, (Kocaeli Ü.)
Deniz **Taşcı**, (Anadolu Ü.)
Demet **Taşdelen**, (Anadolu Ü.)
İskender **Taşdelen**, (Anadolu Ü.)
Çağatan **Taşkın**, (Uludağ Ü.)
Ümit **Tatlıcan**, (Adnan Menderes Ü.)
A. Tolga **Tek**, (Anadolu Ü.)
Elif **Tekin İftar**, (Anadolu Ü.)
Fatih **Temizel**, (Anadolu Ü.)
M. Necdet **Timur**, (Anadolu Ü.)
Ahmet **Tiryaki**, (Anadolu Ü.)
Filiz **Tiryakioğlu**, (Anadolu Ü.)
Selahattin **Tolkun**, (Anadolu Ü.)
H. Zümrüt **Tonus**, (Anadolu Ü.)
Özgür **Tonus**, (Anadolu Ü.)
Metin **Toprak**, (İstanbul Ü.)
Cengiz **Toraman**, (Gaziantep Ü.)
Ömer **Torlak**, (Karatay Ü.)
Cevat **Tosun**, (Gazi Ü.)

M. Umur **Tosun**, (Hacettepe Ü.)
Şebnem **Tosunoğlu**, (Anadolu Ü.)
M. Mahur **Tulum**, (Anadolu Ü.)
Nurcan **Turan**, (Anadolu Ü.)
Ü. Deniz **Turan**, (Anadolu Ü.)
Hasan **Tutar**, (Sakarya Ü.)
A. Umut **Türkcan**, (Anadolu Ü.)
Erhan **Türker**, (Anadolu Ü.)
H. Gökçe **Türkoğlu**, (Yaşar Ü.)
A. Sibel **Türküm**, (Anadolu Ü.)
Ayşe Nur **Tütüncü**, (İstanbul Ü.)
B. Yelda **Uçkan**, (Anadolu Ü.)
Banu **Uçkan**, (Anadolu Ü.)
Özcan **Uçkan**, (Anadolu Ü.)
Cemil **Ulukan**, (Anadolu Ü.)
Nazmi **Ulutak**, (Anadolu Ü.)
Canan **Uluyağcı**, (Anadolu Ü.)
M. Fatih **Uşan**, (Yıldırım Beyazıt Ü.)
Gülriiz **Uygur**, (Ankara Ü.)
Doğan **Uysal**, (Celal Bayar Ü.)
Ferruh **Uztuğ**, (Anadolu Ü.)
Ertuğrul **Uzun**, (Anadolu Ü.)
Turgay **Uzun**, (Muğla Sıtkı Koçman Ü.)
Seyfettin **Ünal**, (Dumlupınar Ü.)
Sezen **Ünlü**, (Anadolu Ü.)
A. Oğuz **Ünlüer**, (Anadolu Ü.)
Yılmaz **Ürper**, (Anadolu Ü.)
M. Erkan **Üyümez**, (Anadolu Ü.)
İlhan **Üzülmez**, (Gazi Ü.)
Sezgin **Vuran**, (Anadolu Ü.)
Kemal **Yakut**, (Anadolu Ü.)
Abdullah **Yalama**, (Osmangazi Ü.)
Rahmi **Yamak**, (KTÜ)
Handan **Yavuz**, (Anadolu Ü.)
Şahinde **Yavuz**, (KTÜ)
Nazan **Yelkikalan**, (ÇOMÜ)
İbrahim **Yerebakan**, (R. Tayyip Erdoğan Ü.)
Hakan **Yıldırım**, (Marmara Ü.)
Kemal **Yıldırım**, (Anadolu Ü.)
Nihal **Yıldırım Mızrak**, (Anadolu Ü.)
Soner **Yıldırım**, (ODTÜ)
Sıtkı **Yıldız**, (Kırıkkale Ü.)
Zeki **Yıldız**, (Osmangazi Ü.)
Abdullah **Yılmaz**, (Dumlupınar Ü.)
Özlem **Yılmaz**, (ODTÜ)
R. Ayhan **Yılmaz**, (Anadolu Ü.)
Rasim **Yılmaz**, (Namık Kemal Ü.)
Veysel **Yılmaz**, (Osmangazi Ü.)
Medet **Yolal**, (Anadolu Ü.)
Mehmet **Yüce**, (Uludağ Ü.)
Süleyman **Yükçü**, (Dokuz Eylül Ü.)
A. Haluk **Yüksel**, (Anadolu Ü.)
Coşgül **Yüksel**, (Anadolu Ü.)
Erkan **Yüksel**, (Anadolu Ü.)
N. Aysun **Yüksel**, (Anadolu Ü.)
A. Tülin **Yürük**, (Anadolu Ü.)
T. Volkan **Yüzer**, (Anadolu Ü.)
Mahmut **Zortuk**, (Dumlupınar Ü.)

MİSAFİR HAKEM KURULU / GUEST REVIEWERS

Kasım Akbaş, (Anadolu Ü.)	Gökhan Güneysu, (Anadolu Ü.)	Fatma Sündal, (Anadolu Ü.)
Erhan Akdemir, (Anadolu Ü.)	Nilüfer Güneysu, (Anadolu Ü.)	İlker Gökhan Şen, (Anadolu Ü.)
Tolga Akkaya, (Anadolu Ü.)	Meral Gürbüz, (Anadolu Ü.)	Ozan Ercan Taşkın, (Anadolu Ü.)
Mustafa Altunoglu, (Anadolu Ü.)	Canatay Hacıköylü, (Anadolu Ü.)	Coşkun Taştan, (Ağrı İbrahim Çeçen Ü.)
M. Oğuz Arslan, (Anadolu Ü.)	Emel Hanağası, (Anadolu Ü.)	Filiz Tepecik, (Anadolu Ü.)
A. Haluk Atalay, (Anadolu Ü.)	Ayşe Hepkul, (Anadolu Ü.)	Bülent Toğram, (Anadolu Ü.)
Mustafa Avcı, (Anadolu Ü.)	Erkan İznik, (Anadolu Ü.)	Fevzi Topsoy, (Zirve Ü.)
Mesut Aygün, (Anadolu Ü.)	Uğur Kara, (Anadolu Ü.)	A. Nil Tosun, (Hacettepe Ü.)
Gaye Baycık, (Ankara Ü.)	A. Aziz Karagül, (Anadolu Ü.)	Kıvılcım Turanlı Yücel, (Anadolu Ü.)
Halit Biltekin, (Anadolu Ü.)	Ahmet Karakocalı, (Anadolu Ü.)	Melih Turğut, (Osmangazi Ü.)
Tufan Çakır, (Anadolu Ü.)	Ergün Kaya, (Anadolu Ü.)	Elif Uzun, (Anadolu Ü.)
Nazım Çatalbaş, (Anadolu Ü.)	Umut Koç, (Osmangazi Ü.)	Esra Yakut, (Anadolu Ü.)
G. Serap Çekerol, (Anadolu Ü.)	A. Tolga Kumtepe, (Anadolu Ü.)	Utku Yapıcı, (Adnan Menderes Ü.)
Zafer Çelik, (Yıldırım Beyazıt Ü.)	Tayfun Moğol, (Anadolu Ü.)	Sutay Yavuz, (T.C. Başbakanlık YTB)
G. Yavuz Demir, (Uludağ Ü.)	Neval Okan, (Anadolu Ü.)	Ayla Yazıcı, (Anadolu Ü.)
Filiz Ekinci, (Bilecik Şeyh Edebali Ü.)	Özlem Oktal, (Anadolu Ü.)	Ahmet Yıkılmış, (Abant İzzet Baysal Ü.)
Nilgun Elam, (Anadolu Ü.)	Erkan Özata, (Anadolu Ü.)	Yavuz Yıldırım, (Çanakkale Onsekiz Mart Ü.)
Levent Erdoğan, (Anadolu Ü.)	F. Zeynep Özata, (Anadolu Ü.)	Zübeyr Yıldırım, (Uluslararası Antalya Ü.)
Serra Eren Sarıoğlu, (İstanbul Ü.)	Müjdat Özmen, (Osmangazi Ü.)	Şerife Yıldız Akgül, (Anadolu Ü.)
Ender Gereade, (Anadolu Ü.)	Şenay Sabah Kıyan, (Ankara Ü.)	Betül Yüce Dural, (Anadolu Ü.)
Mustafa Göksu, (Gazi Ü.)	Elif Sazak Pınar, (Abant İzzet Baysal Ü.)	Bülent Yücel, (Anadolu Ü.)
Fuat Güllüpinar, (Anadolu Ü.)	Zerrin Sungur, (Anadolu Ü.)	

Bu listedeki Anadolu Üniversitesi öğretim üyeleri, sosyal bilimler alanlarında daimi statüdeki öğretim üyelerinden hakemlik çağrısını kabul edenlerdir.

İÇİNDEKİLER / CONTENT

MAKALELER / ARTICLES

Modern Liderlik Tarzlarının Yenilik Stratejilerine Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma

A Study to Determine the Effect of Modern Leadership Styles on Innovation Strategies

Yrd. Doç. Dr. Öznur Bozkurt - Öğr. Grv. Murat Göröl 1-14

Concurrent Validity of Different Religiosity Scales Used in Researches of Marketing Ethics and A Proposal For A New Religiosity Scale

Pazarlama Etiği Araştırmalarında Kullanılan Farklı Dindarlık Ölçeklerinin Eş Zamanlı Geçerliliği ve Yeni Bir Dindarlık Ölçeği Önerisi

Prof. Dr. Gökhan Özer - Asst. Prof. Dr. Volkan Özbek - Asst. Prof. Dr. Meral Elçi

Prof. Dr. Kenan Aydın 15-28

Hizmet Kalitesi Algısının Kurumsal İmaja Etkisi Üzerine Hizmet Sektöründe Bir Araştırma

A Research on the Service Sector About the Effect of Service Quality Perception on Corporate Image

Dr. Kemal Eroğluer 29-46

Örgütlerde İdeoloji Toplumsal Gerçekliğinden Ayrı Olarak Tartışılabilir Mi?

What is the Possibility of Discussing Ideology in Organization Studies Apart from Its Social Reality?

Arş. Grv. Dr. Pınar Memiş - Prof. Dr. Recai Coşkun 47-62

Güven Geliştirmede İletişimin Rolünü ve Örgütsel Hedeflere Katılım Üzerindeki Etkisini İncelemeye Yönelik Bir Yol Analizi

A Path Analysis of the Role of Communication in Developing Trust and Its Effects on Employee Involvement

Öğr. Grv. Dr. Müge Leyla Yıldız - Hatice Canan Bürüngüz 63-76

Bir Otomobil Fabrikasının Şanzuman Üretim Bölümü İçin Hücresel Üretim Sistemi Önerisi

A Cellular Manufacturing System Proposal For the Gearbox Production Unit of a Car Factory

Yrd. Doç. Dr. Öznur Öztürk 77-100

Türkiye’de 2. El Otomobil Fiyatlarının Tahmini ve Fiyat Belirleyicilerinin Tespiti

Forecasting of Second-Hand Automobile Prices and Identification of Price Determinants in Turkey

Yrd. Doç. Dr. Fatih Ecer 101-112

An Approach to Estimate Depreciation Rate for Constructing R&D Capital Stock Ar-Ge Sermaye Stoğu Oluşturmak için Amortisman Oranı Tahmininde Bir Yaklaşım	
Asst. Prof. Dr. Yavuz Yıldırım	113-132
Basel II Düzenlemelerinin Türk ve AB Bankacılık Sektörü Üzerine Etkilerinin SWOT-AHP Modeli ile Karşılaştırmalı Analizi Comparative Analysis of the Effects of Basel II Accord on Turkish and EU Banking Sectors with SWOT-AHP Model	
Prof. Dr. Muharrem Afşar - Dr. Hanife Topal	133-150
Toplumsal Cinsiyetin Ana Akımlaştırılması ve Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme Gender Mainstreaming and Gender Sensitive Budgeting	
Dr. Özge Çelik - Dr. Selin Ertürk Atabey	151-166
Roma İmparatorluğu'nun Doğu Sınırını Korumak İçin Fırat Nehri Boyunca Kurulan Lejyonlar Legions Along the Euphrates Established For Protection East Border of the Roman Empire	
Yrd. Doç. Dr. Ercüment Yıldırım	167-182
Türkiye'deki Dil ve Konuşma Terapistlerinin Otizm Alanındaki Eğitim ve Klinik Bilgilerinin Belirlenmesi Training and Clinical Knowledge in Autism among Speech and Language Therapists in Turkey	
Yrd. Doç. Dr. Bülent Toğram	183-194
İnceleme Yazısı / Review Türk Dünyasının Büyük Oğlu Çingiz Aytmatov ve Azerbaycan	
Prof. Dr. İsa Habıbbeyli	195-198

Modern Liderlik Tarzlarının Yenilik Stratejilerine Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma

A Study to Determine the Effect of Modern Leadership Styles on Innovation Strategies

Yrd. Doç. Dr. Öznur Bozkurt - Öğr. Grv. Murat Göral

Öz

Her yönetsel faaliyette olduğu gibi yenilik stratejisinin belirlenmesi ve uygulanmasında da liderlik kilit rol oynamaktadır. Bu noktadan hareketle, bu çalışmada yenilik stratejilerinin belirlenmesi ve uygulanması konusunda, çağdaş liderlik yaklaşımları olarak değerlendirilen karizmatik liderlik, işlemsel liderlik ve dönüşümcü liderlik tarzlarının etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırmanın evreni Ankara'daki dört ve beş yıldızlı otel işletmelerinin sahipleri ve genel müdürlerinden oluşmaktadır. Araştırmada nicel araştırma yöntemlerinden anket tekniği kullanılmıştır. Tam sayım yoluna gidilerek evrenin tümüne ulaşılmaya çalışılmıştır. Veriler yenilik stratejilerine, liderlik tarzlarına ve demografik özelliklere ilişkin ifadelerden oluşan anket formları ile toplanmıştır. Araştırma sonucunda, dönüşümcü liderliğin saldırgan ve fırsatçı yenilik stratejisini, karizmatik liderlik tarzının savunmacı ve taklitçi yenilik stratejisini, işlemsel liderlik tarzının ise taklitçi ve geleneksel yenilik stratejisini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, araştırmada incelenen modern liderlik yaklaşımlarının bağımlı yenilik stratejisine herhangi bir etkisinin olmadığıda araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yenilik, Yenilik Stratejileri, Liderlik, Liderlik Tarzları, 4 ve 5 Yıldızlı Oteller, Ankara

Abstract

The leadership plays a key role in determination and application of the innovation strategy like in every management activity. From this point, to examine the

relationship between leadership styles and innovation strategy was purposed in determining innovation strategies in this study by revealing the effect of leadership styles studied in modern leadership theories. The owners and general managers of four-star and five-star hotels in Ankara constitute the population of this research. In this research, it is aimed to reach to the whole population by using full enumeration sample method. The data was collected by questionnaires that consisted of phrases regarding innovation strategies, leadership styles and demographical features. In the research, the result that the offensive and opportunistic innovation strategies of transformational leadership style, the defensive and imitator innovation strategies of charismatic leadership style and transactional leadership style effect the traditional and imitator innovation strategies has been reached. Additionally, that the modern leadership approaches sex amined in the study don't have an effect on the dependent innovation strategy has been reached within the research.

Keywords: Innovation, Innovation Strategies, Leadership, Leadership Styles, Four and Five Star Hotels, Ankara

Giriş

Değişimin hızlı bir şekilde devam etmesi ve küreselleşme eğilimlerinin etkisiyle rekabet yoğunlaşmış ve şiddeti artmıştır. Dünyada üretim emek yoğun süreçten daha çok bilgiye dayalı ve yaratıcılığın ön plana çıktığı bir süreç haline gelmiştir. Yeniliğin işletmeler için artan yaşamsal önemi yöneticileri yenilik kavra-

mının üzerinde çok daha fazla durmaya yöneltmiştir. Yenilikten istenilen sonucun alınması büyük oranda doğru bir yenilik stratejisinin belirlenip uygulanmasıyla ilişkilidir. Her yönetsel faaliyette olduğu gibi yenilik stratejisinin belirlenmesi ve uygulanmasında da liderlik kilit rol oynamaktadır. Yeniliğin yönetilmesi çabalarıyla birlikte işletmeler rekabet avantajı sağlayabilecekleri yenilik stratejilerini geliştirme eğilimine girmişlerdir. Bu noktadan hareketle, Freeman ve Soete'nin (1974, s. 2) ifade ettiği gibi yeniliğe bakışımızın olumlu ya da olumsuz olmasına göre fark göstermeksizin yeniliğin yok sayılmayacağı günümüz şartlarında yeniliğe liderlik perspektifinden bir bakış açısı sunan bu çalışma otel işletmelerinde liderlik tarzlarının yenilik stratejilerinin belirlenmesindeki rolünü konu almaktadır. Bu çalışmada yenilik stratejilerinin belirlenmesinde, çağdaş liderlik yaklaşımları kapsamında incelenen liderlik tarzlarının etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Otel işletmelerinde yenilik konusuyla ilgili literatür incelendiğinde yapılan çalışmaların bir kısmı otel işletmelerindeki yenilik uygulamalarını (Durna ve Babür, 2011; Yıldız Kale ve Sahilli Birdir, 2012) bir kısmı otel işletmelerinde yeniliğin yönetim sürecini ele almıştır (Aygen, 2006;Emilian, 2006; Vatan, 2010). Çamlı (2010) ise yeniliğin müşteri sadakatine etkisini ölçen bir çalışma yapmıştır. Günday ve diğ. (2011) yenilik türlerinin firma performansına olan etkisini araştırmıştır. Akdoğan ve Kale (2010) ise örgüt içi faktörlerin işletme yenilik performansına etkisini belirlemeye yönelik çalışmasıyla yeniliği bağımlı bir değişken olarak ele almıştır. Ögüt ve diğ.(2007) ve Örucü ve diğ. de (2011) yenilik stratejilerini KOBİ bazında incelemişlerdir. Yenilik ile liderlik konusunu birlikte ele alan çalışmalara bakıldığında Gümüşoğlu ve İlsev (2009) transformasyonel liderlik ile örgütsel yenilik arasında ki ilişki incelemiştir. Çetin (2009) ise tam serbesti tanıyan liderlik tarzının yöneticilerdeki yenilik eğilimleri üzerindeki etkiyi irdelemiştir. Bu çalışma ise, yeniliği genel bir yönetim sürecinden ziyade bu sürecin aşamalarından biri olan yenilik stratejilerinin belirlenmesi odaklı olarak ele alarak yeniliği farklı bir boyuttan ele alması sebebiyle önem taşımaktadır. Bu çalışmada yenilik kavramı strateji odağında ele alınmakta ve bu süreçte liderin konumu tartışılmaktadır. Şüphesiz ki işletmeler stratejilerini oluştururken edindikleri çevresel bilgileri liderlerin süzgecinden geçirmektedirler, bu çalışmada bu stratejilerden yeniliğe odaklanan stratejiler üzerin-

de durulmaktadır. Bu kapsamda bu çalışma, liderlik tarzları ve yenilik stratejileri arasındaki ilişkiyi ortaya koyması açısından da ayrıca önem taşımaktadır.

Yenilik ve Yenilik Stratejileri

Yenilik Kavramı

Yenilik, Latince "in" ve "novo" veya "novus" ve "innovatus" kelimesinden türemiş olan İngilizce "innovation" kelimesinin dilimizde ki karşılığıdır. Türkçe literatürde yenilik; yenilikçilik, yenilenme ve son zamanlarda da Türk Dil Kurumu tarafından türetilen "yenileşim" kelimeleri kullanılmaktadır. Bazı akademisyenler "innovation" kelimesinin anlamını Türkçe karşılıklarının tam olarak veremediğini belirterek "inovasyon" veya "innovasyon" kelimelerinin kullanılmasını önermektedirler (Elçi, 2006). Ancak ülkemizde bu alanda yapılan çalışmaların büyük bir bölümünde "yenilik" kelimesinin kullanıldığı görüldüğü için bu çalışmada bu kelimenin kullanılması tercih edilmiştir.

Yenilik kavramını ilk olarak bir ekonomist olan Joseph Schumpeter 1911'de yazdığı ve 1934'te İngilizceye çevrilen kitabında "Kalkınmanın itici gücü" olarak tanımladı. Thompson (1965) işletmeye ve bağlı olduğu çevreye yeni olan bir değişimin benimsenmesi olarak tanımladığı yeniliği bir değişim süreci olarak ele almaktadır. Yenilik yeni bir şey olabileceği gibi ürün veya süreçte yeni olarak algılanabilecek bir iyileştirmede olabilir diyerek Mohr (1969) yeniliği hem yeni bir şey meydana getirme hem de var olan bir şeyi iyileştirme olmak üzere iki boyutunu ifade etmiştir. Damanpour (1991, s. 528) yeniliği içsel olarak üretilmiş veya dış kaynaklardan sağlanmış ve işletmede yeni algılanabilecek bir araç, politika, program, süreç, ürün veya hizmetin benimsenmesi olarak tanımlamaktadır. Yenilik ülke bazında düşünüldüğünde ekonomik büyüme sağlama, işletme bazında düşünüldüğü ise işletmenin örgütsel etkinliğini, çalışma koşullarının iyileştirilmesini, iş çevresiyle mücadele edecek esnekliğin kazanılmasını sağlamak gibi birçok hayati işlevi görmektedir (Drucker, 2003).

Yenilik Stratejileri

Yenilik yaparak rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü elde etmek isteyen işletmeler farklı yenilik stratejileri uygulayabilir. Bu stratejilerin yalnızca birini uygulayabileceği gibi farklı faaliyet alanına göre farklı ye-

nilik stratejileri de uygulayabilirler. İşletmeler gerek işletmenin içinde gerek ise faaliyetini sürdürdüğü çevrenin koşullarında gerçekleşen değişimlere paralel olarak uyguladıkları yenilik stratejisini değiştirebilir. Başka işletmeler tarafından uygulanan stratejileri izleme yoluna gidebilir veya sektörde öncü olmayı sağlayacak bir yenilik stratejisi benimseyebilir.

Değişimin gün geçtikçe hızlandığı bir ortamda yenileşmeyen işletmelerin entropi sürecinin daha hızlı olacağı kaçınılmazdır. Yeni ürünlerle pazarın kaymağını toplayabilir veya süreçlerinde yenilik yaparak üretim maliyetlerini azaltabilirler. Yeni pazarlama yöntemleri geliştirerek hedef pazarla daha etkili iletişim kurabilir. Yeniliğin sonuçlarının tüm belirsizliğine rağmen yeniliğe ayak uydurmamanın sonuçlarının çoğunlukla ağır maliyetler doğurması nedeni ile işletmeler yenilik sürecine katılma durumundadırlar (Clercq ve diğ., 2008). Literatürde farklı sınıflandırmalar olsa da Freeman ve Soete (1974)'nin yaptığı altılı sınıflandırma genel olarak kabul görmektedir. Ancak çok kesin çizgilerle birbirinden ayırmanın mümkün olmadığı bu stratejilerin yazarlar tarafından “açıkça tanımlanan mükemmel biçimler değil bir ihtimaller dizisi” olarak kabul edilmesi gerektiğini ifade edilmektedir. İşletmeler bir stratejiden diğerine geçiş yapabilmekte sektörlerin yapısına göre faaliyetlerini sürdürdükleri sektörlerle göre izlediği stratejilerde değişebilmektedir.

Saldırgan Yenilik Stratejisi

Genellikle pazar veya piyasa liderliğini elde etmek isteyen işletmeler tarafından izlenen bir stratejidir. Saldırgan yenilik stratejisi ya bilim teknoloji sisteminin bir parçası ile özel bir bağ geliştirilmesine veya güçlü, bağımsız Ar-Ge yapısına ya da fırsatlardan daha çabuk yararlanma yeteneğine ve bunların birleşimine dayanır (Freeman ve Soete, 1974, s. 308). Bu strateji, yeniliklerin ilk olarak gerçekleştirilerek pazarda ilk hareket etmenin üstünlüklerinden yararlanmayı amaçlar. Saldırgan yenilik stratejisi, işletmelerin enerji ve kaynaklarının önemli bir bölümünü Ar-Ge faaliyetlerine tahsis etmeyi gerektirir. Ayrıca bu stratejiyi uygulamak için işletmelerin güçlü bir bilişim alt yapısına sahip olması gerekmektedir (Güleş ve Bülbül, 2004, s. 176). Saldırgan yenilik stratejisi araştırmacılarında genel olarak hem fikir olduğu gibi pazar liderliğini amaçlayan ve yenilik kapasitesi yüksek işletmeler tarafından uygulanmaktadır. Ancak küçük ölçekli firmalarda küçük olmanın sağladığı es-

neklikleri sayesinde özellikle niş pazarlara yönelik faaliyetlerinde saldırgan yenilik stratejisini izleyerek bu stratejinin avantajlarından faydalanmak isteyebilirler.

Savunmacı Yenilik Stratejisi

Saldırgan stratejinin uzun bir dönem izlenmesi işletmeler tarafından çok tercih edilmez. İlk olmanın ağır riskine katlanma niyetinde değildirler ve ilk yenilikçilerin hatalarından ve açtıkları pazardan yararlanma umudundadırlar. Daha başarılı saldırgan bir rakip tarafından yarış dışı bırakılan saldırgan strateji izleyen bir işletme, gönülsüzce savunmaya yönelik bir strateji izlemek zorunda kalabilir (Durna, 2002). Bu stratejiler özellikle tam rekabet piyasalarında izlenen stratejilerdir (Trott, 2002, s. 107). Tidd ve diğ. (2005, s. 121) hangi işletmenin lider hangi işletmenin takipçi olduğunu zaman zaman rollerini değiştirmeleri sebebiyle tespit etmenin zor olduğunu belirterek saldırgan ve savunmacı yenilik stratejilerinin birbirinden ayrılmasının çok güç olduğunu ileri sürmektedirler (Uzkurt, 2008, s. 174). Savunmacı stratejide Ar-Ge olmadığı anlamına gelmez. Savunmacı yenilik stratejisi en az saldırgan yenilik stratejisi kadar araştırma yoğunudur. Bu noktada en önemli fark yapılan yeniliğin niteliğinde ve zamanlamasındadır (Güleş ve Bülbül, 2004). Mevcut pazarda rakiplerin yenilik yaptıkları an savunmacı yenilik stratejisini izlemeyi tercih eden işletmelerin yenilik yapma zamanları yapılan yeniliklere cevap verdikleri an olarak değerlendirilebilir.

Taklitçi Yenilik Stratejisi

Bu stratejiyi izleyen işletmeler düşük işgücü, malzeme, enerji ve yatırım maliyetleri ile çalışırlar ve yüksek Ar-Ge maliyetlerine katlanamazlar. Bu işletmelerin pazardaki başarı şansı, düşük maliyet ile çalışabilmelerine bağlıdır. Karşılaştıkları en önemli sorunlar pazardaki değişimlerle ilgili bilgi elde edilmesi, taklit edilecek yeniliğin seçimi ve know-how alınacak işletmelerin belirlenmesi ile ilgilidir (Öğüt ve diğ., 2007). Savunmacı yenilik stratejileri rakiplerin pazara sunduğu yeniliğin benzerini tıpatıp üretilip pazara girmezler. Daha çok lider işletmenin yarattığı pazar olanaklarından ve yaptığı hatalardan yararlanarak teknik ve tasarım açısından daha ileri ve ayrı bir patente konu olabilecek bir ürün geliştirmeyi tercih ederler (Iraz, 2005, s. 110). Taklitçi işletmelerin lider işletmelerin pozisyonunu zayıflatabilmeleri, teknolojik ilerleme hızının devam edip etmemesine bağlıdır. Erken yenilik yapan işletmeler taklitçi işletmelerin daha da önüne geçmek için iyileştirme faaliyetlerini ve yeni kuşak teçhizatın akışını sürdürmelidirler (Freeman ve Soete, 1974, s. 319).

Bağımlı Yenilik Stratejisi

Bağımlı işletmeler genellikle ürün tasarımında ve Ar-Ge çalışmalarında hemen hemen hiçbir girişimi bulunmayan küçük ve sermaye yoğun işletmelerdir. Bağımlı işletmeler, bir bakıma büyük bir işletmenin bir bölümü veya bir atölyesi gibi düşünülebilir. Bu işletmeler zayıf pazarlık gücüne sahip olmalarına karşılık, düşük genel ve idari maliyetler, girişim yetenekleri, uzmanlaşmış bilgi ve özel yöresel üstünlükler nedeniyle yeterli kâr sağlayabilirler (Barutçugil, 1981, s. 38-39). Mesleki yeteneklerin bilimsel çalışmalardan daha ön planda olduğu bir stratejidir. Yenilik üretimi temel olarak pazarda bu yönde bir talebin olması ve rekabetin yeniliğe zorlaması gibi faktörlerdir. Teknolojik yeniliklerin yüksek olduğu ve teknoloji bağımlı endüstrilerde yaşamları oldukça zordur (Sarıhan, 1998, s. 64). Bu işletmeler bağımlı oldukları işletmelerden ve müşterilerden talep gelirse ürün ve hizmetlerinin niteliklerinde çeşitli yenilikler yaparlar. Bağımlı strateji, işletmeler için büyüme ya da küçülme stratejisi olarak rekabet avantajı sağlayabilecek şekilde kullanılabilir bir stratejidir (Ülgen ve Mirze, 2006, s. 297).

Geleneksel Yenilik Stratejisi

Geleneksel strateji izleyen işletme, pazarda herhangi bir değişiklik sistemi ve rekabet koşullarında bu yönde bir uyarıcı olmaması nedeniyle herhangi bir değişiklik yapma gereğini duymaz. Ayrıca ürün yeniliğine girişmek için bilimsel ve teknik yetenekleri de yoktur. Ancak teknikten çok, moda anlamında bazı tasarım yenilikleri yapabilirler. Bağımlı işletme ile geleneksel stratejiyi izleyen işletme arasındaki en önemli fark ürünün niteliğinden kaynaklanmaktadır. Bağımlı işletmenin ürününde tasarım ve ürün spesifikasyonlarının dışarıdan gelmesine bağlı olarak önemli değişimler ortaya çıkabilmektedir (Tekin ve Ömürbek, 2004, s. 106 -107). Geleneksel stratejiyi kullanan işletmelerde yenilik zanaat becerilerine dayalıdır. Bilimsel girdileri ya hiç kullanmazlar veya çok az kullanırlar. Ürünlerin zanaat becerilerine dayalı olması bu işletmelere karşı talebi artıran en önemli faktördendir. Her ne kadar ileri sanayi ekonomilerinde de yaşayabilecek güçte olsalar da birçok sanayi dalında dışsal teknolojik yeniliklerin karşısında dayanaksızdırlar (Freeman ve Soete, 1974, s. 324).

Fırsatları İzleme (Fırsatçı) Yenilik Stratejisi

Hızla değişen pazarda girişimcilerin yeni fırsatları belirleme olasılığı daima vardır. İşletme içi Ar-Ge veya karmaşık bir tasarım gerektirmeyen bu durum, pazarda önemli bir boşluk bulmayla ve hiç kimsenin

aklına daha önce gelmemiş tüketici ihtiyaçlarını tatmin etmeye yönelik ürün ve hizmetleri sağlayarak işletmelerin başarı sağlaması mümkün olabilir (Durna, 2002). Çoğu kez bir işletmenin diğer bir işletmeyle aynı yenilikle doğrudan rekabet etmesi çok güç olabilmektedir. Bu stratejiyi uygulayan işletmeler, tıpkı bir askeri stratejide olduğu gibi rakiplerinin zayıf yönlerini ararlar (Zerenler ve diğ.,2008). Fırsatçı stratejiler, pazarda herkes tarafından görülmeyen eksiklerin ve boşlukların izlenmesi ve daha önce kimsenin aklına gelmeyen ve talep yaratabilecek bir ihtiyacı karşılayacak ürün sunarak yenilik ortaya koyan bir strateji türüdür. Böylelikle araştırma faaliyetlerinin yüksek maliyetine katlanmadan da önemli yenilikler ortaya çıkabilmekte ve daha düşük bir maliyet ile üretilen bu yeniliklerden önemli derecede karlar elde edilebilmektedir.

Liderlik Kavramı ve Modern Liderlik Tarzları

Liderlik

Liderlik kavramının farklı yazarlar ve araştırmacılarca, farklı bilim dallarında, değişik açılardan yapılan farklı tanımlamaları bulunmakla beraber, üstünde uzlaşmaya varılmış tek bir liderlik tanımı bulunmamaktadır (Bakan 2009, s. 140).Liderlikle ilgili yapılmış çalışmalar incelendiğinde araştırmacıların yaptığı tanımlamalarda liderlik, grup süreçlerinin odağı olarak görülmüştür. Bu açıdan lider grup faaliyetlerinin ve değişiminin merkezindedir ve grubun arzu ve iradesini temsil etmektedir. Liderlikle ilgili tanımların bir diğer bileşeni ise kişiliktir. Bu tanımlar liderliği kişinin sahip olduğu özel kişisel ve karakteristik özelliklerin birleşimi olarak ifade etmektedir. Diğer bir yaklaşım ise liderliği örgütte değişim meydana getirmek için sergiledikleri davranış ve eylemler olarak tanımlamaktadır. Liderlik, grup üyelerinin onlardan beklenenden daha fazlasını gerçekleştirmeye yönelik bir dönüşüm süreci olarak da değerlendirilmiştir. Son olarak bazı akademisyenlerde liderliği yetenek perspektifiyle incelemiştir (Northouse, 2010). Sonuç olarak liderlik hakkında birçok birbirinden farklı tanımın yapılmış olduğu görülmektedir. Bu tanımlamaların üzerinde durduğu noktalardan hareketle liderliği, bir bireyin grup üyelerini etkilemesiyle ortak amaçların gerçekleştirilmesini başarma süreci olarak ifade edebiliriz.

Modern Liderlik Tarzları

Yönetim alanında yapılan güncel çalışmalar liderlik tarzlarındaki geleneksel modellerin yeterli olmadığı sonucunu ortaya çıkarmış ve yeni liderlik teorileri geliştirilmiştir. Bu yeni veya modern teoriler; daha önce üzerinde fazla durulmayan liderlik sürecinin farklı yönlerini ele almıştır. Öne çıkan en önemli farklılık; lider ile izleyen arasındaki ilişkinin boyutu çalışmaların ana temasını oluşturmuştur. Bu yaklaşımlar; geleneklere ve geçmişe daha bağımlı olan işlemci liderlik, geleceğe, yeniliğe ve değişime açık olan dönüşümcü liderlik ve iş görenlerini tamamen serbest bırakan ve sadece uzaktan izleyen tam serbestlik tanıyan veya karizmatik liderlik tarzıdır (Yukl 1998, s. 285). Modern liderlik yaklaşımı, liderliğin rastgele ortaya çıkmadığını savunmaktadır. Modern teorilere göre lider, vizyon sahibi olan, bu vizyonu diğerleri ile paylaşarak ortak bir vizyon haline dönüştüren, vizyonun gerçekleşmesi için plan yapan kişidir. Liderliğin olabilmesi için formal bir pozisyona sahip olunması gerekmektedir. Herkes potansiyel bir liderdir (Grossman ve Veliga, 2005). Modern liderlik kavramını inceleyen çalışmalarda bu kavramında farklı sınıflandırmalarla ele alındığı ve hatta kavramdan kavram türetmeye varacak sınıflamaların olduğu görülmektedir. İşlemsel ve dönüşümcü liderlik olarak ele alındığı gibi bu ikisinin özelliği olan alt unsurlarında kendi başına birer liderlik tarzı olarak ele alındığı da görülmektedir. Örneğin dönüşümcü liderliğin vizyoner olma ve ilham verme özellikleri vizyoner ve ilham veren lider olarak ayrıca ele alınmaktadır. Bu alanda yapılmış çalışmalardan yola çıkılarak bu çalışmada modern liderlik tarzları olarak aşağıda açıklanacak olan işlemci liderlik, dönüşümcü liderlik ve karizmatik liderlik tarzları üzerinde durulmuştur.

İşlemsel (Transaksyonel) Liderlik

İşlemsel liderlerin öne çıkan özellikler şu şekilde sıralanabilir; işlemsel liderler, çalışanların uygun ödüllendirilmesine ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayarak, üretkenliği artırmaya çalışırlar. Yönetimsel faaliyetleri çok iyidir. İşlerin düzgün ve verimli olmasından gurur duyarlar. Kişilerin performanslarını artırıcı plan, proje ve bütçeler üzerine yoğunlaşırlar. İşlemsel liderler otoritelerini astlarını ödüllendirerek kullanırlar. İşlemsel liderler, şarta bağlı ödüllendirmeye, hem aktif hem de pasif yönetime ve tam serbestlik (laissez-faire) yönetim tarzına önem verirler (Bass ve Avolio, 1995). Genel olarak işlemsel liderler geçmişteki olumlu ve yararlı faaliyetleri sürdürerek bunları daha sonra görev alacak çalışanlara bırakarak yararlı

hizmetlerde bulunmaktadır. İşlemsel liderlerin en büyük özelliği geçmiş ile bugün arasında bağlantı kurarak başarıya ulaşmalarıdır. Bu liderlik anlayışı, durgun büyüme ve tasarruf politikası benimsemiş organizasyonlarda etkin bir şekilde kullanılmakta ve de etkili olmaktadır (Eren, 2004, s. 312-314).

Lider, örgütsel amaçları ve performans göstergelerini belirledikten sonra astın gösterdiği çabanın karşılığı olarak ona istediği desteği sağlamak, performans hedeflerini gerçekleştirmede kimlerin sorumlu olduğunu açıklamak, performans karşılığı olarak işgörenlerin bireysel beklentilerini karşılamak şeklinde koşullu ödül davranışlarını sergiler (Karip, 1998). Bu liderlik anlayışına sahip olanlar olağanüstü bir durum olmaması halinde harekete geçmemeyi veya sadece standartlar karşılanmadığında astlara müdahale etmeyi tercih eder (Sökmen, 2010, s. 140). Bunun nedeni ise karar alma konusunda zorlanmaları ve çoğu zaman geciktirmeleridir. Kimi araştırmacılar bu boyutu serbest bırakıcı liderlik olarak da tanımlamaktadır; çünkü bu anlayıştaki liderler, çalışanlarını görevlerin yapılması konusunda tamamen serbest bırakmış durumdadırlar (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2005, s. 221).

Dönüşümcü (Transformasyonel) Liderlik

Dönüşümcü liderlik; etkin olarak değişimi başlatma, bu değişime rehberlik edecek ileri görüşlülüğü oluşturma ve değişim için duyulan ihtiyacı tanımlamada lidere olanak tanıyacak yeteneklerin bir kümesidir (Keçecioglu 2003, s.34). Dönüşümcü liderlik anlayışına göre, lider izleyicilerin ihtiyaçlarını, değer yargılarını değiştiren kişidir. Dönüşümcü lider organizasyonları, değişim ve yenilenmeyi gerçekleştirerek üstün performansa ulaştırır kişidir. Buda liderin vizyon sahibi olması ve vizyonu izleyicilere kabul ettirmesi ile mümkündür (Peker ve Aytürk, 2000, s. 78).

Bu teoriye göre liderler, bu liderlik davranışını sergileyerek astlarını, görevlerini en iyi şekilde yerine getirme konusunda ikna etmektedir. Astlar, lidere karşı hayranlık ve saygı duyar ve güvenirlir. Onu kendileri için başarılı bir model olarak görüp taklit etme ona benzemeye çalışma eğilimine girerler (Sökmen, 2010, s. 147). Bunu sağlayabilmek için, lider astlarıyla ortak hareket etme, onların duygu, düşünce, ilgi ve isteklerini dikkate almaya özen gösterir. Astlara karşı onların birer arkadaşymış gibi davranır, onlara tavsiyelerde bulunur, destekler, yardım eder ve onları başarılı olmaya cesaretlendirir (Sabuncuoğlu ve Tüz,

2005, s. 229). Lider, astlarında entelektüel bir uyarım sağlayabilmek için, örgütünün karşı karşıya olduğu fırsatları, tehditleri ve örgütün güçlü yanları ile zayıflıklarını astları ile paylaşır. Bu nedenle yöneticiler anlayışını, kavrayışını, hayalinde canlandırdıklarını ve kavramsallaştırmalarını astlarına iletebildiği oranda dönüşümcü lider rolünü oynayabilir (Bass, 2004, s. 277). Buda liderin, izleyici grubunun her bir üyesiyle bireysel olarak ilgilenerek, onların bireysel ihtiyaçlarını, yeteneklerini ve isteklerini dikkatle değerlendirmesini ile mümkün olur.

Karizmatik Liderlik

Karizmatik liderlik birçok araştırmacı tarafından incelenmiştir. Bunların arasında en önemlileri; House ve diğ., (1993)'nin yaptıkları çalışmalar ve Conger ve Kanungo (1987)'nin atıf kuramıdır. House ve diğ.(1993), karizmatik liderlerin diğer insanlardan hangi yönleri ile farklılaştıklarını, nasıl davrandıklarını ve ortaya çıkma koşullarını kolaylaştıran koşulların neler olduğunu tespit etmeye çalışmışlardır. Yaptıkları çalışmalara göre, karizmatik liderler izleyicileri üzerinde derin ve müstesna etkilere sahiptirler. İzleyicileri, liderin inançlarını "doğru" olarak algılayarak, lideri sorgusuz sualsiz kabul ederler ve ona gönülden ve memnuniyetle itaat ederler (Kılınc, 1997). Bass (1985: 31) ise karizmatik liderler, kendilerine yönelik heyecanlı tepkileri canlandırarak izleyicilerinin tutum ve davranış değişimini teşvik ederler sonuca ulaşan çalışmalar yapmıştır. Aynı zamanda bir coşku ve macera duygusunu da harekete geçirirler. Karizmatik liderlerin izleyicilerinin gözünde olduğundan fazla görülme, kendilerini astlarca benimsenecek yararlı hedefler haline getirir ve izleyicilerde bazı heyecanların yaratılmasında katalizör görevi görür. Normların, astlar arasında paylaşılması karizmatik liderlerin ortaya çıkmasını ve bu liderlerin başarılı olmasını kolaylaştırır. Conger ve Kanungo' da (1987) karizmatik liderlere çoğu zaman ortak olarak görülen, astları tarafından atfedilen şu davranışları sıralamaktadır; vizyon belirleme, üye ihtiyaçlarına duyarlılık gösterme, sıra dışı davranışlar sergileme, çevresel duyarlılık, kişisel risk üstlenmek, statükoyu sürdürmemek.

Yenilik Stratejilerinin Modern Liderlik Tarzları Açısından Değerlendirilmesi

Araştırmanın Amacı ve Önemi

İlgili literatür incelendiğinde yenilik stratejilerinin özellikle rekabet edilebilirlik ve buna yönelik atılacak adımlar açısından incelendiği görülmektedir. Gerek işletme dışı gerekse işletme içi faktörlerin belirlenecek stratejideki etkisi sistem yaklaşımı gereği bilinen

bir gerçektir. Bu etkilere yönelik yapılmış çalışmalarda genel olarak yenilik kavramı üzerinde durulmuştur. Yenilik ile ilgili çalışmaların bir kısmı yeniliğin işletme performansına etkisini incelemiş, bir kısmı ise örgütsel faktörlerin yeniliğe etkisini incelemiştir; ancak yenilik ile ilgili bu çalışmaların hepsinde yenilik bir bütün olarak ele alınmış ve yenilik sürecinin bir aşaması olan yenilik stratejisinin belirlenmesine özel olarak bir eğilim gösterilmemiştir. Bu araştırmanın temel amacı, modern liderlik yaklaşımları olarak ön plana çıkan liderlik tarzlarının izlenecek yenilik stratejisinin belirlenmesinde ve uygulanmak üzere tercih edilmesindeki rolünü irdelemektir. Ayrıca, otellerin üst düzey yöneticilerinin sergiledikleri liderlik tarzlarını ve izlemek üzere tercih ettikleri yenilik stratejilerini belirlemek şeklinde alt amaçları da bulunmaktadır. Bu çalışmanın yenilik stratejilerine odaklanmış olması sebebiyle literatüre yapacağı katkı önem taşımaktadır. Ayrıca bir turizm destinasyonu olmasından daha çok başkent olmasıyla ön plana çıkan ve diğer destinasyonlarla rekabet etmekte güçlük çeken Ankara ilindeki otel işletmelerine liderlik tarzı ve izleyecekleri yenilik stratejilerine ilişkin önerilerde bulunuyor olması çalışmaya sektörel açıdan önem yüklemiştir. Çalışmayı önemli hale getiren bir diğer nokta ise, günümüzün yoğun rekabet koşullarında üstünlük elde etmek için çaba harcayan uygulayıcılar için getireceği önerilerdir.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın evrenini Ankara' da faaliyetlerini sürdüren otuz sekiz 4 yıldızlı ve on dört 5 yıldızlı otel işletmelerinin genel müdürleri ve işletme sahipleri oluşturmaktadır. Evrenin sınırları dikkate alınarak tam sayım yöntemine gidilmiş ve evrenin tümüne ulaşılmaya çalışılmıştır. Araştırmada gerekli olan veriler anket tekniğiyle toplanmıştır. Araştırmada 52 otele biri genel müdür ve biri işletme sahibi olmak üzere 104 adet anket formu dağıtılmıştır. Bu anketlerin 90 ı geri dönmüştür. Bu anketlerinde 19 tanesi veri setini bozacağı düşünülerek analizden çıkarılmıştır. Sonuç olarak 71 adet anket analize tabi tutulmuştur. Toplanan veriler SPSS 18 istatistik programı aracılığı ile analiz edilmiştir.

Araştırmada kullanılan anket yenilik stratejilerini, liderlik tarzlarını ve demografik özellikleri belirlemeye yönelik üç bölümden oluşmaktadır. Yenilik stratejilerini ölçmek için kullanılan ölçeğin ifadeleri araştırmacı tarafından literatür taranarak geliştirilmiştir. 30 ifadeden oluşan ilk haliyle alanında uzman üç akademisyen tarafından ölçek incelenmiş ve ölçeğin amacına uygun olmadığı düşünülen üç soru ölçekten çıkarılmıştır. Daha sonra soruların anlaşılabilirliğini test etmek için

pilot bir uygulama yapılmıştır. Ayrıca pilot çalışmanın yapıldığı otellerdeki yöneticiler ile yüz yüze görüşülerek ifadelerin anlaşılabilirliğine ilişkin görüşleri de alınmıştır. Bu görüşler doğrultusunda ifadelerde bir takım düzeltmeler yaptıktan sonra beşli likert ölçeği şeklinde bir anket formuna dönüştürülmüştür. Araştırmada yenilik stratejileri ile ilgili ölçek yeni geliştirilmiş ve ilk kez uygulanıyor olmasından açıklayıcı faktör analizine tabi tutulup faktör yapısı belirlenmiştir.

Liderlik tarzlarını belirlemeye yönelik ölçekte ise karizmatik liderlik ile ilgili ifadeler Conger ve Kanungo'(1987) nun karizmatik liderlik ölçeğinden alınmıştır. İşlemsel liderlik ve dönüştürücü liderlik ile ilgili ifadeler ise Öztıp' un (2008) çalışmasından alınmıştır.

Ölçek güvenilirliğinin test edilmesinde Sekaran, 2003' te bahsedilen cronbachalpha katsayısı kullanılmıştır. Genel olarak kabul edilen, alfa katsayısının 0,70 ve üzerinde olmasıdır. Bununla birlikte, değişken sayısının az olduğu anketlerde düşük alfa katsayıları

(0,6 – 0,69 Aralığı) kabul edilebilir. Yüksek alfa katsayısı (0,90 dan yukarısı) maddelerin kendini tekrar ettiğini veya ankette gerekli olan maddelerden daha fazla madde olduğunu gösterir (Leech ve diğ., 2005, s. 67). Bu araştırmada kullanılan ölçeğin Cronbachalpha katsayısı 0,84 olarak bulunmuştur. Bu oran kabul edilir güven aralığı içinde yer almaktadır.

Araştırmanın Bulguları

Faktör Analizi

Araştırmada kullanılan ölçekte yer alan yenilik stratejilerine ait faktör analizi yapılmıştır. Her bir faktörde, faktör yükü 0,50'den daha düşük olan maddeler ve birden fazla faktörde nitelik yükü 0,50 ve üstü olan ifadeler ölçekten çıkarılmıştır. Faktör analizinde öz değerleri (eigenvalue) 1 ve üstü olan bileşenler dikkate alınmıştır. Bu düzenlemelerden sonra 27 ifadeden oluşan yenilik stratejilerini belirlemeye yönelik ölçek 19 ifadede altı faktörlü bir ölçek şeklinde son halini almıştır. Bu faktörler ve faktörlerin yükleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo1. Yenilik Stratejilerine Ait Faktör Yükleri

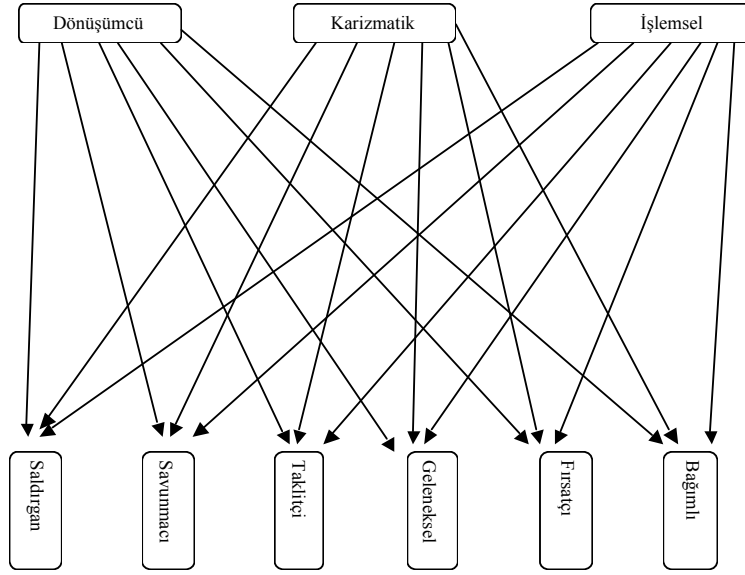
Faktörler	İfadeler	Faktör Yükleri
Saldırgan	Yenilik yapma nedenimiz pazar liderliğini elde etmektir	,859
	İçinde bulunduğumuz sektöre yön verici nitelikte yenilikler yaparız.	,848
	Pazar liderliğini korumak için yenilik yaparız	,767
	Yenilik yapmak için talep oluşmasını beklemek yerine yenilik yaparak talebi kendimiz oluştururuz	,660
Geleneksel	Yenilikler yeni olma özelliğini kaybederek maliyeti düşmedikçe işletmemize getirmeyiz	,885
	Yenilikler, zorunluluk haline gelmedikçe işletmemizde uygulamayı tercih etmeyiz	,776
	Mevcut bir satış hacmimiz olduğu sürece yenilik yapmayı gereksiz buluyoruz.	,538
Savunmacı	Yenilik yapma kararımızı etkileyen en önemli faktör sektör liderlerinin yenilik yapmasıdır.	,754
	Yenilik yaparken ilk olmanın riskini üstlenmek yerine rakiplerimizin hamlelerini beklemeyi tercih ederiz.	,752
	Yenilik için yeterli yeteneklerimiz olmasına rağmen rakipler yapmadıkça yenilik yapmayız.	,749
	Pazar payımızı küçültebilecek nitelikte olan yeniliklere bu yeniliklerden daha iyisini yaparak cevap veririz	,709
Taktikçi	Yenilik için gereken Ar-Ge faaliyetlerinin maliyetleri katlanılmayacak kadar yüksektir.	,810
	Başarılı olma ihtimali olan yenilikler yerine başarılı olmuş yenilikleri uygulamayı tercih ederiz	,751
	Yenilik üretmektense başkalarının yapılan yeniliği işletmeye uyarlamak daha akıllıcadır.	,571
Bağımlı	Yenilik yapmak, işletmemizin yalnız başına verebileceği bir karar değildir.	,843
	Yapacağımız yenilikler bağlı olduğumuz kuruluşların yenilik politikalarıyla uygunluk göstermelidir.	,691
Fırsatçı	Rakipler tarafından görülmeyen ihtiyaçları karşılayacak yenilikler yaparız.	,582
	Rakiplerimizin zayıf olduğu alanlara yönelik yenilik yaparız.	,578
	Pazarda ki fark edilmeyen boşluklar bizim yenilik alanımızı oluşturmaktadır.	,497

Toplam Varyans : 71,68

Araştırma Modeli ve Hipotezler

Araştırma üç bağımsız değişkenin altı bağımlı değişkene etkisini açıklamaya yönelik geliştirilmiş bir model çerçevesinde yapılmıştır. Bağımsız değişkenler dönüşümcü liderlik, işlemsel liderlik ve karizmatik liderlik; bağımlı değişkenler ise saldırgan, savunmacı, taklitçi, geleneksel, fırsatçı ve bağımlı

taklitçi, bağımlı, fırsatçı ve geleneksel yenilik stratejileridir. Yöneticilerin sahip oldukları liderlik tarzlarının izleyecekleri yenilik stratejisini etkileyeceği varsayımı modele temel oluşturmaktadır. Araştırma aşağıdaki varsayımsal model çerçevesinde gerçekleştirilmiştir



Şekil 1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

- H1: Liderlik tarzları saldırgan yenilik stratejisini etkilemektedir.
- H2: Liderlik tarzları savunmacı yenilik stratejisini etkilemektedir.
- H3: Liderlik tarzları taklitçi yenilik stratejisini etkilemektedir.
- H4: Liderlik tarzları geleneksel yenilik stratejisini etkilemektedir.
- H5: Liderlik tarzları fırsatçı yenilik stratejisini etkilemektedir.
- H6: Liderlik tarzları bağımlı yenilik stratejisini etkilemektedir.

Bulgular

Tablo 2. Yenilik Stratejilerine Ait Ortalamalar

Değişkenler	Ortalama	St. Sapma
Saldırgan Strateji	3,60	0,889
Savunmacı Strateji	3,73	0,761
Taklitçi Strateji	3,64	0,888
Fırsatçı Strateji	3,78	0,846
Bağımlı Strateji	3,64	1,046
Geleneksel Strateji	3,46	0,995

Yukarıdaki yenilik stratejilere ilişkin ifadelerle bakıldığında genel olarak her bir yenilik stratejiyle ilgili verilen yanıtların katılım yönünde olduğu görülmektedir. Diğerlerine göre katılım ortalaması en yüksek olan ise savunmacı ve fırsatçı yenilik stratejisi boyutlarının kapsamındaki ifadelerdir. Bir diğer dikkat çeken nokta ise az bir farklılık ile de olsa geleneksel yenilik stratejisine katılım derecesinin diğerlerine oranla daha az olmasıdır. Bu nokta da yenilik stratejisinin olmamasına yakın bir anlam taşıyan geleneksel yenilik stratejisinin otel işletmeleri açısından da en az tercih edilen strateji olduğunu söyleyebiliriz. Literatürde de bu stratejinin daha çok el sanatları ve dekorasyon işletmeleri tarafından izlendiği ve dinamik bir sektör olan hizmet sektöründe rağbetin düşük olduğu yöndeki görüş araştırmanın bu sonucunu desteklemektedir.

Yenilik stratejilerine ait genel ortalamalara bakıldığında Araştırmaya katılan ve Ankara’da faaliyet gösteren otel işletmelerinin tek bir strateji üzerinde odaklanıp diğerlerini bertaraf ettiği bir durum görülmektedir. Değişimin hızlı olduğu hizmet sektöründeki müşterin beklentilerindeki bu değişimler, otel işletmelerini durumsallık yaklaşımı çerçevesinde hareket etmeye ve koşullara uygun strateji değişimlerini yapmaya yönlendirmiştir diyebiliriz.

Tablo 3. Liderlik Tarzlarına Ait Ortalamalar ve Standart Sapmalar

Değişkenler	Ortalama	St. sapma
Dönüşümcü Liderlik	3,43	0,429
Karizmatik Liderlik	3,45	0,453
İşlemsel Liderlik	3,32	0,689

Liderlik tarzlarıyla ilgili ortalamalara bakıldığında hemen hemen eşit bir dağılım görülmektedir. Ortalamalar birbirine oldukça yakındır. Çok belirgin olmasa da işlemsel liderlik tarzına ilişkin ifadelerle katılım ora-

nının daha düşük olduğu tabloda yer alan verilerden biridir. Dönüşümcü liderlik tarzına ilişkin ifadelerle katılımların ortalaması 3,43 iken karizmatik liderliğe ilişkin ifadelerle katılımların ortalaması 3,45 tir.

Araştırmaya katılan otel yöneticilerinin ve sahiplerinin mevcudu koruyup geliştirme odaklı olan işlemsel liderlik tarzına olan eğilimlerinin; yeniliği, değişimi savunan dönüşümcü liderlik tarzına ve vizyon belirleyen, astları etkileyen, statükoyu ret eden karizmatik liderlik tarzına göre düşük olması otel işletmelerindeki hızlı değişim gerekliliğinden ve geleneksel tarzlarla olan bağlılığın bu sektör açısından oluşturacağı risklerden kaynaklanmaktadır. Bu durumun farkında olan otel işletmecilerinin yenilik ve vizyon odaklı değişimleri sağlayan bir liderliği benimsemiş olduklarını göstermektedir ki bu durum otel işletmeleri açısından bir tercih olmaktan çok bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Liderlik Tarzlarının Yenilik Stratejisine Etkisini Gösteren Regresyon Analizleri

Liderlik tarzları ile saldırgan yenilik stratejisi arasında ki regresyona bakıldığında özellikle dönüşümcü ve karizmatik liderlerin saldırgan yenilik stratejisini izlemeye yönelik bir eğilim içinde oldukları görülmektedir. Bu sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır (Sig: 0,10; 021). Ancak işlemsel liderliğin saldırgan yenilik stratejisine istatistiksel açıdan anlamlı olarak değerlendirilecek bir etkisi çıkmamıştır. Dönüşümcü liderlik %34 lük, karizmatik liderlik ise %31lik bir oranla saldırgan yenilik stratejisini etkilemektedir (H1 kabul). Saldırgan strateji eski başarılarla bağlı kalmadan sıra dışı davranarak köklü değişim ve dönüşümler yaparak rekabet etmeyi gerektirdiğinden mevcudu koruma ve geliştirme odaklı işlemsel liderlik ile anlamlı bir ilişkisi çıkmamıştır. Bu açıdan araştırmaya katılanların bu bilinçte olduğu ve doğru bir yaklaşım sergiledikleri söylenebilir.

Tablo 4. Liderlik Tarzlarının Saldırgan Yenilik Stratejisine Etkisi

	B	St. Sapma	Beta	t	Sig.
Bağımsız değişkenler	-1,351	,763		-1,770	,081
İşlemsel liderlik	,128	,129	,100	0,997	,322
Dönüşümcü liderlik	,098	,041	,340	2,664	,010
Karizmatik liderlik	,146	,062	,312	2,364	,021
F: 14.430 df: 3 R ² = ,395 p < 0,05					

Tablo 5. Liderlik Tarzlarının Savunmacı Yenilik Stratejisine Etkisi

	B	Standart Sapma	Beta	t	Sig.
Bağımsız değişkenler	-328	,668		-,492	,625
İşlemsel liderlik	,180	,115	,162	1,565	,123
Dönüşümcü liderlik	,456	,233	,260	1,953	,055
Karizmatik liderlik	,547	,227	,331	2,410	,019
F: 12,693 df: 3 R² = ,369 p< 0,05					

Liderlik tarzları ile savunmacı yenilik stratejisi arasındaki regresyona bakıldığında ise sadece karizmatik liderliğin savunmacı yenilik stratejisini izleme yönünde bir eğilimi görülmekteyken diğer iki liderlik tarzının savunmacı yenilik stratejisini izlemesi yönünde anlamlı bir etkisi görülmemektedir. Karizmatik liderlik %33 lük bir oranla savunmacı yenilik

stratejisini etkilemektedir(H2 kabul). Daha çok güçlü rakipler karşısında etkisiz kalmama adına tepkici yaklaşımları içeren bu stratejide liderin astlarını etkileme gücüne sahip olarak doğru savunmayı yapabilmesi gerekliliğinin olması araştırmaya katılanlarda bu sonucun çıkmasına neden olmuştur.

Tablo 6. Liderlik Tarzlarının Taklitçi Yenilik Stratejisine Etkisi

	B	Standart Sapma	Beta	t	Sig.
Bağımsız değişkenler	,425	,866		,490	,625
İşlemsel liderlik	,444	,146	,345	3,043	,003
Dönüşümcü liderlik	,168	,299	,081	,560	,577
Karizmatik liderlik	,337	,293	,172	1,150	,254
F: 6,331 df: 3 R² = ,221 p< 0,05					

Yukarıda ki tabloda görüldüğü üzere işlemsel liderlik tarzının taklitçi yenilik stratejisini izleme yönünde istatistiksel açıdan anlamlı (,003) bir etki söz konusuyken dönüşümcü liderlik ile karizmatik liderlik açısından böyle bir etki yoktur. Beta değerine göre işlemsel liderlik taklitçi yenilik stratejisini %34 lük bir oran

ile etkilemektedir (H3 kabul). İşlemsel liderliğin aşırı riskten ve maliyetten kaçınma odaklı tutumu taklitçi stratejiye doğru bir yönlendirmeyi beraberinde getirmiştir ve araştırmaya katılan otel işletmelerinden taklitçi yenilik stratejisini izleyenlerin liderlerinin işlemsel liderler olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

Tablo 7. Liderlik Tarzlarının Geleneksel Yenilik Stratejisine Etkisi

	B	Standart Sapma	Beta	t	Sig.
Bağımsız değişkenler	,813	,970		,838	,405
İşlemsel liderlik	,612	,162	,427	3,741	,000
Dönüşümcü liderlik	-,115	,337	-,050	-,340	,735
Karizmatik liderlik	,289	,330	,133	,877	,384
F: 6,247 df: 3 R² = ,221 p< 0,05					

İşlemsel liderliğin geleneksel yenilik stratejisinin izlenmesi yönünde etkisi olduğuna ilişkin anlamlı bir sonuç çıkmıştır. Karizmatik liderlik ve dönüşümcü liderlik tarzının geleneksel yenilik stratejini şekillendirdiği yönünde anlamlı bir etki söz konusu değildir. İşlemsel liderlik tarzının %43 lük bir oranla gelenek-

sel yenilik stratejisini etkilediği görülmektedir (H4 kabul). Geleneksel yenilik stratejinde mevcudu koruyup geliştirme odaklı hareket edildiğinden bu analizde işlemsel liderlik geleneksel yenilik stratejisini etkiliyor şeklinde bir sonuç çıkmıştır.

Tablo 8. Liderlik Tarzlarının Fırsatçı Yenilik Stratejisine Etkisi

	B	Standart Sapma	Beta	t	Sig.
Bağımsız değişkenler	-,077	,825		-,094	,926
İşlemsel liderlik	,050	,134	-,040	-369	,713
Dönüşümcü liderlik	,756	,272	,384	2,777	,007
Karizmatik liderlik	,410	,271	,215	1,511	,136
F: 8,809 df: 3 R ² = ,292 p< 0,05					

Liderlik tarzları ile fırsatçı yenilik strateji arasında ki regresyon analizi sonucunda dönüşümcü liderlerin fırsatçı yenilik stratejisini izleme eğiliminde olduğu görülmüştür. Bu etki istatistiksel olarak anlamlıdır (sig: ,007) ve beta değeri ise, 0.384'tür. Yani dönüşümcü liderliğin fırsatçı yenilik stratejisine %38 lik bir etkisi vardır. Ancak diğer iki liderlik tarzı ile istatistiksel açıdan anlamlı böyle bir ilişki görülmemiştir (H5

kabul). Sektördeki fırsatları görme ve onları fırsata çevirme odaklı hareket eden liderin yenilikçi ve dönüştürücü olması gerekliliğinden hareket ile böyle bir sonuç çıkması beklenen bir durumdur. Araştırmaya katılan işletmelerdeki yöneticilerin, fırsatçı stratejiyi izleme odaklı davrandıklarında dönüşümcü bir lidere ihtiyaçları olacağı bilincine sahip oldukları söylenebilir.

Tablo 9. Liderlik Tarzlarının Bağımlı Yenilik Stratejilerine Etkisi

	B	Standart Sapma	Beta	t	Sig.
Bağımsız değişkenler	-,411	1,1039		-,396	,693
İşlemsel liderlik	,319	,178	,207	1,786	,079
Dönüşümcü liderlik	,359	,361	,147	,993	,324
Karizmatik liderlik	,507	,352	,221	1,441	,154
F: 5,427 df: 3 R ² = ,198 p< 0,05					

Liderlik tarzlarının bağımlı yenilik stratejisi üzerindeki etkisine bakıldığında, liderlik tarzlarından hiçbirisiyle bağımlı yenilik stratejisi arasında anlamlı bir etki bulunmamaktadır (H6 red). Özellikle bağlı oldukları genel merkezin kararlarına uymak zorunda olan işletmelerin bağımsızlıkları belli ölçüde engellendiğinden liderlik tarzlarının bu strateji üzerinde etkili olmayacağı düşüncesi araştırmaya katılanlarda böyle bir eğilimi ortaya çıkarmıştır. Özellikle zincir otellerin ağırlıkta olduğu Ankara ilinde bu sonuç araştırma açısından oldukça doğaldır.

Sonuç ve Öneriler

Yenilik stratejileri, işletmelerin yenilik ile ilgili kararlarını ve yeniliğe karşı tutumlarını kapsamaktadır. Literatür incelemesi sonucu bu tutumların; saldırgan, savunmacı, taklitçi, fırsatçı, bağımlı ve geleneksel olmak üzere altı grupta olduğu görülmüştür. Bu çalışmada liderlik tarzlarından sadece modern liderlik tarzları ele alınmıştır. Literatüre bakıldığında dönüşümcü liderliğin isminden de anlaşılacağı gibi dönüşüme ve yeniliğe dönük bir lider olduğu görülmektedir. İşlemsel liderlerin ise yeniliğe karşı olumlu

olmayan bir tavır sergiledikleri; karizmatik liderlerin ise özellikle olumsuz şartlarda değişimi üstlendiği yönünde literatürde ortak bir görüş bulunmaktadır.

Araştırmada hemen hemen tüm liderlik tarzlarının araştırmaya katılanlarda mevcut olduğu ortaya çıkmıştır. Bu durumdan araştırma evrenindeki yöneticilerde bütün liderlik tarzlarının bulunduğu şeklinde yorum yapılabilirse de aslında buna zıt olarak yöneticilerde tam anlamıyla temerküz etmiş bir liderlik tarzının olmadığı düşünülebilir. Araştırmada yenilik stratejilerine ilişkin ifadelerin frekans analizi ve ortalamalarından araştırmaya konu olan otel işletmelerinde yenilik stratejilerinden hemen hepsinin uygulandığı sonucu ortaya çıkmıştır. Otel işletmeleri, çevresel değişimlere oldukça duyarlı bir sektör olan turizm sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedirler ve bu sektör hızla değişen bir pazar yapısına sahiptir. Yaşanan bu değişimlere karşı işletmelerde ayak uydurmak için politikalarında ve işletme stratejilerinde değişikliğe gidebildiği gibi yenilik stratejilerinde de değişikliğe gidebilmektedirler. Bu yüzden bir işletmenin farklı zamanlarda farklı yenilik stratejilerini izlemesi sebebiyle araştırmaya katılanlar, bütün yenilik stratejilerine ilişkin ifadelere olumlu yanıt vermiş olabilirler.

“Liderlik tarzları saldırgan yenilik stratejisini etkilemektedir.” şeklinde oluşturulan hipotezin sonucuna göre; dönüşümcü liderlik-saldırgan strateji ve karizmatik liderlik-saldırgan strateji boyutunda bir etki söz konusu iken işlemsel liderlik-saldırgan strateji boyutunda böyle bir etki ortaya çıkmamıştır. Bu durum, dönüşümcü ve karizmatik liderlik tarzının yeniliğe ve dönüşüme istekli olmalarından yenilik konusunda daha saldırgan bir tutum izlemeleri ile açıklanabilir. İşlemsel liderlik tarzının mevcut yapıyı koruma yönündeki tutumlarına bağlı olarak saldırgan yenilik stratejisini izleme yönünde anlamlı bir etkisi çıkmamış olabilir. *“Liderlik tarzları savunmacı yenilik stratejisini etkilemektedir.”* şeklinde oluşturulan hipotezin sonucuna göre ise; dönüşümcü liderlik-savunmacı strateji ve işlemsel liderlik-savunmacı strateji boyutunda bir etki varken karizmatik liderlik-savunmacı strateji boyutunda bir etki ortaya çıkmamıştır. Literatürdeki karizmatik liderlik tarzının kaos ortamında ve daha çok zor şartlarda ortaya çıktığı ve statükoya karşı savunmacı tavır sergiledikleri yönündeki görüş ile de çıkan bu sonuç desteklenmektedir. Karizmatik liderler aslında her şey yolunda gittiği zamanlarda duruma çok müdahale etmez ta ki sektör

liderlerinin yaptıkları yenilikler işletmeyi zor duruma soktuğunda karizmatik liderler savunmacı yenilik stratejisini izlerler.

“Liderlik tarzları taklitçi yenilik stratejisini etkilemektedir.” şeklinde oluşturulan hipotezin sonucuna göre dönüşümcü liderlik-taklitçi strateji ve karizmatik liderlik-taklitçi strateji boyutunda bir etki yokken, işlemsel liderlik-taklitçi strateji boyutunda anlamlı bir etki ortaya çıkmıştır. Bu durum daha çok statik yapıyı korumaya çalışan işlemsel liderliğin yenilik üretmek yerine üretilen yeniliği kopyalamak yönünde bir tutum sergilemesiyle açıklanabilir. *“Liderlik tarzları geleneksel yenilik stratejisini etkilemektedir.”* Şeklinde oluşturulan hipotezin sonucuna göre, dönüşümcü liderlik-geleneksel strateji ve karizmatik liderlik-geleneksel strateji boyutunda anlamlı bir etki ortaya çıkmazken, işlemsel liderlik-geleneksel strateji boyutunda anlamlı bir etki olduğu görülmüştür. Bu sonuç; işlemsel liderlik teorisinde yer alan statik yapıyı korumaya yönelik bir tutum içinde olmaları ve yeniliğe çok sıcak bakmadıkları şeklindeki görüş ile uyum göstermektedir. Bunun nedeni, geleneksel yenilik stratejisi de statik yapıya uygun, daha çok moda olarak tanımlanacak yenilikler yapma eğilimi gösterir ki bu yeniliklerde statik yapıyı bozacak nitelikte değildir.

“Liderlik tarzları fırsatçı yenilik stratejisini etkilemektedir.” şeklinde oluşturulan hipotezin sonucuna göre dönüşümcü liderlik-fırsatçı strateji boyutunda anlamlı bir etki bulunurken, karizmatik liderlik-fırsatçı strateji ve işlemsel liderlik-fırsatçı strateji arasında böyle bir etki ortaya çıkmamıştır. Bu sonuç, dönüşümcü liderlerin organizasyonlarda dönüşümü sağlayacak yenilikleri, uygun şartların olgunlaşmasını bekleyerek, rakiplerin zayıflıklarını tespit ettiklerinde veya pazarda bir boşluk yakaladıklarında gerçekleştirdiği şeklinde yorumlanabilir. *“Liderlik tarzları bağımlı yenilik stratejisini etkilemektedir.”* şeklinde oluşturulan hipotezin sonucuna göre ise, liderlik tarzları ile bağımlı yenilik stratejisi arasında anlamlı bir etki bulunamamıştır. Bu durum bağımlı yenilik stratejisinin, liderlerin tercih ve kararlarından daha çok organizasyonun yapısından veya bağımlı oldukları kurumların kararlarından etkilenerek şekillenmesinden kaynaklanıyor olabilir.

Araştırma sonuçları özetlenecek olursa, gerek liderlik tarzları ve gerek ise yenilik stratejilerinin bütünü araştırma evreninde görülmektedir. Regresyon analizi sonucunda ise dönüşümcü liderliğin saldırgan ve

fırsatçı yenilik stratejisini, karizmatik liderlik tarzının saldırgan ve savunmacı yenilik stratejisini, işlemsel liderliğin ise geleneksel ve taklitçi yenilik stratejisini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Hizmet sektörünün emek yoğunluğu ve insan sermayesinin müşteriler üzerindeki etkisinin varlığı düşünüldüğünde hızla değişen pazarda bu değişimleri yakalamak adına doğru stratejinin belirlenmesinde liderin rolünün önemi açıktır. Bu çalışma ile ortaya çıkan sonuçlardan hareketle, bu sektörde faaliyet gösteren otel işletmelerine, şuan ki rekabet koşullarında geleneksel, taklitçi ve bağımlı stratejiye odaklanmaktansa savunmacı, saldırgan ve fırsatçı stratejilere ağırlık vermeleri gerektiği salık verilebilir. Pazar yapısının durgunluğu durumlarında ise tam tersi bir strateji ile daha çok savunmacı ve geleneksel stratejiye yönelik rekabet etmeleri önerilebilir.

Liderin izleyeceği yenilik stratejisinde başarılı olabilmesi için işletmenin iş gören yapısına ve örgütsel kültürüne uygun bir strateji benimsemesi gerekmektedir. Ancak pazarın yapısı ve büyüme eğilimi gibi dış çevre faktörleri farklı bir strateji izlemeyi gerektiriyorsa lider kendi liderlik vasıflarını ortaya koyarak örgütte izlenecek stratejinin gerektirdiği koşullara uygun bir örgütsel zemini de oluşturmalıdır. Bu çalışma zaman ve maliyet kısıtı çerçevesinde Ankara'da faaliyet gösteren ve şehir oteli olarak nitelendirilebilecek işletmeler üzerinde yapılmıştır. İleride bu alanda araştırma yapacak kişilere bölgelerarası karşılaştırmalara imkan tanıyacak çalışmalar yapmaları önerilebilir. Turizmin ağırlıklı olduğu kıyı bölgelerinde faaliyet gösteren oteller üzerine yapılacak çalışmalar ile bu çalışmanın sonuçlarının kıyaslanabileceği çalışmaların yapılması önerilebilir. Bu çalışmalarda turist yapısına ve konaklama tercihinine göre otellerin stratejilerinin farklılaşmış farklılaşmadığı belirlenebilir.

Kaynakça

Akdoğan, A. ve Kale, E. (2010). Konaklama İşletmelerinde Örgüt İçi Faktörlerin Yenilik ve yaratıcılık Performansına Etkisi, *Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 – 1

Aygen, S. (2006). İşletmelerde Yenilik Yönetimi Sürecinde Örgüt Yapılarında ve Hizmet Tasarımlarında Yaşanan Dönüşümler: Antalya İli Beş Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Ampirik Bir Araştırma ve Hizmet Tasarımı Önerisi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya

Bakan, İ. (2009). *Çağdaş Yönetim Yaklaşımlar*, İstanbul: Beta Basım Yayım.

Barutçugil, İ.S. (1981). *Teknolojik Yenilik ve Ar-Ge Yönetimi*, Bursa; Uludağ Üniversitesi Basımevi

Bass, B. M. (2004). Leadership: Good, Beter, Best. *Modern Classics on Leadership*. Eds. J. T. Wren, D. A. Hicks, and T. L. Price. N Elgar, Cheltenham, UK: Reference Collection.

Bass, B., M., Avolio, B. J. (1995). *Improving Organizational Effectiveness Through Transformational Leadership*, U.S.A: Sage Publications

Bass, B.M. (1985). *Leadership and Performance Beyond Expectations*, New York: Free Press,

Clercq, D., Menguc, B., Auh, S. (2008). Unpacking The Relationship Between an Innovation Strategy and Firm Performance: The Role of Task Conflict and Politicalactivity. *Journal of Business Research*, 62, 1046–1053

Conger J.A.ve Kanungo, R.N. (1987). Toward a Behavioral Theory of Charismatic Leadership in Organizational Settings, *Academy of Management*,

Çamlı, U. (2009). Yeniliğin Müşteri Sadakati Üzerindeki Etkileri; Turizm Sektörüne Yönelik Bir Araştırma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Ankara

Çetin, T. (2009). Tam Serbesti Tanıyan Liderlik Anlayışının Orta Kademe Yöneticilerin Yenilikçilik Eğilimleri Üzerindeki Etkisi: Ege Bölgesindeki Mobilya İşletmelerinde bir uygulama, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.

Damanpour, F. (1991). Organizational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators", *Academy of Management Journal*, Vol. 34, No.3,

Drucker, P. (2003). Yenilikçilik İçerisinde Yenilikçilik Disiplini, *Harvard Business Review* Çev. Ahmet Kardam, MESS Yayınları, İstanbul.

Durna, U ve Babür, S. (2011). Otel işletmelerinde Yenilik Uygulamaları, *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 3 - 1

Elçi, Ş. (2006). *İnovasyon Kalkınmanın ve Rekabetin Anahtarı* (7.Baskı). Ankara; Acar Matbaacılık.

- Emilian, R. (2006). *Serrvice Innovation In Hospitality, Academy of Economic Studies*, Bucharest
- Freeman, C. ve Soete L. (1974). *The Economics of Industrial Innovation*, London, Pinter
- Eren, E. (2004). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul: Beta Basım Yayım
- Grossman, S. ve Valiga T.M. (2005). *The New Leadership Challenge (3.Edition)*. Philadelphia: F.A. Davis Company.
- Güleş, H.K. ve Bülbül H. (2004). *Yenilikçilik: İşletmeler için Stratejik Rekabet Aracı*, Ankara; Nobel Yayınları
- Gümüşlüoğlu, L. ve İlsev, A. (2009). Transformational Leadership and Organizational Innovation: The Roles of Internal and External Support for Innovation, *Journal of Product Innovation Management*, 26 (3), 264-277.
- Günday, G., Ulusoy, G., Kılıç, K., Alpkan, L. (2011). Effects of Innovation Types on Firm Performance, *International Journal of Production Economics*, 133, 662-676,
- House, R. J., Shamir, B., Arthur, M.B. (1993). *The Motivational Effect of Charismatic Leadership: A Self-Concept Based Theory*, *Organization Science*
- Iraz, R. (2005). *Yaratıcılık ve Yenilikçilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler*, (1.Baskı) Çizgi Kitapevi, Konya
- Karip, E. (1998). Dönüşümcü liderlik. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, (4), 16
- Keçecioglu, T. (2003). *Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Kılınç, T. (1997). Durumsallık Ötesi Liderlik, Karizmatik Liderlik, *21.Yüzyılda Liderlik Sempozyumu*, İstanbul: Deniz Harp Okulu.
- Mohr, L. (1969). Determinants of Innovation In Organizations. *The American Political Science Review*, 63(1): 111-126.
- Northouse, P. G. (2010). *Leadership Theory and Practice* (Beşinci Basım). U.S.A: Sage Publications
- Öğüt, A., Akgemci, T., Şahin, E., Kocabacak. (2007). İşletmelerde Düşünce Aşamasından Patent Aşamasına Uzanan Süreçte Yenilik Stratejileri ve Buluş Yönetimi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Konya
- Örücü, E., Kılıç, R., Savaş, A. (2011). KOBİ'lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12-1
- Peker, Ö. ve Aytürk, N. (2000). *Etkili Yönetim Becerileri*, Ankara: Yargı Yayınevi
- Sabuncuoğlu, Z. ve Tüz, M. (2005). *Örgütsel Psikoloji*. Ezgi kitabevi.
- Sarıhan, H. İ. (1998). *Teknoloji Yönetimi*, İstanbul: Detay Yayınları, s.59
- Sökmen, A. (2010). *Yönetim ve Organizasyon*, Ankara: Detay Yayıncılık
- Tekin, M., Ömürbek N. (2004). *Küresel Rekabet Ortamında Teknolojik İşbirliği ve Otomotiv Sektörü Uygulamaları*, Ankara
- Thompson, V. (1965). Bureaucracy and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 10(1), 1-20.
- Tidd, J., Bessant J. ve Pavitt, K. (1997). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*. John Wiley and Sons,
- Trott (2002). *Innovation Management and New Product Development*, Pearson Education in London
- Uzkurt, C. (2008). Pazarlamada Değer Yaratma Aracı Olarak Yenilik Yönetimi ve Yenilikçi Örgüt Kültürü. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Ülgen, H., Mirze, K. (2004). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, İstanbul; Literatür Yayıncılık
- Vatan, A. (2010). Turizm İşletmelerinde İnovasyon: İstanbul'daki 5 Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Bir Araştırma, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Yıldız Kale, E. ve Sahilli Birdir, S. (2012). Otel İşletmelerinde Yenilikçi Hizmetler, *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*
- Yukl, G. (1998). *Leadership in Organizations* (4. Basım). New Jersey: PrenticeHall
- Zerenler, M., Türker, N., Şahin, E. (2008). Küresel Teknoloji, Araştırma-Geliştirme (AR-GE) ve Yenilik İlişkisi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Eylül, Sayı 17, s.653-66

Concurrent Validity of Different Religiosity Scales Used in Researches of Marketing Ethics and A Proposal For A New Religiosity Scale

Pazarlama Etiği Araştırmalarında Kullanılan Farklı Dindarlık Ölçeklerinin Eş Zamanlı Geçerliliği ve Yeni Bir Dindarlık Ölçeği Önerisi

**Prof. Dr. Gökhan Özer - Asst. Prof. Dr. Volkan Özbek - Asst. Prof. Dr. Meral Elçi
Prof. Dr. Kenan Aydın**

Abstract

The aim of this study is to determine the concurrent validity of four religiosity scales that are frequently used in researches related to ethics and to propose a new religiosity scale based on these four scales. A face-to-face survey has been conducted through convenience sampling at vocational schools and small businesses in Edremit Gulf of Balıkesir. This study is based on the findings of three different sampling applied between September and November 2010; the first sample was collected from 400 students, the second from 250 students and the third from 300 sales personnel of small businesses. AMOS 18 and SPSS 16 softwares are used on data analysis. Correlations analysis is applied to determine the concurrent validity of the scales. Exploratory and confirmatory factor analysis is manipulated to develop a scale.

Upon evaluating the findings of this study, four different religiosity scales are observed to be highly correlated. Consequently, these scales can be claimed to have a high concurrent validity. Having been carried out on three separate samples for three dimensional religiosity scale, the results of confirmatory factor analysis support the validity of this new scale.

Keywords: Ethics, Marketing, Religiosity, Scale Development, Validity.

Öz

Bu araştırmanın amacı, etiğe yönelik araştırmalarda sıklıkla kullanılan dört dindarlık ölçeğinin eş zamanlı geçerliklerini tespit etmek ve bu ölçeklerden yola çıkarak yeni bir dindarlık ölçeği önerisinde bulunmaktadır. Araştırma Balıkesir ili Edremit Körfezine bağlı yüksekokullarda ve yine Edremit Körfezinde bulunan küçük işletmelerde kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenmiş cevaplayıcılar üzerinde yüz yüze anket uygulanarak gerçekleştirilmiştir. Araştırma Eylül- Kasım 2010'da toplanan üç ayrı örneklemin verilerine dayanmaktadır; ilki 400, ikincisi 250 üniversite öğrencisinden üçüncüsü ise, küçük işletmelerde satış elemanı olarak çalışan 300 kişi üzerinde uygulanan bir anketten elde edilmiştir. Verilerin analizinde AMOS 18 ve SPSS 16 paket programlarından yararlanılmıştır. Ölçeklerin eş zamanlı geçerliklerini belirlemede korelasyon analizi, ölçek geliştirmede ise kişisel ve doğrusal faktör analizi kullanılmıştır.

Araştırma sonuçları incelendiğinde dört farklı dindarlık ölçeği arasında yüksek korelasyon değerlerinin ortaya çıktığı görülmüştür. Bu sonuçla, ölçeklerin eş zamanlı geçerliklerinin yüksek olduğu söylenebilir. Bu ölçeklerden yararlanarak ortaya atılan üç boyutlu dindarlık ölçeği için üç farklı örnekleme üzerinde yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonuçları da yeni ölçeğin geçerliğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Etik, Pazarlama, Dindarlık, Ölçek Geliştirme, Geçerlik.

Prof. Dr. Gökhan Özer, Gebze Institute of Technology Faculty of Business Administration, ozergyte.edu.tr
Asst. Prof. Dr. Volkan Özbek, Balıkesir University Burhaniye School of Applied Sciences, vozbek@balikesir.edu.tr
Asst. Prof. Dr. Meral Elçi, Gebze Institute of Technology Faculty of Business Administration, emeral@gyte.edu.tr
Prof. Dr. Kenan Aydın, Yıldız Technical University Graduate School of Social Sciences, kaydin@yildiz.edu.tr

Introduction

There have been many researches on marketing ethics done by marketers and scholars for a long time. It will contribute to the development of marketing theory and marketers to unveil variables that may be referential for the ethical decision making of an individual and to determine their impact degrees. There are several personal factors that affect ethical decision making process of an individual. In Hunt-Vitell model which has been the most cited among ethical decision making models for years (Hunt and Vitell, 1986), these personal factors are listed as ethical sensitivity, cognitive moral development, strength of moral character, value system, belief system and religion. According to this model these variables affect individual level of ethical problem perception whereas the perception level influences respectively ethical judgments, intentions and behaviors. There have been some researches depending on this model (Singhapakdi et al., 2000; Oumlil and Balloun, 2009). All the variables in the model have been analyzed many times and it has been attempted to find new relationships. Religiosity is one of the most popular variable probably because of its measurement difficulty or its continuous place on the agenda (Parameshwaran and Srivastava, 2010, p.46). Various scales have been found out when marketing researches that measure religiosity variable are considered. Indeed, Hill and Hood published a book of 126 religiosity scales in literature in 1999 (Vitell, 2009, p.157). It creates difficulty to adapt these scales to people from different cultures and religions. As all these situations may cause results that can harm measurement sensitivity, it will be useful to develop an extensive measurement instrument that can be applied to any culture and religion.

In order to find out whether the religiosity scales used in marketing ethics literature measure the same thing, the concurrent validity of four different scales have been tested in this study. Moreover, a new religiosity scale has been proposed to solve the generalization problem of current religiosity scales by using the items composing these scales.

Religiosity Concept and Researches on Measurement of Religiosity Level

Although social scientists have tried to define religiosity, there is still a need of a common definition. Having quite extensive researches in this topic, Allport defines religiosity as inner experience of religion (Allport and Ross, 1967). According to Cornwall et

al. (1986), religiosity is a concept that covers an individual's behaviors and the strength of their religious beliefs. McDaniel and Burnett (1990) define religiosity as a commitment to follow principles believed to be set forth by God. According to De George (1986), religion is a motive to be moral and a reference source for the moral behavior. On the other hand, Magill (1992) approached religiosity in terms of moral, and evaluated as an interpretation for ethical behavior. Considering these definitions, the concept of religiosity can be suggested to have three dimensions such as cognitive level (religious knowledge, beliefs), affect (religious feelings), and behavior (towards church, attendance at prayers, etc.) (Barnett et al., 1996). These dimensions are frequently used in measuring individuals' level of religiosity. Likewise, the concept of religiosity defined as "being depend on the teachings of religion of a person, and reflecting these teachings to his/her behaviors" (Johnson et al., 2001). Based on these definitions, Barnett's approach has been taken into account, and it has been thought that sum of religious belief (affect), worship (behavior) and effect of religion on daily life (effect) of an individual constitutes religiosity level of the individual. Some studies on this topic, also, support this approach (Stark and Glock, 1978; Ok, 2011).

Johnstone (1975) summarizes different approaches of religion measurement under three approaches. The first approach is organizational approach in which major religions are stressed and it is questioned whether to be a member of a religious organization. The second approach is individual approach where such issues are considered as individual ritual practice, praying and the importance of religion for individual. The last one is multidimensional approach to religiosity which includes criticism of measuring religion in a single dimension (Khraim, 2010, p. 167-168).

In the earliest studies that attempted to measure religiosity level of an individual, single-question scales that generally included the frequency of ritual attendance were used. The most common question in these scales was "How often do you attend Sunday worship service at church?" (Hall et al., 2008, p.140). It is possible to replace church with synagogue or mosque. However, recent studies have showed that a single-question measurement isn't a valid method to measure religiosity level of an individual.

Although the first seminal scientific works on measurement of religiosity variable were published by James (1902) and Weber (1922), the first important measurement instrument was developed by Allport and Ross through their study following the Second World War (Hall et al., 2008, p.136). This study identifies two dimensions of religiosity as intrinsic and extrinsic dimensions. Intrinsic orientation describes individuals who live their life as they believe and see religion as an end, not a means whereas in extrinsic orientation, religion isn't the fundamental determiner of individual's behaviors. According to this approach, individuals have their own desires and religion shouldn't forbid but help fulfill them (Allport and Ross, 1967). This study includes 9 items for intrinsic religiosity and 11 items for extrinsic religiosity. The scale has been revised by some researches on it (Hoge, 1972; Gorsuch and McPherson, 1989; Kirkpatrick and Hood, 1990). Moreover, in a distinguishing research on this scale, intrinsic religiosity is mentioned to be helpful as a scale to measure individual religiosity alone (Donahue, 1985).

In the same period with Allport and Ross, an important study was performed by King and Hunt that contributed to measurement of religiosity. In 1967 King and Hunt started their study to develop a measurement of religiosity together with a scale of 130 items. At the end of five studies carried out until 1990 the item number was reduced to 98 under 9 dimensions (King and Hunt, 1990). However, this work is problematic in scientific measurement and its application to different cultures due to its huge number of questions and its items (only covers Christianity) that don't

apply to every religion. While this work has been used in religious studies, it is not common to use it as a variable of religiosity level in different disciplines.

After the number of studies investigating measurement of religiosity concept decreased in the 1970's, there has been a serious increase since the 1980's. The most outstanding study in this period is that of Gorsuch and McPherson (1989).

It is difficult to use scales that are proposed by religiosity studies in the field of psychology and religion because they include questions of a specific religion or church and they sometimes use a single question or sometimes too many questions to perform measurement. Although these scales are used in the works on the philosophical relationship between religiosity and ethics, it needs to investigate religiosity more deeply in order to reach a sufficient measurement that can be applied in works of marketing ethics.

Some of the Religiosity Scales Used in Researches of Marketing Ethics

Revised Intrinsic/Extrinsic Religiosity Scale (I/E Revised Scale)

One of the religiosity scales commonly used in marketing ethics is Religious Orientation Scale-ROS developed by Allport and Ross (1967) and its revised version of Intrinsic/Extrinsic Religiosity Scale (I/E Revised Scale) by Gorsuch and McPherson (1989). There are 8 items for intrinsic religiosity and 6 items for extrinsic religiosity in this scale.

Table 1. Revised Intrinsic/Extrinsic Religiosity Scale by Gorsuch and McPherson

No	Items
1	I enjoy reading about my religion. (I)
2	My whole approach to life is based on my religion. (I)
3	I have often had a strong sense of God's presence. (I)
4	It is important to me to spend time in private thought and prayer. (I)
5	I try hard to live all my life according to my religious beliefs. (I)
6	Although I am religious, I don't let it affect my daily life. (IR)
7	Although I believe in my religion, many other things are more important in life. (IR)
8	It doesn't much matter what I believe so long as I am good. (IR)
9	Prayer is for peace and happiness. (E)
10	I pray mainly to gain relief and protection. (E)
11	I go to church mostly to spend time with my friends. (E)
12	I go to church because helps me to make friends. (E)
13	I go to church mainly because I enjoy seeing people I know there. (E)
14	What religion offers me most in comfort in times of trouble and sorrow. (E)

The items in Table 1. compose the revised version of Allport and Ross' (1967) Religious Orientation Scale by Gorsuch and McPherson (1989). This scale is used to measure religiosity variable in researches of marketing ethics (Knotts et al., 2000; De Noble et al., 2007). The first 8 items (I and IR) are aimed to measure intrinsic religiosity (Intrinsic), among which 6th, 7th and 8th items are reversed. And the items between 9 and 14 are used to measure extrinsic religiosity (Extrinsic).

Religious Commitment Scale (Cognitive Commitment Component of Religiosity)

Another scale used in researches of marketing ethics (Barnett et al., 1996) is cognitive commitment component of religiosity that was developed by McDaniel and Burnett in 1990. This component includes three items and measures religious commitment out of religiosity components. Religious commitment can be either intrinsic or extrinsic. In intrinsic religiosity individuals live their religious beliefs whereas they use religion in extrinsic motivation. Table 2. shows items of this scale.

Table 2. Religious Commitment Scale developed by McDaniel and Burnett

No	Items
1	I am very religious.
2	My religious is very important to me.
3	I believe in God.

Santa Clara Strength of Religious Faith Questionnaire- Brief Version

Another scale which aims to replace single-question measurement and narrow scope is Santa Clara Strength of Religious Faith Questionnaire- SCFQ developed by Plante and Baoccaccini (1997). It includes 10 items that can be directed to a believer of any religion. In this work, the factor analysis on these items resulted in a single dimension. Moreover, Plante et al. (2002) proposed a short version of this 10-item scale and a high correlation of ,95 was found between the original and the short versions. Therefore, the authors recommended the short version (Plante et al., 2002). The items in Table 3. are the revised version of Plante and Boccaccini's (1997) religiosity scale by Plante et al. (2002).

Table 3. SCFQ Questionnaire- Brief Version developed by Plante et al. (2002)

No	Items
1	I pray daily.
2	I look to my faith as providing meaning and purpose in my life.
3	I consider my self active in my faith or church.
4	I enjoy being around others who share my faith.
5	My faith impacts many of my decisions.

Religiosity Scale developed by Marta

Religiosity scale developed by Marta (1999) to measure the religiosity level of respondents is composed of 8 items. These items are universal enough to cover various religions. Furthermore, it has a quite high Cronbach's alpha coefficient (0,95) in comparison to single-item measurements (Marta, 1999). Table 4. shows the items of religiosity scale developed by Marta (1999).

Table 4. Religiosity Scale developed by Marta (1999)

No	Items
1	Spirituality is a key to living a happy life.
2	I feel responsible, because of religious values, to help people who are less fortunate than I am.
3	I feel it is important to worship regularly.
4	Religious faith makes life an exciting and challenging journey.
5	My religious beliefs help me to accept other people as they are.
6	My religious faith convinces me that it is better to focus on others than on myself.
7	My religion gives focus and direction to my life.
8	It is vital to support religious organizations financially.

Method and Application

Data Collection and Sampling

This study involves students from three vocational schools and sales personnel from small businesses in Edremit Gulf of Balikesir. And it is composed of three stages. Three different implementations have been performed in the study because determining distinctive items used to measure a sensitive subject such as religiosity is not easy. Therefore, it has been thought that performing more than one pre-study could provide more realistic results. Additionally, data of two of three pre-studies gathered from same and of the other pre-study gathered from different populations. Thus, it could be seen that whether results differentiate both between studies of same population and between different populations. Then, if the scale gives same results in different populations, this would be a proof of validity of the scale. Hence, participants of first two studies are university students, and participants of the other study are sales persons of SME's.

Samples of all three studies are determined with convenience sampling method. Because it has been thought that the scale can be applied to all populations, religions of participants are not queried.

The first application aimed to determine the concurrent validity of four scales that have been mentioned in detail in literature and to pre-test new religiosity scale. In this study only eight of intrinsic religiosity items of the scale developed by Gorsuch and McPherson (1989) were used because the extrinsic religiosity of the scale had inverse correlation to other scales as

it was expected. Therefore, a total of 24 items were used from the four scales. In addition to them, four general items of religiosity scale developed by Coştu (2009) were used (as they seemed consistent with other scales) (Table 5.). This application was carried out in the form of a questionnaire delivered to 400 students who were determined through convenience sampling method from three vocational schools located in Edremit Gulf of Balıkesir (Burhaniye UBYO, Burhaniye MYO and Havran MYO). Out of 400 questionnaire, nine were eliminated from the research due to incomplete or wrong data.

Table 5. The items of Religious Orientation Scale developed by Coştu (2009) used in this research

No	Items
1	I find it right for a person to face some difficulties for the sake of their religion.
2	I feel restless when I don't act on my religious beliefs.
3	I feel a necessity to obey religious rules.
4	I try to correct my wrong religious attitudes and behaviors.

To measure religiosity, totally 28 items were gathered from four scales and four items from Coştu's scale (2009). Table 6. includes explanatory information on these scales.

Table 6. The Scale Distribution of Items Used in the First Application

Researcher (Developed the Scale)	Number of Items
Gorsuch and McPherson	8
McDaniel and Burnett	3
Plante and Boccaccini	5
Marta	8
Coştu	4
Total	28

The second application was performed over 250 students from the same vocational schools. This application didn't have any questions that were omitted from the scope of the research according to the results of the first application. In order to enhance the validity of factor structure resulted from this application, another application was conducted over a different group of respondents. Third application involved sales personnel from small business entrepreneurs in Edremit Gulf of Balıkesir. A-face-to-face survey was applied to 300 sales personnel who were determined through convenience sampling method. Twelve questions were eliminated from the research due to incomplete or wrong data.

Scales Used in this Study

Four different generally accepted scales were used to measure religiosity variable in the first application of

this study. The first scale is 8-item intrinsic dimension of Intrinsic/Extrinsic Religiosity Scale (I/E Revised Scale) of Gorsuch and McPherson (1989) that is the revised version of Allport and Ross' (1967) Religious Orientation Scale. The second scale is three-item scale developed by McDaniel and Burnett (1990). The third scale is Plante et al.'s (2002) brief version (5-item) of 10-item religiosity scale originally developed by Plante and Boccaccini (1997). The fourth scale is the 8-item scale developed by Marta (1999). Also, four items of the religiosity scale developed by Coştu (2009) were used in the research because these items are generalizable like other four scales.

In the second and third applications all the items were used apart from those that were eliminated according to the results of the first application and no more items were added.

All the religiosity questions were asked respondents on the basis of a five-point Likert scale. The items were designed as 1-strongly disagree, 2-disagree, 3-no idea, 4-agree, 5-strongly agree.

Analysis of Research Results

SPSS 16.0 and AMOS 18.0 softwares were used in the analysis of data resulted from three applications. First of all, exploratory factor analysis was carried out on four different scales in order to determine their con-

current validity. Then, correlations between composite variables were analyzed and concurrent validity of the scales was proved. Finally, the structure of new religiosity scale that was proposed with the help of exploratory and confirmatory factor analysis was assessed. The construct that was resulted from the first application was tested through confirmatory factor analysis in the second application. In the final application this construct was re-tested over a different group of respondents.

Results of the First Application

Initially, exploratory factor analysis was performed on the data collected in the first application and their Cronbach's alpha coefficients were measured to find out the internal consistency of the scale. Thereby, concurrent

validity of four different scales was evaluated with regard to the fundamental purpose of this research.

Table 7. shows that research results are suitable for exploratory factor analysis ((KMO>.60). When the internal consistency of the scales were evaluated, Cronbach's alpha coefficients of only McDaniel and Burnett's scale was monitored to be below .70 (.56). This result is supposed to emerge from the structural difference between scale questions. For instance, almost all the respondents gave the highest score to the question of "I believe in God" while the questions of "My religion is very important to me" and "I am very religious" got the lower scores. Depending on this consequence, this scale was eliminated from concurrent validity analysis.

Table 7. Results of Exploratory Factor and Reliability Analysis

Researcher	KMO	Variance Extracted	Factor Loading	Cronbach's α
Marta	.83	.62	.73- .85	.84
Plante ve Boccaccini	.61	.64	.70- .88	.71
McDaniel ve Burnett	.61	.56	.61- .84	.59
Gorsuch ve McPherson	.74	.60	.79- .86	.78

Upon the results of the factor analysis of the scales, a composite variable for each scale was constructed from averages of items composing each scale. Therefore, it was possible to assess the correlation between the scales. Table 8. presents the correlations between composite variables constructed for each scale. That the corre-

lations are statistically meaningful can be interpreted as existence of concurrent validity between the scales. As shown in the table, meaningful correlations at the level of .01 were observed. Depending on these results, the scales can be claimed to measure the same thing. Thus, the scales can be concluded to have concurrent validity.

Table 8. Correlations Among the Scales in Terms of The First Application Results

		Marta	P&B	G&M
Marta	Pearson Correlation	1	.70	.68
	p		.01	.01
	N	391	391	391
P&B	Pearson Correlation	.70	1	.78
	p	.01		.01
	N	391	391	391
G&M	Pearson Correlation	.68	.78	1
	p	.01	.01	
	N	391	391	391

Marta: Marta (1999); P&B: Plante and Boccaccioni (2002); G&M: Gorsuch and McPherson (1989).

After having evaluated the concurrent validity results of the scales, it has started to develop a new religiosity scale as the second purpose of this research. A four-dimensional construct was found at the end of exp-

loratory factor analysis over totally 28 questions aimed to assess religiosity level. In this construct, seven items where factor loading never reaches .35 at any factor, and which are loaded to more than one factor

with a difference less than .10 were omitted from the analysis. This new construct with 21 items had KMO value of .93 and variance of .59 at four factors (eigenvalue= 12,313). When this construct was evaluated carefully, three reverse-coded items in intrinsic scale of Gorsuch and McPherson constituted a separate factor. As a result of this situation which doesn't serve the theory, these three items were eliminated from the analysis and exploratory factor analysis was re-conducted. A new construct of three items emerged from this analysis as it was expected. KMO value of

this new construct was .93 and its variance was .59 at three factors (eigenvalue= 10,693). The questions that are loaded on different factors above .35 were eliminated and factor analysis was run again. And a new construct with 13 items (KMO=0,91) was found that explained .68 of total variance (eigenvalue = 8,815). Finally, upon a detailed evaluation of this construct, it was decided that there was no need for another amendment. Table 9. presents the names given to the construct and its dimensions emerged from the first application.

Table 9. Scale Distribution of Factor Structures Resulted from the First Application

No	Items	Researcher (Developed the Scale)	Dimension
1	My religious is very important to me.	M&B	Affect
2	I feel it is important to worship regularly.	Marta	
3	It is vital to support religious organizations financially.	Marta	
4	I have often had a strong sense of God's presence.	G&M	
5	Religious faith makes life an exciting and challenging journey.	Marta	Behavior
6	I pray daily.	P&B	
7	I enjoy reading about my religion.	G&M	
8	It is important to me to spend time in private thought and prayer.	G&M	
9	I try hard to live all my life according to my religious beliefs.	G&M	Effect
10	My religion gives focus and direction to my life.	Marta	
11	I look to my faith as providing meaning and purpose in my life	P&B	
12	I enjoy being around others who share my faith.	P&B	
13	I find it right for a person to face some difficulties for the sake of their religion.	Costu	

Marta: Marta (1999); P&B: Plante and Boccaccini (2002); G&M: Gorsuch and McPherson (1989); M&B: McDaniel and Burnett (1990); Costu: Coştu (2009).

The construct in Table 9. emerged as a result of exploratory factor analysis. The factor loadings of items on affect dimension ranged from .58 to .88. These values were between .51- .85 for behavior dimension while they ranged from .57 to .89 for the four items of effect dimension. Having been measured for internal consistency of the scale, Cronbach's alpha coefficients were respectively .84, .82 and .85. The consequent dimensions were consistent with cognitive, behavioral and affective dimensions in religiosity literature (Barnett et al.: 1996).

Once data reduction was completed, the second application was carried out to test this construct.

Findings of the Second Application

In the second application a sample of 250 students different from the first application determined through convenience sampling method was asked 13 questions that composed a meaningful construct in the first analysis. When exploratory factor analysis was

applied to this data, KMO value of .94 and variance of 69 percent at three factors (eigenvalue=9,694) was recorded. Analysis of factor dimensions showed that the questions loaded on three factors were the same as those in the first application. This finding is important in terms of construct validity. Table 10. represents the results of exploratory factor analysis in the second application.

Table 10. The Results of Exploratory Factor and Reliability Analysis in the Second Application

Scale Dimensions	KMO	Variance Extracted	Factor Loading	Cronbach's α
Total	.94	.69	.58- .87	.93
Affect	.84	.64	.71- .87	.85
Behavior	.82	.70	.80- .89	.85
Effect	.80	.71	.82- .90	.86

Table 10. shows that items of scale dimensions are possible to be summarized within a composite variable for each one because of high variance extracted values. At the end of confirmatory factor analysis that aimed to test the construct emerged from exploratory

factor analysis, results reached an acceptable level of conformity (Bayram, 2010, p.78) by eliminating two items at affect dimension (CMIN/df: 2,55; SRMR: 0,04; RMSEA: 0,07; GFI: 0,92; NFI: 0,94; CFI: 0,96). Indeed, these two factors were observed to be much loaded on other factors in the exploratory factor analysis carried out both in the first and the second applications. Therefore, it was decided to eliminate these two factors from the analysis.

After these results, another test was run in order to increase the construct validity of scale.

Findings of the Third Application

In the final application the construct obtained at the first application was tested on a different sample. It was applied to 288 sales personnel at small business entrepreneurs. Firstly, exploratory factor analysis was performed on research data and it was detected that items loaded on scale dimensions as expected. Moreover, separate Cronbach's alpha coefficients were calculated for the whole scale and for each dimension. These findings are presented in Table 11.

Table 11. The Results of Exploratory Factor and Reliability Analysis in the Third Application

Scale Dimensions	KMO	Variance Extracted	Factor Loading	Cronbach's α
Total	.92	.73	.49- .92	.92
Affect	.69	.74	.84- .90	.82
Behavior	.81	.71	.81- .89	.86
Effect	.80	.70	.81- .88	.85

At the end of confirmatory factor analysis that aimed to test the construct resulted from exploratory factor analysis, as in the second application a more acceptable and statistical findings were reached by eliminating two items at affect dimension (CMIN/df: 2,93; SRMR: 0,04; RMSEA: 0,08; GFI: 0,93; NFI: 0,94; CFI:

0,96). Therefore, it was confirmed to be an appropriate decision to eliminate these two factors from the analysis of the second application.

The new religiosity scale proposed as a result of three applications is presented in Table 12.

Table 12. Descriptive Information on new Scale Proposed as a Result of Three Applications

No	Items	Researcher (Developed the Scale)	Dimension
1	My religious is very important to me.	M&B	Affect
2	I feel it is important to worship regularly.	Marta	
3	Religious faith makes life an exciting and challenging journey.	Marta	
4	I pray daily.	P&B	Behavior
5	I enjoy reading about my religion.	G&M	
6	It is important to me to spend time in private thought and prayer.	G&M	
7	I try hard to live all my life according to my religious beliefs.	G&M	Effect
8	My religion gives focus and direction to my life.	Marta	
9	I look to my faith as providing meaning and purpose in my life	P&B	
10	I enjoy being around others who share my faith.	P&B	
11	I find it right for a person to face some difficulties for the sake of their religion.	Costu	

Marta: Marta (1999); P&B: Plante and Boccaccini (2002); G&M: Gorsuch and McPherson (1989); M&B: McDaniel and Burnett (1990); Costu: Coştu (2009).

Reliability and Validity Analysis

To assess the reliability of research findings, Cronbach's alpha coefficient was calculated. Item analyses based on item-to-total correlations, item-to-remainder correlations and the high-low groups averages were conducted to statistically confirm construct validity of scale. Item analyses provide clues

about construct validity of scale because this analysis aims to construct a consistent scale by determining whether it measures one of traits to be calculated without mixing it with other traits (Tavşancıl, 2002, p.151). Table 13. presents separate Cronbach's alpha coefficients of three different applications and scale dimensions and item-to-total and item-to-remainder

correlations calculated for each item. Given these measurements, internal consistency of items that compose scale dimensions at each application can be said to be at a sufficient level ($\alpha > .70$). That item-to-total and item-to-remainder correlations are at a high level and statistically meaningful shows items' reliability and calculating the same behavior. Given that items with an item-to-total correlation higher than .30 discriminate individuals to a great extent, item discrimination can be thought to be high (Büyüköztürk, 2007).

After factor totals of ratings by respondents had been calculated for each item of scale to assess item-to-

total correlations, Pearson's correlation coefficients were computed between each item and total points of the factor it belonged to. Item-to-remainder correlation means Pearson's correlation coefficients between an item and the values of item-to-total scores minus that item (Bindak, 2005, p.20). Therefore, the correlation coefficients between the item and the total variable including that item refers to item-to-total correlation whereas the correlation coefficients between the item and the total variable excluding that item-to-remainder correlation.

Table 13. Item-to-total Correlations, Item-to-remainder Correlations and Cronbach's alpha Coefficients

ITEMS AND DIMENSIONS	A1 ITC	A1 IRC	A2 ITC	A2 IRC	A3 ITC	A3 IRC
AFFECT α	.78		.83		.82	
My religious is very important to me.	.81	.63	.84	.69	.81	.64
I feel it is important to worship regularly.	.86	.66	.90	.76	.89	.74
Religious faith makes life an exciting and challenging journey.	.84	.57	.87	.67	.87	.65
BEHAVIOR α	.82		.85		.86	
I pray daily.	.79	.59	.82	.64	.83	.66
I enjoy reading about my religion.	.78	.62	.83	.69	.82	.68
It is important to me to spend time in private thought and prayer.	.86	.73	.87	.77	.88	.79
I try hard to live all my life according to my religious beliefs.	.81	.65	.83	.69	.82	.68
EFFECT α	.85		.86		.85	
My religion gives focus and direction to my life.	.86	.72	.83	.67	.83	.67
I look to my faith as providing meaning and purpose in my life	.89	.80	.89	.80	.88	.77
I enjoy being around others who share my faith.	.80	.64	.83	.70	.82	.68
I find it right for a person to face some difficulties for the sake of their religion.	.78	.62	.82	.67	.81	.66
A1: Application 1; A2: Application 2; A3: Application 3; ITC: Item-to-Total Correlation; IRC: Item-to-Remainder Correlation; α : Cronbach's α Coefficient						

To collect more evidence about item discrimination, item analyses were carried out through high-low groups averages. Initially, the scores given to respondents for each item were ranged from the highest to the lowest. The average points obtained from the responses of participants who were in the high and low groups of 27% were compared through independent samples

T-test and results are presented in Table 14. According to the test results, the differences between the high group of 27% and the low group of 27% were found to be statistically meaningful in all the comparisons. Thereby, the high item discrimination of these items was proven once again.

Table 14. Item Analysis Results based on High-Low Groups Averages

Item No	Application 1			
	Highest 27% (Mean)	Lowest 27% (Mean)	t	p
1	5,00	3,58	12,779	.001
2	5,00	2,85	20,202	.001
3	5,00	2,08	31,924	.001
4	4,15	0,84	54,697	.001
5	5,00	2,23	30,711	.001
6	4,84	1,84	40,022	.001
7	4,87	1,85	36,716	.001
8	4,91	1,45	45,294	.001
9	5,00	2,13	28,331	.001
10	5,00	2,10	29,278	.001
11	5,00	2,36	25,486	.001
Item No	Application 2			
	Highest 27% (Mean)	Lowest 27% (Mean)	t	p
1	5,00	3,46	14,201	.001
2	5,00	3,06	16,554	.001
3	5,00	2,51	23,484	.001
4	4,51	1,44	35,354	.001
5	5,00	2,33	29,557	.001
6	4,92	2,29	28,721	.001
7	5,00	2,31	31,174	.001
8	4,97	2,13	29,842	.001
9	5,00	2,56	21,202	.001
10	5,00	2,66	20,926	.001
11	5,00	2,47	23,247	.001
Item No	Application 3			
	Highest 27% (Mean)	Lowest 27% (Mean)	t	p
1	5,00	3,53	15,222	.001
2	5,00	3,11	17,027	.001
3	5,00	2,53	24,991	.001
4	4,49	1,37	38,540	.001
5	5,00	2,27	31,830	.001
6	4,91	2,22	30,618	.001
7	4,96	2,24	32,547	.001
8	4,94	2,02	30,839	.001
9	5,00	2,48	22,614	.001
10	5,00	2,53	24,252	.001
11	5,00	2,44	25,303	.001

Upon statistical evaluation of construct validity of scale was completed, unidimensionality, convergent and discriminant validity was also investigated. Table 15. presents the standard factor loadings of three-dimensional construct resulted from confirmatory factor analysis for each application. The table shows that the observed variables (research questions) of each dimension load on latent variables (dimensions). When all the dimensions are considered, the total T values calculated for the paths between dimension and items composing that dimension was significant at the level of .001. These results proved the convergent validity of scale items.

Means, standard deviations (SD) and variance extracted for each scale dimension were calculated and presented together with correlation values between dimensions in Table 16. As known, in order for factor constructs to have discriminant validity, squared correlation coefficients of scale variables with other variables should be lower than the variance extracted by that variable. For example, variance extracted at a factor of affect dimension in the third application was .74 and correlation coefficient between affect and behavior dimensions was .70. As squared correlation coefficient (.49) was lower than variance extracted (.74), discriminant validity could be mentioned between these variables. When the same measurement was applied to other variables, discriminant validity was observed among all the variables.

Table 15. Standard Factor Loadings of the Structure resulted from DFA

ITEMS AND DIMENSIONS	Application 1 Standardized Factor Loading	Application 2 Standardized Factor Loading	Application 3 Standardized Factor Loading
AFFECT			
My religious is very important to me.	.73	.77	.71
I feel it is important to worship regularly.	.79	.87	.88
Religious faith makes life an exciting and challenging journey.	.71	.77	.76
BEHAVIOR			
I pray daily.	.64	.67	.70
I enjoy reading about my religion.	.68	.75	.74
It is important to me to spend time in private thought and prayer.	.77	.82	.84
I try hard to live all my life according to my religious beliefs.	.82	.83	.82
EFFECT			
My religion gives focus and direction to my life.	.86	.80	.79
I look to my faith as providing meaning and purpose in my life	.91	.87	.86
I enjoy being around others who share my faith.	.66	.75	.74
I find it right for a person to face some difficulties for the sake of their religion.	.64	.71	.70

Table 16. Means, Standard Deviation, Variance Extracted and Correlation Coefficients of Scale Dimensions

DIMENSIONS	Application 1					
	Mean	σ	V.E.	Correlations		
				1	2	3
Affect	4,22	.89	.70	1	.53	.61
Behavior	3,32	1,01	.66	.53	1	.69
Effect	3,76	1,08	.70	.61	.69	1
	Application 2					
	Mean	σ	V.E.	Correlations		
				1	2	3
Affect	4,22	.83	.76	1	.61	.72
Behavior	3,58	.95	.70	.61	1	.74
Effect	3,91	.93	.71	.72	.74	1
	Application 3					
	Mean	σ	V.E.	Correlations		
				1	2	3
Affect	4,22	.80	.74	1	.59	.70
Behavior	3,53	.97	.71	.59	1	.73
Effect	3,87	.94	.70	.70	.73	1

V.E. : Variance Extracted

On the other hand, principal components analysis was separately applied to items of each scale and these items (without any eliminated item) loaded on one factor as a group. This result provided evidence for unidimensionality validity of scale (Table 17.).

Results and Further Research Implications

There are several scales developed to measure religiosity variable as an important variable in many discip-

lines of the social sciences. However, some of them are not accepted to be reliable and valid as they are single-item scales while some are composed of too many items to cause measurement difficulties. Furthermore, some of the scales in literature creates generalization obstacle as they include items referring to specific religions. Therefore, there is a need for reliable and valid scales that can be generalized and easily measured at any community.

Table 17. Principal Components Analysis Results That Show Dimensional Factor Loadings

Research Items	Application 1	Application 2	Application 3
AFFECT			
My religious is very important to me.	.85	.87	.84
I feel it is important to worship regularly.	.87	.90	.90
Religious faith makes life an exciting and challenging journey.	.79	.85	.84
BEHAVIOR			
I pray daily.	.76	.80	.81
I enjoy reading about my religion.	.79	.83	.83
It is important to me to spend time in private thought and prayer.	.87	.89	.89
I try hard to live all my life according to my religious beliefs.	.81	.84	.83
EFFECT			
My religion gives focus and direction to my life.	.86	.82	.82
I look to my faith as providing meaning and purpose in my life	.90	.90	.88
I enjoy being around others who share my faith.	.80	.83	.83
I find it right for a person to face some difficulties for the sake of their religion.	.78	.82	.81

This study of three different applications has mainly two objectives. First one is to determine concurrent validity of four different religiosity scales that are frequently used in literature and tested for validity. In the end, one of the scales was eliminated as it didn't provide an integrally reliable Cronbach's alpha value. And concurrent validity analysis was carried out on other three scales. A composite variable composed of scale items' averages was constructed for each scale, and correlations between these variables were calculated. High correlation values such as .68, .70 and .78 were observed between three scales. All the correlations were significant at the level of .001. Therefore, scales were concluded to measure the same thing, in other words, to have concurrent validity. All three scales were sufficient enough to replace each other. After they were clearly proved to measure religiosity, it was started to develop a more extensive religiosity scale given these scale items.

The second objective of this study is to develop a new religiosity scale given items of the scales that were proved to be valid in literature. A three-dimensional construct was obtained at the end of exploratory factor analysis that was performed on 28 items of the first application. Once item elimination was completed, 13 items were concluded that described three-dimensional construct the best. A second application was done in order to see results of this construct over a different group of people. In this application, respondents were asked 13 items resulted from the first application and other items were eliminated from the scope of the study.

The exploratory factor analysis conducted on findings of the second application confirmed three-dimensional construct. But statistically more significant and acceptable results were obtained provided that the construct was modified according to confirmatory factor analysis and accordingly two items were eliminated from the structure. An application over a different group of people was carried out to enhance scale validity. The respondents were again asked 13 items resulted from the first application.

At the end of confirmatory factor analysis conducted in the third application, more meaningful results were obtained by eliminating two items as they were previously proposed. Thus, the scale of 11 items in three dimensions of affect, behavior and effect were successful at every test. The affect dimension of religiosity represents religious faith and importance given to religion. The behavior dimension refers to the importance given to religious practice. And the effect dimension involves to what extent religion affects life of individual.

Cronbach's alpha coefficient was computed to test scale validity. Nine Cronbach's alpha values for all the applications and dimensions ranged from .78 to .86. Therefore, scale reliability existed for all the dimensions at all applications. To assess structural validity of scale, item analyses were carried out. As a consequence of these item analyses, item-to-total and item-to-remainder correlations had meaningful values. This result showed that scale items were reliable and aimed to measure the same behavior. Another analysis

applied to items was item analysis based on high-low groups averages. According to this, the average points obtained from a respondent group of 27% who rated each item the highest and a group of 27% who rated each item the lowest were analyzed through independent samples T-test. All the items were observed to have meaningful T values at the end of the analysis which meant that items had sufficient discrimination and measurement strength.

Upon statistical evaluation of structural validity of scale was completed, unidimensionality, convergent and discriminant validity was also investigated. At the end of T tests that aimed to investigate whether factor loadings obtained from confirmatory factor analyses were meaningful or not, factor loadings were proved to be meaningful for all the items in all applications. This result suggested the convergent validity of scale items. To investigate discriminant validity that relied on discrimination of scale dimensions from each other, interdimensional correlation coefficients were evaluated for each application. The squared correlation coefficients between scale variables and other variables were found to be lower than variance extracted for the related variable in each application. This result can be accepted as an important evidence for discriminant validity of scale. On the other hand, when primary components analysis was separately applied to items composing each scale dimension, these items (without excluding any item) loaded on a single factor as a group. This result supported unidimensionality validity of scale. But high covariance values between scale dimensions suggested that scale dimensions couldn't be used as a scale on their own. Therefore, scale should be taken as a whole and scale dimensions shouldn't be used as a separate scale.

Given all these results, the three-dimensional scale of 11 items can be concluded to be a reliable and valid scale. However, no scale is claimed to be absolutely reliable or valid. Scale validity can be enhanced with the same results achieved in different cultures and sectors.

This research has been implemented in order to determine if some religiosity scales used in marketing ethics researches have concurrent validity, and suggest a scale, starting from these scales, that is neither extremely comprehensive nor narrow-scoped, could be applied in marketing ethics researches and has statistical validity. However, scales used in this study are not only used in marketing ethics researches but also in sub-branches of business ethics and different fields of social sciences researches. Therefore, it would be

wrong to state that this new scale emerged as a result of this research could be only used in marketing ethics researches. The scale might be used in other social research fields if it is convenient with aims of researches.

It is a deficiency that whether there is social desirability bias in responses. As a matter of fact, an individual may want to show him/herself different from actual in issues such as religion and ethics. On the other hand, being based on results of three different pre-studies somewhat reduces these concerns.

References

- Allport, G.W., Ross, J.M. (1967). Personal Religious Orientation and Prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 447- 457. doi: 10.1037/h0021212
- Barnett, T., Bass, K., Brown, G. (1996). Religiosity, Ethical Ideology, and Intentions to Report a Peer's Wrongdoing. *Journal of Business Ethics*, 15(11), 1161- 1174.
- Bayram, N. (2010). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş AMOS Uygulamaları*, İstanbul: Ezgi.
- Bindak, R. (2005). Tutum Ölçeklerine Madde Seçme de Kullanılan Tekniklerin Karşılaştırılması. *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6(10), 17- 26.
- Büyüköztürk, Ş. (2007). *Deneyel Desenler: Öntest-Sontest Kontrol Gruplu Desen ve SPSS Uygulamalı Veri Analizi*, Ankara: Pegem.
- Cornwall, M., Albrecht, S.L., Cunningham, B.H., Pitcher, B.L. (1986). The Dimensions of Religiosity: A Conceptual Model with an Empirical Test. *Review of Religious Research*, 27(3), 226- 243.
- Coştu, Y. (2009). *Toplumsallaşma Sürecinde Dindarlığı Etkileyen Faktörler (Samsun Örneği)*. *Unpublished Doctoral Dissertation*, On Dokuz Mayıs University, Samsun, Turkey.
- De George, R.T. (1986). Theological Ethics and Business Ethics. *Journal of Business Ethics*, 5, 421- 432.
- De Noble, A., Craig, S.G., Gangaram, S., Stiles, C.H. (2007). Market Justice, Religious Orientation, and Entrepreneurial Attitudes An Empirical Study. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 1(2), 121- 134. doi: http://dx.doi.org/10.1108/17506200710752548

- Donahue, M. J. (1985). Intrinsic and Extrinsic Religiosity: Review and Meta-Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 400- 419.
- Gorsuch, R.L. and McPherson, S.E. (1989). Intrinsic/ Extrinsic Measurement: I/E Revised and Single-Item Scales. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 28 (3), 348- 354.
- Hall, D.E., Meador, K.G., Koenig, H.G. (2008). Measuring Religiousness in Health Research: Review and Critique. *Journal of Religion and Health*, 47, 134- 163.
- Hoge, D. (1972). A Validated Intrinsic Religious Motivation Scale. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 11, 369- 376.
- Hunt, S.D., Vitell, S.J. (1986). A General Theory of Marketing Ethics. *Journal of Macromarketing*, 6(1), 5- 16.
- Johnson, B.R., Jang, S.J., Larson, D.B. and Li, S.D. (2001). Does adolescent religious commitment matter? A reexamination of the effects of religiosity on delinquency. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 38(1), 22- 43.
- Khraim, H. (2010). Measuring Religiosity in Consumer Research from Islamic Perspective. *International Journal of Marketing Studies*, 2(2), 166- 179.
- King, D.E., Hunt, R.A. (1990). Measuring the Religious Variable: Final Comment. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 29, 531- 535.
- Kirkpatrick, L., Hood Jr., R. (1990). Intrinsic-Extrinsic Religious Orientation: The Boon or Bane of Contemporary Psychology of Religion?. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 29, 442- 462.
- Knotts, T.L., Lopez, T.B., Mesak, H.I. (2000). Ethical Judgments of College Students: An Empirical Analysis. *Journal of Education for Business*, 75(3), 158- 163.
- Magill, G. (1992). Theology in Business Ethics: Appealing to the Religious Imagination. *Journal of Business Ethics*, 11, 129- 135.
- Marta, J.K.M. (1999). An Empirical Investigation into Significant Factors of Moral Reasoning and their Influences on Ethical Judgment and Intentions. *Unpublished Doctoral Dissertation*, Department of Marketing, Old Dominion University.
- Marta J.K.M., Heiss, C.M., De Lurgio, S.A. (2008). An Exploratory Comparison of Ethical Perceptions of Mexican and U.S. Marketers. *Journal of Business Ethics*, 82, 539- 555. doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-007-9575-1>
- McDaniel, S.W., Burnett, J.J. (1990). Consumer Religiosity and Retail Store Evaluative Criteria. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 18(2),101-112. URL: <http://search.proquest.com/docview/224863868?accountid=15410>
- Ok, Ü. (2011). Dini Tutum Ölçeği: Ölçek Geliştirme ve Geçerlik Çalışması. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 8(2), 528- 549. URL: <http://www.insanbilimleri.com/ojs/index.php/uib/article/view/1936#.UWn3p6KeOOs>. 10.04.2013.
- Oumlil, A.B., Balloun, J.L. (2009). Ethical Decision Making Differences Between American and Moroccan Managers. *Journal of Business Ethics*, 84, 457- 478. doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-008-9719-y>
- Parameshwaran, M.G., Srivastava, R.K. (2010). Should Marketers Consider Religiosity in Understanding Consumer Purchase Behavior?. *Journal of Management*, 7(1), 46- 54.
- Plante, T.G., Boccaccini, M.T. (1997). Reliability and Validity of the Santa Clara Strength of Religious Faith Questionnaire. *Pastoral Psychology*, 45, 429- 437.
- Plante, T.G., Vallaey, C.L., Sherman, A.C., Wallston, K.A. (2002). The Development of a Brief Version of the Santa Clara Strength of Religious Faith Questionnaire. *Pastoral Psychology*, 50(5), 359- 368.
- Singhapakdi, A., Marta, J.K.M., Rallapalli, K.C., Rao, C.P. (2000). Toward an Understanding of Religiosity and Marketing Ethics: An Empirical Study. *Journal of Business Ethics*, 27(4), 305- 319.
- Stark, R. and Glock, C.Y. (1978). Dimensions of Religious Commitment. In *Sociology of Religion*, Ed. R. Robertson, Middlesex: Penguin Books Ltd.
- Tavşancıl, E. (2002). *Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi*. Ankara: Nobel.
- Vitell, S.J. (2009). The Role of Religiosity in Business and Consumer Ethics: A Review of the Literature. *Journal of Business Ethics*, 90, 155- 167. doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-010-0382-8>

Hizmet Kalitesi Algısının Kurumsal İmaj Etkisi Üzerine Hizmet Sektöründe Bir Araştırma

A Research on the Service Sector About the Effect of Service Quality Perception on Corporate Image

Dr. Kemal Eroğlu

Öz

Günümüzde örgütlerin öncelikli amaçları arasında varlıklarını sürdürmek ve sektörlerinde başarılı olmak yer almaktadır. Örgütlerin başarısı ürettikleri ürün ve sundukları hizmetin kalitesi ile yakından ilişkilidir. Kaliteli ürün ve kaliteli hizmet ise müşterilerinin zihninde örgütün konumunu güçlendirir, örgütün ürün ve hizmetlerinin tüketiciler tarafından tercih edilmesine katkıda bulunur ve örgütün imajını güçlendirir.

Güçlü imaja sahip örgütlerin finansal açıdan daha güçlü, pazar payının ve rekabet gücünün daha yüksek olacağı değerlendirilir. Bu çalışmanın amacı hizmet kalitesinin müşterilerde yarattığı kurumsal imaj algısı üzerindeki etkisini banka sektörü özelinde belirlemektir. Bu amaçla yazındaki çalışmalar incelenerek belirlenen hizmet kalitesi boyutları bağımsız değişken, kurumsal imaj ise bağımlı değişken olarak alınmıştır. Analizlerde tanımlayıcı istatistikler, t-testi, tek yönlü varyans analizi ve regresyon analizi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda bankaların kurumsal imajı üzerinde hizmet kalitesi boyutlarından fiziksel özellikler ve güven boyutlarının etkili olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Hizmet Kalitesi, Kurumsal İmaj, Bankacılık Sektörü

Abstract

Today, the primary objectives of the organizations are to survive and be successful on their profession. Success of the organizations closely associated with the quality of their products and services they offer. Quality products and quality service strengthen the organization's position and image in the minds of its customers and contribute to consumers' preference about its products and services.

Organizations with a strong reputation are considered to be financially more powerful and having a higher market share and competitiveness level. The aim of this study is to determine the effect of quality of service on perception of customers about corporate image on the case of banking business. For this purpose, the studies in the literature are analyzed and service quality dimensions was identified as the independent variable and corporate image was identified as the dependent variable. Descriptive statistics, t-test, one-way analysis of variance and regression analysis were used at analysis. As a result of research physical properties and dimensions of trust are found effective of the service quality dimensions on banks' corporate image.

Keywords: Service Quality, Corporate Image, Banking Sector

Giriş

Kurum imajı günümüzün yoğun rekabet koşulları altında, üzerinde önemle durulan konulardan biridir. Örgütün tüm paydaşları ile rakipler, ekonomik yaşamda yer alan diğer örgütler ve aktörler açısından örgütün bir resmi olan kurumsal imaj, örgütün amaçlarına ulaşmak ve varlığını sürdürmek açısından örgütün sahipleri ve yöneticilerinin üzerinde sürekli çalışmaları ve geliştirmeleri gerekli olan önemli bir konudur. Müşteriler, hissedarlar, işletme sahipleri, yöneticiler ve çalışanlar üzerindeki etkileri dikkate alındığında kurumsal imaj, örgütün bulunduğu sektördeki ticari hayatı üzerinde oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Örgütün ürettiği mal veya sunduğu hizmetin beklentileri karşılması ve algılanan kalitesinin kamuoyu nezdinde oluşturduğu örgüt itibarı

yanında, marka değeri ve günümüzde örgütlerin uyguladıkları ve içinde pek çok etkinlik yer alan sosyal sorumluluk projeleri kurumsal imajları üzerinde oldukça etkili olmaktadır.

Bu çalışmada özel bankadan bankacılık hizmeti alan müşterilerin, aldıkları hizmet ile bekledikleri hizmet kalitesi arasındaki olumlu veya olumsuz farkın müşterilerin zihninde bankanın kurum imajını nasıl etkilediğini belirlemek amaçlanmıştır. Çalışmanın örneklemini Balıkesir ilinde bulunan özel sektöre ait ABC bankasından hizmet alan müşteriler oluşturmaktadır. Bankanın sunduğu hizmet kalitesinin kurumsal imajı üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olarak elde edilen sonuçların literatürde yer alan çalışmaları destekleyip desteklemediği belirlenmeye çalışılmıştır.

Kavramsal Çerçeve

Hizmet Kalitesi

Bir örgütün ürettiği mal ve sunduğu hizmetin kalitesi performansının önemli bir göstergesidir. Pazarlama yazınında mal veya hizmetin kalitesi pazar konumlamada önemli bir belirleyici nokta belirtilmektedir. Tek (1999, s.360) kaliteyi belirli bir ürünün varoluşu nedenine bağlı olarak, gerçekleştirmesi beklenen amaçları gerçekleştirme derecesi olarak tanımlarken, aynı zamanda kalitenin ürünün dayanıklılığı, güvenilirliği, doğruluğu, görünüşü, tüm bileşenleri ile bir bütün oluşu, bakım onarım kolaylığı ve diğer değer verilen özelliklerin bütünü olduğunu belirtmiştir.

Hizmet sektörü, ülkelerin ekonomik sistemi ve bu sistemin bir parçası olan örgütler için önemlidir. Günümüzde yaşanan ekonomik, sosyal ve kültürel gelişmelere paralel olarak bu önem giderek artmaktadır. Pazar şartları göz önüne alındığında, örgütler tarafından faaliyetlerinin optimizasyonu için hizmet alımı ve kullanımı da her geçen gün artmaktadır. Alınan hizmet kalitesinin yüksek olması iç ve dış müşterilerin yüksek seviyede tatminini ve satış gelirinin artmasını sağlar (Holsbach ve Hofmann, 2011, s.652).

Hizmet örgütlerinin ortaya koydukları ürünlerinin maddi varlığı yoktur. Bu durum tüketicilerin hizmet kalitesini değerlendirmede zorluk yaratmakta ve tedarikçilerle müşteriler arasında ortak anlayışa ulaşmak için yoğun iletişim gerektirmektedir (Miozzo ve Yamin, 2012,s.20).

Hizmetin değerlendirilmesi ise müşterilerin beklentilerini karşılama oranıyla doğru orantılıdır. Bu kapsamda hizmet kalitesi, pazarlama ve operasyon yönetimi yazın alanında artan öneme sahip bir konudur (Guo vd., 2008, s.306). Yazında hizmet kalitesi, müşterilerin bekledikleri hizmet kalitesi ile aldıkları hizmet kalitesini karşılaştırmaları ile elde ettikleri değerlendirme sürecinin sonucu (Grönross, 1984, s.37) veya tüketicilerin hizmetten beklentileri ile sunulan hizmetin beklentilerini karşılama algıları arasındaki fark (Yan vd., 2011, s.349) olarak değerlendirilmektedir.

Hizmet kalitesi ile ilgili olarak Parasuraman vd. (1985, s.42), müşteriler tarafından hizmet kalitesini değerlendirmenin mal kalitesini değerlendirmekten daha zor olduğunu, hizmet kalitesi algısının müşterilerin beklentileri ile gerçekte aldıkları hizmet kalitesi algıları arasındaki fark olduğunu ve hizmet kalitesi değerlendirmesinin yalnızca hizmetin sonucu değil aynı zamanda hizmet süreci ile ilgili olduğunu belirtmişlerdir.

Pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetiminde en önemli değişken olarak tanımlanan hizmet kalitesinin önemi, rekabetin sürekli artması ile birlikte örgütler tarafından daha iyi anlaşıldığı ve örgütlerin değişik uygulamalar ile müşteri ilişkilerini geliştirme yolunda önemli çalışmalar yaptıkları vurgulanmıştır. Bu çalışmalarda fiyat ile ilişkili veya fiyat ile ilişkili olmayan ölçümlerle müşteri bağlılığını arttırmak amacıyla müşteri etkileşim uygulamaları yapılmıştır (Jih vd., 2007, s.84).

Holmund ve Kock (1995) ile Turnbull ve Moustakos (1996), hizmet kalitesinin bir önemini de iş yaşamında iyi ilişkileri geliştirmeye katkıda bulunduğu şeklinde ifade etmişlerdir (Akt. Guo vd. 2008, s.307).

Oliva ve Kallenberg (2005), ürün kalitesinin işletmenin faaliyetlerinde ve yönetiminde uzun zamandır ana konu olduğunu, hizmet kalitesi konusunun hizmet ekonomisi ve işletmenin hizmetleştirilmesindeki (servitization of business) gelişmelerle birlikte daha görülebilir hale geldiğini ifade etmişlerdir (Akt. Kersten ve Koch, 2010, s.187).

Hizmet kalitesi hizmet pazarlaması yazın alanında müşteriler tarafından hizmetin değerlendirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Ganguli ve Roy, 2011, s.170). Parasuraman vd.(1988) tarafından geliştirilen SERVQUAL metodu bankacılık sektörünün de içinde bulunduğu (Rust vd. 1995; Raddon, 1987; Jabnoun

ve Tamimi, 2003) çok geniş bir alanda hizmet kalitesinin ölçümünde (Buttle, 1994) kullanılmıştır (Akt. Chaker ve Jabnoun, 2010, s.296).

Soyut bir kavram olan hizmetin kalitesi incelenirken hizmet ile ilgili belirli unsurlar dikkate alınmıştır. Parasuraman vd. (1985) hizmet kalitesini müşterilerin bekledikleri hizmet kalitesi ile algıladıkları hizmet kalitesi arasındaki fark olarak nitelemişler ve hizmet kalitesini fiziksel özellikler, güvenilirlik, güven, empati ve sorumluluk adı altında beş boyut ile incelemişlerdir (Herstein ve Gamliel, 2006; Eleren vd., 2007, s.78; Resnick ve Griffiths, 2011, s.150-151; Guo vd.,2008, s.307; Yan vd.,2011). Bunlar;

- Fiziksel Özellikler (Tangibles): Örgütün hizmet sunumunda kullandığı bina, araç-gereç ve personelin görünümü ve iletişim,
- Güvenirlilik (Reliability): Yapılmasına söz verilen bir hizmeti doğru ve güvenilir bir şekilde yerine getirebilme yeteneği,
- Heveslilik (Responsiveness): Müşteriye ihtiyaç duyduğu konularda yardım etme ve hızlı hizmet verme istekliliği,
- Güven (Assurance): Örgüt çalışanların bilgili ve nazik olmaları ve müşterilerde güven duygusu uyandırabilme becerileri,
- Empati (Emphaty): Örgütün müşterilerine kişisel ilgi göstermesi ve duyarlılığıdır.

Hizmet kalitesinin ölçümüyle ilgili yapılan pek çok çalışmanın değerlendirilmesiyle Franceschini vd. (1998) yukarıda verilen sınıflandırmanın en çok uyarlanan sınıflandırma olduğunu belirtmişlerdir. Aynı zamanda bu boyutlar tüketici pazarlaması bağlamında da çok kullanışlıdır (Akt. Kersten ve Koch, 2010, s.188).

Yapılan çalışmalar, algılanan hizmet kalitesinin çeşitli hizmet uygulamalarında müşteri memnuniyeti üzerinde olumlu etkileri olduğunu göstermiştir. Diğer hizmet sektörlerinde olduğu gibi bankacılık sektöründe de üst seviyede hizmet kalitesinin oluşturulması müşteri memnuniyetini artırarak banka çalışanlarının verimliliğini olumlu yönde etkiler. Üstün hizmet kalitesi müşteri kaybını azaltır, satış fırsatları yaratır, banka ile ilgili olumlu tavsiyeleri artırır, müşteri bağlılığını güçlendirir ve kurumsal imajı artırır. Buna ilave olarak, özellikle rekabetçi iş çevresinde

önemli olan hizmet kalitesi, müşterilerle uzun vadeli ilişkiler geliştirmeyi ve bu ilişkileri sürdürmeyi kolaylaştırır (Ladhari vd., 2011, s.225).

Hizmet ve kurumsal marka yazın alanında çalışanların tavır ve davranışlarının, tüketiciler ve hissedarların marka algıları üzerinde etkili olduğu ifade edilmektedir. Çalışanlar fonksiyonel ve duygusal değerleri iş yaşamındaki rollerine yansıtarak bu etkiyi yaratırlar. Tüketicilerin marka ile ilgili algıları çalışanlarla olan bireysel etkileşimlerinden ve ilişkilerinden etkilenmektedir (Hinson vd., 2011, s.279).

Hizmetin değerlendirilmesi ve ölçümü, hizmetin maddi varlığı olmadığı için diğer bir ifade ile soyut olduğu için zordur. Hizmet üretildiği anda tüketilir. Bu nedenle tüketicinin sunulan hizmetten tam olarak faydalanabilmesi için sürece aktif olarak katılması gerekir (Emanuel ve Adams, 2006, s.537).

Javalgi ve Moberg (1997), müşterilerin genellikle somut ürünlerden ziyade aldıkları hizmet ile ilgili riskle karşılaşabileceklerini, soyut yapıya sahip olması nedeniyle hizmet kalitesinin değerlendirilmesinin kolay olmadığını belirtmişlerdir. Bu nedenle müşterilerin sıklıkla hizmet kalitesini değerlendirmede güven ölçütüne başvurmuşlardır. Bununla birlikte, Bloemer vd., (1998); Dick ve Basu, (1994) sunulan hizmetteki standart eksikliğinin kuruma olan bağlılığın oluşturulmasında ve sürdürülmesinde güvenilirlik ve güven boyutunda müşteriler üzerinde kaygı yarattığını ifade etmişlerdir (Akt. Mandhachitara ve Poolthong, 2011, s.123).

Bankacılık sektöründeki hizmet kalitesi müşterilerin aynı bankayı tercih etmelerinde önemli bir paya sahiptir. Avkıran (1994)'a göre, bankacılık sektöründeki perakende ürünlerinin homojenliği hizmet kalitesinin ortaya çıkmasına katkıda bulunan bir faktördür. Aynı zamanda sektörde rekabetçi stratejinin tartışılmasında da ana unsur olarak kabul edilir. Lewis ve Soureli (2006) ise dağıtım hızı, etkinlik, sıcakkanlılık, kolay iletişim kurmak ve iletişim sıklığı gibi hizmet ile ilgili stratejilerin bankaya olan bağlılığın kurulmasında ve sürdürülmesinde etkili güçler olabileceğini belirtmişlerdir (Akt. Mandhachitara ve Poolthong, 2011, s.123).

Angur vd.(1999) bankacılık sektöründe değişken çevre koşulları ve artan rekabetin hizmet kalitesi üzerinde önemli etkisi olduğunu belirtmişlerdir. Reichheld ve Sasser (1990) hizmet kalitesinde önemli olan

hususun sadece arzulan hizmet kalitesine ulaşmak değil, hizmetin daha rantabl yollarla yapılması ile ilgili olduğunu belirtmişlerdir (Akt. Mandhachitara ve Poolthong, 2011, s.124).

Kurumsal İmaj

Kişinin zihninde herhangi bir nesneye, olaya ve kişiye karşı oluşan algı olarak düşünülen imaj ile ilgili pek çok görüş ve tanım vardır. Gemlik ve Sığırı (2007, s.268), imaj konusundaki tanımlar incelendiğinde imajın, “bir varlığın insan zihninde oluşturduğu izlenim ve yaptığı etki” şeklinde ifade edildiğini ve aralarında çeşitli benzerlikler olmasına rağmen, yapılan tanımların ortak noktasının “insan” olduğunu belirtmişlerdir. İmajı kişisel değerlendirmelere bağlı ve kişiden kişiye değişebilen bir kavram olarak nitelendirirlerken, imaj kavramının ölçülmesinde kişisel özelliklerin önemli olduğunu belirtmişlerdir.

Kurumsal imaj genel olarak örgütün dış çevreden algılanışdır. Bu algı örgütün sahip olduğu maddi ve manevi unsurlardan çevrenin etkilenmesi ile oluşmaktadır. Örgütlerin varlıkları sundukları hizmet veya ürettikleri malın kalitesi ile yakından ilişkilidir (Guo vd., 2008, s.306).

İmaj, Aaker ve Myers'e (1982) göre, insanların bilinen bir nesne ile ilgili tanımları, hatırladıkları ve onunla ilgili oluşturdukları anlamlar setidir. Diğer bir ifadeyle bir nesne ile ilgili kişilerin inanışlarının, fikirlerinin, duygularının ve izlenimlerinin bir sonucudur. Bu tanıma göre imaj, pek çok faktörden oluşur ve bu faktörler nesneye karşı bireyin davranışlarını etkiler. Ancak bu faktörlerin değerlendirilmesi her bireyde farklılık gösterir (Akt. Lemmink vd., 2003, s.3). Kişisel özelliklere ve değerlendirmeye bağlı olması nedeniyle kişiler tarafından algılanan imaj farklı zaman, yer ve durumlarda farklı algılanabilir.

Bernstein (1984), kurumsal imajı insanların bir örgüt ile ilgili tüm deneyimleri, inanışları, duyguları, bilgileri ve izlenimlerinin etkileşiminin bir sonucu olarak tanımlarken, Soudin vd. (2006), bir örgüt ile ilgili kamunun zihninde oluşan izlenimin tümü olarak tanımlamışlardır. Diğer bir ifade ile kurumsal imaj bir örgütün içinde bulunduğu çevreden algılanışdır (Aktaran: Kassim vd., 2010, s.34). Benzer şekilde kurum imajı, örgütün dış çevresindeki ilgili gruplarda oluşan örgütün genel izlenimi şeklinde tanımlanmıştır (Christensen ve Askegaard, 1999, s.295).

Kurum imajı, örgüte ait her türlü isim, mimari, ürün ve hizmet çeşitliliği, gelenekler, ideoloji ve kişiler arasındaki iletişim kalitesinin izlenimi ile örgüt müşterileri arasındaki etkileşim gibi değişik psikolojik ve davranışsal olgularla ilgilidir. Fatt vd. (2000, s.28) kurum imajını bir örgütün hareketleri, faaliyetleri ve başarıları ile ilgili çalışanlar, müşteriler, hissedarlar ile örgütün paydaşlarının algıları olarak tanımlamışlardır. Kurum imajını Van Rekom (1997) bir kişinin bir örgüte ilişkin duyguları, düşünceleri, inanışları ve izlenimlerinin etkileşiminin net sonucu olarak ifade etmiştir (Akt. Chattanon vd., 2007, s.232). İmaj algısı çalışanların davranışları ve örgüt yönetiminin alacağı kararlar üzerinde etkili olmaktadır.

Kurumsal imaj, tüketicilerin belirli bir örgüt tarafından sunulan ürün ya da hizmetler hakkındaki bilgilerin oluşmasını kolaylaştırdığı ve satın alma kararlarındaki belirsizliği azaltmaya yardımcı olduğu belirtilmiştir (Robertson ve Gatignon,1986). Gerçekten de tüketiciler aldıkları mal veya hizmet ile ilgili riski azaltmak için olumlu kurumsal imaja sahip örgütlere yönelirler. Nguyen ve Leblanc (2001) kurumsal imajın örgütün temel kuralları ve davranışları ile ilgili olduğunu belirtmişlerdir. Kurum ismi, binası, ürün veya hizmet kalitesi tüketicilerin örgüt ile ilgili izlenimlerini güçlendirdiği ifade edilebilir (Akt. Lin ve Lu, 2010, s.18).

Kurumsal imaj ve marka, bir örgütün benzersiz özelliklerine dayanarak, insanların örgüt ile ilgili edindikleri tüm deneyimler, izlenimler, inançlar ve bilgilerin net bir sonucudur (Worcester: 2009). Kurumsal imaj, değişik hedef kitlelerin kurumsal çekicilik algıları ve hissedarların örgüte ilişkilerinde hissettikleri bağlılığın derecesi (Einwiller: 2006) olarak da tanımlanabilir (Akt. Arendt ve Brettel, 2010, s.1474).

Kurumsal imaj özellikle Endüstri Devriminden sonra rekabet ortamında avantaj elde etme çabalarına paralel olarak ortaya çıkmış ve pazarlama bilimi üzerine kurulmuş bir disiplindir (Howard, 1998, s.1-2). Geçmiş dönemlerde örgüt ile ilgili maddi unsurlar ön planda yer alırken, bugün kurum imajı kapsamında örgütün görsel, işitsel ve davranışsal boyutları bulunmaktadır. Örgütün varlığını devam ettirmesi için önemli bir kavram olan kurum imajının, kurum felsefesi, kurumsal iletişim, kurumsal davranış ve kurum kültürü gibi unsurlarından oluştuğu ifade edilmektedir (Akt. Gemlik ve Sığırı, 2007, s.269).

İmaj ve kimlik kavramları zaman zaman birbirinin yerine kullanılmıştır. Ancak kurumsal imaj ve kimlik aynı şey değildir. Kurumsal imaj, kurum kimliğini de içine alan daha geniş bir kavramdır. Nitekim kimlik ve imaj ile ilgili olarak Wei, 2002, s.270), kimliğin sadece kim olduğunuz ile ilgili bilgi verdiğini, ancak imajın ise diğer insanlarda ne olduğunuzu göstermesi açısından farklı olduğunu ve imaj yaratmanın kimlikten daha önemli olduğunu vurgulamıştır. Margulies, 1977, s.68), kurum kimliğini örgütün kendini topluma, müşterilere, hissedarlara ve yatırımcılardan oluşan gruba tanıtmakta kullandığı her şey olarak tanımlarken, kurum imajını ise bu grubun örgütü algılaması olarak tanımlamıştır.

İmaj ve kimlik ayrımı yanında pazarlama alanında kurum imajı ve kurum itibarı da birbirinin yerine kullanılabilir. İmaj ve itibar kavramları da birbirinden farklı olmakla birlikte aralarında güçlü ilişki vardır. Bu iki kavram hem müşterilerin örgüte olan bağlılıklarının sağlanması ve devam ettirilmesiyle ilişkili, hem de müşterilerin örgüt ile ilgili algılarının oluşmasında rol oynar. Hizmet sektöründe kurum itibarı ve kurum imajı müşteriler üzerinde hizmet bağlılığı oluşturur. Bu hizmet bağlılığı ise müşterinin diğer örgütlerin mal ve hizmetlerine karşı tutumu üzerinde etkili olur. Bu ilişkinin anlaşılması imaj ve itibar kavramları arasındaki farkın anlaşılmasını ve yönetimin bu kavramları iletişim stratejisinde daha etkili kullanmasını sağlar (Nguyen ve Leblanc, 2001, s.227).

Kurumsal imajın örgütlere sağladığı pek çok yarar vardır. Bunlar arasında; örgütün uzun vadeli amaçları ile ilgili olarak yöneticiler arasında bir duyarlılık yaratması; hedefler ve bu hedeflere ulaşmak için izlenecek yollara açıklık kazandırması; örgüte faaliyet gösterdiği pazarda rekabet üstünlüğü kazandırması; örgütsel iletişimi güçlendirmesi sayılabilir. Bunlara ilave olarak müşterilere, örgütün piyasadaki durumunu ve diğer örgütler karşısındaki konumunu değerlendirebilme kolaylığı sağlaması; müşteri memnuniyetini ve tercihlerini olumlu yönde etkilemesi; müşteri bağlılığını artırması; örgüte duyulan güveni artırarak, daha kolay sermaye bulmasını sağlaması, örgütün amaçları ve bu amaçlara ulaşmak için kullanılacak stratejilerin hissedarlar tarafından anlaşılmasını kolaylaştırması da sayılabilir (Bolat, 2006, s.111).

Kurumsal imaj oluşturma sürecinde kurumsal sosyal sorumluluk kavramı tetikleyici unsur olup, bunun yanı sıra örgüt büyüklüğü, endüstri ve pazarlama

bütçesinin de örgütün başarısında kurumsal sosyal sorumluluk ve kurumsal imaj ilişkisi kadar önemli rol oynamaktadır (Arendt ve Brettel, 2010, s.1469). Araştırmacılar kurumsal sosyal sorumluluk kavramının kurumsal imaj üzerinde olumlu etkisi olduğunu ifade etmişlerdir.

Yapılan çalışmalarda kurum imajının; yönetim tarzı, finansal güç, yenilik yapabilme, kaliteli personel istihdamı ve kurumsal sosyal sorumluluk gibi kriterlerle değerlendirildiği ifade edilmektedir (Küçük, 2005, s.248). Bununla birlikte kurum imajı, kurumun büyüklüğü, faaliyet gösterdiği çevrede tanınmış olması, kamuoyundaki görünüşü, toplumsal ve çevresel olaylara duyarlılık göstermesi gibi konuları da içeren ve örgütün içten ve dıştan nasıl görüldüğünün bir remi olarak ifade edilmektedir.

Kurum imajının oluşumunda iletişimin önemli bir rolü vardır. Kurum kimliği, kullandığı pek çok örgütsel iletişim kanalı vasıtasıyla kurum imajını ve itibarını yaratır. Kişisel ve örgütsel iletişime ilave olarak örgüt ile etkileşimi olan paydaşların deneyimleri de kurum imajın oluşmasında anahtar rol oynamaktadır (Pina vd.,2005, s.177). Kurumsal imaj örgütün kamudaki algısından kaynaklanmaktadır. Güçlü bir kurumsal imaj örgütün ürünlerinin satışlarını arttırması yanında örgütün paydaşları ve çalışanları üzerinde de olumlu etkiler yaratır (Boyle, 1996, s.56).

Kurumsal imajın geliştirilmesinde ve tüketici satın alma isteğinin oluşturulmasında sosyal pazarlama, marka farklılaştırılmasında rekabet avantajı yaratma, marka güvenilirliği yaratma, etkilidir. Kurumsal imaj, istihdam ve yatırım gibi alanlarda karar vermede kilit rol oynadığı gibi tüketici davranışlarını etkilemede de önemli rol oynar (Chattananon, 2008, s.349).

Literatürde çoğunlukla kurum imaj tek boyutlu olarak düşünülürken, Chun ve Davies (2006) kurumsal imaj konusunu beş boyuttan oluşan çok boyutlu bir yapı olarak değerlendirmişlerdir. Bu boyutlar; yetenek, heveslilik, girişim, chic (karmaşıklık dengeme) ve acımasızlıktır. Heveslilik, güven ve sosyal sorumluluğu ifade ederken; yetenek, ekonomik bağımlılık ve etkinliği belirtir. Girişim boyutu yenilik yapma ve heyecan verici olayların bir işaretiyken "chic" örgütlerde karmaşıklık dengeler. Davies vd.'e göre (2004) acımasızlık örgüt otoritesini yansıtan imajın tek olumsuz elemanıdır. (Aktaran: Minkiewicz vd., 2011, s.192). Bununla birlikte kurumsal imajı yenilik

yapma, başarı, açıklık, heveslilik ve zekilik (Alamro ve Rowley, 2011, s.479) ve misyon/vizyon, modernlik, hoşluk, risk ve yeteneği (Minkiewicz vd., 2011, s.194) boyutlarında ele alan çalışmalar mevcuttur.

Kurumsal imaj, fonksiyonel ve duygusal olmak üzere iki ana bileşenden oluşmaktadır. Fonksiyonel bileşen kolaylıkla ölçülebilen fiziksel özellikler ile ilgiliyken, duygusal bileşen örgüte karşı duygusal ve davranışsal değerlendirme ile ilgili psikolojik boyutlarla ilgilidir (Barich ve Kotler, 1991; Cohen, 1963; Dowling, 1986; LeBlanc ve Nguyen, 1996; Pharoah, 1982). (Akt. Chattanon vd.,2007, s.232).

Benzer şekilde Dowling (2004) de kurumsal imajın iki faktörden oluştuğunu belirtmiştir. Bunlardan biri kurumsal yetenek ve finansal performans gibi daha ölçülebilir niteliklerden oluşurken, diğeri ise daha duygusal özelliklere dayalı sosyal sorumluluk ve farklılık ile örgütün kişiliğinden oluşmaktadır. Fombrun (1996) örgüt imajının bileşenleri arasında paydaşları ile ilişkileri, örgüt markasının pazarı, finansal performansı ve normal iş süreçleri ile krizlerde kamu ile etkileşiminin yer aldığı ifade etmiştir (Akt. Yeo, 2010, s.267).

Bireysel düşüncenin ötesinde örgütsel bir yapı olarak ele alınan kurumsal imaj, örgütün ürün imajı, örgütün hizmet imajı, örgütsel vatandaşlık imajı ve kurumsal güvenilirlik imajı gibi dört boyuttan oluştuğu ve bu boyutların örgütün çekiciliğini etkilediğini, örgütlerin faaliyet alanlarına göre kurum imajlarının farklı değerlendirilebileceği belirtilmiştir. Olumsuz imaj örgüt çalışanlarında stres ve baskıya neden olurken, olumlu imaja sahip örgütlerin ise yeni katılacak çalışanlar için daha çekici olduğu vurgulanmıştır (Tsai ve Yang, 2010, s.48)

Arendt ve Brettel (2010, s.1476) çalışmalarında misyon ve vizyon, imaj uygulama, görsel kimlik uygulaması, kurumsal çekicilik, örgüt paydaş ilişkisi, performans, rekabet avantajı ve kurumsal sosyal sorumluluk boyutlarını kullanmışlardır.

Kurumsal imaj hissedarların örgüt ile ilgili algılarını kapsarken, pek çok çalışma müşteri tabanlı bakış açısına odaklanmıştır. Bir bütün olarak ilgi, yenilik derecesi ve hizmet çeşitliliği içeren hizmet sunumu, kolay kullanım ve kolaylık faktörlerini içeren ulaşılabilirlik, çekici tesisler ve stili içeren hizmet alanı, nezaket, iyilik ve profesyonelliği içeren personel özellikleri

ile doğruluk ve sözünü tutma konusunu içeren itibar değişkenleri literatürde en çok kullanılan değişkenlerdir (Bravo vd., 2010, s.1201).

Hizmet Kalitesi ve Kurum İmajı İlişkisi

Hizmet kalitesi kavramı genellikle iş imajı fikri ile ilişkili olmuştur. Hizmet kalitesi kavramı tüketicilerin gerçek sonuçlar ile ilk beklentileri arasındaki karşılaştırmadan kaynaklanmaktadır (Parasuraman vd., 1988) ve tatmin kavramına yakın bir düşünce oluşturmaktadır (Cooper vd., 1989). Bu bakımdan imaj, örgüt ile ilgili genel izlenim olarak tanımlanabilir (Rynes, 1991). Bu, örgütün hedef grup tarafından algılanan resmi olarak ifade edilebilir (Van Riel, 1995). Bu yüzden imaj kavramı hizmet kalitesi kavramından daha soyuttur. Bu soyutluk nedeniyle araştırmacılar arasında ölçüm konusunda fikir birliği oluşmamış ve tartışmaya açık olduğu düşünülmüştür. Fikir birliği oluşmasa da imaj ve algılanan kalite arasında açık bir ilişki gözlenmiştir. Lehtinen ve Lehtinen (1982) hizmet kalitesinin üç temel boyuttan oluştuğunu belirtmiştir. Bunlar: Fiziksel kalite (ekipman ve yapı gibi), örgüt ve müşteri arasında personel etkileşiminden kaynaklanan etkileşim kalitesi ve kurum imajını etkileyen kurum kalitesidir. Benzer şekilde Grönroos (1984) hizmet kalitesini süreç ile ilgili fonksiyonel ve teknik boyuttan oluşan iki boyutlu yapı olarak tanımlar ve bunların örgüt tarafından sağlanan hizmetten kaynaklanan kurumsal imajla ilgili olduğunu belirtir (Akt. Flavián, 2004, s.368).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde hizmet örgütlerinin yönetiminde karşılaşılan problemler gittikçe artan öneme sahip olmaktadır (Hernandez ve Miranda, 2011, s.207). Yeni hizmet geliştirme yaklaşımının maliyetin düşürülmesi, satışların artırılması, yeni müşterilerin ilgisinin çekilmesi ve mevcut müşteriler arasında bağlılık yaratma vasıtasıyla sağlanabileceğini, yapılan bu yeniliklerle örgüt imajının, çalışanlarının moralinin ve örgüt sağlığının geliştirilebileceğini ifade etmişlerdir.

Araştırmacılar hizmet kalitesinin nasıl ölçüleceği ile ilgili fikir ayrılığına sahip olsalar da, hizmet kalitesinin çok boyutlu bir yapıya sahip olduğu kabul edilmektedir (Grönroos, 1982; Parasuraman vd., 1988; Brady ve Cronin, 2001). Brady ve Cronin (2001), Grönroos (1982), Rust ve Oliver (1994), McDougall ve Levesque (1994), hizmet kalitesinin teknik kalite, işlevsel kalite ve çevresel kalite bileşenlerini yansıtan kapsamlı birincil kalite etki alanını oluşturduğu ifade

etmişlerdir. Örneğin Grönroos (1982), hizmet kalitesinin ne sağlandığını gösteren teknik boyut ile hizmetin nasıl sağlandığını gösteren işlevsel boyut gibi iki farklı birleşenden oluştuğunu belirtmiştir. Benzer şekilde Brady ve Cronin (2001), kişilerarası kalite, ürün kalitesi ve çevresel kalitenin hizmet kalitesi boyutlarını oluşturduğunu belirtmişlerdir. SERVQUAL ölçeği ile bu boyutların birleştirilmesi neticesinde son zamanlarda sıklıkla SERVQUAL boyutlarının bu kapsamlı boyutların tanımlayıcısı olarak görüldüğü ifade edilmiştir (Akt. Lim vd., 2008, s.551).

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde hizmet kalitesinin ölçümünde çoğunlukla Parasuraman vd. (1985; 1988) tarafından geliştirilen SERVQUAL ölçeği kullanılmıştır. SERVQUAL ölçeği müşteri bakışıyla hizmet sunan örgütlerin algılanan hizmet kalitesini ölçmek için geliştirilmiştir (Devebakan, Aksaraylı; 2003, s.43). Bankacılık sektöründe pek çok bankada orijinal ve uyumlaştırılmış SERVQUAL ölçeği kullanılmıştır.

Bir bütün olarak düşünüldüğünde hizmet kalitesi ile kurumsal imaj arasında olumlu ilişki olduğu ifade edilebilir. Üniversite örneğinde yapılan bir araştırmada öğrenciler tarafından algılanan hizmet kalitesinin hem öğrencilerin tatmini hem de üniversitenin imajı üzerinde önemli rol oynadığı tespit edilmiştir (Jienvanto vd., 2012, s.18).

Kurumsal imaj konusunun ölçümünde yukarıda da ifade edildiği gibi çok boyutlu yaklaşımlar yanında tek boyutlu yaklaşımlar da kullanılmıştır. Bu çalışmanın amacı göz önüne alındığında kurum imajı tek boyut olarak ele alınmıştır. Hizmet kalitesi boyutları ile kurumsal imaj boyutu arasındaki ilişkiler ve bu ilişkileri belirlemeye yönelik olarak oluşturulan hipotezler şunlardır:

Fiziksel Özellikler ile Kurum İmajı İlişkisi

Örgütün mal üretiminde veya hizmet sunumunda kullandığı bina, araç-gereç, personelin kıyafeti, görünümü ve iletişim konuları örgütün sahip olduğu fiziksel özellikler kapsamında değerlendirilmektedir. Fiziksel özellikler tüketicilerin ürün veya hizmet kalitesi ile ilgili düşünceleri üzerinde ilk izlenimi yaratır. Tüketicinin örgüte ilişkin zihnindeki resim ile algıladığı görüntü arasındaki fark, o örgütün ürün ve hizmetlerine yönelmesine olumlu veya olumsuz yönde katkı sağlar.

Bazı araştırmalarda çalışanların kıyafetlerinin, tüketicilerin örgütün hizmet kalitesini değerlendirmelerinde önemli rol oynadığı belirtilmiştir. Örneğin, Yan vd. (2011, s.346-349), çalışanların kıyafetlerinin resmiliği veya tek tip olmasının, müşteriler tarafından hizmet kalitesini değerlendirmede bir işaret olarak kabul edildiğini, resmi kıyafete sahip çalışanların günlük kıyafete sahip çalışanlara oranla tüketiciler üzerinde daha olumlu etkiye sahip olduklarını, daha olumlu hizmet kalitesi algısı yarattıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca kıyafetin doğrudan veya dolaylı olarak tüketicilerin kurum imajı algıları üzerinde etkili olduğunu, bir bütün olarak hizmet kalitesinin kurum imajının önde gelen belirleyicisi olduğunu ifade etmişlerdir.

Örgütlerin sahip olduğu fiziksel özellikler çalışanlar ve müşteriler üzerinde etki yaratır. Hizmetin sunulduğu, tüketiciler ile örgüt çalışanlarının bir araya geldikleri yapay çevre ışıklandırma, renk, kurumsal kimliğe ilişkin işaret ve tabelalar, doku, eşyaların kalitesi, mefruşat stili, yerleşim, duvar dekoru ve sıcaklık gibi özelliklerinden etkilenmektedir. Çevreye ilişkin bu özellikler örgüt tarafından geliştirilerek tüketiciler ile çalışanlar arasındaki etkileşimin arttırılmasını sağlanabilir. Örgüte ait ve herkes tarafından görülebilen bu özellikler tüketicilerin bilişsel, duygusal ve davranışsal tepkilerini olumlu yönde etkileyebilir. Çevreye ilişkin bu özelliklerin geliştirilmesi, örgütün kurumsal imajı ile ilgili tüketicilerin düşüncelerini olumlu yönde etkileyebilir. Aynı zamanda bu özelliklerin geliştirilmesi çalışanların daha kaliteli hizmet sunmalarına da katkıda bulunabilir (Skandrani vd., 2011, s.53).

Kurumsal imaj oluşturmak için işletme yöneticilerinin özellikle modern araçlar kullanılması, görsel olarak çekici bir ortamın yaratılması, çalışanların iyi giyimli ve zarif olması önemlidir. Böylece örgütler kurumsal imajı stratejik bir kaynak olarak kullanıp rakiplerini geçebileceklerdir (Dursun, 2011, s.114).

Bu bilgilerden hareketle hizmet kalitesi boyutlarından örgütün sahip olduğu fiziksel özellikler ile kurumsal imaj arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere oluşturulan hipotez şu şekilde ifade edilebilir:

H1: Bankanın sahip olduğu fiziksel özellikler bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.

Güvenilirlik ile Kurum İmajı İlişkisi

Hizmet kalitesi boyutlarından güvenilirlik boyutu, örgütün sunmayı taahhüt ettiği hizmeti zamanında ve tam olarak vermesini ifade etmektedir. Hizmet örgütlerinin varlık nedeni hizmet sunmaktır. Bu örgütler pazardaki varlığını sürdürmek, rekabet edebilmek ve hedeflerine ulaşmak için sunduğu hizmetin kalitesini, kalite boyutlarından biri olan güvenilirlik açısından sürekli olarak değerlendirmelidirler. Çünkü tüketicilerin güven duygusu, aldıkları hizmet ile beklentileri arasındaki farkın olumlu veya olumsuz olmasından çok etkilenir.

Tüketicilerde oluşan hizmet kalitesi imajı, hizmet odaklı örgütlerde örgüt performansının değerlendirilmesinde kritik noktalar arasında yer alır. Hizmet kalitesi imajı, ekonomik olmayan başarı ölçümleri ile rekabet avantajı arasındaki ilişkinin içe bakış yöntemi ile değerlendirilmesinden kaynaklanır. Hizmet kalitesi imajı uzun dönemde örgüt birimlerinin performansını etkileyen en önemli faktörlerden biri olan rekabet ile ilgilidir (Lytle ve Timmerman, 2006, s.139). Rekabet, örgütlerin hizmet sunumundaki güvenilirliği ile yakından ilgilidir. Tüketicilerde örgütün hizmetine ilişkin güvenilirlik duygusunu oluşturmak çok zor, kaybetmek ise o kadar kolaydır. Hizmetin sunumu ile değerlendirilmesi tüketiciler tarafından eşzamanlı olarak yapıldığından, örgütün güvenilirliğine yönelik değerlendirmelere karşı çok dikkatli hareket etmesi gereklidir.

Bu çerçevede hizmet kalitesi boyutlarında güvenilirlik boyutunun örgütün kurum imajı üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olarak oluşturulan hipotez şu şekilde ifade edilebilir.

H2: Bankacılık hizmetini zamanında ve tam olarak sunulmasından kaynaklanan güvenilirliğin bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.

Heveslilik ile Kurum İmajı İlişkisi

Yönetim örgütleri amaçlarına taşıyan, varlığının devamını sağlayan çok önemli bir süreçtir. Pek çok unsuru bir araya getiren ve uyumlaştıran örgütsel yönetim tarzı örgütün sektördeki başarısı üzerinde çok önemli bir yere sahiptir. Oluşturulan strateji ve politikaların temel amacı, örgütü belirlediği amaçlarına ulaştırmaktır. Örgütün amacına ulaşmasına katkıda bulunan temel etkenlerden birisi de ticari faaliyetlerinde başarılı olmasıdır. Ticari başarının elde edilmesi için örgütün ürettiği mal ve hizmetlerin tüketiciler

tarafından talep edilmesi gereklidir. Mal ve hizmetlerin talep edilmesini ise fiyatın yanı sıra üretilen mal ve hizmetin kalitesi belirler. Hizmet kalitesinin müşteriler tarafından değerlendirilmesinde hizmetin istenen zamanda ve hızlı bir şekilde verilmesi önem kazanır. Dolayısıyla müşterilere sunulan mal ve hizmetin ihtiyaçları karşılayacak şekilde ve hızlı verilmesi, beklenen hizmet kalitesinin karşılanması ve kurumsal imaja katkı sağlaması açısından çok önemlidir.

Örgütlerin sektörlerinde başarılı olmasında önemli rol oynayan hizmet odaklılık bir anlamda heveslilik boyutuyla örtüşmektedir. Hizmet odaklılık anlayışının vizyon, liderlik, politikalar, uygulamalar ve prosedürlere oluşan her bir boyutunun anlaşılması, benimsenmesi ile bu boyutların oluşturulması ve organizasyon içindeki varlığının geliştirilmesi örgüt yönetiminin sorumluluğudur. Bunlar örgütün hizmet kültürünün bir parçası olarak çalışanların zihnine yerleştirildiğinde, örgüt üst seviyede hizmet yaratmak ve sunmak için ihtiyaç duyduğu alt yapıyı oluştururken aynı zamanda müşterilerin beklentilerini karşılayarak, örgüt değerini de arttırır (Lytle ve Timmerman, 2006, s.144).

Parasuraman vd. (1991) tarafından hizmet kalitesindeki boşluğu etkileyen pek çok yapı geliştirilmiştir. Bu yapılar içinde hizmet kalitesi için yönetsel bağlılık, amaçların uyarlanması, çalışan-ış uyumu, teknoloji-ış uyumu, rol çatışması, rol belirsizliği, yatay iletişim gibi konular hizmet kalitesi içinde değerlendirilmiştir. Özellikle yönetsel taahhütler ve yatay iletişim eksikliği Newman'a (2001) göre hizmet kalitesinin oluşumunda engel yaratır. Burke (2001) örgütlerde denetim ve kontrolün kalitesinin hizmetin kalitesini arttırdığını belirtmiştir (Akt. Chaker ve Jabnoun, 2010, s.298). Bu denetim ve kontroller, ihtiyaç duyulan hizmetlerin zamanında ve süratle verilmesine yönelik olarak da düzenlenmesiyle hizmet kalitesi ve örgütün kurum imajı üzerinde olumlu etki yaratabilecektir.

Hizmetin ihtiyacı karşılayacak şekilde hızlı ve zamanında verilmesinde çalışanların payı büyüktür. Örgütler mal ve hizmet üretiminde belirledikleri özelliklere uygun çalışanları istihdam ederler. Özellikle çalışanların örgüt değerlerini benimsemiş ve örgütsel bağlılığının yüksek olması, çalışanların iş temposu, örgüte olan katkısı, işe yönelik olumlu tutum ve davranışlar sergilemesi, iş tatmini üzerinde olumlu etkiler yaratır. Örneğin, Harris ve Fleming (2007, s.99), yaptıkları araştırmada hizmet anlamında yüksek hevesliliğe sahip bir restoranın, hizmet

sunumunda aynı heyecanı ve hevesliliği yaşayabilecek çalışanları işe almak istediğini belirtmişlerdir. Uygulanan bu politika ile örgütün hizmet kalitesini arttırmayı hedeflediği ifade edilebilir.

Tüketicilere sunulan hizmetin kalitesini arttırma-ya yönelik olarak yeni hizmet geliştirme yaklaşımı (Edvarsson ve Olsson;1996) uygulamalarına sıklıkla yer verildiği görülmektedir. Yeni hizmet geliştirme yaklaşımının temel amacı müşterilerin algıladığı hizmet için ön koşullarını yaratmak (Edvarsson ve Olsson;1996) ve örgütün içsel pazarlama uygulamalarıyla çalışanları işbirliğine yaktın, hevesli ve heyecanlı (Ballantyne, 2000; Ahmed vd., 2003) hale getirmek; katılımcı yönetim (Davis, 2001), bölümler arası bağlılık, koordinasyon ve işbirliği (Ahmed ve Rafiq, 2002) yaratmak olarak ifade edilmiştir (Akt.: Hernandez ve Miranda, 2011, s.207).

Alamro ve Rowley (2011, s.479) geliştirdikleri marka tercihi araştırma modelinde marka imajı boyutunda kalitenin hizmet değerini arttırdığını ve kurumsal imajın müşterilerin marka tercihine katkıda bulunduğunu belirtmişlerdir. Örgütlerin marka tercihi konusunu incelerken yenilik yapma, başarı, açıklık, heveslilik, zekilik boyutlarından oluşan kurumsal imaja önem vermeleri gerektiği değerlendirilmektedir.

Bu bilgilerden hareketle hizmet kalitesi boyutlarından heveslilik boyutu ile kurumsal imaj boyutu arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik olarak oluşturulan hipotez şu şekilde ifade edilebilir:

H3: Bankanın müşterilerine ihtiyaç duydukları hizmeti hızlı bir şekilde (heveslilik) sunmaları bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.

Güven ile Kurum İmajı İlişkisi

Hizmet kalitesini oluşturan önemli bileşenden birisi de örgüt çalışanların bilgili ve nazik olmaları ve yaptıkları uygulamalarla tüketicilerde uyandırdıkları güven duygusudur. Üretildiği anda kullanılan ve tüketilen hizmetin, tüketicilerin beklentilerini karşılayacak şekilde sunulmasında çalışanların kişisel özellikleri, bilgi, beceri ve deneyimlerinin yanında iletişim becerilerinin de önemli rolü vardır. Çalışanların bu becerileri ve bu becerilerin ortaya koyduğu hizmet kalitesi ise örgütün hedefleri arasında yer alan güçlü kurumsal imajı üzerinde etkili olur.

Kurumsal imajı şekillendiren faktörler kurumsal, çevresel ve kişisel faktörler olarak üç ana kategoriye gruplandırılmaktadır. Kurumsal kişilik, kurum-

sal kimlik ve kurumsal iletişimden oluşan kurumsal faktörler paydaşların örgütün imajına yönelik algıları üzerinde etkili olur. Çevresel faktörler kurumsal imaj oluşumunu etkiler. Mevcut ve geçmişe yönelik kişisel deneyimler, beceriler ve iletişim yeteneği kurumsal imajın oluşmasında ve algılanmasında etkilidir (Lopez vd. 2011, s.1603).

Bu bağlamda hizmet örgütlerinin yöneticileri iletişim stratejilerinde sadece içsel değerleri göz önünde bulundurmamalı aynı zamanda tüketici tatminini hedef alan unsurlara da yer vermelidirler. Hizmet sektöründe tüketici davranışları üzerinde etkili olan ve kolaylıkla ölçülebilen dışsal faktörlerden biri olan müşterilerle bire bir ilişkide bulunan çalışanların yetenekli, iletişim becerisinin kuvvetli olması ve güven duygusu uyandırabilme yeteneğine sahip olması kurumsal imaj ve itibarın oluşmasında, örgütün kendisini müşterilerine ifade edebilmesinde kritik faktörlerden birisidir. Dolayısıyla yöneticiler tüketicilerle sürekli etkileşim halinde bulunan çalışanlarının seçimine, eğitimine ve görevlendirilmesine önem vermelidirler (Nguyen ve Leblanc, 2001, s.235). Bu çerçevede araştırmanın dördüncü hipotezi şöyle ifade edilebilir.

H4: Müşterilerde bankaya karşı oluşturulan güven duygusu bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.

Empati ile Kurum İmajı İlişkisi

Bir insanın kendisini karşısındaki insanın yerine koyarak onun duygu ve düşüncelerini doğru olarak anlaması olarak tanımlanan empati (Dökmen, 2006, s.135), örgütlerde çalışanların kendilerini müşterilerin yerine koyması ve müşterilere ürünlerin satılmasında ve hizmet sunumunda kişisel ilgi gösterilmesi olarak ifade edilebilir.

Örgütlerde sunulan hizmetin tüketicilerin beklentilerini karşılama için hizmet sunan çalışanların tüketicilerle kurdukları etkileşim ve bu etkileşimin anlık geri bildirimlerini değerlendirmeleri önemlidir. Hizmetin üretildiği anda tüketildiği göz önüne alındığında çalışanların iletişim becerisi yanında empati becerileri de önem kazanmaktadır. Hizmet sunum sürecini yönlendirmek çalışanların elindedir. Çalışanların süreçte elde ettikleri geri bildirimleri anında değerlendirmeleri tüketicilerin algıladıkları hizmet kalitesini olumlu yönde etkiler.

Örgütün hizmet politikası ve uygulamaları yanında çalışanların "Ben bu hizmeti nasıl almak isterdim?" sorusunu kendilerine sormaları ve her hizmet sunu-

munda karşısındaki tüketicinin yerine kendilerini koymaları, empati yapmaları, hizmet kalitesi üzerinde olumlu etkiler yaratır.

Brown ve Dacin (1997); Creyer ve Ross (1997); Ellen vd. (2000); Sen ve Bhattacharya (2001) yaptıkları araştırmalarda örgütlerin sosyal pazarlama hareketleri ile tüketicilerin davranışları arasında örgüt ve örgütün ürünlerine karşı olumlu yönde bir ilişkinin olduğunu belirtmişlerdir. Müşterilerin kurumsal imaja karşı davranışları üzerinde sosyal pazarlama programı, örgütsel iletişim ve çalışanların demografik özelliklerinin de etkili olduğunu belirtmişlerdir (Akt. Chattanon vd.,2007, s.231).

Yapılan bir araştırmada kurumsal imaj boyutları açısından incelendiğinde müşterilerin yanıtverebilirlik ve empati ile ilgili algıları olumlu şekilde arttıkça müşteri bağlılıklarında az da olsa bir miktar azalma meydana geldiği tespit edilmiştir (Dursun, 2011, s.114). Bu çerçevede araştırmanın beşinci hipotezi şu şekilde formüle edilmiştir:

H5: Banka çalışanlarının empati becerisi bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.

Yöntem

Araştırmanın Amacı ve Analiz Yöntemi

Bu araştırmada özel ABC bankasından bankacılık hizmeti alan müşterilerin, aldıkları hizmetin kalitesi ile beklemedikleri hizmet kalitesi arasındaki olumlu veya olumsuz farkın, bankanın müşteriler tarafından algılanan kurum imajı üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Gerçekten kendilerine has değerlendirme kriterlerine göre (bankanın yakın veya uzak olması, müşteri yoğunluğunun az veya çok olması, çalışanlardan yakın ilgi görülmesi vb.) bankacılık hizmeti alan müşterilerin beklemedikleri hizmet kalitesi ile aldıkları hizmetin kalitesi arasında oluşan olumlu veya olumsuz fark müşterilerde bankaya yönelik kurumsal imaj algısı üzerinde olumlu veya olumsuz yönde etki yapabilir mi? Müşteriler için sadece bankacılık hizmeti almak mı önemli yoksa bu hizmetin sunum şekli de önemli midir? Bu soruların cevaplarını bulmak için literatürde yer alan çalışmalardan yola çıkılarak bankanın sunduğu hizmet kalitesinin kurumsal imajı üzerindeki etkisini belirlemek üzere; fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empatiden oluşan hizmet kalitesi boyutları bağımsız

değişken, kurumsal imaj ise tek boyutlu bağımlı değişken olarak alınmıştır. Yapılan t-testi ve tek yönlü varyans analizi sonucu farklılık gösteren demografik özellikler ise kontrol değişkeni olarak alınmış ve aralarındaki ilişkiler incelenmeye çalışılmıştır.

Araştırmada, hizmet kalitesi boyutları ile kurumsal imaj arasındaki ilişkileri incelemeye yönelik olarak ihtiyaç duyulan verileri elde etmek amacıyla soru formu oluşturulmuştur. Soru formunda yer alan hizmet kalitesine yönelik ifadeler Özdemir (2008)'in çalışmasından uyumlaştırılarak kullanılmıştır. Hizmet kalitesi konusu beş boyutta incelenmiştir. Kurumsal imajı belirlemeye yönelik ifadeler ise Yeo ve Yousef (2010) ile Minkiewicz vd. (2011)'nin çalışmalarında yer alan ifadelerden yararlanılarak oluşturulmuştur. Kurumsal imaj konusu bankacılık sektöründe uygulanan çalışmalar dikkate alınarak tek boyutta incelenmiştir.

Soru formu 5'li Likert ölçeğine göre hazırlanmış olup, formda yer alan ifadeler (1) Kesinlikle Katılmıyorum ile (5) Kesinlikle Katılıyorum arasında olacak şekilde düzenlenmiştir. Buna göre araştırmaya katılanlardan ifadelere yönelik düşüncelerini 1-5 arasında kendilerine uygun gördükleri değerler ile ifade etmeleri istenmiştir.

Üç bölümden oluşan soru formunun birinci bölümde demografik özellikleri belirlemeye yönelik beş ifade, ikinci bölümde hizmet kalitesi ile ilgili olarak yirmi iki ifade, üçüncü bölümde ise kurumsal imaj ile ilgili on sekiz ifade olmak üzere toplam kırk beş ifade yer almıştır.

Hizmet kalitesi konusu fiziksel özellikler boyutu "Banka modern görünüşlü araç-gereçlere sahiptir." ifadesinin de yer aldığı dört ifade ile güvenilirlik boyutu "Bir sorunun olduğunda banka çalışanları çözüm için daima yakın ilgi gösterir." ifadesinin de yer aldığı beş ifade ile ölçülmeye çalışılmıştır. Heveslilik boyutu "Banka çalışanları müşterilerin isteklerine cevap vermek için her zaman hazırdır." ifadesi ile birlikte dört ifade ile, güven boyutu "Bankada herhangi bir işlem yaparken kendimi güvende hissedirim." ifadesinin de yer aldığı dört ifade ile ve empati boyutu ise "Banka çalışanları tüm müşterilerle adil bir biçimde ilgilenir." ifadesinin de yer aldığı beş ifade ile incelenmiştir.

Kurumsal imaj konusu "Bankamız müşteriler tarafından iyi tanınır.", "Bankamızın sunduğu hizmet kalitesi kamuoyunda olumlu olarak değerlendirilir.", "Banka-

mızın kamuoyunda genel imajı olumludur.” “Bankamızın web sitesi bilgilendirici ve güzel tasarlanmıştır.” “Bankamız kamuoyunda olumlu imaja sahiptir.” ifadelerinin de içinde bulunduğu on sekiz ifade ile incelenmeye çalışılmıştır.

Hazırlanan soru formları Balıkesir’de faaliyet gösteren özel sektöre ait ABC bankasına çeşitli işlemlerini yaptırmak üzere gelen müşterilere uygulanmıştır. Müşterilere anketler bizzat yaptırılmış, soru formları kendilerine verilmiş, formlarda yer alan ifadeleri kendilerine uygun gördükleri değerlerle doldurmaları konusunda açıklayıcı bilgiler verilmiştir. Araştırmaya katılan ancak formu dolduramayacağını beyan eden katılımcılara bir tane yardımcı personel verilerek soru formlarının güvenli bir şekilde doldurulması sağlanmıştır. Soru formlarının müşteriler tarafından doldurulmasının ardından SPSS 16.0 programı yardımıyla veri girişleri yapılmıştır. Soru formlarından elde edilen veriler tanımlayıcı istatistikler, t-testi ve tek yönlü varyans analizi kullanılarak değerlendirilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesinde ise regresyon analizinden yararlanılmıştır.

Veri Toplama Süreci

Araştırmada kullanılacak verileri toplamak üzere Balıkesir’de faaliyet gösteren özel sektöre ait ABC bankasından, bir haftalık süre boyunca 09.00-17.00 saatleri arasında hizmet olarak ayrılan müşterilerle görüşülmüş, araştırmaya katılmak isteyenlere banka binasının dışında uygun şartlar sağlanarak soru formlarını doldurmaları istenmiştir.

Araştırmaya katılan 148 kişi soru formunu doldurmuş olup, daha sonra yapılan incelemede bu soru formlarından 23 tanesinin uygun doldurulmadığı belirlenmiş ve bu formlar değerlendirme dışı bırakılmıştır. Kalan 125 adet soru formu değerlendirmeye alınmıştır. Bankadan hizmet alan müşteri sayısı göz önüne alındığında, belirli bir zaman dilimi içinde hizmet alan müşterilere yüz yüze temas kurulması açısından katılımcı sayısının araştırmanın amacını gerçekleştirmek için yeterli olduğu değerlendirilmektedir.

Demografik Özellikler

Araştırmaya katılan çalışanların %12,1’i (17) 20 yaş ve altı, %36,2’si (51) 21-30 yaş arası, %23,4’ü (33) 31-40 yaş arası olup, araştırmaya katılanların %71,7’si 40 yaş ve altı gruplardan oluşmaktadır.

Katılımcıların %53,9’u (76) erkek, % 37,6’sı (53) lise ve %18,4’ü (26) üniversite mezunudur. Araştırmaya katılanların %70,2’si ilkokul, ortaokul ve lise mezunlarından oluşmaktadır.

Araştırmaya katılanların %50,4’ü (71) evli, % 9,9’u (14) memur, % 19,1’i (27) ev hanımı, % 16,3’ü (23) ise özel sektör çalışandır. ve % 2,1’inin (3) ise işsiz olduğunu belirlenmiştir.

Bulgular

Faktör ve Güvenilirlik Analizi

Araştırmada, kurumsal imaj ve hizmet kalitesine yönelik ifadelerin faktör analizine uygunluğunu belirlemek üzere KMO (Kaiser-Meyer ve Olkin) testi uygulanmıştır. Hizmet kalitesi ifadelerine yönelik faktör analizi yapıldığında, hizmet kalitesine ilişkin ifadelerin 5 boyuta dağıldığı görülmüştür. Analiz sonucunda boyutlarda yer alan ifadelerden faktör yükü 0-0.4 arasında olan çok düşük faktör yüküne sahip ifadeler analizden çıkarılmış ve analiz tekrarlanmıştır. Buna göre kurumsal imaj ifadelerine (n=125) ilişkin faktör yükleri 0,404 (Bankanın gelecekte beklenmesinin olumlu olması) ile 0,683 (Bankanın sektördeki faaliyetlerinde başarı odaklı olması) arasında değişmektedir. Faktör analizi sonunda 0,4’den düşük faktör yüküne sahip olan 24 numaralı “Bankamız sosyal sorumluluk projelerinde yer alır.” ifadesi analizden çıkarılmıştır. Yapılan faktör analizi sonucunda kurumsal imaj ile ilgili ifadelerin KMO testi değerinin 0,830 olduğu ve faktör analizine uygun olduğu belirlenirken, güvenilirlik analizi sonucunda α -değerinin ise 0,875 olduğu belirlenmiştir.

Tablo 1. Kurumsal İmaj İfadelerine Yönelik Elde Edilen Değerler

Boyut	Soru Sayısı	Faktör Yükleri	α - Değeri	Ortalama	S.S.
Kurumsal İmaj	18	0,404-0,683	0,875	3,96	0,68

Hizmet kalitesi ifadelerine yönelik yapılan faktör analizinde ifadeler 5 boyuta dağılmıştır. KMO testinin sonucu 0,865; güvenirlik analizi sonucu ise α -değeri

0,902 çıkmıştır. Yapılan faktör analizi sonunda hizmet kalitesine yönelik ifadelerden elde edilen değerler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Hizmet Kalitesine Yönelik Elde Edilen Değerler

Boyut	Soru Sayısı	Faktör Yükleri	α - Değeri	Ortalama	S.S.
1-Fiziksel	4	0,461-0,585	0,852	4,11	0,68
2-Güvenilirlik	5	0,608-0,670	0,690	4,18	0,66
3-Heveslilik	4	0,471-0,641	0,733	4,10	0,71
4-Güven	4	0,561-0,652	0,760	4,30	0,62
5-Empati	4	0,487-0,613	0,727	4,17	0,69

Faktör analizi sonucunda hizmet kalitesi ifadeleri belirlenen ilgili faktörler içine dahil edilmiş ve faktörler, birinci faktör fiziksel koşullar, ikinci faktör güvenirlik, üçüncü faktör heveslilik, dördüncü faktör güven ve beşinci faktör empati olarak adlandırılmıştır.

Kurumsal İmaja İlişkin Bulgular

Kurumsal imaj ifadelerine yönelik yapılan analizde kurumsal imajın ortalama ve standart sapma değerleri incelendiğinde müşterilerin kurumsal imaja yönelik olarak algı düzeylerinin olumlu yönde olduğu belirlenmiştir.

Müşterilerin hesapları olmasa bile işlemlerini yaptırmak üzere banka tercihlerinde bankaya mesafe olarak yakın olmaları, bankanın işlem yaptıracakları zaman diliminde kalabalık olmaması düşüncesi yanında, zihinlerindeki banka imajının önemli olduğu değerlendirilmektedir. Müşteriler bankanın kendilerinde oluşturduğu imaj ile ilgili olumlu yönde (Ort. 3,96) görüş bildirmişlerdir. Bu olumlu imajın oluşmasında bankanın güvenirliği, büyüklüğü, medyada yer alan reklamları ve uyguladığı reklam politikası, kamuoyunda bankaya karşı oluşan tutumun olumlu veya olumsuz olması gibi pek çok nedenin rol oynadığı söylenebilir.

Araştırmaya katılan çalışanların demografik özellikleri ile kurum imajı arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemeye yönelik olarak yapılan t-testi ve varyans analizi sonuçlarına göre demografik özelliklerle kurumsal imaj arasında anlamlı farklılık olmadığı ($p>0,05$) belirlenmiştir.

Hizmet Kalitesi Boyutlarına İlişkin Bulgular

Hizmet kalitesi boyutlarına ilişkin yapılan analizde hizmet kalitesi boyutlarının Tablo 2'de verilen ortalama ve standart sapma değerleri incelendiğinde

katılımcıların hizmet kalitesi boyutlarına yönelik olarak algı düzeylerinin olumlu yönde olduğu görülmektedir.

Tablo 2'de verilen ortalama ve standart sapma değerleri dikkate alındığında, fiziksel özellikler boyutu kapsamında bankanın modern araç ve gereçlere sahip olması, modern görünümlü fiziksel olanaklara sahip olması, çalışanların modern görünümlü olması ve hizmette kullanılan malzemelerin modern olması ile ilgili çalışanların ($n=4,11$) olumlu görüşe sahip oldukları söylenebilir. Güvenirlik boyutunda ise çalışanların, hizmetin söz verildiği zaman yerine getirilmesi, sorunları olduğunda banka çalışanlarının ilgi göstermesi gibi konularda ($n=4,18$) olumlu düşünceye sahip oldukları ifade edilebilir. Heveslilik boyutunda çalışanların müşterilere daima yardımcı olmaya çalışması, müşterilerin isteklerine cevap vermeye hazır olması konularında ($n=4,10$) olumlu yönde görüşe sahip oldukları belirlenmiştir. Güven boyutunda çalışanların davranışlarının güven verici olması, müşterilerin kendilerini güvende hissetmeleri gibi konularda ($n=4,30$) olumlu düşünceye sahip oldukları görülmüştür. Empati boyutunda çalışanların tüm müşterilerle adil olarak ilgilenmesi gibi konularda müşterilerin ($n=4,17$) olumlu yönde görüş bildirdikleri ifade edilebilir.

Araştırmaya katılan müşterilerin demografik özellikleri ile hizmet kalitesi boyutları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemeye yönelik olarak t-testi ve tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları incelendiğinde, cinsiyete göre erkek ve kadın çalışanlar arasında hizmet kalitesi boyutlarının tamamını algılamalarında anlamlı bir farklılık olmadığı ($p>0,05$) belirlenmiştir. Yapılan analiz sonucunda yaş ile hizmet kalitesi boyutlarından sadece fizik-

sel özellikler arasında anlamlı farklılık bulunmuş, bu farklılığın ise Post hoc testine göre 21-30 yaş arası çalışanlarla 31-40 yaş arası çalışanlardan kaynaklandığı belirlenmiştir.

Cinsiyet dışında demografik özellikler ile hizmet kalitesi boyutları arasındaki ilişkileri belirlemek üzere yapılan tek yönlü varyans analizinin sonuçlarına göre güvenilirlik boyutu ile yalnızca medeni durum arasında anlamlı farklılık tespit edilmiş olup diğer demografik özellikler arasında anlamlı farklılık bulunmamıştır. Medeni durum ile güvenilirlik arasında

bulunan anlamlı ilişkinin hangi gruptan kaynaklandığını belirlemeye yönelik olarak yapılan post hoc testi sonucuna göre farklılığın evli müşteriler ile bekar müşterilerden kaynaklandığı belirlenmiştir.

Hizmet Kalitesi Boyutlarının Kurumsal İmaj Üzerindeki Etkilerine İlişkin Bulgular

Hizmet kalitesi boyutları ile kurumsal imaj arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik olarak yapılan aşamalı regresyon analizinde hizmet kalitesi boyutları bağımsız değişken, kurumsal imaj ise bağımlı değişken olarak alınmıştır.

Tablo 3. Kurumsal İmaj ile Hizmet Kalitesi Boyutları Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Yapılan Regresyon Analizi Sonuçları (n=125)

Boyutlar	R	R ²	F	β	t	p
Fiziksel Özellikler	0,144	0,021	2,296	0,111	2,459	0,014
Güvenilirlik				-0,043	-0,927	0,355
Heveslilik				-0,005	-0,101	0,920
Güven				-0,099	-2,070	0,039
Empati				-0,031	-0,664	0,507

Hizmet kalitesi boyutları ile kurumsal imaj arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik olarak yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır. Regresyon analizinde kurumsal imaj tek boyutlu bağımlı değişken olarak alınırken, hizmet kalitesi beş boyutlu bağımsız değişken olarak alınmış ve enter metodu uygulanmıştır. Analiz sonucunda beş hizmet kalitesi boyutunun da yer aldığı tek aşamalı bir model kurulmuştur. Bu modelde kurumsal imaj ($\beta=0,111$;

$R=0,144$; $R^2=0,021$ ve $p=0,014$) analize girdiğinde, fiziksel özellikler ve güven boyutları ile arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğu ve fiziksel özellikler ve güven boyutundan kaynaklanan kurumsal imajdaki değişimin %2,1'ini açıkladığı, geri kalan %97,9'unun ise kontrol edilemeyen diğer değişkenler tarafından açıklandığı belirlenmiştir. Kurumsal imaj ile güvenilirlik, heveslilik ve empati boyutları arasında anlamlı ($p>0,05$) bir ilişki olmadığı görülmektedir.

Tablo 4. Araştırma Hipotezlerinin Regresyon Analizi Sonuçları

Hipotez	Sonuç
H1: Bankanın sahip olduğu fiziksel özellikler bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.	Kabul
H2: Bankanın hizmetini zamanında ve tam olarak sunulmasından kaynaklanan güvenilirliğinin bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki vardır.	Ret ($p=0,355$)
H3: Bankanın müşterilerine ihtiyaç duydukları hizmeti hızlı bir şekilde (heveslilik) sunmaları bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.	Ret ($p=0,920$)
H4: Müşterilerde bankaya karşı oluşturulan güven duygusu bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.	Kabul
H5: Banka çalışanlarının empati becerisi bankanın kurumsal imajı üzerinde olumlu etki yaratır.	Ret (0,507)

Buna göre Tablo 4'te verilen sonuçlar incelendiğinde, bankanın sahip olduğu cazip fiziksel özelliklerin müşterilerde oluşan bankanın kurumsal imaj algıları üzerinde olumlu yönde etki yarattığı ifade edilebilir. Müşterilerin bankaya yönelik olumlu yönde güvene sahip olmalarının kurum imajı algıları üzerinde olumlu yönde etkisi olacağı değerlendirilmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Hizmet kalitesi örgütlerin ürettikleri mal ve sundukları hizmetlerin müşterileri tarafından değerlendirilmesi ile oluşur. Mal ve hizmetlerin kalitesi örgütün sektördeki yeri, rekabet gücü ve karlılığı üzerinde önemli etkiler yaratır. Müşterilerin beklentilerini değerlendirebilen ve bu beklentileri karşılamak için çaba gösteren örgütler rakiplerine göre daha avantajlı konumda olabilirler. Hizmet kalitesi düşüncesi yalnızca üretilen mal ve sunulan hizmetin kalitesi olarak düşünülmemeli, mal ve hizmetlerin tasarım aşamasından satış sonrası verilen hizmetteki kalite standartlarının karşılanmasına kadar bir bütün olarak değerlendirilmelidir.

Soyut bir kavram olan hizmet genellikle anlık karşılıklı ilişkilerle değerlendirilir. Örgütlerin iç müşterileri olan çalışanların hizmet kalitesinin algılanmasında çok önemli rolü vardır. Müşterilerle kurulan olumlu etkileşim, sunulan hizmetin kalitesi ve örgüte olan bakış açısı üzerinde kısa sürede olumlu ya da olumsuz ancak güçlü etki yaratabilir. Bu nedenle örgütler insan faktörü üzerinde, özellikle çalışanların eğitimleri üzerinde önemle durmalı ve sektörde yaşanan gelişmeler yakından takip edilmelidir.

Örgütlerin ürettiği mal ve sundukları hizmetin kalitesi aynı zamanda faaliyette buldukları pazarda kendileri ile ilgili müşteri algılarının değerlendirme ölçütüdür. Diğer bir ifadeyle örgütün imajını belirleyen önemli etkenlerden birisidir. Kurumsal imaj örgütün dışarıdan nasıl görüldüğü ile ilgilidir. Ancak şunu da ifade etmek gerekir ki, örgüt ile ilgili imaj, örgüt ile ilişkide bulunan iç ve dış müşterilerin zihninde oluşan algı ve bu algının diğer insanlarla paylaşılması sonucu oluşur. Bu algının oluşmasında ise mal ve hizmet anlamında örgütün müşterilerinin beklentilerini karşılama derecesi önemlidir. Müşterilerin hizmet kalitesinden beklentileri arttıkça örgütlerin sosyal ve ekonomik çabalarının da artması gereklidir. Zira örgütler arasındaki rekabeti bu beklentiler şekillendirir. Müşterilerde aidiyet duygusu, müşterinin örgütü

benimsemesi, örgütün kaliteli mal ve hizmet üretimi yanında sosyal ve ekonomik yaşama yaptığı olumlu katkılar ve müşterilerin duygularına hitap etmesi ile oluşturulabilir. Oluşturulan bu duygusal bağ örgütün imajı üzerinde çok önemli etkiler yaratır.

Çalışma hizmet kalitesinin örgütün imajına olan etkisi belirlenmeye yönelik olarak Balıkesir'de faaliyet gösteren ABC bankasından hizmet alan müşterilere uygulanmış ve hizmet kalitesi; fiziksel özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empati boyutları ile değerlendirilmeye çalışılmıştır. Müşterilerin hizmet kalitesi boyutlarına yönelik olumlu yönde görüş bildirdikleri tespit edilmiştir. Banka çalışanlarının iş yapma istekleri, müşterilerle olan ilişkileri, oluşturdukları güven duygusu, yaptıkları hizmetin güvenilirliği konusunda müşterilerin olumlu yönde görüş bildirdikleri belirlenmiştir. Kurumsal imaj ise çalışmada tek boyutlu olarak değerlendirilmiştir. Müşterilerin kurumsal imaja yönelik olumlu yönde görüş bildirdikleri görülmüştür.

Çalışmada hizmet kalitesi ile kurumsal imaj arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olarak oluşturulan beş hipotezden ikisi regresyon analizi sonucunda kabul edilmiştir. Hizmet kalitesi boyutları ile kurumsal imaj arasında yapılan regresyon analizinde kurumsal imaj üzerinde fiziksel özellikler ve güven boyutlarının etkili olduğu, güvenilirlik, heveslilik ve empati boyutlarının ise etkili olmadığı belirlenmiştir.

Hizmet kalitesi boyutlarından fiziksel özellikler ve güven boyutunun kurumsal imaj ile ilişkili olduğu görülmüştür. Burada bankalarının kurumsal imajı üzerinde güven faktörünün, dolayısıyla hizmete yönelik güven algısının önemli olduğu söylenebilir. Çalışanların hizmet kalitesine yönelik olumlu tutumlarının banka yönetimlerinin uyguladıkları hizmet içi eğitim, kalite ve insan kaynakları politikalarından kaynaklandığı ifade edilebilir.

Çalışmada hizmet kalitesi boyutları ile kurum imajı arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik olarak yapılan regresyon analiz sonuçları düşük çıkmıştır. Müşteri sayısının daha çok olduğu, demografik özelliklerden eğitim durumu ve meslek gibi özelliklerin farklı değerler aldığı uygulamalarda farklı sonuçlar ortaya çıkabileceği gibi, farklı illerdeki bankaların müşterilerine veya farklı bankalardan hizmet alan müşterilere yapılacak uygulamalarda farklı sonuçlara ulaşılabilecektir. Bununla birlikte, kurum imajı

ve hizmet kalitesine yönelik olarak farklı boyutların kullanılmasının farklı sonuçlar ortaya çıkarabileceği düşünülmektedir.

Elde edilen sonuçlar üzerinde bu çalışmanın yapıldığı bölgenin sosyal, ekonomik, kültürel özellikleri ile müşteri sayısının ve müşteri profilinin etkili olduğu değerlendirilmektedir. Zira farklı kültüre sahip müşterilerin hizmet kalitesinden ve dolayısıyla kurum imajından beklentileri farklı olacaktır. Bu noktadan hareketle yapılan çalışmanın sonuçlarının literatürde yer alan önceki çalışmaların sonuçlarını destekler nitelikte olduğu, ancak boyutlar arasındaki ilişkilerin çalışmanın uygulandığı alan dolayısıyla düşük çıktığı düşünülmektedir. Çalışmanın farklı bölgelerde ve farklı çalışanlar üzerinde uygulanması ile farklı sonuçlar ortaya çıkarabileceği göz önüne alındığında literatüre katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

- Alamro, A., Jennifer R. (2011). Antecedents of Brand Preference for Mobile Telecommunications Services. *Journal of Product & Brand Management*. 20/6 475-486.
- Arendt, S., Brettel, M. (2010). Understanding the Influence of Corporate Social Responsibility on Corporate Identity, Image, and Firm Performance. *Management Decision*. Vol.48 No.10 1469-1492.
- Bolat, O. İ. (2006). Konaklama İşletmelerinde Kurumsal İmaj Oluşturma Süreci. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15. 107-126.
- Boyle, E., (1996). An Experiment in Changing Corporate Image in the Financial Services Industry in the UK.. *The Journal of Services Marketin*. 10(4). 56-69.
- Bravo, R., Montaner, T., Pina, J. M. (2010). Corporate Brand Image in Retail Banking: Development and Validation of Scale. *The Service Industries Journal*. 30(8). 1199-1218.
- Chaker, M. N., Jabnoun N. (2010). Barriers to Service Quality in Islamic Banks in Qatar. *International Journal of Commerce and Management*. 20(4). 296-307.
- Chattananon, A., Lawley, M., Trimetsoontorn, J., Supparerkchaisakul, N., Leelayouthayothin, L., (2007). Building Corporate Image through Societal Marketing Programs. *Society and Business Review*. 2(3). 230-253.
- Chattananon, A., Lawley, M., Supparerkchaisakul, N., Leelayouthayothin, L., (2008). Impacts of a Thai cause-related Marketing Program on Corporate Image. *International Journal of Emerging Markets*. 3(4). 348-363.
- Christensen, I. T., S. Askegaard. (2001). Corporate identity and corporate image revisited. A semiotic perspective. *European Journal of Marketing*. 35(3/4). 292-315.
- Devebakan, N., Aksaraylı, M. (2003). Sağlık İşletmelerinde Algılanan Hizmet Kalitesinin Ölçümünde SERVQUAL Skorlarının Kullanımı ve Özel Altıncı Hastanesi Uygulaması. *DEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 5(1). 38-54.
- Dökmen, Ü. (2006). *İletişim Çalışmaları ve Empati*. (36. Baskı). İstanbul. Sistem.
- Dursun, M. (2011). Müşterilerin Kurumsal İmaj Algısının Müşteri Bağlılığı Üzerindeki Etkisi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma. *İşletme İktisadi Yönetim*. Yıl.22 Sayı 69 97-118. <http://www.iudergi.com/tr/index.php/ismetmeiktisadi/article/viewFile/13855/13069>.
- Eleren, A., Bektaş Ç., Görmüş, A.Ş. (2007). Hizmet Sektöründe Hizmet Kalitesinin SERVQUAL Yöntemi ile Ölçülmesi ve Hazır Yemek İşletmesinde Bir Uygulama. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*. 44(514). 75-88.
- Emanuel, R., Adams, J.N.. (2006). Assessing College Student Perceptions of Instructor Customer Service via the Quality of Instructor Service to Students (QISS) Questionnaire. *Assessment & Evaluation in Higher Education*. 31(5). 535-549.
- Fatt, J., Teng, P., Wei, M., Yuen, S., Suan, W. (2000). Enhancing Corporate Image in Organisations. *Management Research News*. 23(5/6). 28-54.

- Flavián, C., Torres, E., Guinalú, M. (2004). Corporate Image Measurement A Further Problem for the Tangibilization of Internet Banking Services. *The International Journal of Bank Marketing*. 22(5). 366-384.
- Ganguli, S., Roy, S.K.. (2011). Generic Technology-based Service Quality Dimensions in Banking Impact on Customer Satisfaction and Loyalty. *International Journal of Bank Marketing*. 29(2). 168-189.
- Gemlik, N., Sığırı, Ü. (2007). Kurum İmajı Analizi ve Bir Belediye Üzerindeki Uygulamanın Değerlendirilmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. Yıl.6 Sayı.11(2). 267-282.
- Grönross, C. (1984). A service quality model and its marketing implications. *European Journal of Marketing*. 18. 36-44.
- Guo, Xin., Duff A., Hair, M. (2008). Service Quality Measurement in the Chinese corporate banking market. *International Journal of Banking Marketing*. 26(5). 305-327.
- Harris, E. G., Fleming, D. E. (2007). Examining Employee–Service Personality Congruence: The Role of the Five-Factor Model and Influences on Job Outcomes. *Services Marketing Quarterly*. 28(3). 97-115. <http://smq.haworthpress.com>.
- Hernandez, M., Sanchez, I., Miranda, F. J. (2011). Linking internal market orientation and new service performance. *European Journal of Innovation Management*. 14(2). 207-226.
- Herstein, R., Gamliel, E. (2006). The Role of Private Branding in Improving Service Quality. *Managing Service Quality*. 16(3). 306-319.
- Hinson, R., Owusu-Frimpong, N., Dasah, J. (2011). Brands and service-quality perception. *Marketing Intelligence & Planning*. 29(3). 264-283.
- Holschbach, E., Hofmann E. (2011). Exploring Quality Management for Business Services from a Buyer's Perspective Using Multiple Case Study Evidence. *International Journal of Operations & Production Management*. 31(6). 648-685.
- Jiewanto, A., Laurens, C., Nelloh L. (2012). Influence of Service Quality, University Image, and Student Satisfaction toward WOM Intention: A Case Study on Universitas Pelita Harapan Surabaya. *International Conference on Asia Pacific Business Innovation and Technology Management. Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 40. 16 – 23.
- Jih, W., Lee, S., Tsai, Y. (2007). Effects of Service Quality and Shared Value on Trust and Commitment: An Empirical Study of 3CS Product Customers in Taiwan. *International Journal of Business Studies*. 15(2). 83-98.
- Kassim, N. M., Najdawi, M., Al Azmeh, Z., Sadiq, H. (2010). Effects of institutional reform on corporate image and value in a developing country context. *Measuring Business Excellence*. 14(2). 32-45.
- Kersten, W., Koch, J. (2010). The effect of quality management on the service quality and business success of logistics service providers. *International Journal of Quality & Reliability Management*. 27(2). 185-200.
- Küçük, F. (2005). İnsan Kaynakları Açısından Kurumsal İmaj. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 15(2). 247-266.
- Ladhari, R., Ladhari, I., Morales, M. (2011). Bank Service Quality: Comparing Canadian and Tunisian Customer Perception. *International Journal of Bank Marketing*. 29(3). 224-246.
- Lemmink, J., Schuijff, A., Streukens, S. (2003). The Role of Corporate Image and Company Employment Image in Explaining Application Intentions. *Journal of Economic Psychology*. 24. 1-15.
- Lim, C. G., Russell-Bennett, R., Dagger, T. (2008). The impact of service contact type and demographic characteristics on service quality perceptions. *Journal of Services Marketing*. 22(7). 550-561.
- Lin, L., Ching-Yuh L., (2010). The Influence of Corporate Image, Relationship Marketing, and Trust on Purchase Intention: The Moderating Effects of Word-of-mouth. *Tourism Review*. 66(3). 16-34.

- Lopez, C., Gotsi, M., Andriopoulos, C. (2011). Conceptualising the Influence of Corporate Image on Country Image. *European Journal of Marketing*. 45(11/12). 1601-1641.
- Lytle, R.S., Timmerman, J. E. (2006). Service Orientation and Performance: An Organizational Perspective. *Journal of Service Marketing*. 20(2). 136-147.
- Mandhachitara, R., Poolthong, Y. (2011). A model of customer loyalty and corporate social responsibility. *Journal of Services Marketing*. 25(2). 122-133.
- Margulies, W.P. (1977). Make the most of your corporate identity. *Harvard Business Review*, 55. 66-74.
- Minkiewicz, J., Evans J., Bridson, K., Mavondo, F. (2011). Corporate Image in the Leisure Services Sector. *Journal of Services Marketing*. 25(3). 190-201.
- Miozzo, M., Yamin, M. (2012). Institutional and Sectoral Determinants of Headquarterssubsidiary Relationships: A Study of UK Service Multinationals in China, Korea, Brazil and Argentina. *Long Range Planning*. 45. 16-40.
- Nguyen, N., Leblanc, G. (2001). Corporate Image and Corporate Reputation in Customers' Retention Decisions in Services. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 8. 227- 236.
- Özdemir, A., Vildan M. (2008). *İzmir Valiliği Hizmet Kalitesi Ölçümü: Valilik Birimleri Arası Karşılaştırma*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Matbaası.
- Parasuraman, A., Zeithalm, V.A., Berry, L. L., (1985). Problem and Strategies in Services Marketing. *Journal of Marketing*. 49. 33-46.
- Parasuraman, A., Zeithalm, V.A., Berry, L. L., (1985). A Conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of Retailing*. 64. 12-40.
- Pina, J. M., Martinez, E., Chernatony, L., Drury, S. (2005). The Effect on Service Brand Extensions on Corporate Image: An Emprical Model. *European Journal of Marketing*. 40(1/2). 174-197.
- Resnick, S. M., Griffiths, M. D. (2011). Service Quality in Alcohol Treatment. A Research Note. *International Journal of Health Care Quality Assurance*. 24(2). 149-163.
- Skandri, H., Mouelhi, N., Malek, F. (2011). Effect of store atmospherics on employees' reactions. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 39(1). 51-67.
- Tek, Ö. B. (1999). *Pazarlama İlkeleri. Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları* (8. Baskı). İstanbul: Beta.
- Wei-Chi, T., Yang, I. (2010). Does Image matter to Different Job Applicants? The influence of corporate image and applicant individual differences on organizational attractiveness. *International Journal of Selection and Assessment*, 18(1). 48-63.
- Ruoh-Nan, Y., Yurchisin, J., Watchravesringkan, K. (2011). Does formality matter? Effects of employee clothing formality on consumers' service quality expectations and store image perceptions. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 39(5). 346-362.
- Yeo, R. K., Youssef, M.A. (2010). Communicating Corporate Image into Existence: The Case of The Saudi Banking Industry. *Corporate Communications: An International Journal*. 15(3). 263-280.
- Wei, Yong-Kang. (2002). Corporate Image as Collective Ethos: A Poststructuralist Approach. *Corporate Communications. An Internal Journal*. 7(4). 269-276.

Örgütlerde İdeoloji Toplumsal Gerçekliğinden Ayrı Olarak Tartışılabilir Mi?*

What is the Possibility of Discussing Ideology in Organization Studies Apart from Its Social Reality?

Arş. Grv. Dr. Pınar Memiş - Prof. Dr. Recai Coşkun

Öz

Bu çalışma, örgüt ve yönetim alanındaki çalışmalarda kullanılan sosyolojik bir olgu olan "ideoloji"yi konu edinmektedir. Örgütte kültür arka planı ve meta-teori temeli olmak üzere iki farklı seviyede ele alınan ideoloji olgusuna bu çalışmada eleştirel perspektif kazandırılmaktadır. Çalışmada öncelikle, örgütte ideolojinin kavramsal tanımı yapılmakta ve bu kavramsal giriş ikinci kısımda, ideolojinin nasıl tanımlanabileceğini netleştiren kültürel içeriğini belirleyen özellikleriyle zenginleştirilmektedir. Üçüncü kısım, örgütte ideolojinin açıklanma biçimlerini ifade eden meta-teorik temellere ayrılmıştır. Bu bağlamda ilk olarak idealizm-materyalizm yaklaşımları verilmiş; akabinde Eleştirel Yönetim Çalışmalarının (EYÇ) örgütte ideolojiyi açıklama perspektifi, Türkiye'deki örgütsel analizler açısından diğer iki yaklaşımla karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, Eleştirel Yönetim Çalışmaları yaklaşımı ile örgütte ideoloji olgusunun, kültürel geçmiş yok sayılmadan, ancak gerçekliği çarpıtıcı baskın etkilerin gerek çatışma gerekse politik bağlamlarda incelenebileceği anlaşılmaktadır. Çalışma, getirilen önerilerle, Türkiye'de yönetim ve örgüt alanında pek popüler olmayan Eleştirel Yönetim Çalışmaları yaklaşımının yaygınlaştırılmasına katkı sunmayı hedeflemektedir.

Anahtar Kelimeler: İdeoloji, Örgüt, Kültür, İdealizm, Materyalizm, Eleştirel Yönetim Çalışmaları

Abstract

The study handles the concept of ideology which is used in organization and management studies as a sociological phenomenon. The phenomenon of ideology is considered on the basis of cultural background and

meta-theory in two different levels has been gained critical perspectives in this study. The study begins with defining the concept of ideology in organizations and second part goes on listing the properties of ideology which determine its cultural content. Third part allocated the meta-theoretical foundations represents disclosure of ideology in organizations. In this part, idealism-materialism approaches are given. Following the part, the perspective of Critical Management Studies (FYR) explaining ideology in organizations are compared with the other two approaches in terms of organizational analysis in Turkey. As a result, the phenomenon of ideology in the organization with the approach of Critical Management Studies both understood, not being neglected cultural background, but also examining the effects which domination distort the reality with conflict and political contexts. The study brings suggestions doing that aims dissemination of Critical Management Studies approach which not so popular in the field of management and organization in Turkey.

Keywords: Ideology, Organization, Culture, Idealism, Materialism, Critical Management Studies

Giriş

Bu çalışma, örgüt sosyolojisi analizlerinde önemli yer tutan güç, kontrol, ideoloji kavramlarından ideolojinin, Türkiye'deki örgüt çalışmalarında hangi bağlamda ve nasıl kullanılabilirliğine dair kuramsal bir katkı sunma amacındadır. Bu çalışmada, örgütte ideolojinin kavramsal araçlarının, gerek örgüt içi açıklanamayan iltimas, bağlılık, duygusal taciz gibi ilişkilerin gerekse sosyal ağlar gibi çevre ile olan iliş-

Arş. Grv. Dr. Pınar Memiş, Sakarya Üniversitesi İİBF, pinarm@sakarya.edu.tr

Prof. Dr. Recai Coşkun, Sakarya Üniversitesi İİBF, rcoskun@sakarya.edu.tr

* Bu çalışma "Örgütte İdeoloji Fenomeni ve Çözümü - Bir Araştırma Grubu Örneği İle-" başlıkla Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'ne sunulmuş yüksek lisans tezinin (2007) geliştirilmiş teorik bir açılımıdır.

kilerin aydınlatılmasında, araştırmacı için açıklayıcı bir alan sağlayabileceği iddiası yer bulmaktadır. Temel olarak, Türkiye’de Eleştirel Yönetim Çalışmaları alanına katkıda bulunmayı amaçlayan bu çalışma, eleştirel yönetimin, yönetime sadece “eleştirel” bakan bir tutumdan fazlası olduğunu, karşılığı olan ve yerini bulan eleştirel yönetim çalışmalarının yapılabilmesi için örgüt sosyolojisi temalarının kullanılabilmesini “ideoloji” olgusu üzerinden gösterme hedefindedir.

Örgütte ideolojiyi ele alan çalışmalar, birbirinden farklı iki bağlamda toplanmaktadır. Bunların ilki *ideoloji* olgusunun *kültürel* arka plana dayandığını kabul eden, simgeler, değerler, ritüeller gibi diğer kültürel bileşenlerle etkileşim halinde olan bir kültürel ürün olarak değerlendirildiği çalışmalardır (Smircich, 1983). İdeoloji ve kültür arasındaki ilişki bu bağlamda iki farklı görünüm kazanır. Bazı yazarlar, ideolojiyi örgütsel ortamın ürettiği bir gerçeklik olarak kabul eder ve ideoloji, paylaşılan değerler bütünü olarak ele alınır (Trice ve Beyer, 1984; Meyer, 1982). Diğerleri ise, ideolojinin sosyal gerçekliğe ilişkin belli bir bakış açısı veren ve bu bağlamda eylemi şekillendiren bir (yanlı) bilinç olduğunu savunur (Pettigrew, 1979).

Diğer çalışma alanı ise *meta-teorik* tartışmalar şeklinde yürütülmektedir (Alvesson, 1991, s.207). Bu tartışmalar, örgütün kavramsallığına (doğası, özellikleri, nitelikleri, paylaşımı) ilişkin bilgi bilimsel yorum farklılıklarını, örgütte ideoloji hakkında da devam ettirmektedir. İdeoloji kavramının içeriği, ona yüklenen anlamlar; ideolojik “bilgi”nin oluşumunda, algılanışında, yorumlanışındaki farklılıkların tartışıldığı bu çalışmalarda idealizm-materyalizm ikiliği¹ yeniden kendini göstermektedir. Ancak ideolojinin kendi kavramsal zenginliği ile birleşen bu tartışmalar, yürütülen çalışmaların pratik seviyeye indirgenmesini güçleştirmektedir. Nitekim örgüt ve ideoloji arasında çok net/somut ilişkiler kuran kabuller/hipotezler henüz yetersiz sayıdadır.

İdeoloji ile örgüt arasındaki ilişkiyi kurma amacının, örgüt yazınında 1960ların ortaları ile 1980lerin sonları arasındaki dönemde yoğunlaştığını görmekteyiz. Yakın dönem çalışmalarda ise örgütte ideolojinin, örgütsel analizde, değer gibi diğer kültürel olgularla birlikte bir yan unsur olarak ya da bir dünya görüşünü temsil eden karşılığı ile örgütlere nüfuz etmesinin sosyolojik

ve örgütsel analizleri derinleştirmede kullanıldığı görülmektedir. Örneğin, işyerindeki çatışma ve çatışma kaynaklarından biri olan ideoloji, 1966 tarihli bir çalışmada (Barnes, 1966) politik görüş olarak örgüte etkileriyle ele alınırken, günümüze yaklaşıldığında aynı çalışma ortamında bulunan farklı düşüncelerdeki bireylerin örgütsel aidiyetlerini (Wright, 2009), algılarının örgütsel etkilerini (Andrews vd., 2003) ve etkililiğini (Steward ve Gosain, 2006) sorgulamaya dönmüştür.

Çalışma ilişkileri bağlamında ele alınan ideoloji olgusu, özellikle İnsan Kaynakları Yönetimi pratiklerinde başvurulan düşünce sisteminin eleştirisi olarak gündeme getirilmektedir. Endüstri ilişkilerinde bir bileşen olarak ideolojiyi ele alan Fox’u (1973) takibinde değerlendirilebilecek bu çalışmalar, çalışanların İKY pratikleri yoluyla bir yönetim ideolojisinin etkisi altında kalmalarını konu edinmektedirler (Alvesson ve Karreman, 2007; Geare vd, 2007). Çalışanların bireysel ideolojilerinin sendikalaşmaya etkisinin irdelenmesi ve bu anlamda hem direnç hem dayanışma sağlanmasında emeğin güç kaynağı olarak ideolojinin rolünün sorgulanması, çalışma ilişkileri-ideoloji ilişkisine yönelik bir diğer çalışma alanıdır. İnsan Kaynakları Yönetimi’nin en iyi uygulaması olan Yüksek Bağlılık Yönetimi’ne etkilerini incelenmesi bu alandaki örneklerden biridir (Geare vd, 2009).

Amerikan yükseköğretiminde örgütsel yapının meşruluğunun ritüeller ve mitler üzerinden kurulduğunu inceleyen Kamens (1977), yapı ile ideoloji arasındaki ilişkiyi açıklayan önermeler üretmiştir. Yükseköğretim alanının örgütsel kültür ile ilişkisini ideoloji bağlamında inceleyen bir çalışma, kurumsal davranışın ideolojilerin biçimlendirdiği alt kültürler aracılığıyla nasıl şekillendiğini bir örnek olay üzerinden göstermektedir (Harris ve Hartley, 2011). 2003 yılında yapılan bir çalışma ise, “İslam Ümmeti” (Nation of Islam) üyelerine karşı olan tutuma karşı bir grup kız öğrencinin siyahî başarı ideoloji geliştirmesini, bir karşı kültür incelemesi olarak ele almıştır (Akom, 2003).

İdeoloji ile ilişkisi kurulabilecek en güçlü alanlardan birisi de kimlik konusudur. Kimlik alanındaki çalışmalardan ideoloji vurgusunu yakalayabileceğimiz nokta, örneğin örgütte ideolojinin kurucusu olan yöneticilerin kimliklerini şekillendiren unsurları inceleyen karşımıza çıkmaktadır (Fauchart ve Gruber, 2011). Örgütsel yozlaşma, ideoloji ile ilişkinin kurulabileceği bir diğer çalışma alanıdır. Bu bağlamda yozlaşmada yöneticilerin kontrolcü tutumlarında ideolojinin rolü sorgulamaya değer bulunmaktadır

1 Örgütte ideolojinin idealist yorumları için bkznz. Beyer, 1981; Trice, 1982; Starbuck, 1982; Meyer, 1982; materyalist yorumu için bkznz. Hartley, 1983; Alvesson, 1985; Weiss ve Miller, 1987; Guess, 2002

(Lange, 2008, s. 727). İşyeri tinselliği üzerine yapılan çalışmaların değer sorgulamaları (Jurkiewicz ve Giacalone, 2004), ideolojinin de analiz sürecine dahil edilebileceğini göstermektedir.

Biz ise bu çalışmada, örgüt ve ideoloji arasında uygulamalı alanda kurulabilecek bağları eleştirel bir perspektifle gösterebilme amacını gütmekteyiz. Türkiye özelinde örgütte ideolojinin irdelenmesine ilişkin eleştirel bir tartışma alanı sunmak olarak tespit ettiğimiz hedefimize yönelik izleyeceğimiz yönetime göre, çalışmamız teori-pratik ilişkisine göre kurgulanmaktadır. Bu amaçla çalışmanın ilk kısmı, araştırmacının örgüt ve ideoloji biraradalığını nasıl görebileceğine ilişkin kavramsal bir tanıtımı içermektedir. İkinci aşamada, "örgütte ideoloji"nin nasıl tanımlandığı ve diğer kültürel ürünlerin örgütsel analizlerinden ideoloji olgusunu farklılaştıran özelliklerin neler olduğu özetlenmektedir. Üçüncü kısım, ideolojinin örgütleri anlamada ya da açıklamada kavramsal bir araç olarak kullanılabilmesi için, iki farklı epistemolojik seviyenin örgüt-ideoloji ilişkisine yönelik sunduğu açıklama biçimlerine yer vermektedir. İdealizm-materyalizm ikiliği temelindeki bu iki bilgi bilimsel bakış açıları, araştırmacıya, örneğine ya da konusuna ilişkin bir duruş belirleme imkanı sunmaktadır. Örgütte ideolojinin kuramsal dayanaklarının ardından bu çalışmanın amacı doğrultusunda, eleştirel yönetim çalışmaları (EYÇ) perspektifinin, örgütte ideolojiyi ele almada nasıl bir katkı sunabileceği tartışılmaktadır. Sonuç olarak, Türkiye'ye özgü koşullarda, örgütlerde ideolojinin hangi bağlamlarda ve hangi bilgi bilimsel seviyede araştırmaların yürütülebileceğine ilişkin öneriler eleştirel yönetim bakış açısı temelinde getirilmektedir.

Örgütlerde İdeolojiye Dair Olan Nedir?

Bugün farklı toplumsal ve bireysel anlamlara sahip bir dizi sosyolojik öge, örgütü anlamak ve açıklamak amacıyla örgüt sosyolojisi alanındaki araştırmacılar tarafından kullanılmaktadır. Teorik ve pratik karşılıklarını tarihsel bir birikimle kazanan ve kavramsal derinliği ile araştırmacılara zengin bir açılım alanı sunan ideoloji olgusu da, bu bağlamda başvurulmuş sosyolojik kavramlardan birisidir. İçeriğinin birbirinden farklı yönleri nedeniyle yüzyıllardır sosyal bilimin araştırma konusundan çıkmayan ideoloji için, halen *fazlasıyla karmaşık ve anlaşılması güç* sıfatları kullanılmakta; bütüncül ve aynı varsayımlardan hareket eden belirgin tanımlamaları olmadığı vurgulanmaktadır (Eagleton, 2005, s.17).

Sosyal gerçekliği temsil eden diğer fenomenler gibi ideoloji de, ait olduğu sosyal bağlama dair belirgin özellikler taşımaktadır. Sosyal düzeni oluşturan, koruyan ve temsil eden ideoloji, aynı zamanda *aktif* ve *pasif* özellikli bir gerçekliktir. Etimolojik olarak "doğru bilginin bilimi"ni ifade eden ideoloji, sistematik bir fikir üretme biçimidir. Bu yönüyle pasif olan kavram, epistemolojik seviyedeki bu özelliğini geride bırakarak maskelenmiş, yanlış gerçeklerin üretildiği (Mardin, 2001, s.32; Guess, 2002, s.25) bir içerik kazanmıştır. Bu özelliğin önemi, ideolojiyi, eylemleri şekillendiren bir olgu haline getirmesidir. Bu yönüyle de aktifleşen, politik ve sosyolojik bazda bir soru(n) olarak tartışılan ideoloji (varlığı) gündeme gelmektedir.

Sosyal gerçekliğin bir parçası olan örgütler için ideolojinin tartışma konusu oluşu, sadece köklü kavramsal derinliğe sahip olmasından kaynaklanmaz; ihtiva ettiği anlam zenginliği ile araştırmacılara, teori-pratik ilişkisini açıklayabilecek/anlatılabilecek sorunsalları tespit etme imkanı vermesine bağlıdır. Örgüt bağlamında ideoloji tanımlarının bulunduğu en baskılı vurgu, *ortak inancı* temsil ettiği yönündedir. Bu inanç, kişilerin ortak bir dünya görüşü sahibi olmaları ya da zamanla aynı kültürel ortamı paylaşmalarının bir sonucu olarak ortak inancı taşımaları ile ilişkilidir. Ortak inanç, pratik düzeyde, iş yapma biçimlerine de yansımakta ve örgüt bireylerinin eylemleri, inancın temelini oluşturan ideolojik kabullerle şekillenmektedir. Örgüt seviyesinde ideoloji, bilişsel olan ile eylem arasındaki bağın kurulmasına yardım ederek, bireylerin toplumsal etkilerin belirleniminde şekillenen eylemlerinin örgüt içindeki görünür-lüğünün fark edilmesini ve anlaşılmasını sağlar. Son tahlilde ortak inanç, bir sebep-sonuç ilişki silsilesinin kilit faktörü olurken, örgütte ideoloji çalışmaları için yürütülebilir bir zemin oluşturur.

Örgüt ve ideoloji ilişkisini araştırabileceğimiz dört farklı kaynak tanımlanmıştır (Beyer, 1981, s.168). Beyer'e göre ideolojiler; **kültürel, sosyal, örgütsel ve rol setleri** bağlamlarına göre yönetim ve örgüt çalışmalarında ele alınırlar. İdeolojinin makro-meso-mikro seviyelerindeki görünümüne karşılık gelen bu kaynak sınıflandırması aynı zamanda, örgüt-ideoloji ilişkisini açıklayan farklı ideoloji tanımlamalarının birbirinden ayrılmasını sağlar.

Kültürel düzeydeki ideolojiler, ulusal sınırları aşan, bir anlamda evrensel olan daha makro çaptaki sistemlerin ideolojileridir. Protestanizm, kapitalizm² ya da tarihsel seyir içindeki yönetim biliminin ideolojisi, Be-

2 Günümüzde yeni kapitalist sistemin piyasa koşullarında yol açtığı değişimlere karşın örgütlerin bu düzenle olan ilişkisini ve özeldir yöneticilerin dünya görüşlerini şekillendirmesindeki etkisini içeren çalışmalar buna örnektir.

yer (1981) tarafından kültürel odaklı ideolojilere verilen örneklerdir. *Sosyal sistem düzeyindeki ideolojiler*, bir ulusun belli bir zaman diliminde, sosyo-politik ve ekonomik durumunu yansıtmaktadırlar. Komünist veya sosyalist rejimle yönetilen ülkelerde bulunan firmaların, açık ya da örtülü, belli bir ideoloji karşısında aldıkları tutum ve davranışların incelenmesi bu bakış açısının ürünüdür (Simons ve Ingram, 2004, 2003, 1997).³ Bu iki düzeyin kesiştiği yerde (ulusal kültür) ideoloji çalışmalarının fazlaştığını vurgulayan Beyer, birçok önemli çıkarsamaların bu düzeyde gerçekleştiğini örneklerle sıralamaktadır. Ülkelerin kendi kültürel yapılarının “ne gibi” (tarihsel, kültürel, politik, ekonomik karakteristikler açısından) yönetsel ideolojiler ürettiğini açıklayan Bendix’in çalışması (1956), bu bağlama verilebilecek birincil kaynaktır. Özellikle, ülkeler arası yönetsel ideoloji karşılaştırmalarında, -öncülleri ve gerekçeleriyle birlikte- farklı kültürlerin, yönetim ideolojisini nasıl etkilediğini gösteren incelemelerde, ulusal kültür kaynağı olarak ideolojiler önem taşımaktadır (Beyer, 1981, s.169).

Rol oluşturmaları, sendikalaşma gibi özel amaçlarla bir araya gelmiş kurumlar ya da kişilerce oluşturulan, yaratılan ideolojilerine karşılık gelir. *Örgüt kaynaklı ideolojiler* ise, bir organizasyonun kendine ait, özel ideolojilerini içerir.

Bu ayrımlar ışığında denebilir ki, en genel anlamda, tüm örgüt-ideoloji çalışma türlerini kapsar şekilde, örgütte ideolojiyi ele almak “örgütsel ideoloji” (organizational ideology) olarak kavramlaştırılır. Bir başka ayırım, “yönetsel ideoloji” (managerial ideology)dir. Bu kavramlaştırma ise, *örgüt merkezli ideolojiler ya da felsefeler ve yönetim otoritesine ve iş yapma anlayışı* olarak iki farklı karşılıkla kullanılmaktadır (Simons ve Ingram, 1997, s. 784). Son karşılık, ideolojiyi ampirik bir fenomen olarak ele alan, ideolojinin şirketi/kurumu ve bireyi etkilediği alanları incelemeye konu edinen “şirket ideolojisi” (corporate ideology) çalışmalarıdır. Yönetim felsefesinin tarihsel süreçteki görünümünü irdeleyen, Taylor’un Bilimsel Yönetim Anlayışından, Toplam Kalite Yönetimi’ne, sonrasında Şebeke Yönetimi’ne giden farklı yönetim anlayışlarını ve ana akım yönetim anlayışının bizzat kendisini (Greenfield, 1979; Rehn, 2009) ve aslında temel olarak yeni kapitalizmin ruhundaki değişimleri bir ideoloji olarak (Chiapello ve Fairclough, 2002) tartışma konusu yapan çalışmalar da “yönetim ideolojisi” (management ideology) çalışmalarıdır.

Örgütün kuruluş aşamasında belirlenen değerler, iş yapma (kurumsallaşma) biçimi ve lider pozisyonun-

daki kişilerin (çoğunlukla kurucu kişi(ler)) örgüt adına yaptıkları tercihler, örgütte ideolojinin oluşum sürecini etkiler (Pettigrew, 1979, s. 574). Sadece kurucu lider değil, üst yöneticiler ve kurum için politikalar üreten yönetici konumundaki profesyoneller de, örgütün dinamiğine göre ideoloji oluşumunda pay sahipleri (Beyer, 1981; Macmillan, 1983, s. 72). Ayrıca, sosyal ağlar ideolojinin benimsenmesinde ve yaygınlaşmasında oldukça önemli rol oynar. Bireylerin ve örgütlerin değerlerinin karşılaştığı bir ortam olarak sosyal ağlar⁴, ideolojinin hem bireylerarası hem de örgütün bulunduğu sektör ve çevre ilişkilerindeki etkileşimi ve çatışma üretme potansiyelini ortaya çıkaran bir paylaşım alanı sağlaması nedeniyle önemlidir.

Örgütün yapısı da benzer şekilde ideolojinin ortaya çıkışı ve yayılım sürecini etkiler. Örneğin, kompleks yapılar-birbirinden bağımsız birçok alt birimi olan yapılar-, her biri kendi inanç ve değer sistemini oluşturmaya meyledeceğinden, örgütün bütününde bir ideoloji çatışması yaratmaya müsaittirler (Macmillan, 1983, s. 71; Starbuck, 1982, s. 9). Büyük ölçekli yapılarda ise ideoloji, kontrol mekanizması kaynağı olabilmektedir (Arrow, 1964). Örgüt içi kontrolün ideolojiyle ilişkisi ise, yalnızca açıkça uygulamaya konmuş kurallarda değil, bir otorite kaynağı olarak algılara yerleşen ideolojinin sembolik gücü üzerinden de görülebilir (Smucker, 1977).

Her örgütün kendi dinamiklerine, özgül özelliklerine göre açıktan ya da gizli şekilde ortaya çıkan ideolojileri, örgütsel faaliyetlerin tanımlanması (Beyer, 1981; Pettigrew, 1979, s. 575), stratejik kararların biçimlendirilmesi (Hambrick ve Mason, 1984’den akt. Goll ve Zeitz, 1991, s. 193) gibi işlevsel bir içerik taşır. Bu şekilde ideoloji, örgütün rekabet unsurunun belirlenmesi, alt ve üst amaçların oluşturulması gibi biz dizi stratejik yönergeler (delegation) kılavuzluk etmektedir (Macmillan, 1983). Örgütsel ideoloji bu anlamda stratejik eylemin bir aracı olmaktadır. Bu bağlamda örgüte özerk bir ideoloji geliştirmek, stratejik üstünlük sağlamada ve/veya farklılık yaratmada örgütün seçebileceği ve uygulayabileceği yönetim anlayışlarından biri olarak örgüt çalışmalarındaki⁵ yerini almıştır (Goll, 1995; Goll ve Zeith, 1991). İşlevselci perspektif

4 Bu Konuda Yapılmış Ayrıntılı Bir Uygulama İçin Bknz. Çitçi, Umut (2011), *Örgüt Teorilerinde Yöneticinin Yeniden Konumlandırılması İçin Bir Araç Olarak Sosyal Ağlar*, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

5 Stratejik yönetim söyleminin ideolojik bir araç olarak nasıl kullanıldığını eleştirel yönetim araştırmalarına konu eden Thomas, Pete (1998), “Ideology and the Discourse of Strategic Management: A Critical Framework”, *Electronic Journal of Radical Organisation Theory* çalışmasına bakılabilir.

3 Kibbutizm çalışmalarını yürüten Simons ve Ingram’ın eserleri bu bağlama verilecek örneklerdendir.

doğrultusunda yapılan bu tür çalışmalara göre ideoloji, örgütte “bağlılık” nosyonunu (Swidler, 1986; Mulhare, 1999) kurumsallaştırır⁶ bir faktör olduğu için davranış yönetiminin alanını genişletir ve insan kaynakları yönetimine meşru bir alan sağlar. Örgütün hem kurumsallaşmasında hem de işleyişinde farklılık oluşturmak isteyen yönetim, ideolojinin örgütü kavrayış ve nüfuz etme biçimlerinin sunduğu argümanlardan yararlanabilecektir (Fine ve Sandstrom, 1993).

Vizyon-misyon bildirelerinin oluşumunda bir veri olarak değerlendirilen ideoloji, ayrıca, örgüt kültürünü geliştirmeye ve yenilemeye imkan veren bir altyapı da sağlamaktadır (Wines ve Hamilton, 2009). Buna göre örgütte ideoloji, birey-örgüt ilişkisine odaklı, kültürel öğelerin ön plana çıkarıldığı bir ortamda başarıyla uygulanabilecek bir yönetim girdisi olarak sunulmaktadır. Aynı zamanda bir değer sistemi olarak ele alınan kültür paydasında yer alan ideoloji, “kültür ideolojileri” (Jaakson vd., 2009) şeklinde kültürel öğelerin bileşiminin örgüt pratiklerine olan etkisinin incelenmesinde bir etken olarak gündeme getirilmektedir.

Örgütlerde İdeolojiyi Nasıl Anlamalıyız?

İdeolojinin, kişilerin isteklerinin yaşadıkları dünyayı anlamlandırmak üzere oluşturdukları zihinsel çerçeveleriyle uyumunu ve ilişkisini anlamaya yönelmiş öteki kavramlardan farkı iki noktada toplanmaktadır (Hartley, 1983, s.10). Birey ile grup/örgüt/kitle arasındaki etkileşimden doğup beslenen ideoloji, birey için bir grup üyeliğinin, bir *aidiyet duygusunun* karşılığıdır. İdeoloji, örgüt ve birey ilişkisinin değerlendirilmesinde, bireylerin yapılarla aynı bağlam içinde yer alması, ideolojik davranışların tahmininde, analizinde ve açıklanmasında, araştırmacıya, yapıdan bağımsız olmayan bir çerçeve sağlamaktadır (Hartley, 1983, s.7).

İdeoloji, örgütte *davranış* bağlamında değerlendirilir (Hartley, 1983, s. 13; Simons ve Ingram, 1997, s. 789) ve davranışın karşılığı çoğunlukla *ortak* davranış olarak tanımlanır. Çalışanların kendileri ile işleri ve/veya kurumları arasındaki bağlılığı kurma gayretlerinin bir yansıması olan ortak davranışlar, aynı zamanda benimsenen *ortak inanışların* göstergesidir. Bu ortak davranışlar alt grupların kendi aralarında geliştirdikleri ilişkilerden kaynaklanabileceği gibi,

6 Bağlılığın bireyler nezdinde oluşturulabilmesi, kurum temelinin inşasında kullanılan öz değerlerin bireylerce sahiplenilmesiyle mümkün olabilecektir.

örgütün kültürüne sinmiş *telkinler* de bunda etkili olabilmektedir. Kişileri bir arada tutan bu tür ortaklıkların incelenmesi, *toplumsal gerçekliği* kavramak ya da bireylerin davranışlarının toplumsal gerçekliğe etkisini anlamak için önemlidir. Bu bağlamda ideoloji, açıklayıcı ve çözümleyici özellikleriyle bu amaca hizmet eder.

- İdeoloji, Bir Anlama Anahtarı'dır.

İdeolojiyi, “belirli sosyal düzenlemelerin doğruluğuna ilişkin açıklamaları ve bu açıklamaların ışığında nelerin yapılması gerektiğini içeren, sosyal dünyayla ve onun işleyişiyle ilgili inançlar seti” olarak tanımlamak, ideolojinin makro yorumudur (Wilson, 1973'den akt. Simons ve Ingram, 1997, s. 785). İdeoloji, bireylerin sosyal bağlamla olan ilişkisinin kişisel değerleriyle biçimlenişine ve sonunda aktif katılımına sevk eden bir işleyişi özetlemektedir. Bu yönüyle ise ideoloji, “kısa döngülü bir sosyal süreç”tir (Smelser,1963'ten akt. Pettigrew, 1979, s. 575).

İdeoloji, beklentilerden oluşan bilişsel harita; aynı zamanda standartlarda ve kurallarda içkin olan değerlerin ölçüsünü içermektedir. Şu halde ideoloji, onu benimseyenlerin zihinlerinde arzu edilen değişiklikleri en iyi şekilde gerçekleştirecek süreçlere ilişkin bir tema oluşturarak, hem bir anlama anahtarı hem de bir eylem rehberi işlevi görmektedir (Pettigrew, 1979, s.575). Bir başka ifadeyle, ideoloji sürecini, toplumsal amillerin içerisinde özne olmaya itildikleri toplumsal evreni anlamlandırma ve bunu muhtelif göstergeler, işaretler, değerler, ilgi ve çıkarlar aracılığıyla ortaya koyma süreci olarak görmek mümkündür (Çeğin ve Arlı, 2004, s. 3).

İdeoloji, mikro seviyede, kişileri eyleme sevk eden dayanakları sağlayan bir dünya görüşüdür. Bu dayanakların, ne ölçüde iyi/doğru ya da kötü/yanlış olduğunun ötesinde, bireyi harekete geçirdiği motivasyon kaynağı önemlidir. Bireyin hareketliliğine ivme gücünü veren inanç, zihin dünyasındaki birbirine bağ(ım)lı anlamlar silsilesinin davranışa yansıması ile ideolojik hale gelir. Bir başka ifadeyle, içkin ve aşkın olanın eşgüdümü sonucu açığa çıkan *ideolojik hareket*, kişinin kendine dönüşlülüğü/ düşününselliği ile ilişkilidir.

- İdeoloji, Ortaklık ve Aidiyet Duygusunun Adı'dır.

Dünya görüşünü rasyonalize eden ideoloji, kişilerin kendilerini ifade edebilecekleri bir alan yaratarak, kişisel tercihlerini daim kılacakları ve tatmin duyacakları bir rolü meşru şekilde üstlenmelerini sağlar

(Beyer, 1981, s. 169). Aynı inanca sahip bu kişilerin aralarında hissettikleri ortaklık duygusu, onları birbirine bağlayarak bir dayanışmanın ortaya çıkışına zemin hazırlar (Apter, 1964'den akt. Smircich, 1983). İdeoloji, buradan hareketle, "kişileri bir arada tutan ve dünya görüşlerini sebep-sonuç ilişkileriyle açıklayan birbiriyle ilişkili inançlar seti" olarak tanımlanır (Beyer, 1981, s.169).

İdeoloji, "inanç" ve "eylem" ikilisinin bağlanması sonucu oluşur. Bu bağlılığın göstereceği neticeler, bağlanma çeşidiyle ilişkilidir. Ulus, örgüt ya da mikro seviyede grup gibi yapılarda meydana gelen bu bağlanmalar, bireylerin davranışlarına rehber olurken; ortaklığın verdiği güç, mikro seviyede dayanışmanın gelişmesine, makro seviyede ise politikalar üretilmesine yardımcı olur.

Örgüte yayılmış ve nedeni sorgulanmadan kabul edilmiş inanç bileşkesi, yaptıkları işi kurumun değerleri ile örtüştüren çalışanların örgüte bütünleşmelerini ve böylelikle işin bir *motive aracına* dönüşmesini kolaylaştırmaktadır. Bu bağlamda, şirket ideolojisi, kurumsal faaliyetlerin işçiden genel müdüre kadar her seviyede çalışanın aynı bilinçle gerçekleştirilmesine imkan verdiği için örgütün sürdürülebilirlik gücüne olumlu katkı yapmaktadır.

İdeoloji, belli bir zamanda, belli bir mekânda paylaşılan sosyal tecrübeler şeklinde de adlandırılmaktadır (Dunbar, vd., 1982, s. 91). Paylaşımın bir aidiyet getireceğini vurgulayan bu tanımlama, ideolojinin ortak inançlar etrafında oluşmasına ilave olarak mekânların bu ortaklığı pekiştirdiğine ve kalıcılığına hizmet ettiğine dair bir açılım sunar. Ortak amaç etrafında birleşen bireyleri bir araya getiren örgütler, bireylerin paylaşımına açık kimliklerini örgüt içi tecrübelerin yönlendirmesi ile şekillendirmektedir. Bu şekil alma sürecinde, paylaşımların yapının sunduğu bir ortaklıkta gerçekleşmesi, bireylerin tecrübe ettikleri deneyime güven duymalarına ve paylaşımından aldıkları tatminin yüksek olmasına sebep olur. Bu tatmin sayesinde, çalışanlardaki aitlik duygusu, yalnızlık yaralarının yerine geçer ve çalışanlar, sosyalleştikleri ortamı kendisinden parça olarak benimsemeye meyleder. Bir örgütün çalışanlar arasında ortaklık duygusu inşa etmesinde, bireylerde uyanan bu tatminin rolü büyüktür.

- İdeoloji, Faaliyetlerin Doğrulayıcısıdır.

İdeolojiler, örgütlerin varoluşlarının ve faaliyetlerinin meşruluğunu sağlamakla (Katz ve Kahn, 1978'den aktaran Lang, 1992, s. 191) görevlidirler. Bir başka ifadeyle, örgütün faaliyetlerini sürdürmek, üyelerini bir arada tutabilmek için ihtiyaç duyduğu meşruluk, bir kurumun nasıl çalıştığına dair sosyal düzenden beslenen inanç, kanaat ile uyum gösterdiği ölçüde kazanılır (Starbuck, 1982, s. 10).

Örgütlerde meşruluk, ideoloji, değer ve yapı arasındaki ilişkinin sorunsallaştırması sonucunda ortaya çıkmaktadır (Beyer, 1981, s.175). İdeoloji ile örgüte ilişkin faaliyetlerin toplu halde bir sistem içinde belirlenmesi ve tanımlanmasında, örgütün işlevleri, hem çalışanlar arasında hem de dış çevreye karşı bir doğrulama vazifesi görmektedir. Doğrulayıcılık, meşruluk ile örtüşmektedir.

Bir kuruma ait olan ideolojinin en dikkate değer özelliği, bireylerin benimsedikleri inanışların örgütsel eylemlere meşru referans dayanağı oluşturabilmesidir. Örgütlerde ideoloji, doğrulayıcılığını, eylemlere rehber olan özelliğinden almaktadır. Eylemlerin meşruluk kazanışı yalnızca örgüt içi ile sınırlı kalmaz; açıkta kabul edip, ilan edilen örgütsel ideoloji aracılığıyla örgütün çevresine karşı yürütülen faaliyetler de meşruluk kazanır (Thompson, 1980; Pfeffer, 1981'den akt. Goll ve Zeitz, 1991, s. 192).

- İdeoloji, Çatışma ve Etkileşim Kaynağıdır

Örgütün yapısal ve işlevsel boyutlarını belirlediği düzenleme (dizayn) aşamasındaki karar verme sürecinde karşımıza çıkan ideolojik etki, *çatışma* bağlamında kendini hissettirmektedir. Buna göre ideoloji, "sonuçları itibariyle kendi içinde sıklıkla çelişkiler üreten, ancak örgütün devamlılığına ve kimliğinin tanımlanmasına hizmet eden baskın bir inanç sistemi ve temel düşünce seti olarak" tanımlanmaktadır (Abravanel, 1983'den akt. Weiss ve Miller; 1987, s. 105).

İdeolojinin örgütsel faaliyetleri nasıl etkilediğini anlamak için "dâhili" ve "harici" etkileri önemsemek gerekmektedir. *İç etki*, örgütün prensipleri ile diğer karakteristiklerinin etkileşimiyle şekillenen etkidir (örneğin, örgütün büyüklüğü eşitlikçi bir prensibi kaldırmazken, bu durum kapitalist ideolojide uyum içinde işleme anlamına gelir). Bu etkileşim, ideolojinin idiosenkronik özelliğidir. *Dış etki* ise, örgütlerin açık sistem oluşuna ve tüm aktörlerinin hem örgütün kendisi hem de çevresi ile etkileşim içinde olmasına

göndermede bulunur. Bu geniş etki alanı nedeniyle örgütün bütünü aynı ideoloji ile beslenmeyecektir. Dünyanın işleyişi hakkında farklı kabulleri olan bireyler, örgüt içi etkileşime davranışlarıyla ayrı ayrı kaynaklık edeceklerdir (Starbuck, 1982, s.9-13).

- *İdeoloji, Kontrol ve Baskı Aracıdır.*

Sosyal yapının bir örneği olan örgütlerin bünyelerindeki çelişkileri görmezden gelerek toplu inanç ortaklığının yürütüldüğü birimler olup olamayacakları sorusu, bizi, ideolojinin bir kontrol ve baskı aracı olup olmadığı sorusuna yaklaştırmaktadır. Çalışanların direnmeye değer buldukları bir alanı yönetimin kontrol etmesinde ve yapının devamlılığını sağlamak üzere güç kullanma gerekçesini meşrulaştırmasında değinilen ideoloji olgusu, endüstri sistemi ve çalışma ilişkilerini etkileyen bir parametredir (Fox,1973; Clegg, 1981).

Bir başka nokta da, büyük ölçekli ve kuralcı örgütlerde denetim ve kontrolü elinde tutmak isteyen işveren ya da üst kademe yöneticilerin, ideolojiyi bürokratik bir araç olarak kullanabileceğidir (Bendix, 1956). Bu sava göre, örgütler büyüdükçe kaçınılmaz olarak her yere yetişemeyecek ve inançla, güvenle ilgili boşlukta kalan yerler, yönetim tarafından oluşturulan böylesi ideolojilerle tamamlanacaktır.

İdeolojinin örgütün yapısı üzerinden yayılması ve çalışanların ideolojiyi bu şekilde sahiplenmesi, ideolojinin otoriteyle ilişkisini gündeme getirmektedir. Örtük veya açık kurallar aracılığıyla yürütülen merkezi otorite, çalışanların davranışlarını ve yönelimlerini belirleyen güç parametrelerindedir. Bu bağlamda ideolojiyi bir örgüt içinde görünürlüğü netleştirirken, onun otoriteyle etkileşimini hesaba katmak gereklidir. İdeolojinin gücün doğrudan kullanımına açık manipülatif yönü, kolaylıkla otorite aracı haline getirilmesine meydan vermektedir. İdeolojiyi büyük ölçekli organizasyonlarda kontrol aracı olarak gören Bendix, ideolojinin-çalışmadaki karşılığı ile yönetsel ideolojinin- örgütler için bir otorite dayanağı olduğunu iddia etmektedir (Weiss ve Miller, 1987, s. 106).

Yöneticilerin örgütün ilişkiler ve işler ağındaki düzenliliğini korumak için ihtiyaç duydukları kaynaklardan biri olan otoritenin kullanımında ideolojinin rolünü anlamak için hem örgüt yapısını hem de yö-

netici davranış profillerini incelemek gerekmektedir (Smucker, 1977). Çünkü yöneticilerin ideolojiyi otorite aracı olarak kullanıp kullanmadıkları kadar, otorite yapısının buna elverişli olup olmadığı⁷ da değerlendirilmelidir. Bu konuya ilişkin yapılan çalışmalardan biri olan Sutton (1956) araştırmasında, hiyerarşik ve/veya otorite yapısında değişmelerin gözlemlendiği durumlarda yöneticilerin davranışlarını incelemiş ve işadamlarının davranış modellerine göre yönetsel ideoloji temalarının baskınlığının farklılaşmış farklılaşmadığını ortaya koymuştur (akt. Smucker, 1977). Maynard Seider (1974) ise, yöneticilerin "ulusçuluk, sosyal sorumluluk, klasik anlayış" görüşlerinden hangisini bir yönetim anlayışı olarak benimsediklerini sorguladığı araştırmasında, iş yapma biçimleri aynı olan firma yöneticilerinin benzer ideolojik tavırları benimsediklerini tespit etmiştir.

- *Diğer kültürel öğelerden beslenir.*

İnanç ve istek ile beslenen ideoloji, eyleyene ve yaptığı tercihlere kılavuzluk eder. İdeolojiyi anlamak için davranışların okunması, değer kodlarının çözülmesi, çevresel faktörlerin analiz edilmesi; bir bütün halinde yönlenmeye neden olacak kişisel ve dışsal tüm olasılıkların kapsam altına alınması gerekir. Bu yönüyle *ideoloji, kültürün, eyleyen ve eylem arasındaki görsel bir köprü olan türeyendir.*

Kültürü paylaşılan ideolojiler olarak tanımlayan Trice ve Beyer'e (1984) karşılık, Pettigrew (1979, s. 575) tam tersi bir ifadeyle, ideolojiyi, herkes tarafından kabul edilen anlamlar sistemi, bir kültür bileşeni olarak anlamlandırır. Bu anlamda ideoloji, kültürel anlamlandırma sisteminin yıllar boyu gelişiminde, kültürün birikimselliğini ve bireysel eylem alanı ile birlikte, inanç ve ritüellerini yansıtan bir bağlam olarak düşünülmelidir (Swidler, 1986, s. 279). Ancak söyle-

7 Örgütlerin iş yapma biçimlerini belirleyen yapıları, onların karar verme süreçlerinden uygulamaya giden bir dizi faaliyet zincirinin şekillenmesini sağlamaktadır. Bu yapılanma, yöneticilerin zihinlerindeki imgelemlerin dışına çıkmasını zorlayan yapısal kısıtlar anlamına gelmektedir. Yapısal kısıtlar, büyük ölçekli-kitle üretimine yönelmiş- yapılarda bürokratik düzeni zorladığı gibi, gerek konjonktürel gerekse beklenmedik değişmeler ve/veya tehditler karşısında da yapıyı değişime zorlamaktadır. Otorite yapısını değişime uğratacak gelişmeler sonucu kırılmalar yaşanması, yeni oluşan düzene karşı yönetimde otorite kaynaklı ideolojik benimseyişi kaçınılmaz göstermektedir. Ayrıca, bu koşullar altında oluşan manipülatif otoritenin yöneticilerin tutumlarına göre farklılaşması, bireylerin ideolojik tavırlarının yapı bağlamında belirlenmesine örnek teşkil etmektedir.

mek gerekir ki, örgütlerde örgüt üyelerinin iç dünyalarıyla ilgili kuran ve örgüt içi ve dışı koşullarla birlikte iki yönlü gerçekleşen sosyalleşme sürecini kapsayan kültür (Lang, 1992, s. 191), ideolojiden farklı bağlamları da içerir. Örneğin, örgütte ideoloji bir işi yapma biçimine dair bireyler için referans kaynağı olması nedeniyle açıktan (explicit) bir meşruiyet alanı gösterebilir. Ancak, örgütsel alana sinmiş olan kültürün aynı şeyi açıkça benimsetme ihtimaline göre, ideolojinin örgütsel iklimde ima yoluyla (implicit) yayılma olasılığı daha fazladır (Lang, 1992).

İdeolojiyi iç içe geçmiş bir inanışlar, değerler, ritüeller ve semboller yığını olarak gören Starbuck (1982, s. 3), kültürün bileşenleri dediği kültürel öğelerle ideolojiyi birleştirir. Starbuck'ın (1982) bahsettiği bu öğeler: semboller⁸, değerler⁹, beklentiler¹⁰, inançlar¹¹, ritüeller, mitler, seremoniler ve dil¹² olarak sıralanır.

- 8 *Semboller*, nesnelendirir; rollerdir; ilişkilerdir; ortak dilin formülasyonudur. Semboller, anlamlar üretir; duyguları uyandırır; kişiyi eyleme sevk eder (Abner Cohen, 1974, s. 23'den akt. Pettigrew, 1979, s. 574). Sembollerin analizi, örgüt için anahtar kavramlardan, kurum binasının dizaynına; gücün kullanımına dair kabullerden, önceliklerin, ritüellerin ve mitlerin bu kabulleri meşrulaştırma katkısına uzanan bir alana yayılmışlardır (Pettigrew, 1979, s. 574-575).
- 9 *Değerler*, kişinin duruşunu, anlamlılıklarını ve nihayetinde amaçlarını belirlemesine etki eden, olmasını arzu ettikleri isteklerdir (Scott vd., 1973'den akt. Connor ve Becker, 1975, s. 550). Değerler, bireylerin davranış ve tavırlarını şekillendirirken istedikleri sonucu elde etmeye yönelik duydukları inancı karşılamakla birlikte, davranışlar gibi nesne ya da durum odaklı değildir; değerlerin daha genel bir "yönlendirme" özelliği vardır (Connor ve Becker, 1975). Duruş, herkeşçe paylaşılan bir değer bir duruma veya objeye karşı alınan tavra yönelmiş halidir. Değer tarafından yönlendirilen tavır ise, bir anlamda davranışların yansımalarıdır. Değerlerin kişilerin tercihlerini biçimlendirmesi, davranışla sonlanan en gözle görünür süreçtir. Bu nedenle değerlerin etkisini, kişilerin performanslarının gözlenmesiyle anlamak mümkündür.
- 10 *Beklentiler*, kişilerin dış dünyayla olan aktif sürecini yansıtmaktadır. Beklentinin kaynağında istek vardır ve bu istek, kişinin bilincinde oluşan inançlardan farklı olarak değişken bir niteliğe sahiptir. Beklentilerin, insanın doğru kabul ettiği ya da inandığı gerçeklerden ayrı oluşması mümkün değildir. Ancak, çevrenin etkisi de beklentiler üzerinde önemli rol oynar. Bireysel dünya görüşünün sınırlarıyla şekillenen istekler, çevrenin kısıtlarıyla kesin olarak biçimlenirler.
- 11 *İnançlar*, eylemlere ve eylemlerin sonuçlarına kaynaklık eden bireysel tercihlerdir (Goll ve Zeitz, 1991, s. 192). Değer ve inançların toplanıp kimlik bulması, tanımlanmış tercihler demektir ve bu noktadan sonra yapılan faaliyetlerin de bir kimliği olmaktadır. Bu faaliyetler bugün de olsa, yarına da taşınsa önceden belirlenmiş, bir bütün olarak örgütün bünyesine yayılmış tercihler sisteminin işleyen parçaları olacaktır. Bir başka ifadeyle, örgütün belirlediği hedeflere giden yolun sağlanmasını ve tanımlanmış bir altyapısı mevcuttur.
- 12 *Dil* yalnızca toplumların geçmiş birikimlerini taşımakla kalmaz; kelimelerin taşınması yoluyla kişilerin kendi aralarında yeniden ürettikleri bir yaratım sürecinin öznesine dönüşür.

Bu kültürel bileşenlerin her biri, kendi doğasını koruyarak, kültür potasında kaynaşmış, bir "karışım" (confluence) formülasyonunun öğeleridir. Ancak, kültürün tüm bu olguların "bileşim"inden oluştuğunu kabul etmek bir yanılsamadır. Kültür, başlı başına bir fenomendir ve örgütteki yeri ile diğer bileşenlerin değerlendirilmesi, sonu kültüre bağlı kısır bir anlam paslaşmasıdır.

Sözü edilen bu kavramlar, bilincin ve amaçların yayılımında, anlamların kodlanmasında, normatif örneklerin ortaya çıkmasında, liderlik sürecinin doğuşunda ve/veya düşüşünde ve meşruluk stratejilerinde rol oynarlar (Pettigrew, 1979, s.576). Örgütün çevresiyle uyumuna, yönetimin çalışanlarla kontrol ilişkilerine ve bir bütün halinde örgütsel *bağlılığa* atfı yaparlar. Örgütün soyut yönüne karşılık gelen bu kavramlar, soyut yapının sembolik ve bilişsel olarak incelenmesine imkan vererek, bütünü farklı boyutlarda anlamlandırmada yardımcı olurlar. Bu bağlamda, tavır, ritüel, seremoni, örgütte davranışları sorgularken; inanç, değer, dil, sembol ise, örgütü bir arada tutan parametreleri tespit etmede karşımıza çıkar.

Örgütlerde İdeolojinin Açıklanmasına Yönelik Farklı Yaklaşımlar

Materyalist ve İdealist Yaklaşım

İdeolojinin bir örgütte nasıl algılandığını tanımlamak bakış açısı sorunsalıdır. İdeoloji kavramı, ontolojik düzeyde bireyselci (individualistic) görüş ile bütünsel (holistic) anlayışın temel oluşturduğu metodolojiler aracılığıyla tartışılmaktadır. Bu metodolojilerin ürettiği yaklaşımlar, örgütte ideoloji olgusunu anlamayı kolaylaştırmaktadır.

Yapının-içindeki aktörlerle birlikte- bulunduğu kurum/fonksiyon itibarıyla açıklanabileceğini savunan fonksiyoneli anlayışın yanı sıra yapının, aktörlerin eylemlerinin bir sonucu olduğunu iddia eden modellerin ideolojiyi konumlandığı yer, sözünü edeceğimiz iki temel ontolojik alanın içinde kalmaktadır. *Fonksiyonalist* bakış, sosyal fenomenin "teknik" boyutlarını ortaya atarken, *bireyselci* görüş, olayların davranışa dayalı soyut yönlerini açığa çıkarmaktadır. *Yorumsamacı-eleştirel* perspektiflerle karşımıza çıkan tartışmalar, ideolojinin örgütte yer almasını konu ederken, benzer ikilikle devam eder: ideoloji, bireylerin davranış tutumlarından-seremoniler, ritüeller, mitler gibi- biridir veya ideoloji sosyal düzen içeri-

sinde devinen bir gerçekliktir. Bu kabuller bizi eş düzey tartışma zemini olan *idealizm-materyalizm* ikiliğine yaklaştırmaktadır. Akıl-beden tartışması olarak yorumlanan bu ikilik, zihinsel ve/veya ruhsal dünya yerine fiziksel dünyaya karşılık gelmektedir (Weiss ve Miller, 1987; Adler ve Borys, 1993) ki bu da birey ve madde ayrımının belirginliğini arttırmaktadır.

Materyalist algı, örgütlerin fiziksel olarak algılanabilen, maddeye indirgenebilir özelliklerini seçer. Yapı, temeldir; kurallar, şekillerdir ve mekanizmalar, yapının iç ve dış çevre koşullarına uygun olarak çalışır. Bir yapı, üst sistemlerinden ayrı düşünülemez; ürettiği politikalar çevrelendiği sistemlerin etkilerinden bağımsız olamaz. Düzeni açıklamak, olanı görmek, yorum katmadan sentezlemek amaçtır. Düzene dair seçici algıları, teknolojik ve ekonomik bağlam ağırlıklıdır. Bir örgüt için fiziksel ve zihinsel yeterliliklerin ne gibi fırsatlar ya da kısıtlar oluşturduğunu önemseyen materyalist düşünce, verimlilik/fayda üzerinden hareket eder (Adler ve Borys, 1993, s. 559). Bireyler, örgütün tıpkı diğer bileşenleri gibi parçalarıdır ve onların yeri buldukları *fonksiyon* itibarıyla anlamlıdır. Bireylerin karar verme sürecindeki ya da üretim/yönetim pozisyonları gibi “gerçek” yönlerine atf yapan bu bakış açısı, örgütün nesnel yönlerini tartışma konusu edinir. Nesnellik, gözlem ve ölçüm yapabilmek için objektif kriterlerin varlığına ihtiyaç duyar. Fiziksel uygunluğun test edilmesi, başarının değerlendirilmesi ya da krizlerin/sorunların çözülmesi bu şekilde mümkündür. İncelenen olgu somuttur; sistem olması gereken yönünde değil, olan üzerinden işlemelidir. Göstergelerin tanımlanıp, gruplandırılması önemlidir; doğru sonuçların açıklanabilir nedenleri olmalıdır.

Yapı ve teknik, doğaları gereği dışa bağımlıdır; sosyal düzenin kurallarıyla biçimlenirler. Bu nedenle çevrenin etkisi, yapı ve teknolojinin üzerinde daha belirgindir. Özellikle kapital-yoğun düzen açıklamalarının parçası olan piyasa uyumlu yapılanmalar, örgütlerin özgül tercihlerini belirler. Her kuruluş, kendi *durumuna* uygun bir yapılanmayı tercih edebilir, ancak bu tercih sosyal bilincin sınırları içerisinde. Yine aynı şekilde, yeniliğin çevrede meydana gelen değişimler sonucunda gerçekleşmesi, örgütün kendi uyumlaşma sürecinden bağımsız olarak işler. Çevrenin ürettiği teknoloji ve/veya teknik imkânlar, bir örgüt için, ancak var olduğu andan itibaren söz konusu olabilir. Yaratım süreci, örgütün iç dinamiklerinin bir bileşeni değildir.

Örgütsel yapı ve teknolojinin gözünden ideoloji, toplumsal gerçekliğin ideolojisidir. Bir örgütün kendisinin oluşturduğu ideolojiden farklı olarak, çevrenin algısını, düzen anlayışını taşıyan bu ideoloji kabulü, örgütsel yapının mekanik ve fiziksel özelliklerine yansır. Eğer hiyerarşik düzen algısı, yönetici, yönetici yardımcıları, alt çalışanlardan oluşur şeklinde ise, yapı, alternatifi düşünülmezsizin bu kalıpla oturur. Toplum içerikli ideolojiler hazırdır; yaygın şekilde kabuldür; *meşruluğu* kendinden menkuldür ve çoğu zaman beklentileri farklılaştırmaya çalışmak anlamsız bir çabadır.

Örgüt adına böylesi bir ideolojinin varlığı *çatışmadan* uzaktır. Bu değerlendirmeye göre, zihinsel süreçleri düzene dâhil etmek, birbirinden farklı görüşlerin çatışması demektir. Bu durum örgütün işlevselliğine engel koyar; varoluş amacından ayrı düşer. İdeoloji, özgün doğasından koparılmamalı; örgüt içinde, kişilerin kendi çıkarları doğrultusunda bir üst fenomen olarak şekillenen ideolojiyi yapı temelli konumlandıran bilim sosyolojisi perspektifi benimsemelidir (Weiss ve Miller, 1987). İdeolojinin yorumsamacı gözle ele alınmasına karşı çıkan bu bakış, inceden ideolojinin dokunulmazlığına değmekte ve bireylere indirgenen ideolojiyi materyalist duruşla reddetmektedir (Weiss ve Miller, 1987, s.105). Diğer bir deyişle, materyalist yaklaşım, “örgütte bireyleri bir arada tutan değerler, inançlar toplamı” olarak tanımlanan bir ideoloji yaklaşımını kabul etmemektedir. Paylaşılan değerler, ritüeller, sembollerin bir ortaklıkla örgüte ideolojik bir çerçeve çizecek özellikte olamayacağı, çünkü bireylerin, grupların çıkarlarının yönetimden farklı olabileceği; yönetim tarafından oluşturulan suni ideolojilerin yalnız örgütün yapısını korumak adına olabileceği savunulmaktadır (Weiss ve Miller, 1987, s. 108).

İdeolojinin toplumsal gerçekliği temsil eden içeriği ile birlikte örgütlerde tartışılmasını öngören materyalist bakış açısı, özellikle politik ideolojinin örgütü nasıl etkilediğini incelemeye imkan veren bir perspektif sunmaktadır. Ancak ulusal belirleyicilerin fazla olduğu bu analiz türünde, bireyler sadece söz konusu ideolojiyi taşıyanlar olarak ele alınmakta ve analizlerin seviyesi makro ve meso düzeyler arasında gerçekleşmektedir. Post komünist ülkelerde (Polonya, Çin vb.) ya da belli bir ideolojik (İsrail, İrlanda vb.) geçmişli olan ülkelerde yapılan çalışmalar bu tür çalışmalara örnektir (Wilson, 1968; Dittmer, 1984; Tilcsik, 2010).

İdealist görüş ise, bireysel etkilerden soyutlanmış, “objektif” olduğu kabul edilmiş bir fenomenin incelendiği ve çoğunlukla yapı ve teknoloji odağında ele alınan araştırmaların, güçlü ya da sürekli bir ilişki ortaya koyamadığını savunmaktadır (Starbuck, 1982, s. 3). İdealist olan araştırmacılara göre bu tarz çalışmalar, örgüt düzeyinde soyut bağlamlı krizleri çözmek için yetersiz ve yüzeyseldir. Örgütün kendi ideolojisinin ve bulunduğu makro çevrenin ideolojisinin neden olabileceği sorunların yapısal ya da maddesel bakışla çözülememesi, bu iddiayı doğrulamaktadır. Örgüt çalışmalarında sadece gözlem veya kantitatif metodların yeterli olmadığı, alternatif yollarla desteklenme ihtiyacı gün geçtikçe artmaktadır. Bu bağlamda, sosyal yapı ile birey arasındaki etkileşimin bir ürünü olan ideoloji olgusunu diğer kültürel elementlerle birlikte parçalara ayırarak nitel araştırmalar yapmak, anlamlı ve çözümleyici sonuçlara ulaşma açısından daha kabul edilebilirdir.

Ayrıca, ideolojinin ortaklık ve aidiyet temalarının davranış boyutunda incelenmesindeki yaklaşım farklılığı bir başka tartışmalı noktadır. Örgütlerde ideolojinin varlığı, salt bireylerin davranışlarının incelenmesinden farklı olarak daha durağan, görece değişmez niteliklere sahiptir. Bireysel davranışların topluluk içerisinde, toplum psikolojisine doğru farklılaştığı yerde paylaşılan ideolojilerden bahsedilir. Kişilerin kendi değerlerinin, inançlarının ifade ettiği ideolojiler, örgüt ideolojisinden bu noktada ayrılmaktadır. İdeolojinin yapılar üzerinden bir çıkar olarak tanımlamasını yanlış bulan idealist görüş (Beyer, vd., 1988), örgütsel ideolojinin kişilerin ya da bir grubun toplam ideolojilerinden daha fazlası olduğunu iddia etmektedirler. Bir başka ifadeyle, *idealistlerce*, örgütlerde ideoloji, ulusal kültürü, sosyal sınıfları, profesyonel grupları, formel organizasyonları, alt birimleri (sub-units) içeren daha geniş bir bağlama sahiptir (Beyer, vd., 1988, s.483).

İdeolojiyi kişilerin inanç sistemi olarak gören idealist anlayışa göre örgüt, bireylerin inanç ya da norm gibi düşünsel (ideational) yönleri ile incelenmelidir. Örgütsel davranış üzerine eğilen idealistler, bütün bir gerçeklik olarak örgüt fenomenini ele alırken, sosyo-psikolojik kaynaklardan da beslenirler. Kişilerin dürtülerinin, güdülerinin, isteklerinin ve bilince yansıyan hedeflerinin eylemleriyle ilişkili olduğunu iddia eden idealist anlayış, yapının bireysel tercihlerle bina edildiğini kabul eder. Birey yalnızca duygusal hareket eden bir figür değil, aynı zamanda kendisi için neyin

doğru olduğuna karar verebilen rasyonel bir varlıktır. Bireylerin tercihlerine göre şekillenen yapıları inceleyen de aynı rasyonel sonuçlara ulaşmak mümkün olabilecektir.

İnsan faktörünün, güç, dil, istekler, kurallar gibi örgüt üzerindeki etkisine öncelik veren idealist bakış açısı, bu şekilde örgütün politik ve sembolik etkilerini ön plana çıkarmış olur (Adler ve Borys, 1993, s. 660). İdeoloji ise bu iki etkene etkiyen bir üst paradigmadır. Bu bağlamda araştırmacılar için ideoloji, politik sürece katılan ve sembolik ifadeleri kullanan kişilerin kurumsal pozisyonlarını ve rollerini yorumlarken okumaları gereken bir tanıtım belgesi gibidir. İdealistler ideolojiyi, yapı ve eyleyenin yoğurduğu bir bütün olarak kavrar; onu üretilmiş bir nesne gibi değerlendirirler. Bu sayede ideoloji bir araç haline gelir ve örgütün geneli için taşıdığı anlam ona örgüt içi devinimi kazandırır.

Bireylerin politik tercihlerinin görüntüsü olarak ideolojinin, davranışsal alan (sosyo-psikolojik ya da bilişsel) içinde incelenmesine imkan veren idealist bakış açısı ise çoğunlukla mikro bazda yürütülen çalışmalarda tercih edilmektedir. Kimlik, örgütsel davranış ve kültür gibi çalışma alanlarına (yeni yeni bilişsel alan da dahil olmaktadır) yayılmış bu bakış açısı, bireysel ya da gruplardaki anlamlandırmayı önemseyen, kaynağını kültürel özelliklerden alan yorumlara ağırlık verir. Örgütlerde benimsedikleri ideoloji nedeniyle farklı kimlik özelliklerine sahip kişilerin, örgütün değer sistemini nasıl etkilediği ya da bu değer sisteminden nasıl etkilendiği ve bunu çevreye ve kendi kendisine nasıl yansıttığı sorunsallaştırılan alanlar arasındadır. Ayrıca, bireylerin karar verme gibi yönetsel mekanizmanın işleyiş sürecindeki rollerinde ideoloji etkisinin sorgulanması, mikro ile meso seviye arasında ilişki kuran bakış açısının sonucudur.

Eleştirel Yönetim Çalışmaları (EYÇ) Perspektifinin Materyalist ve İdealist Yaklaşımlara Göre Örgütlerde İdeolojiyi Açıklama Gücü

İdealist ve materyalist bakış açılarından farklı olarak bu çalışmada, sosyal bir gerçeklik olan ideolojinin örgütte ele alınmasına ilişkin eleştirel perspektifin benimsenmesi önerilmektedir. Her ne kadar materyalist bakış açısında eleştirelilik yer bulsa da bu çalışmada eleştirelilik, Eleştirel Yönetim Çalışmaları'na ilham olan karşılığı ile anılmaktadır. Eylemi ön plana çıkaran, ancak sosyal sistemlerin tümünden değiştirilmesi şeklinde görece ütopyik hedefler yerine adım

adım değişim amacıyla olan Eleştirel Yönetim Çalışmaları, teorik dayanağını Eleştirel Kuramın katkısı ile birlikte asıl olarak Weber'den, ahlak felsefesinden ve Marx'ın emek süreci analizinden alır (Alvesson ve Willmott, 1992: 3). Eleştirel Yönetim Çalışması yapmak isteyen bir araştırmacı da, "yönetimin işlevinin sadece kurumsal amaçların yerine getirilmesi için gerekli bilgiyi üretip kullanma olarak belirlenmesinin dar görüşlü bir açıklama olduğunu ve bu açıklamanın politik olarak da tarafsız olmadığını" (Alvesson ve Willmott, 1992:4) bilerek araştırma nesnesine yaklaşır. Bireye verdiği önem nedeniyle hem özgürleşimci hem de düşünümsel bir metodolojiye sahip olan Eleştirel Yönetim Çalışmaları, yönetim-örgüt çalışmaları için alternatif bir bakış açısı sunmaktadır.

Eleştirel yönetim düşüncesine göre ideoloji, toplumsal gerçeklik imgeleminden ayrı olarak düşünülemez. Örgütsel analizlerde ideolojinin etkisi değerlendirilirken, ideolojinin aynı zamanda bireylerin gerçekliğe dair taşıdığı ve harekete geçirici bir inancı temsil ettiği dikkate alınmalıdır. Bunun anlamı, ideolojinin oluşumunda toplumsal kodların etkisi, bir başka ifadeyle kültürün belirleyiciliği kadar, bireylerin kendi tercihlerine de bağlı sübjektif bir alandan beslendiğinin dikkate alınmasıdır. Bu açıdan EYÇ'nin ideoloji yorumu, yapı belirleyiciliğini kabul eden materyalist/Marksist yorumdan ve bireysel yorumun ön planda olduğu idealizmden ayrılır.

Örgütsel yaşamın değer, ideoloji ve kültürel yetkinlik (patrona karşı nasıl davranılmasının uygun olduğunu belirleyen davranış kalıpları gibi) alanlarında, özellikle idealist bakış açısıyla tartışıldığı bu tür çalışmalarda sorunsalın, toplumun kültürel arkaplanına dayandırıldığı görülmektedir. Bu noktada, bireyleri motive eden, ilham verici ve çalışma yaşamına uyum sağlamasında etkin olan ön koşulları belirleyen iş ve tüketim ahlakı gibi genel ideolojiler olduğu unutulmaktadır (Alvesson, 1987, s.9). Alvesson, kültür içerikli çalışmalarda bu noktanın gözden kaçmaması gerektiğini ve örgütsel gerçekliğin eleştirel öğelerin etkisindeki yansımalarını dikkate alarak araştırma sorunsalının belirlenmesi gerektiğini savunur. Bu bağlamda EYÇ, hem meso bağlamda örgütlerin kültürel geçmişten nasıl etkilendiğini gösteren kurumsal yapılanması ve yönetim süreçlerinin işleyişleri hem de mikro bağlamda bir gruba ait olan bireylerin düşünce çerçevesini belirleyen anlamlar dünyasının (bilişsel çerçevesi) anlamlandırılması için ideolojiye kritik bir pozisyon seçer. Aynı zamanda bu anlamlan-

dırmalar içinde baskın ilişkilerin, ortaya çıkan sonuçların ve konunun ilişkili olduğu diğer kritik bağlamların aydınlatılmasında, araştırmacının da önemli bir paya sahip olduğuna inanır (Alvesson, 1987, s.11-12).

Ulusun değer sistemini ya da politik duruşunu bir ideolojik görüntü olarak konu edinen çalışmalarda, ülkenin geçmiş -ve belki-çelişkili birikimini tercihlerine yansıtan birey popülasyonunun yapı ile olan ilişkisinin sorunsallaştırılmasında sadece materyalizmin sunduğu bakış açısından yararlanmak, değerlendirmeyi eksik bırakacaktır. Örneğin, nasıl olayların nesnel koşulları hesaba katılmaksızın sadece birey etrafında gerçekleştiği savı, analizlerin farklı seviyelerde gerçekleşmesini engelliyorsa; aynı şekilde analiz odağının bireylerin eylemlerindeki etkiyi göz ardı etmesi de neden-sonuç ilişkisinin determinist şekilde kurulmasına neden olabilecektir. Bir başka ifadeyle, ideolojinin makro değişkenlerle eleştirel bağlamda ele alınmasında Bourdieu yorumu eksik kalacaktır (bknz. Pesqueux, 2002). Eleştirel Yönetim Çalışması çerçevesinde bu yorum, bireyin düşünce yapısını şekillendiren nesnel koşulların örgütteki konumunu etkileyip etkilemediği; bireyin tutumlarının örgütte nasıl karşılandığı ve örgütün (yapının) aynı nesnel koşullara verdiği bir yanıt olarak sahiplendiği örgütsel meşruiyetini nasıl gösterdiği gibi soruların hem oluşturulmasında hem de analizinde bir anlamlandırma süzgecidir.

Ayrıca ulusal anlamda, Türkiye'nin herkes tarafından kabul edilmiş, sosyalist, komünist ya da şeriat gibi dini bir temele dayanan ulusal bir ideolojisi olmaması sebebiyle materyalist gözle makro bir çalışma yürütmek, örgütte ideolojinin incelenmesinde kültürel birikimi dışarıda tutmak anlamına gelecek ve analizin eksik kalmasına neden olabilecektir. Bu nedenle, ideolojinin ulus bazlı etkisini açıklayan materyalist görüşün, sadece tepeden bakan açıklama biçimi yetersiz kalabilecektir. Aynı zamanda Eleştirel Yönetim Çalışmaları, yönetim düşüncesini şekillendiren ulus ve ulusötesi bağlantıları çözümlemede araştırmacıya "yönetimsel teorinin nötrlüğü" ve "yönetimsel uygulamaların tarafsızlığı" nı (Alvesson ve Willmott, 1992) sorgulama imkanı vermesi sebebiyle, makro perspektifi derecelendirerek analitik çerçeveyi genişletmede yardımcı olabilecektir.

Yapının belirleyiciliğinin yanı sıra bireye verdiği eylemsellik rolüyle Eleştirel Yönetim Çalışmaları, "teknolojik rasyonelliğin ideolojisi" olarak örgütte ideo-

lojinin, geç kapitalist toplumda, örgüt içinde üretilen bir “süper ideoloji” yorumunu kabul eder. Burada süper ideoloji, daha ufak çeşitli ideolojilerin varlığına işaret eder (Alvesson, 1984, s. 74). Örneğin, işin doğası, tüketici talepleri, etkili yönetim pratiğinin kaçınılmaz özellikleri olarak hümanizm ve demokrasi, örgütlerde teknokrasi ve elitizm böylesi bir alanın konularıdır. Eleştirel düşüncenin amacına uygun olarak eleştirel yönetim düşüncesinde de, ideolojinin “yanlı” düşünce ve eylemselliğe karşılık kullanımının irdelenmesi teşvik edilmektedir. Daha açık bir ifadeyle, sosyal gerçekliğin bir parçası olarak (ideolojik) kontrolün ve sosyal yapıların devamlılığını gerektiren (teknolojik) rasyonelliğin hakim konumunun, örgütsel pratiğin konu edinildiği araştırmalarla azaltılması amaçlanır¹³ (Alvesson, 1984, s. 74-75). Özellikle yönetim, karar verme, denetim, kontrol gibi ideolojik tutulmaya uğrama ihtimali yüksek olan alanların aydınlatılması için EYÇ uygun bir kavramsal çerçeve sağlar. Nitekim, yönetimin eleştirel bir perspektifle sorgulanmasındaki amaç, iş süreçlerini insanileştirme, bürokratik yapılara alternatif yaratma; iş yerinde demokrasiyi gerçekleştirme, yönetime çalışanların katılımını sağlama, çalışma hayatı ile hayatın diğer alanları arasında denge kurma gibi sonuçlara hizmet edebilmektir (Alvesson ve Willmott, 1992:4).

İdeolojiyi pratik olarak açık hale getirebilecek kültür gibi ideolojinin arka planını oluşturan olgularda ideoloji bir araç olarak kullanılabilir. Ancak, sosyal bilim ve felsefe temelli olan ideoloji kavramının örgütlerdeki eleştirel çağrışımı, *örgütsel politik*, *çatışma* ve *baskınlık* üzerinedir (Alvesson, 1987, s. 16). Eleştirel yönetim perspektifinde yapılan çalışmaların öncülerinden olan Alvesson, eleştirelliğin örgütlerdeki yerini *çatışma* ve *uzlaşma* kavramlarından hareketle anlatır. Burada “çatışma” materyalist yorumun bir örneği, “uzlaşma” ise idealist yorumun örneği olmaktadır. Uzlaşmanın örgütün bütünlüklü yapısını koruması için iklim koşullarının yaratılmasında nihai bir nokta olarak görülür; örgütsel kültürün işyerine ve çalışanlara olan etkisi bağlamında değerlendirilir ve inceleme nesnesine ilişkin ağırlıklı olarak “duygusal bağlamla açıklama” (affective-expressive) (Alvesson, 1987, s.10) biçimi tercih edildiğinden, uzlaşma bağlılığının (commitment) bir göstergesi olarak yorumlanır. Bir başka ifadeyle, örgütlerin politik karakteri yok sayılır ve uzlaşma duygusal bir zemine kaydırılarak, örgüt içi kontrol ve izleme mekanizmaları tartışma konusu edilmez. Bir Eleştirel Yönetim Çalışması ise

görünenin gerisinde var olan amaçları teknolojik rasyonellik ve gerçekliğe temel oluşturan tüm bileşenlerinin açığa çıkarılmasını ise iletişimsel bir diyalog çerçevesinde örgütsel politik bağlamında dert edinir.

Çatışma olgusunun örgütlerde değerlendirilmesini ise materyalist bakış arasında değerlendirilebilecek çoğulcu yorum açısından yapan Alvesson, çoğulcu bakış açısının çatışmayı ele alma biçiminin, sadece *net* bir şekilde görünen çatışmalara odaklandığını belirtmektedir. Çoğulcular, daha temel (hak, özgürlük, değer gibi) gerçekliklerin çarpışmasından kaynaklanan çatışmaları ihmal ettikleri gibi, içkin şekilde var olan potansiyel (latent) çatışmaları da dışarıda bırakmaktadır (Alvesson, 1987, s.10-11). Bu noktada EYÇ, yanlı, çelişkili veya idealize edilmiş şekilde gerçekliğe yansıyan ya da diğerleri pahasına kendi çıkarını gözetten bir grubun yararına olacak şekilde düzenlenen toplumsal koşulların algısını yeniden üreten, ideolojiler de dahil olmak üzere, inanç yapısının örgütlerde incelenbilir olmasını mümkün kılmaktadır (Alvesson, 1987, s. 11). Bu, gerçekliğe ilişkin baskın çıkar grupların çarpıtılmış bakışlarının belli bir anlam sistematığı içinde tartışılması ve anlamlandırılması açısından değerlidir.

Sonuç ve Öneriler: Türkiye’deki Örgütlerde İdeolojinin Analizinde EYÇ Perspektifinden Nasıl Yararlanılabilir?

Tarihsel olarak farklı dini temayüllerin baskın etkilerinin yanı sıra politik aktörlerin belirleyiciliğinin zaman zaman ön planda olduğu bir ticari yaşam ve sisteme sahip olan Türkiye için eleştirel yönetim çalışmalarının yaygınlaştırılması hem ülkenin kendi bilimsel birikimi hem de uluslararası literatürü şekillendiren bilgi kaynaklarının tek yönlü olmaması açısından önemlidir. Birbirinden farklı dönemlerde gerçekleşmekle birlikte bugünün Türkiye’sindeki iş anlayışını ve pratiklerini anlamak ve açıklamak için göz önünde bulundurulması gereken ve örgütlerdeki ideolojik yapıyı farklı boyutlarda açıklayabilecek çok sayıda gelişme yaşanmıştır.

Türk iş sistemini ortaya koyma amacıyla olan çalışmaların, merkez-çevre analizleri ya da İslam ekonomisi çerçevesinde iktisadi yapısının işletmelere etkisinin değerlendirildiği çalışmalar (Kuran, 2002) da ideoloji ile ilişkinin kurulabileceği çalışmalardır. Türk iş ve ekonomi sistemi bağlamında çalışılan bu konula-

13 Metin içi simge kullanımı bize aittir.

rın örgütlere taşınması, yönetim yapısını ve pratiklerini nasıl şekillendirdiğini anlamak amacıyla Eleştirel Yönetim Çalışmaları kapsamına giren ve içinde “ideoloji” olgusunun da olduğu pek çok çalışma yapmak mümkündür. EYÇ’ye başvurmak, EYÇ’nin hem yapının makro koşullar altında belirlenen ve değişmez niteliğini reddetmemesi hem de bireyin aktif konumunu ön plana çıkarması ve bireylerin tercihlerinden yapının nasıl etkilenebileceğini ortaya koyması nedeniyle tercih edilebilirdir.

Örneğin, makro seviyede ülkenin politik süreçlerinin örgütsel yapıya ve işleyişe yansımaları baskın koşulların çerçevesinde değerlendirilecek şu sorular, örgütsel politığe ilişkin bilgi birikiminin oluşmasına yardımcı olabilecektir:

- Osmanlı imparatorluğundaki lonca tipi teşkilatlanma ile STK’lar arasında benzerlik var mıdır? Bu yapılanmada mesleki ideolojilerin rolü nedir: Bir örnek olay
- Cumhuriyetin ilk yıllarında kurulan ve işletilen kurumların (kamu iktisadi teşebbüsleri, milli bankalar) kuruluş ideolojisinin arkasında medeniyetleşme tezi mi yoksa cumhuriyet ideolojisi mi yatmaktadır?
- “Anadolu kaplanları” ile “AKP’nin müteahhitleri” tezleri arasında yönetim ideolojisi anlamında ortak özellikler var mıdır?

Aşağıdaki sorular ise tamamen örgüt odaklı, meso seviyedeki analizler içindir:

- TÜSİAD’ın yönetici profili¹⁴ örgütsel meşruiyeti korumada etkili midir?
- X üniversitesinde seçilmiş değil atanmış rektörün uygulamalarına karşı öğretim elemanları arasında örgütsel güven derecesi nasıldır?
- Sosyal ağlar örgütsel ideolojinin yaygınlaşmasında etkili midir? X sektörü örneği

Türkiye’deki dini yapıyı belirleyen gerek tarikatlar gerekse cemaatler, iş sisteminin ve çalışma yaşamının dini söylem üzerinden incelenebileceği bir alan ortaya çıkarmaktadır (Demir, 2004; Özdemir, 2006). Dünyada bu alanda yapılmış çalışmaların sayısı cemaat yapısının Türkiye’ye özgü olması nedeniyle az-

14 Şirket/kurum ideolojisinin sahip-yönetici ile kurulması ve diğer yöneticiler ile yaygınlık ve benimsenebilirlik kazanması nedeniyle örgütlerde ideolojinin analizinde yönetici profili önemlidir.

dır. İdeoloji ve din üzerine yapılan çalışmalar *tinsellik* olgusu üzerinden gerçekleştirilmekte ya da sadece kültür kapsamında ele alınmaktadır (Saeed, 2011). Ancak Türkiye’deki gibi cemaatlerin örgütlenme ve gündelik hayatın içine karışarak kendi pratiklerini üretmesi tartışması ise eksik kalmaktadır. Genelde siyasal alanda tartışılan bu olguların örgütsel analizinin¹⁵ eksikliği hissedilmektedir. Benzer şekilde, yönetim uygulamalarında gözlenen ideolojik tutulmanın gerek sistemin işleyiş mekanizmasından kaynaklanan gerekçelerini anlamak gerekse bu süreçte faillerin rollerini açıklama ihtiyacı duyulmaktadır. Bu noktada, eleştirel yönetim anlayışının manipüle edilmiş gerçekliğin ardındaki okuma ve yapı ile olgu arasında nedensellik ilişkisi kurma yoluyla araştırmacıya kazandırdığı özgürleşimci bakış açısı, yönetim analizlerini derinleştirebilecektir.

- Kapitalist değer sistemini örgütlenme mantığı olarak benimsemiş bir işverenin muhafazakar değer kalıplarıyla hareket etmesi ne kadar mümkündür? Bu anlamda cumhuriyet ideolojisi ile muhafazakar ideoloji arasında bir farklılık var mıdır?

Daha detaylandırırsak,

- Dini tercihlerini ön plana çıkaran işverenler neden Cuma gününü tatil ilan edemezken, bir takım uluslararası firmalar bunu bir çalışan hakkı olarak değerlendirmektedir?
- Başörtülü bir kadın neden firmaların “temsil edilen yüzü” olamamakta ve neden kendini muhafazakar olarak tanımlayan bir firmada dahi çalışmamaktadır?

15 Bu bağlamda örgütsel analiz örneği olarak TÜSİAD ve MÜSİAD üzerine yapılan çalışmalar örnek olarak gösterilebilir. Bu çalışmalar, her iki örgütün örgütlenme yapısını, kuruluş amaçlarını, pratiklerini inceleyen çalışmalardır. Bknz. A. Kadir Varoğlu, H. Cenk Sözen, “Türk İş Hayatının Eski ve Yeni Aktörleri: TÜSİAD, MÜSİAD ve Uluslararası Firmalar Üzerine Karşılaştırmalı Bir Çalışma”, 16. *Yönetim-Organizasyon Bildirileri Kitabı*, İstanbul Kültür Üniv., (2008), s: 652. Aydın Uğur, Haluk Alkan, “Türkiye’de İşadamı-Devlet İlişkileri Perspektifinden MÜSİAD”, *Toplum ve Bilim* 85, Yaz (2000), s.153. Ayşe Buğra, “Class, Culture and State: An Analysis of Interest Representation by Two Turkish Business Associations”, *Int. J. Middle East Studies*, vol. 30 (1998), pp.521-539. Menderes Çınar, “Yükselen Değerlerin İşadamı Cephesi: MÜSİAD”, *Birikim Dergisi*, vol. 95 (1997). Şükrü Özen, Didem Özçelik, “TÜSİAD ve MÜSİAD Üyesi Örgütler Arası Farklılıklar: Toplumsal Farklılaşma mı Yoksa Kuruluş Dönemi Etkisi mi?”, 16. *Yönetim-Organizasyon Bildirileri Kitabı*, İstanbul Kültür Üniv., (2008), ss.660-664.

Bu sorular yine makro gerçekliği temsil eden yönetim ideolojisi bağlamında ele alınabilecektir. Eğer seviyeyi mikroya çekmek istersek, örgütlerde ideoloji analizini şirket ideolojisine yöneltmemiz gerekecektir. Burada Eleştirel Yönetim Çalışmaları mantığına göre şöyle sorular sorulabilir:

- Aynı dini cemaat ideolojisine sahip olan şirketlerin insan kaynakları politikalarındaki benzerlik ve farklılıklar nelerdir?
- Şirket ideolojisinin çalışanlar arasındaki yayılım ve sahiplenilmesinin firmanın işgücü devir hızı ile ilişkisi var mıdır¹⁶?
- X üniversitesi A bölümünde yaşanan çatışmanın örgütlerde ideoloji temelinde sorgulanması
- X firmasının pazarlama departmanı çalışanlarının eleştirel pazarlamaya bakış açısı

Son derecede sınırlı sayıda olan bu öneriler, çarpıtılmış gerçekliği bir özgürleşim meselesi haline getirerek sorgulamaya imkan veren EYÇ perspektifi ile yönetim-örgüt alanındaki kuramsal dayanaklarla zenginleştirilerek kurgulanabilir ve farklı seviyelerde analizler için seçilecek yöntemlerle literatüre katkı sağlayabilir. EYÇ, bu anlamda ne tek bir seviyeye ne de tek bir kuramsal arkaplana dayanır; çalışmalarda önemli olan araştırmacının pozisyonunu netleştirmesidir.

Kaynakça

Adler, P. S. ve Bryan, B. (1993). *Materialism and Idealism in Organizational Research*, *Organization Studies*, Winter.

Akom, A. A. (2003). Reexamining Resistance As Oppositional Behavior: The Nation of Islam and the Creation of A black Achievement Ideology, *Sociology of Education*, Vol. 76, No. 4, 305-325

Alvesson M. (1984). Questioning Rationality and Ideology: On Critical Organization Theory, *International Studies of Management & Organizations*, Vol. XIV, No. I. pp. 61-79.

16 Bu durumun nasıl karşımıza çıkacağını göstermek açısından Memiş ve Aydın'ın (2008) çalışması bir örnektir. Firmada, aynı dini cemaat içinde bulunma ile ortak etnik kökenden gelmenin birer ideolojik etken olduğu, hem işe alım, işten çıkarma gibi operasyonel düzeyde kararlarda hem de oluşmuş işyeri kültüründe kendisini göstermiştir.

Alvesson, M. (1985). A Critical Framework for Organizational Analysis, *Organization Studies*, 6/2, 117-138.

Alvesson, M. (1987). Organizations, Culture and Ideology, *International Studies of Management & Organizations*, Vol. XVII, No. 3, pp. 4-18.

Alvesson, M. (1991). Organizational Symbolism and Ideology, *Journal of Management Studies*, 28/3, 207-225.

Alvesson, M. ve Kärreman, D. (2007). Unraveling HRM: Identity, Ceremony, and Control In A Management Consulting Firm, *Organization*, Vol. 18, No. 4, 711-723

Alvesson, M. ve Willmott (1992). On the Idea of Emancipation in Management and Organization Studies, *Academy of Management Review*, 17(3), 432-464.

Andrews, M. C., Witt L.A., Kacmarc K. M. (2003). The Interactive Effects of Organizational Politics and Exchange Ideology on Manager Ratings of Retention, *Journal of Vocational Behavior*, 62, 357-369

Arrow, K. J. (1964). Control in Large Organizations, *Management Science*, Vol. 10, No. 3, 397-408.

Barnes, S. H. (1966). Ideology and the Organization of Conflict: On the Relationship between Political Thought and Behavior, *The Journal of Politics*, Vol. 28, No. 3, 513-530.

Beyer, J. M. (1981). Ideologies, Values, and Decision-Making in Organizations, (içinde: Ed. W. Starbuck ve H. Nystrom, *Handbook of Organizational Design* Vol. 2.), Oxford University Press, New York.

Beyer, J. M., Dunbar, R. L. M. ve Meyer, A. D. (1988). Comment: The Concept of Ideology in Organizational Analysis, *The Academy of Management Review*, 13/3, 483-489.

Carlisle, M. Y. ve Manning, D. J. (1994). *The Concept of Ideology and Work Motivation*, *Organization Studies*, Winter.

Connor, E. P. ve Becker, B. W. (1975). Values and the Organization: Suggestions for Research, *The Academy of Management Journal*, Vol. 18, No.3, 550-561.

Çeğin, G. ve Arlı, A. (2004). İdeoloji Kavramının Aşınması ve Pierre Bourdieu'nün Kuramsal Seçenekleri, *Doğu Batı Düşünce Dergisi*, Sayı 28.

- Demir, Ö. (2004). Anadolu Sermayesi ya da İslamcı Sermaye, *Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce- İslamcılık*, Cilt 6, s. 870-886.
- Dittmer, L. (1984). Ideology and Organization in Post-Mao China, *Asian Survey*, Vol. 24, No. 3, pp. 349-369.
- Dunbar, R.L. M., Dutton, J. M. ve Torbert, W. R. (1982). Crossing Mother: Ideological Constraints on Organizational Improvements, *Journal of Management Studies* 19/1, 91-108.
- Eagleton, T. (2005). *İdeoloji*, Çev. Muttalip Özcan, Ayrintı Yayınları, İstanbul.
- Fauchart, E. ve Gruber, M. (2011). Darwinians, Communitarians, and Missionaries: The Role of Founder Identity in Entrepreneurship, *Academy of Management Journal*, Vol. 54, No. 5, 935-957.
- Fine G. A. ve Sandstrom K. (1993). Ideology in Action: A Pragmatic Approach to a Contested Concept, *Sociological Theory*, Vol. 11, No. 1, 21-38.
- Fox, A. (1973). Industrial Relations: A Social Critique of Pluralist Ideology, *Man and Organization: The Search for Explanation and Social Relevance*, Allen and Unwin, London.
- Geare, A., Edgar, F. & Mcandrew, I. (2006). Employment Relationships: Ideology and HRM Practice, *The International Journal of Human Resource Management*, 17:7, 1190-1208
- Geare A., Edgar F. ve Mcandrew I. (2009). Workplace Values and Beliefs: An Empirical Study of Ideology, High Commitment Management and Unionization, *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 20, No. 5, 1146-1171
- Geuss, R. (2002). *Eleştirel Teori*, Çev. Ferda Keskin, Ayrintı Yayınları, İstanbul.
- Goll, I. ve Zeitz, G. (1991). Conceptualizing and Measuring Corporate Ideology, *Organization Studies*, 12/2, 191-207.
- Goll, I. (1995). Corporate Ideology, Diversification and Firm Performance, *Organization Studies*, Winter.
- Greenfield T. B. (1979). Organization Theory as Ideology, *Curriculum Inquiry*, Vol. 9, No. 2, 97-112.
- Hartley, J. F. (1983). Ideology and Organizational Behavior, *International Studies of Management*, 13/1, 7-34.
- Harris M. S. ve Hartley M. (2011). Witch-Hunting at Crucible University: The Power and Peril of Competing Organizational Ideologies, *The Journal of Higher Education*, Vol. 82, No. 6
- Ingram, P. ve Simons, T. (2000). State Formation, Ideological Competition, and the Ecology of Israeli Workers' Cooperatives, 1920-1992,
- Jaakson, K., Reino, A., Vadi M. (2009). Organizational Values and Organizational Practice: What Makes Them Diverge?, *EBS Review*, No 25.
- Johansen, V. (1999). Ideology in Management, *Paper presented at Critical Management Studies Conference Popular Culture and Management*, Manchester, July.
- Jurkiewicz, C. L. ve Giacalone, R. A. (2004). A Values Framework for Measuring the Impact of Workplace Spirituality on Organizational Performance, *Journal of Business Ethics*, 49: 129-142,
- Kamens, D. H. (1977). Legitimizing Myths and Educational Organization: The Relationship between Organizational Ideology and Formal Structure, *American Sociological Review*, Vol. 42, 208-219.
- Kuran T. (2002). *İslam'ın Ekonomik Yüzleri*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Lang, D. L. (1992). Organizational Culture and Commitment, *Human Resource Development Quarterly*, Vol. 3, No. 2, 191-196.
- Lange, D. (2008). A Multidimensional Conceptualization of Organizational Corruption Control, *Academy of Management Review*, Vol. 33, No. 3, 710-729.
- Macmillan L. C. (1983). Corporate Ideology and Strategic Delegation, *Journal Business Strategy*, 3/3, 71-76.
- Mannheim, K. (2004). *İdeoloji ve Ütopya*, Çev. Mehmet Okyayuz, Epos Yayınları, Ankara.
- Mardin, Ş. (2004). *İdeoloji*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Marshall, G. (1999). *Sosyoloji Sözlüğü*, Çev. Osman Akınhay, Derya Kömürcü, Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara.
- Memiş, P. ve Aydın Ş. (2008). Kurumsal İdeolojiye İlişkin Eleştirel Bir Çözümleme, *1. Çalışma İlişkileri Kongresi Bildiri Kitabı*, Sakarya Üniversitesi, Esentepe, Sakarya.

- Mulhare, E. M. (1999). Mindful of The Future: Strategic Planning Ideology and The Culture of Non-profit Management, *Human Organization*, Vol. 58, No. 3, 323-330.
- Pesqueux Y. (2002). Ideology And Organization, *Developing Philosophy Of Management - Crossing Frontiers*, Oxford:United Kingdom, 1-14.
- Pettigrew, A. M. (1979). On Studying Organizational Cultures, *Administrative Science Quarterly*, 2A, 570-581.
- Özdemir, Ş. (2006). Some Notes on the Possibility of An 'Islamic Economy': A Case Study, *The Turkish Yearbook of International Relations*, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara.
- Rehn A. (2008). On Meta-Ideology and Moralization: A Prolegomena to A Critique of Management Studies, *Organization*, Volume 15(4): 598-609
- Saeed, M.M. (2011). How Culture of an Islamic Society Impacts an Organizational Life – A Review of the Relevant Literature & Implications For International Business, *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, Vol 3, No 2
- Seider, M. (1974). American Big Business Ideology: A Content Analysis of Executive Speeches, *American Sociological Review*, 39(6), December, 802-815.
- Simons, T. ve Ingram, P. (1997). Organization and Ideology: Kibbutzim and Hired Labor, 1951-1965, *Administrative Science Quarterly*, Dec.
- Simons, T. ve Ingram P. (2003). Enemies of The State: The Interdependence Of Institutional Forms And The Ecology Of The Kibbutz, 1910-1997, *Administrative Science Quarterly*, 48: 592-621
- Simons, T. ve Ingram, P. (2004). An Ecology of Ideology: Theory and Evidence From four Populations Industrial And Corporate Change, Volume 13, Number 1, 33-59
- Smircich, L.(1983). Concepts of Culture and Organizational Analysis, *Administrative Science Quarterly*, 28, 339-358.
- Smucker, J. (1977). Ideology and Authority, *Canadian Journal of Sociology*, Summer, 2/3, 263-282.
- Starbuck, W. H. (1982). Congealing Oil: Inventing Ideologies to Justify Acting Ideologies out, *Journal of Management Studies*, 19/1, 3-27.
- Stewart C. (1981). Organization and Control, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 26, No. 4, 545-562
- Stewart ve Gosain S., (2006). The Impact of Ideology on Effectiveness in Open Source Software Development Teams, *MIS Quarterly*, Vol. 30 No. 2, 291-314.
- Thompson, K. (1980). Organizations as Constructors of Social Reality, (içinde: Ed. Thompson, K. ve Salaman, G., *Control and Ideology in Organizations*), Cambridge, MA: MIT Press.
- Tilcsik, A., (2010). From Ritual To Reality: Demography, Ideology, And Decoupling In A Post-Communist Government Agency, *Academy of Management Journal*, Vol. 53, No. 6, 1474-1498.
- Trice, H. M. ve Beyer, J. M. (1984). Studying Organizational Cultures Through Rites ad Ceremonials, *The Academy of Management Review*, 9/4, 653-669.
- Vurgun L. ve Öztop S. (2011). Yönetim ve Örgüt Kültüründe Değerlerin Önemi, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Vol.16, No.3, 217-230.
- Weiss, R. M. ve Miller, L. E. (1987). The Concept of Ideology in Organizational Analysis: The Sociology of Knowledge or The Social Psychology of Beliefs?, *The Academy of Management Review*, 12/1, 104-116.
- Weiss, R. M. ve Miller, L. E. (1988). Response: Ideas, Interests and the Social Science of Organizations, *The Academy of Management Review*, 13/3, 490-494.
- Wilson, J. (1968). The Relation between Ideology and Organization in a Small Religious Group: The British Israelites, *Review of Religious Research*, Vol. 10, No. 1, 51-60.
- Wines W. A., Hamilton J. B. (2009). On Changing Organizational Cultures by Injecting New Ideologies: The Power of Stories, *Journal of Business Ethics*, 89: 433-447
- Wright, C. (2009). Inside Out? Organizational Membership, Ambiguity and the Ambivalent Identity of the Internal Consultant, *British Journal of Management*, Vol. 20, 309-322.

Güven Geliştirmede İletişimin Rolünü ve Örgütsel Hedeflere Katılım Üzerindeki Etkisini İncelemeye Yönelik Bir Yol Analizi

A Path Analysis of the Role of Communication in Developing Trust and Its Effects on Employee Involvement

Öğr. Grv. Dr. Müge Leyla Yıldız - Hatice Canan Bürüngüz

Öz

Güven, örgütsel performansı etkileyen önemli bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. İletişim güven geliştirmede oldukça önemli bir role sahiptir. Örgüt içinde güven ortamının oluşabilmesi de çalışanlar arasındaki iletişimle ilişkilidir. Bu nedenle birçok araştırma güven ile iletişim arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Ancak bu çalışma, diğerlerinden daha kapsamlı olarak, bilginin niceliğinin, bilginin niteliğinin ve iletişimde açıklığın, güven ile ilişkisinde çalışan katılımı çıktısıyla birlikte bütüncül bir ilişki modelde incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırma modeli 176 hastane çalışanı üzerinde yol analiziyle test edilmiştir. İletişim, güven, iletişimde açıklık ve çalışan katılımı ilişkisini konu alan araştırma modeli doğrulanmıştır. Çarpıcı bir sonuç olarak paylaşılan bilginin niceliğinin güven geliştirmede bilginin niteliğinden daha fazla etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Güven, İletişim, İletişimde Açıklık, Çalışan Katılımı, Bilginin Kalitesi, İletişimin Niteliği, Bilginin Yeterliliği, İletişimin Niceliği.

Abstract

Trust is an important concept in social science research as a key factor in organizational success. Communication plays an important role in the development of trust within an organization. Number of researchers have been studied the relationship between trust and communication. This study tests the specific linkages among quality of information, quantity of information, openness, trust, and outcomes such as employee involvement in 176 employees of a hospital. Using path analysis, the research model about the relationship between trust, openness, communication (sharing infor-

mation) and employee involvement was confirmed in Turkey. We also found that in developing trust the role of quality of information has more effect than the role of quantity of information.

Keywords: Trust, Communication, Openness, Employee Involvement, Quality of Information, Communication Quality, Enough Information, Communication Quantity.

Giriş

Güven, örgütsel performansta oldukça etkili bir değişken olarak giderek önem kazanmaktadır. Luhman'a (1979) göre güven, sosyal dünyanın karmaşıklığını azaltan ve istikrarını sağlayan bir iletişim mesajıdır. Modern dünyadaki karmaşıklık ve istikrarsızlık, güvene olan ihtiyacı arttırmakta ve sosyal sistemleri oluşturan iletişimin etkili araçlarından biri olarak güven kavramı karşımıza çıkmaktadır (Çelik, 2007:69). Nooteboom'a (2002) göre güven, ilişki temellidir. Bu bağlamda güvenden bahsediyorsak bir iletişim söz konusudur. İletişim, göndericinin bilgilerini, duygularını, düşüncelerini ve isteklerini alıcıya ulaştırabilmesidir (Saruhan ve Yıldız, 2009). Ancak etkin bir iletişimde dikkat edilmesi gereken husus, alıcının mesajı doğru anlayıp anlamadığıdır. Güven ile iletişim aslında karşılıklı bir etkileşim içerisindedir. Karşı tarafa duyulan güvenin iletişimi artırmasının yanı sıra iletişim, güven ortamı oluşturmada önemli öncüllerden de biridir.

Güven ilişkisinde güvenilen (trustee) ve güvenen (trustor) olmak üzere iki taraf söz konusudur. Bu ta-

raflar; kişi, grup, sistem ya da örgüt olabilir. En çok kabul gören Mayer, Davis ve Schoorman'ın (1995:712) tanımına göre güven, bir tarafın (güvenen) doğrudan kontrol edemeyecek olmasına rağmen karşı tarafın (güvenilen) kendisinden beklediği gibi davranma konusunda gönüllü ya da istekli olmasıdır. Bir örnek vermek gerekirse, çalışanın (güvenen taraf) yöneticisinin (güvenilen taraf) toplantıda nasıl bir açıklama yaptığını bilemeyecek olmasına rağmen konuyla ilgili yalan söylemeyeceğine (çalışanın yöneticisinden beklediği davranış) inanmaya istekli olmasıdır.

Araştırmalar gösteriyor ki güven, bilgi alışverişinin genel olarak artmasına, bu alışverişin daha az maliyetli olmasına, iş arkadaşlarından kazanılan bilginin yeterli olarak anlaşılmasına imkân tanır ve kişinin bu bilgiyi uygulamaya koymasına ihtimalini artırır (Abrams ve diğerleri, 2003:65). Ayrıca güven, etkin iletişim, örgütsel bağlılık, risk alma, problem çözme gibi kavramlarla da doğrudan ilişkidir (Bijlsma ve Bunt, 2003:639).

Çalışan katılımı; kalite yönetimi, yönetim değişikliği toplantıları, ekip kurma programları gibi geniş çaplı örgütteki biçimsel faaliyetlere katılım olarak tanımlanmaktadır. Bilginin paylaşımının, etkin iletişimin ve yönetsel açıklığın (yeni fikirleri ve aksi görüşleri kabul edebilme) ve yüksek düzeyde çalışan katılımının var olduğu bir iklimde çalışanların fikirlerini söyleyebilme (employee voice) derecesi yükselebilecektir (Huang ve arkadaşları, 2003:5). **Çalışanların fikirlerini söyleyebilme düzeyi arttıkça sayesinde birçok kararın daha etkin bir şekilde verilmesi mümkündür.** Ayrıca bu durum çalışan motivasyonunu ve performansını arttıracaktır. Böylece çalışan katılımıyla insan kaynağının değeri artacak ve işletmeye rekabet avantajı sağlayacaktır (Richardson ve Vandenberg, 2005:563).

Bu çalışmanın amacı, örgütsel iletişimin iki boyutu olan paylaşılan bilgi kalitesinin ve bilginin yeterliliğinin güven, iletişimde açıklık ve çalışanların örgütsel amaçlara katılımı üzerindeki etkisini incelemektir. Türkiye'de bilgi kalitesi, bilgi yeterliliği ve güven arasındaki ilişkiyi ele alan çalışma bulunmaması, güvenin iletişimde açıklık ve **çalışan katılımı** arasındaki bir bütün ilişkiler ağı olarak ele alınmaması nedenleriyle Thomas, Zolin ve Hartman'ın (2009) modelinin uygulanması amaçlanmıştır. Thomas, Zolin ve Hartman (2009:287) yeterli bilgi ve bilgi kalitesi kavramlarını ayrı ayrı incelemeye almış, güven, açıklık

ve katılım değişkenleriyle bütüncül bir modelde söz konusu ilişkileri araştırma modeli yardımıyla incelemiştir. Çalışma, örgüt içinde bulunan tüm çalışan ve yöneticiler arasındaki paylaşılan bilginin nitelik ve niceliğinin güven ile iletişimde açıklık ve **çalışan katılımı değişkenleriyle bütüncül bir modelde** değerlendirilmesini amaçlamaktadır.

Literatür Taraması ve Hipotezler

İletişim ve Güven

Folger ve Konovsky (1989:126) yapmış olduğu araştırmada geribildirim dürüst, tutarlı ve etik olmasının ve Konovsky ile Cropanzano (1991:702) ise bilgilerin doğruluğunun yönetime olan güvenle ilişkili olduğunu öne sürmüştür. Whitener ve arkadaşları (1998:517), yöneticinin güvenilir davranışları arasında iletişimin yer aldığını belirtmiş ve iletişimi; doğruluk, kararlar hakkında izahat ve açıklık boyutu ile ele almıştır. Bu doğrultuda yöneticilerin çalışanlarını mevcut durum ve aldıkları kararlar hakkında bilgilendirmesinin ve bu bilgilerin kalitesinin güven ile ilişkili olduğu söylenebilir. Ball, Coelho ve Mac-has (2004:1284) iletişim ve güvenin müşteri sadakatini etkilediğini ortaya koymuş ve iletişimin, güvenin bir öncülü olduğunu belirtmiştir. İletişimin sıklığı ve kalitesi güven atmosferi yarattığını vurgulamaktadır. De Ridder'a (2004) göre; çalışanların duygusal bağlılığı ve duydukları güven, çalışan katılımını etkilediği lemektedir. Ayrıca göreve ilişkin iletişim kalitesinin örgüte bağlılığı, göreve ilişkin olmayan iletişim kalitesinin de yönetime olan güveni etkilediğini bulmuştur (De Ridder, 2004: 26)

İletişimin güven sağlamasındaki etkisi belirsizliği azaltma ve inanırlılık sağlamaya kadar uzanmaktadır. İnanırlılık kavramı da dürüstlük, şeffaflık ve bilginin tutarlılığı algısı ile doğrudan ilişkilidir (Raskovic, Brencic ve Moerec, 2011:171). Çalışanların yöneticilerden gelen bilgiyi doğru olarak değerlendirmesi ile yöneticisinin başarılı olduğu algısı arasında bir ilişki vardır. Bu olumlu ilişki, çalışan yöneticisine çok güvendiği takdirde ondan gelen bilginin doğru olarak algılandığını ifade etmektedir. Güven duyma, etkileşimde olma arzusuna ve iletişimden duyulan memnuniyete bağlıdır. Düşük güven söz konusuysa çalışanlar, bilgiyi saklama ve bilgi akışını engelleme eğilimindedir. Çalışanların bu davranışı da örgütte özellikle yukarıya doğru bilgi akışının bozulmasına yol açar (Roberts ve O'Reilly, 1974:209). Diğerlerine

güvenmeyen kişi yararlı bilgileri gizleyip çarpıtacak ve olayları, fikirleri, sonuçları açıklamaktan kaçacak ya da bunları değiştirecektir. Böylece eksik ve yanlış bilgileri doğrularından ayırmak da giderek zorlaşacaktır (Zand, 1972:230). Güven, kişinin iletişimde bulunulan karşı tarafla paylaşılan bilgiye dair inancına bağlıdır. Örgüt içinde bilginin paylaşımı güven yaratabilecek ya da arttırılabilecekken; bilgisizlik, karşıdaki kişiye duyulan güveni azaltacaktır (Thomas, Zolin, Hartman, 2009:288). Literatürde iletişim sürecindeki bilgi paylaşımının iki boyutu bulunmaktadır. Bunlar *bilginin kalitesi ya da niteliği (quality of information)* ve *bilginin yeterliliği ya da niceliği (quantity of information)*'dir. Bu boyutlar çalışanın aldığı iletişimin niteliği ve niceliğini ifade etmektedir.

Bilginin kalitesi; bilgi alışverişinin zamanında, doğru, yeterli ve tam (eksiksiz) olmasıdır. Bstieler ve Hemmert (2010:311) yaptıkları araştırmada bilginin kalitesinin güven oluşumunu etkilediğini tespit etmiştir. Her konuda (görev ile ilgili ya da özel koe nular)da paylaşılan yararlı bilgi ile bireysel bağlar ve paylaşılan bir grup bilinci yaratılır. Bunun yanı sıra, bu paylaşım güven miktarını ve örgütün bir üyesi olma düşüncesini de arttırır (Bstieler ve Hemmert, 2010:303). Birçok çalışma bilgi kalitesi ile güven arasında ilişki olduğunu öne sürmüştür (Simons, 2002:18; Whitener ve diğerleri, 1998:517; Sapienza ve Korsgaard, 1996:567). Bu doğrultuda araştırma hipotezi aşağıdaki gibi kurgulanabilir:

H₁: Bilginin kalitesi çalışanın yöneticiye duyduğu güveni olumlu yönde etkiler.

Bilginin yeterliliği başka deyişle bilginin niteliği örgüt üyelerinin yeterli bilgiye sahip olup olmadığıyla ilgilidir (Thomas, Zolin ve Hartman, 2009:290). Yapılan araştırmalarda bilgi akışı (miktarıyla) güven arasında güçlü ilişkiler bulunmuştur (Becerra ve Gupta, 2003; Shockley-Zabalak, 2001; O'Reilly ve Roberts, 1974).

Delahaye (2000) grup üyeleri arasında bilgi paylaşımı için güvenin önemli bir şart olduğunu, güvenin artması ile insanlar arasındaki iletişim hızının ivme kazandığını ve bilgi paylaşma isteğini arttırdığını ortaya koymuştur (Hu ve diğerleri, 2012:784). Wu ve arkadaşları (2009:91) çalışanlar ve yöneticiler arasındaki güvenin bilgi paylaşımıyla ilişkili olduğunu ve sosyal etkileşim ortamına etkisinin varlığını tespit etmişlerdir. Argyris (1962) güvenin, grup içi ve örgütsel ilişki-

lerden geliştiğini ve bu bağlamda; açıklık, duygulara hâkim olma, yeni davranışlar deneyimleme ve eleştirel olmayan geri bildirim paylaşımı gibi konular grup tarafından benimsendiğinde güven artışı oluştuğunu belirtmiştir (Farris, Senner ve Butterfield, 1973:145). Butler'a (1991) göre ise; doğru ve eksiksiz bilginin paylaşımı ve iletişimde açıklık, güvenilirliği etkilemektedir. Başka deyişle, doğru ve sürekli iletişim söz konusu olduğunda çalışanlar yöneticilerini güvenilir olarak algılamaktadırlar. Benzer şekilde O'Reilly'nin (1974:214) ve Muchinsky'nin (1977:602) çalışmalarına göre, bilgi akışı ile yöneticiye duyulan güven arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır (Shockley-Zabalak, Ellis ve Winograd, 2000:38). Becerra ve Gupta (2003:41) ise iletişim sıklığının iletişimin güven üzerindeki etkisinde aracı bir rolü olduğunu belirtmişlerdir. Ellis ve Shockley-Zabalak (2001:393) yöneticinin örgüt veya işle ilgili paylaştığı bilgi miktarının çalışanların yöneticiye olan güveniyle ilişkili olduğunu belirtmiştir. Çalışanların örgütsel politikalar, performans değerlendirme kriterleri, ödeme ve ek haklar, terfi, gelişim fırsatları, örgütün uzun vadeli stratejileri gibi örgütsel ve işle ilgili konularda yöneticilerin kapsamlı bilgi paylaşımı önemlidir. Karşı tarafın kontrol edilemeyen davranışlarına karşı alınan bilgi paylaşımıyla azalmaktadır. Ayrıca paylaşılan bilgi miktarı artışıyla karşılıklı münazaraların başarısı da artmaktadır (Butler, 1999:217-219). Yapılan çalışmalardan yola çıkarak kurulan hipotez aşağıdaki gibidir:

H₂: Bilginin yeterliliği çalışanın yöneticiye duyduğu güveni olumlu yönde etkiler.

Güven ve İletişimde Açıklık

İletişimde açıklık, örgütteki genel görüşün aksine dahi olsa, çalışanların düşüncelerini ve fikirlerini rahatlıkla söyleyebilmesidir. Çalışmalar iletişimde açıklığın güven yaratmada diğer bir faktör olduğunu göstermektedir (Thomas, Zolin ve Hartman, 2009:292).

Çalışanlara üst yönetim ve yöneticiler tarafından iş ve örgütle ilgili bilgilerin iletilmesi güven yaratmaktadır (Shockley-Zabalak, Ellis ve Winograd, 2000:42-43; Mishra ve Morrisey, 1991:451). Selnesè (1998:317) göre; dürüst ve zamanında iletişim ve bilgi paylaşımı sadece güveni değil, aynı zamanda çalışanların tatmin ve memnuniyet düzeyini de etkilemektedir. Raskovic, Brencic ve Moerec (2011:178), kriz zamanlarında yönetimin açık, sürekli ve şeffaf bir iletişim kurmasının yönetici ve çalışan arasındaki güven için

önemli olduğunu vurgulamıştır. Wulandari ve Burgess (2011:66) güven ve iş tatmini arasındaki pozitif bir ilişki bulunduğunu ve iletişimde açıklığın bu ilişkiyi etkileyen bir değişken olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Robin (2007) açık, şeffaf ve doğru iletişimin gruplar içinde güvenilirlik kanısının oluşması ve gelişimi için önemli olduğunu belirtmiştir (Schiller ve Cui, 2010:38).

Koosgard, Brodt ve Whitener (2002:317) ise bir çalışmada açık iletişim ve bilgilenme boyutunun güven yaratan yönetici davranışı olduğunu belirtmiştir. Ruppel ve Harrington (2000:325) ve Tzafirir ve arkadaşları (2004:639) çalışmalarında yönetici ve çalışanları arasındaki açık iletişimin güveni artıracaklarını söylemiştir. Benzer şekilde Roberts ve O'Reilly (1974:214) de çalışanın yöneticisine güven duymasının iletişimde açıklıkla ilişkili olduğunu, güvenin de örgütte yukarı doğru iletişimin açık ve doğru olmasını kolaylaştırdığını belirtmiştir. Smidts (2006) ise iletişim ortamının çalışanların açık sözlü ve katılımcı olmaya teşvik ederek örgütsel özdeşleşme yarattığını öne sürmektedir (Mahajan, Bishop ve Scott, 2012:174). Bu çalışmalar doğrultusunda da örgüt içerisinde açık iletişim algısını güven ile ilişkilendirilen araştırma hipotezi şu şekildedir:

H₃: Yöneticiye duyulan güven iletişimde açıklıklı olumlu yönde etkiler.

İletişimde Açıklık ve Çalışan Katılımı

Çalışan katılımı işletmedeki kalite çemberleri, takım çalışmaları, proje yönetimi uygulamaları gibi çeşitli aktivitelere uyum sağlama, fikrilerini söyleme, karar süreçlerine ve faaliyetlere katılma düzeylerini ifade etmektedir. **Çalışan katılımının en önemli unsurları kararlara katılım, takım çalışması ve iletişimidir** (Shadur, Kienzle ve Rodwell, 1999:480).

Lawler'a (1992, 1996) göre; **çalışan katılımının** güç, enformasyon, bilgi ve ödüller olmak üzere dört örgütsel unsuru bulunmaktadır. *Güç* örgütsel süreçlerdeki karar vermeyi, *enformasyon* çalışanlar arasında paylaşılan her türlü iletişim tipini ifade etmektedir. *Bilgi* çalışanın sahip olduğu bilgisini, yeteneklerini ve becerilerini; *ödüller* ise etkin çalışan katılımının önemli bir değişkenini ifade etmektedir (McMahon ve arkadaşları, 1998:154). Çalışan katılımının temel değişkenleri, gücün dağılımı ve karar verme süreçleridir. Bu iki kavram da birbirine bağlıdır. Çünkü gücün dağılımı karar verme süreçlerinde

söz sahibi olacak kişi ya da kişileri belirlemektedir (Morgan ve Zeffane, 2003:60). Çalışan katılımının insan kaynağı üzerindeki motivasyon ve performans artışı sağladığı dolayısıyla da iş süreçlerinin etkinliğini ve işletmenin verimliliğini arttırmak tadır. İnsan kaynağının performansı işletmenin genel performansı için en önemli unsurdur. Çalışan katılımının örgütsel bağlılıkla (Cappelli ve Rogovsky, 1998), iş performansı (Meyer, Paunonen, Gellatly, Goffin ve Jackson, 1989), müşteri tatminiyle (Oakland ve Oakland, 1998; Bowen ve Schneider, 1999) pozitif yönlü ilişkisi vardır (Holman ve diğerleri, 2005:164). Birçok büyük çok uluslu işletme yüksek katılımdaki işletmelerde önemli ölçüde büyüme olduğunu göstermektedir. Bazı araştırmalar (Arthur, 1994; Lawler ve diğerleri, 1995) örgütsel uygulamalar (kalite çemberleri, eğitim, öneri sistemleri gibi) ile bazıları da (Vandenberg, Richardson ve Eastman, 1999) katılım iklimiyle çalışan katılımı çıktıları arasındaki ilişkiyi incelemiştir.

İletişim ve bilginin paylaşımı çalışan katılımında etkili değişkenlerden biridir (Morgan ve Zeffane, 2003). Caldwell (1993) çalışan katılımını, çalışanları örgütün gidişatına dair konularda fikrinin alınmasından (en yüksek seviye) çalışanları örgütün gidişatından bile gilendirme ya da onları ilgilendiren konularda fikirlerini almaya (en düşük seviye) kadar bir ölçekte değerlendirmektedir. İletişim tarzlarını da daha çok biçimsel yapılarda kullanılan, hiyerarşik yapıda emir ve talimatlar şeklinde kurulmuş olan "üretim iletişimi (product communication)" ve yüz yüze, doğrudan iletişimi içeren, çalışanların aktif şekilde katılabildiği, soru sormasının teşvik edildiği, geri bildirim yapabildiği "süreç iletişimi (process communication)" olarak ikili şekilde sınıflandırmıştır. Katılım ve iletişim tarzları arasındaki ilişkiyi de Şekil 1'de görüldüğü gibi bir matrisle açıklamıştır (Caldwell, 1993:136):

Örgütler; üretimi yönlendirebilmek için talimat şeklinde bir iletişim, diğer birimlerin iş planlarına katılımını sağlamak için eşgüdümlü bir iletişim, bilgi akışının yaratılması için erişilebilir bir iletişim ve çalışanların örgütün hedef ve değerlerini fark ederek daha fazla katılımını teşvik etmek için ise açık bir iletişim uygulamalıdır (Caldwell, 1993:138). Bazı araştırmalara göre; açık bir iletişim, çalışanların kararlara katılımı ve kaliteli kararlar vermesi için gereklidir. Çünkü bilgi olmadan insanlar sorumlu davranışlar sergilemeye gönüllü değildirler (Riordan, Vandenberg ve Richardson, 2005:473).



Şekil 1. İletişim Tarzları

Açık ve doğrudan iletişim stratejisi izleyen örgüt, çalışanlarını sorumluluk almaya ve özerklik kazanmaya yönlentmektedir (Caldwell, 1993:138). Mahajan, Bishop ve Scott (2012:174) çalışmada üst yönetime olan güvenin, iletişim ve örgütsel bağlılık arasında aracı bir rolü olduğunu, yine üst yönetime olan güvenin çalışan katılımı ve bağlılık arasında kısmen bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Butler (1991:659), Driscoll (1978:54) ile Whitener ve arkadaşları (1998:517) çalışanlarla açık bir iletişim kurulduğunda ve çalışanların karar verme süreçlerine katılımı için çabaladığında çalışanların üst yönetime olan güvenilirlik algısının arttığını belirtmiştir. Morgan ve Zeffane (2003:70) çalışmanın dolaylı katılımından ziyade doğrudan katılımının güven yaratmada etkin olduğunu, üst kademedeki yöneticilere doğrudan danışabilmenin, sürdürülebilir güveni sağlamada en başarılı yol olduğunu belirtmişlerdir.

Farris, Eldon ve Butterfield (1973:156) bankalarda yapmış olduğu çalışmada yüksek derecede güven duyan çalışanların katılımcı bir iklimde, işleriyle daha ilgili ve örgütle daha uyumlu olduklarını tespit etmişlerdir. De Ridder (2004), örgütsel iletişimi göreve ilişkin olan ve ilişkin olmayan iletişim kalitesi olarak ele almıştır. Göreve ilişkin iletişim kalitesi bağlılık, göreve ilişkin olmayan iletişim kalitesi de güven yaratmada önemli bir değişkendir. Ayrıca çalışanlar, bağlılık ve güven dereceleri arttıkça örgütsel stratejileri daha çok desteklemektedirler (De Ridder, 2004:20). Eğer yönetim örgütsel değişiklikler, personel yönetimi, örgütün performansı, stratejisi ve diğer fonksiyonları ile ilgili bilgileri çalışanlarla paylaşırsa örgüte olan katılımı da artmaktadır.

Trombetta ve Rogers'ın (1988) hemşireler üzerinde yapmış oldukları çalışmada çalışanların kararlara katılımının, iletişimde açıklığın ve doğru bilgilerin paylaşıldığı bir örgütte çalışanların örgüte bağlanma eğiliminde olduğunu tespit etmişlerdir. Thomas, Zolin ve Hartman (2009:306) güven, açıklık ve örgütsel hedeflere bağlılık değişkenleri arasında bir ilişki olduğunu ispat etmiştir. Literatür araştırmaları doğrultusunda araştırma hipotezi şu şekilde düzenlenmiştir:

H₄: İletişimde açıklık çalışan katılımını olumlu yönde etkiler.

Araştırmanın Yöntemi

Bu başlık altında öncelikli olarak araştırmanın modeli sunulmuştur. Daha sonra araştırmanın örnekleme ve örnekleme dair demografik bilgilere yer verilmiştir. Veri toplama aracı başlığı altında çalışmada kullanılan ölçekler ve araştırma değişkenleri ele alınmıştır. Yapılan yol analizi sonucu elde edilen bulgular incelenmiştir. Son olarak sonuçlar değerlendirilmiş, örgütlere kullanım alanı ve ileriki çalışmalar ile ilgili önerilerde bulunulmuştur.

Ampirik bir çalışmada değişkenler arası ilişkiler genel olarak doğrusal ve doğrusal olmayan ilişkiler olarak iki grupta incelenmektedir. Bu amaçla kullanılan korelasyon ve klasik regresyon analizleri çoklu değişkenler arasındaki dolaylı ve dolaysız ilişkileri bir arada belirlemede yetersiz kalmaktadır. Bu durumlarda kullanılan yol analizi (path analysis) değişkenler arasındaki dolaylı ve dolaysız nedensel ilişkilerin önemi ve büyüklüğünü tahmin edebilmeyi sağlamaktadır.

(Bal, 2000:376; Ekşi, 2012:880). Klasik istatistikî yöntemlerden farklı olarak, araştırmada değişkenlerinin birbirleriyle ilgili dolaylı ve dolaysız ilişkilerini bütüncül bir şekilde bir arada değerlendirmesi olanağı tanıdığı için yol analizi yapılmıştır. Araştırmada modeli değerlendirmek amacıyla SPSS 17 ve Lisrel 8 paket programları kullanılmıştır.

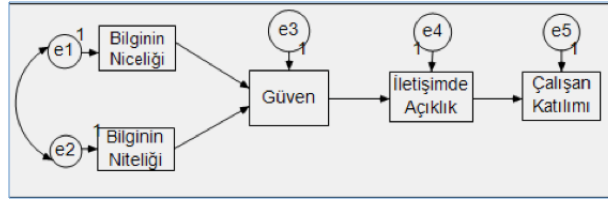
Araştırmanın Modeli

Araştırmada Thomas, Zolin ve Hartman'ın (2009) araştırma modeli Şekil 2'de görüldüğü gibi Türkiye'de test edilmek amacıyla aynı şekilde kullanılmıştır. Çalışmanın kuramsal modeli, bilginin kalitesi ve bil-

ginin yeterliliği değişkenlerinin güveni doğrudan iletişimde açıklığı ise dolaylı olarak yordadığı şeklinde hipotez edilmiştir. Ayrıca güvenin iletişimde açıklık ve çalışan katılımının da bir yordayıcısı olduğu ön görülmektedir. Şekil 2'de görüldüğü gibi, model iki gözlemlenen değişkenin üç gözlenen değişkeni yordaya-bildiğine ilişkin regresyon eşitliği üzerine kurulmuştur.

Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın örneklemi, kurum içi iletişimin zamanla sistemli hale gelebileceği düşüncesiyle beş yıldan fazla faaliyet gösteren özel üniversite hastaneleri çalışanları olarak belirlenmiştir. İstanbul'da beş yıldan fazla süredir faaliyet gösteren üç özel üni-



Şekil 2. Araştırmanın Modeli

versite hastanesi olan Maltepe, Yeditepe ve Başkent Üniversite Hastaneleri arasından kura yöntemi ile Yeditepe Üniversite Hastanesi çalışanları araştırma örneklemi olarak belirlenmiştir. Araştırma anketleri, 09.07.2012–22.07.2012 tarihleri arasında Yeditepe Üniversite Hastanesi Başhekimliği'nin izni alınarak dağıtılmıştır. Örneklemi oluşturan hastane belli aralıklarla ziyaret edilerek tüm bölümlerdeki personel ve yöneticilere anketin dağıtılması sağlanmıştır. Dağıtılan 250 anketten 176 kullanılabilir ankete ulaşılmıştır ve geri dönüş oranı %70,4'tür. Araştırmaya dâhil edilen katılımcılara ait demografik bilgileri sıklık ve yüzde oranlarıyla Tablo 1'de görüldüğü gibidir:

Veri Toplama Aracı

Çalışmada veri toplama aracı olarak Thomas, Zolin ve Hartman'ın 2009 yılında yayınlamış olduğu makalede Uluslararası İletişim Derneğinin oluşturduğu 112 soruluk ölçek yazarlara elektronik posta yoluyla anket ve kullanım izni istenilerek alınmış ve kullanılmıştır. Üç bölümden oluşan ölçekte, bilginin yeterliliği, bilginin kalitesi, güven, açıklık, katılım değişkenleriyle ilgili sorulara ve araştırmaya katılan kişiler hakkındaki demografik bilgilere yer verilmiştir. Ölçeğin KMO analiz sonucu 0,764 ve Barlett testi anlamlı (p=0,001) olarak tespit edilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler		n	%
Cinsiyet	Kadın	107	61%
	Erkek	69	39%
Medeni Durum	Bekâr	83	47%
	Evlî	93	53%
Yaş	18 - 24	20	11%
	25 - 34	111	63%
	35 - 44	38	22%
	45 - 54	5	3%
	55 +	2	1%
Eğitim Durumu	İlköğretim	11	6%
	Lise	59	34%
	Lisans	78	44%
	Yüksek Lisans	17	10%
Kurumdaki Çalışma Süresi	Doktora	11	6%
	0 - 2 yıl	49	28%
İş Hayatındaki Toplam Tecrübe	3 - 5 yıl	58	33%
	6 - 8 yıl	69	39%
	0 - 3 yıl	24	14%
Çalışma Şekli	4 - 7 yıl	49	28%
	8 - 11 yıl	46	26%
	12 - 15 yıl	25	14%
Pozisyon	16 ve üstü yıl	32	18%
	Maaşlı	138	78%
Pozisyon	Sözleşmeli	38	22%
	Yönetici	21	12%
Pozisyon	Çalışan	155	88%

Ölçeğin ilk bölümü, *bilginin yeterliliğine* ilişkin beş boyuttan ve 70 sorudan oluşmaktadır. Boyutlar, bilginin kaynağı, iletişim kanalları, alınan bilgi, gönderilen bilgi ve bilginin takibi/değerlendirilmesi olarak belirlenmiştir. 1'den 66'ya kadar tek sayılardan oluşan sorular, katılımcıların çalıştıkları kurumda almış olduğu bilginin yeterliliğini, çift sayılı sorular ise alınmak istenen bilgi miktarını değerlendirmektedir. Ayrıca bu bölümdeki 17, 18 ve 70. sorular sadece yöneticilerin doldurması gereken sorulardan oluşmaktadır. Bu ölçek 4'lü olarak değerlendirilmiştir. Yeterli bilgi ölçeği 1'den 4'e kadar puanlandırılmış olup "çok" 4, "orta" 3, "az" 2 ve "çok az" seçeneği 1 puan olarak değerlendirilmiştir. Ölçeğin güvenilirliğini test etmek için Cronbach alpha kat sayısı hesaplanmış ve 0,971 olarak tespit edilmiştir.

Bilginin kalitesi ile ilgili sorular 20 adettir. Yönetici, iş arkadaşları, üst yönetim, astlar ve dedikodulardan gelen bilginin kalitesi olmak üzere bilginin doğru, dakik, faydalı ve aşırı olması ile ilgili dörder sorudan oluşmaktadır. Bilginin kalitesi ölçeği ise 1: Kesinlikle Katılmıyorum'dan 4: Kesinlikle Katılıyorum'a kadar 4'lü Likert ile değerlendirilmiştir. Güvenilirliği ölçmek için Cronbach alpha değeri hesaplanmıştır. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı Cronbach alpha 0,789 olduğu tespit edilmiştir.

Kurum İçi İletişim bölümünde güven, açıklık ve katılım ile ilgili 22 soru yer almaktadır. Bu ölçekte 1: Kesinlikle katılmıyorum ve 4: Kesinlikle Katılıyorum şeklinde 4'lü aralık ölçeği kullanılarak ölçülmüştür.

Ölçeğin güvenilirliği için yapılan analizde Cronbach alpha değeri 0,997'dir.

Ankette çalışanların bağlı bulunduğu yöneticiler, iş arkadaşları ve astlara duyulan güven ile ilgili soruların yer alması, güven kavramının hassas bir konu olması nedenleriyle anketler cevaplandırıldıktan sonra zarf içinde teslim alınmıştır. Veri toplama aracının mümkün olduğunca geçerli sayılması için anket dağıtılan herkese anketin nasıl dolduracağı ile ilgili bilgi verilmiş ve soruların tamamının cevaplanması sağlanmıştır. Yoğun çalışma temposunun neden olduğu zaman kısıdı bazen anketlerin sabah bırakılıp akşam alınmasını gerektirmiştir. Vardiyalı çalışmalar, yoğunluk ve aciliyet gibi nedenler anketlerin bir ya da iki hafta gibi uzun süreler içinde ve bazılarının da doldurulmadan geri alınmasına neden olmuştur. Ayrıca ölçeğin kapsam geçerliliği için yeminli mütercim tercüman tarafından önce Türkçeye sonra İngilizceye ve sonra tekrar Türkçeye çevrilmiştir. Veri toplama ölçeğinin daha önce Thomas, Zolin ve Hartman (2009) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Çalışmada yol analizi yapıldığı için boyutlar önceki çalışmada olduğu gibi kabul edilmiş ve tekrar analize tabi tutulmadan kullanılmıştır.

Bulgular ve Analiz Sonuçları

Araştırma değişkenleriyle ilgili ortalama ve standart sapma değerleri ve değişkenler arası ilişkiler Tablo 2'de görüldüğü gibidir:

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistik ve Korelasyon Değerleri

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3	4	5
1. Güven	2,86	0,502	1				
2. Bilginin Yeterliliği	2,82	0,339	0,449*	1			
3. Bilginin Kalitesi	2,55	0,371	0,382*	0,365*	1		
4. İletişimde Açıklık	2,97	0,513	0,395*	0,395*	0,317*	1	
5. Çalışan Katılımı	3,17	0,581	0,265*	0,232**	0,057*	0,262*	1

*p< 0,05 ** p< 0,01

Değişkenler arası korelasyonun istatistik olarak pozitif yönde anlamlı oldukları yukarıdaki tabloda görülmektedir. Korelasyon tablosuna bakıldığında en yüksek korelasyon katsayısının güven ile yeterli bilgi düzeyi arasındadır. Ayrıca örgütsel amaçlara katıla-

mın ortalamasını 4 üzerinden 3,17 ile en yüksek değerleri aldığı görülmektedir.

Yol analizi yapılırken modelin uygunluğu (model fit) için gerekli ölçütler incelenmiştir. Modelin uygun-

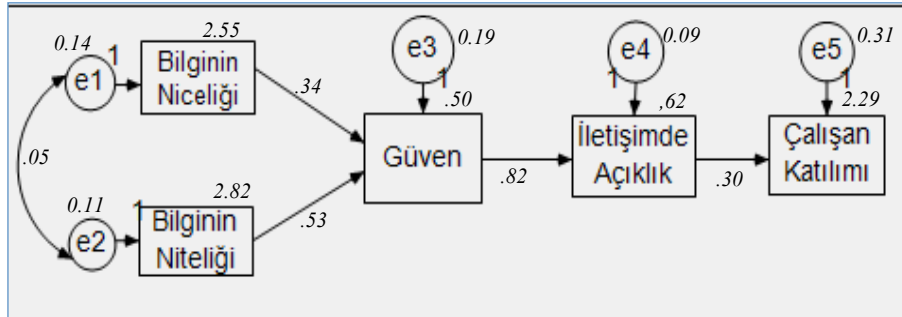
luğu incelenirken RMSEA (the Root Mean Square Error of Approximation), NFI (Normed-Fit Index), TLI (Tucker-Lewis Index) ve CFI (Comparative Fit Index) değerleri, kritik ölçüt olarak alınmıştır (Ekşi, 2012:1688) ve modelin doğruluğu sınanmıştır. Araştırma modelinin uyum iyiliği değerleri Tablo 3'de görüldüğü gibidir:

Model uyum iyiliğinde yaygın olarak kullanılan Ki-kare/df (χ^2/Sd), RMSEA, NFI, TLI ve CFI değerleri-

ne bakılmıştır. Ki-kare/sd değerinin 0 ile 2 arasında, RMSEA değerinin 0,05'den küçük, NFI, TLI ve CFI değerlerinin 0,95 ile 1 arasında olması iyi uyum değerlerini ifade etmektedir (Kline, 2005; Hu ve Bentler, 1999; Thompson, 2000:270-71). Tablo 3'e bakıldığında modelin bütün değerlerinin uyum durumlarının iyi olduğu görülmektedir. Bu durumda modelin yeterli uyum iyiliği değerleri ürettiği görülebilir. Yapılan analiz sonucu kurulan model doğrulanmıştır. Desteklenen modelin katsayıları Şekil 3'de görüldüğü gibidir:

Tablo 3. Modelin Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Değeri	Uyum Durumu
χ^2/Sd	$0 < \chi^2/S < 2$	$2 < \chi^2/Sd < 5$	5,977/5=1,195	İYİ UYUM
RMSEA	$0,00 < RMSEA < 0,05$	$0,05 < RMSEA < 0,08$	0,034	İYİ UYUM
NFI	$0,95 < NFI < 1,00$	$0,90 < NFI < 0,95$	0,977	İYİ UYUM
TLI (NNFI)	$0,95 < TLI < 1,00$	$0,90 < TLI < 0,95$	0,992	İYİ UYUM
CFI	$0,95 < CFI < 1,00$	$0,90 < CFI < 0,95$	0,996	İYİ UYUM



Şekil 3. Araştırma Modelinin Kabul Edilen Değişkenlerin Katsayıları

Model tahmin değerleri için p değeri 0,00 ve tablo da görüldüğü gibi uyum iyiliği endekslerinin tamamı kabul edilebilir sınırlarda çıkmıştır. Ayrıca tüm modeller için değişkenlerin anlamlı katkı yapıldığı t testi incelenmiştir. Regresyon analizinde bağımsız değiş-

kenlerin modele anlamlı katkı yaptığını test ettiğimiz t değerleri de aşağıdaki tabloda görülmektedir. Tablo 4'de model tahmin değerleri ve standart hata oranları detaylı şekilde görülmektedir:

Tablo 4. Model Tahmin Değerleri

			Tahmin (β)	S. Hata	t	P
Güven	<---	Yeterli Bilgi	0,529	0,107	4,967	0,000**
Güven	<---	Bilginin Kalitesi	0,341	0,097	3,509	0,000**
İletişimde Açıklık	<---	Güven	0,822	0,047	17,545	0,000**
Çalışan Katılımı	<---	İletişimde Açıklık	0,296	0,085	3,493	0,000**

Oluşturulan modelde tüm ilişkilerin anlamlı olduğu görülmektedir ($p < 0,05$). Buna göre Yeterli Bilgi'deki her 1 birimlik artış güvende 0,529 birimlik bir artışa, bilginin kalitesindeki her 1 birimlik artış, güvende 0,341 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Modeldeki güven değişkenindeki 1 birimlik artış iletişimde açıklıkta 0,822 birimlik bir artışa ve iletişimde açıklıktaki 1 birimlik artış katılımı 0,296 birimlik bir artışa neden olmaktadır.

Sonuçlar ve Tartışma

İletişim örgütsel güven sağlamada önemli bir öncüdür. Bu çalışmada güvenin öncülü olan iletişim bilginin niteliği ve niceliği olarak iki boyutla ve iletişimde açıklık ile çalışan katılımı değişkenleriyle bütüncül bir modelle test edilmiştir.

Delahaye (2000) grup üyeleri arasında bilgi paylaşımı için güvenin önemli bir şart olduğunu, güvenin artması ile iletişim hızının ivmelendiğini ve bilgilerini paylaşma isteğini arttırdığını ortaya koymuştur (Hu ve diğerleri, 2012:784). Benzer şekilde Becerra ve Gupta (2003), Abrams (2003), Ellis ve Shockley-Zalabak (2001), çalışanlar ile kurulan yeterli bilgi akışının güvenle ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Massey ve Kyriazis (2007:1164) çift yönlü iletişimin ve iletişim kalitesinin bireyler arasındaki güven üzerinde daha güçlü bir etkisi olduğunu öne sürmüştür. Kottila ve Roni (2008:376) de gıda zinciri ortaklığı olan şirketler arasında yapmış olduğu çalışmada işbirlikçi ilişkilerde güven yaratmada iletişim kalitesinin iletişim sıklığından daha önemli olduğunu göstermiştir. Thomas, Zolin ve Hartman (2009:292) ise iletişim kalitesinin güven unsurunu belirleyen ögenin bilgi miktarından çok bilgi kalitesi olduğunu bulmuştur. Oysa bizim çalışmamızda diğer çalışmalardan farklı olarak güven geliştirmede bilginin niceliğinin niteliğinden daha önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu

bağlamda Türkiye'de sağlık çalışanları üzerinde test edilen modelin Thomas, Zolin ve Hartman (2009) çalışmasından da farklı sonuçlar elde etmesinin nedeninin paylaşılan bilgiye bakış açısındaki farklılıklar olduğu söylenebilir. Ayrıca bizim çalışmamızda bu sonucun farklılık göstermesi araştırmanın yapıldığı sektörden de kaynaklanabilmektedir. Thomas ve arkadaşları (2009) çalışmasını üretim sektöründe gerçekleştirmişken bizim çalışmamızda bir hizmet sektörü olan sağlık alanında yeterli bilginin daha ön plana çıktığı söylenebilir. Ayrıca Sağlık Bakanlığının 2009 yılından bu yana tüm özel, kamu ve üniversite hastanelerinde uygulanmasını zorunlu kıldığı Sağlıkta Kalite Standartları da çalışanların beklentilerini değiştirmiş olabilir. Bu standartların, sağlık çalışanlarının iletişim ve bilgi paylaşım süreçlerinin nasıl olması gerektiğini tanımlamış olması da sağlık çalışanları arasındaki yeterli bilgi alışverişini ön plana çıkartan bir unsur olarak değerlendirilebilir. Bu standartlar gereği, çalışanlar arası iş süreçlerindeki bilgi paylaşımının nasıl olacağı tanımlanmıştır (Tosun ve diğerleri, 2012:146). Literatürde de "sağlık hizmetlerinde iletişim" veya "sağlık iletişimi" başlığında söz konusu sektöre dair doktor ve hemşire arasındaki iletişim üzerine birçok inceleme mevcuttur. İlgili literatür incelendiğinde hemşirelerin gerek hastalarla gerekse hekimlerle iletişim yetersizliğinden dolayı zaman zaman sorunlar yaşadığı görülmektedir. Bu nedenle çalışma ortamında da iletişimin nasıl etkili kullanılabileceğine ilişkin açık ve tam bilgilere ihtiyaç duyulmaktadır (Kumcağız, 2011:50). Bu bağlamda araştırma bulgularına göre, H_1 ve H_2 hipotezleri kabul edilmiş ve bilginin niteliğinin ve niceliğinin güven üzerinde etkin öncüller olduğu tespit edilmiştir.

Güvenin iletişimde açıklık üzerindeki etkisini değerlendirdiğimiz H_3 hipotezi kabul edilmiştir. Thomas,

Zolin ve Hartman'ın (2009) çalışmasına benzer şekilde yüksek derecede bir ilişkiden söz edilmektedir. Çalışanlarda yöneticilere güvendiğçe iletişimde daha fazla açıklık söz konusu olmaktadır. Örgütsel iletişimde açıklık ile çalışan katılım arasında da anlamlı düzeyde bir etki tespit edilmiştir. Bu nedenle H_4 de kabul edilir.

Güvenin bireysel, grup ve örgütsel performansı oldukça arttıran bir değişken olduğu yaygın şekilde kabul edilmektedir. Ancak örgütlerde güven ortamının nasıl oluşturulacağına dair oldukça az sayıda analiz bulunmaktadır (Mayer ve Davis, 1999). Bu çalışma; örgütsel başarı sağlamada iletişim, iletişimde açıklık ve çalışan katılımı artırma ile güven ilişkisini modelize ederek Türkiye'de faaliyet gösteren bir örgütte güven yaratabilmenin yöntemlerinden birini göstermektedir. Referans alınan modelin aksine Türkiye'de bilginin niceliğinin güven üzerinde bilginin niteliğinden daha fazla bir etkisi olduğunu göstermektedir. Çalışanlar bilgilerin saklanmasıyla ziyade daha fazla ve daha nitelikli bilginin paylaşılması durumunda daha çok güven duymakta ve bu durum iletişimde açıklık algılarını olumlu yönde etkilemektedir. Bunun sonucunda da örgütsel amaçlarla daha fazla bütünleşmekte daha fazla katılım göstermektedirler.

Çalışmada kullanılan ölçekten ve anket yönteminden kaynaklanan bir takım dezavantajlar, örneklemin yalnızca tek bir işletme çalışanlarından oluşması şeklinde, birçok araştırmada olduğu gibi, bir takım kısıtlar söz konusudur. İleriki çalışmalar araştırmanın bu kısıtlarını ortadan kaldırarak ve araştırma modeline yeni değişkenler eklenerek literatüre daha fazla katkı sağlayabilirler.

Çalışmanın yönetim uygulamalarına katkısı, bilginin niteliğinden ziyade yönetimin çalışanlara daha fazla bilgi vermesinin güven, açıklık ve katılımı daha fazla etkisi olduğunu göstermektedir. Araştırmamızın sonucuna göre bilginin; tam, eksiksiz, zamanında ve doğru olarak iletilmesi gerekliliğinin yanı sıra belirsizlik ortamını ortadan kaldıracak yeterlilikte olması gerekmektedir. Bu açıdan çalışmamız, yöneticilere iletişimi güven geliştirmede nasıl etkin kullanabileceğine dair ipucu da vermektedir.

Kaynakça

- Abrams, L.C., Cross, R., Lesser, E. Levin, D.Z. (2003). Nurturing Interpersonal Trust in Knowledge-Sharing Networks. *Academy of Management Executive*, 17(4): 64-77. Doi: 10.2307/4166007
- Bal, C., Doğan İ. (2000). *Path Analizi ve Bir Uygulama*, 5. Biyoistatistik Kongresi Bildirileri, OGU Basımevi.
- Ball, D., Coelho, P.S., Machas, A. (2004). The Role of Communication and Trust in Explaining Customer Loyalty, An Extension The ECSI Model. *European Journal of Marketing*, 38(9/10): 1272-1293. Doi: 10.1108/03090560410548979
- Becerra, M., Gupta, A.K. (2003). Perceived Trustworthiness within the Organization: The Moderating Impact of Communication Frequency on Trustor and Trustee Effects. *Organization Science*, 14(1): 32-44. Doi: 10.1287/orsc.14.1.32.12815
- Bijlsma, K.M., Van de Bunt, G.G. (2003). Antecedent of Trust in Managers: A Bottom up Approach. *Personnel Review*, 32(5): 638-673. Doi: 10.1108/00483480310488388
- Bowen, B., D. Schneider (1999). Understanding Customer Delight and Outrage. *Sloan Management Review*, 41(1): 35-45.
- Bsietler, L., Hemmert, M. (2010). Trust Formation in Korean New Product Alliances: How Important Are Pre-Existing Social Ties? *Asia Pacific Journal of Management*, 27: 299-319. Doi: 10.1007/s10490-008-9124-1
- Butler Jr, J.K. (1999). Trust Expectations, Information Sharing, Climate of Trust, and Negotiation Effectiveness and Efficiency. *Group Organization Management*, June, 24(2): 217-238. Doi: 10.1177/1059601199242005
- Caldwell, R. (1993). Employee Involvement and Communication. *Journal of Strategic Change*, 2: 135-138. Doi: 10.1002/jsc.4240020304
- Caldwell, R. (1995). Closed Or Open? Four Styles of Employee Communication. *Journal of Strategic Change*, 4: 39-45. Doi:10.1002/jsc.4240040105

- Cappelli, P., N. Rogovsky (1998). Employee Involvement and Organizational Citizenship: Implications for Labor Law Reform and "Lean Production". *Industrial and Labor Relations Review*, 51(4): 633-653.
- Çelik, C. (2007). Niklas Luhmann'da Sosyal Sistem Olarak Toplum ve Modern Toplumun Karmaşıklığı Sorunu. *Bilimname*, Ocak, 12: 51-74.
- De Ridder, J.A. (2004). Organisational Communication and Supportive Employees. *Human Resource Management Journal*, 14(3): 20-30. Doi: 10.1111/j.1748-8583.2004.tb00124.x
- Driscoll, J.W. (1978). Trust and Participation in Organizational Decision Making As Predictors of Satisfaction. *Academy of Management Journal*, 21(1): 44-56. Doi: 10.2307/255661
- Ekşi, F. (2012). Narsistik Kişilik Özelliklerinin İnternet Bağımlılığı ve Siber Zorbalığı Yordama Düzeyinin Yol Analizi ile İncelenmesi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 12(3): 1683-1706.
- Ellis, K., Shockley-Zalabak, P. (2001). Trust in Top Management and Immediate Supervisor: The Relationship to Satisfaction, Perceived Organizational Effectiveness and Information Receiving. *Communication Quarterly*, Fall, 49(4): 382-398. Doi: 10.1080/01463370109385637
- Farris, G.F., Senner, E.E., Butterfield, D.A. (1973). Trust, Culture and Organizational Behavior Symposium: Cross-National Research. *Industrial Relations*, 12: 144-157. Doi: 10.1111/j.1468-232X.1973.tb00544.x
- Folger, R., Konovsky, M.A. (1989). Effects of Procedural and Distributive Justice on Reactions to Pay Raise Decisions. *Academy of Management Journal*, 32(1): 115-130. Doi: 10.2307/256422
- Holman, D., T.D. Wall, C.W. Clegg, P. Sparrow, A. Howard (2005). *The Essentials of the New Workplace A Guide to the Human Impact of Modern Working Practices*, John Wiley & Sons: West Sussex.
- Hu, L., Bentler P.M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1): 1-55. Doi: 10.1080/10705519909540118
- Hu, M.M., Ou, T., Chiou, H., Lin, L. (2012). Effects of Social Exchange and Trust on Knowledge Sharing and Service Innovation. *Social Behavior and Personality*, 40(5): 783-800. Doi: http://dx.doi.org/10.2224/sbp.2012.40.5.783
- Huang, X., Van De Vliert, E., Van Der Vegt, G. (2003). Break The Silence: Do Management Openness and Employee Involvement Raise Employee Voice Worldwide? *Academy of Management Best Conference Paper*, 1-6.
- Kline, Rex B. (2005). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. Second Edition, NY: Guilford Press.
- Konovsky, M.A., Cropanzano, R. (1991). Perceived Fairness of Employee Drug Testing as A Predictor of Employee Attitude and Job Performance. *Journal of Applied Psychology*, 76(5): 698-707. Doi:10.1037/0021-9010.76.5.698
- Kottila, M.R., Rönni, P. (2008). Collaboration and Trust in Two Organic Food Chains. *British Food Journal*, 110(4/5): 376-394. Doi: 10.1108/00070700810868915
- Kumcağız, H., Yılmaz, M., Çelik, S.B., Avcı, İ.A. (2011). Hemşirelerin İletişim Becerileri: Samsun İli Örneği. *Dicle Tıp Dergisi*, 38(1): 49-56.
- Mahajan, A., Bishop, J.W., Scott, D. (2012). Does Trust in Top Management Mediate Top Management Communication, Employee Involvement and Organizational Commitment Relationships? *Journal of Managerial Issues*, Summer, 24 (2): 173-190.
- Massey, G.R., Kyriazis, E. (2007). Interpersonal Trust between Marketing and R&D during New Product Development Projects. *European Journal of Marketing*, 41(9): 1146-1172. Doi: 10.1108/03090560710773381

- Mayer, R.C., Davis, J.H., Schoorman, F.D. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *Academy of Management Review*, 20(3): 709-734. Doi: 10.5465/AMR.1995.9508080335
- McMahan, G.C., M.P. Bell, M. Virick (1998). Strategic Human Resource Management: Employee Involvement, Diversity, and International Issues. *Human Resource Management Review*, 8(3): 193-214.
- Meyer, J., S. Paunonen, I. Gellatly, R. Goffin, D. Jackson (1989). Organizational Commitment and Job Performance: It's The Nature of the Commitment That Counts. *Journal of Applied Psychology*, 74:152-156.
- Mishra, J., Morrisey, M.A. (1990). Trust in Employee/Employer Relationships: A Survey of West Michigan Managers. *Public Personnel Management*, 19(4): 443-485.
- Morgan, D.E, Zeffane, E. (2003). Employee Involvement, Organizational Change and Trust in Management. *International Journal of Human Resource Management*, February 14(1): 55-75. Doi: <http://dx.doi.org/10.1080/09585190210158510>
- Muchinsky, P. (1977). Organizational Communication Relationships to Organizational Climate and Job Satisfaction. *Academy of Management Journal*, 20(4): 592-607. Doi: 10.2307/255359
- Nooteboom, B. (2002). *Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Oakland, J., S. Oakland (1998). The Links between People Management, Customer Satisfaction and Business Results. *Total Quality Management*, 9(4, 5): 185-190.
- Raskovic, M., Brencic, M., Moerec, B. (2011). Trust and Management-To-Employee Communication in Slovenian Companies: Some Evidence from the Current Economic Crisis. *Market (Trziste)*, 23(2): 165-187.
- Richardson, H.A., R.J. Vandenberg (2005). Integrating Managerial Perceptions and Transformational Leadership into a Work-Unit Level Model of Employee Involvement. *Journal of Organizational Behavior*, 26:561-589.
- Riordan, C.M., Vandenberg, R.J., Richardson, H.A. (2005). Employee Involvement Climate and Organizational Effectiveness. *Human Resources Management*, 44(4): 471-488. Doi: 10.1002/hrm.20085
- Roberts, K.H., O'Reilly, C.A. (1974). Failures in Upward Communication in Organizations, Three Possible Culprits. *Academy of Management Journal*, 14: 205-215. Doi: 10.2307/25497
- Ruppel, C.P. Harrington, S.J. (2000). The Relationship of Communication, Ethical Work Climate and Trust to Commitment and Innovation. *Journal of Business Ethics*, 25: 313-328. Doi: 10.1023/A:1006290432594
- Sapienza, H.J., Korsgaard, M.A. (1996). Procedural Justice in Entrepreneur-Investor Relations. *Academy of Management Journal*, 39(3): 544-574. Doi: 10.2307/256655
- Schiller, S.Z., Cui, J. (2010). Communication Openness in the Workplace: The Effects of Medium (F2F and IM) and Culture (U.S. and China). *The Journal of Global Information Technology Management*, 13(1): 37-75.
- Selnes, F. (1998). Antecedents and Consequences of Trust and Satisfaction in Buyer-Seller Relationships. *European Journal of Marketing*, 32(3/4): 305-322. Doi: 10.1108/03090569810204580
- Shadur, M.A., R. Kienzle, J.J. Rodwell (1999). The Relationship between Organizational Climate and Employee Perceptions of Involvement: The Importance of Support. *Group and Organization Management*, 24(4): 479-503
- Shockley- Zalabak, P., Ellis, K., Winograd, G. (2000). Organizational Trust: What It Means, Why It Matters. *Organization Development Journal*, 18(4): 35-48.
- Simons, T. (2002). The High Cost of Lost Trust. *Harvard Business Review*, 80(9):18-19.
- Thomas, G.F., Zolin R., Hartman, J.L. (2009). The Central Role of Communication in Developing Trust and Its Effects on Employee Involvement. *Journal of Business Communication*, July, 46(3): 287-310. Doi: 10.1177/0021943609333522

- Thompson, B. (2000). Ten Commandments of Structural Equation Modeling, pp. 261-284 in L. Grimm, P.R. Yarnell (Eds.) *Reading and Understanding More Multivariate Statistics*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Tosun, N., Demirtaş, İ., Şencan, İ., Güler, H., Öztürk, A., Tarhan, D. (Ed.) (2012). *SKS İşğinde Sağlıkta Kalite*, Ankara: Pozitif Matbaa. ISBN: 978-975-590-437-5
- Trombetta, J.J., Rogers, D.P. (1988). Communication Climate, Job Satisfaction, and Organizational Commitment: The Effects of Information Adequacy, Communication Openness, and Decision Participation. *Management Communication Quarterly*, 1(4):494-514. Doi: 10.1177/0893318988001004003
- Tzafrir, S.S., Harel, G.H., Baruch, Y., Dolan, S.L. (2004). The Consequences of Emerging HRM Practices for Employees' Trust in Their Managers. *Personnel Review*, 33(6): 628-647. Doi: 10.1108/00483480410561529
- Whitener, E.M., Brodt, S.E., Korsgaard, M.A., Werner, J.M. (1998). Managers as Initiators of Trust: An Exchange Relationship Framework for Understanding Managerial Trustworthy Behavior. *Academy of Management Review*, 23(3): 513-530. Doi: 10.5465/AMR.1998.926624
- Wu, Wei-Li, Chien-Hsin Lin, Bi-Fen Hsu, Ryh-Song Yeh (2009). Interpersonal Trust and Knowledge Sharing Moderating Effects of Individual Altruisms and a Social Interaction Environment. *Social Behavior and Personality*, 37(1): 83-94. Doi: 10.5465/AMBPP.2003.13792602
- Wulandari, M.P., Burgess, J. (2011). The Linkage between Trust, Communication Openness in The Workplace and Employees' Job Satisfaction: An Indonesian Case Study. *Employment Relations Record*, 11(2): 56-74.
- Zand, D.E. (1972). Trust Managerial Problem Solving, *Administration Science Quarterly*, 17: 229-239.

Bir Otomobil Fabrikasının Şanzuman Üretim Bölümü İçin Hücresel Üretim Sistemi Önerisi

A Cellular Manufacturing System Proposal For the Gearbox Production Unit of a Car Factory

Yrd. Doç. Dr. Öznur Öztürk

Öz

Artan rekabet ortamında işletmeler düşük birim maliyete ve yüksek kaliteye sahip ürünler üretmek için rekabette avantaj elde etmeye çalışmaktadırlar. Üretim işletmelerini içsel mekanizmalarını geliştirerek ve sahip oldukları ekipmanları yeniden düzenleyerek sözü edilen rekabet avantajını yakalayabilirler. Makinelerin fonksiyonlarına göre bir arada bulunduğu başka bir deyişle işlevsel yerleşimin kullanıldığı işletmelerde parçalar çeşitli işlemler için bir bölümden diğerine taşınmaktadırlar. Bu şekilde düzenlenen yerleşimde zamanın büyük bir kısmı bekleme, taşıma ve makine ayarlama için kullanılmaktadır. Grup teknolojisi anlayışı, bu anlayışın üretimde uygulanması olan hücresel üretim endüstride yapılan uygulamalardan görüldüğü üzere üretimde verimliliği artırmak amacıyla kullanılmaktadır. Hücresel üretimin amacı, parçalar arasındaki benzerlikten yararlanarak üretimde etkinliğe ulaşmak başka bir ifade ile daha az sürede, daha az maliyetle ve daha iyi nitelikte daha çok çıktı elde edebilmektir. Bu çalışma, şanzuman parçalarını üretimi yapan ve süreç yerleşimine sahip bir Otomotiv Fabrikasının Şanzuman Bölümü için hücresel üretim sistemini kurarak bu sistemin işletmeye sağladığı avantajların neler olduğunu belirlemiştir.

Anahtar Kelimeler: Üretim Sistemleri, Hücresel Üretim Sistemi, Tavlama Benzetimi, Benzetim.

Abstract

In today's increasingly competitive business world, companies try to gain advantage in this competition by producing high quality products that have low unit costs. Manufacturing companies can achieve this objec-

tive by improving their inner mechanisms and reorganizing their equipment. In the business enterprises using functional layout, that is grouping manufacturing operations together on the basis of the function, parts are transferred between the units. However, in such a layout arrangement, a considerable amount of time is wasted during the transfer and machine settings operations. As the applications of cellular production in the field of industry - which is the practical application of group technology in production - clearly shows, the idea of group technology is used to increase productivity. The ultimate goal of cellular manufacturing is to achieve efficient production by exploiting the similarities among the parts, in other words to obtain more outcomes in a shorter time that have high quality and low unit cost. For the purposes of this study, a cellular production system was established for the "Gearbox Production Unit of a Car Factory" and the advantages of this application were determined accordingly.

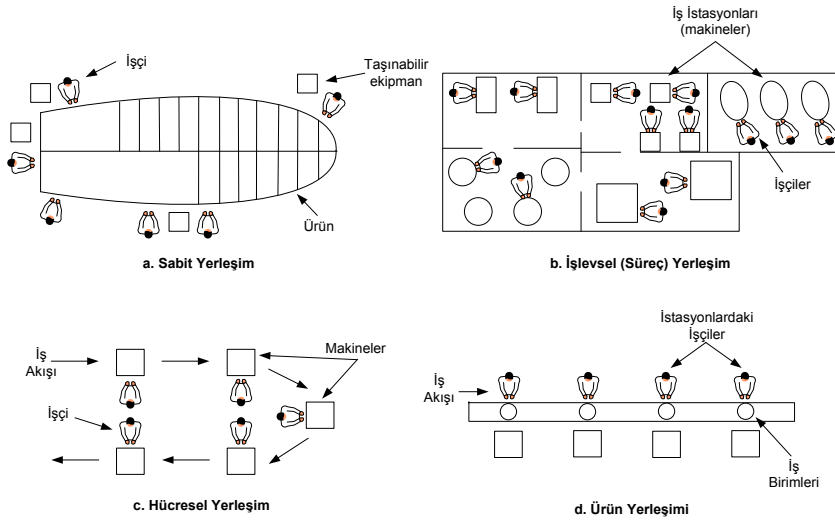
Keywords: Manufacturing Systems, Cellular Manufacturing System, Simulated Annealing, Simulation.

Giriş

Üretim, hammaddeler üzerinde fiziksel ya da kimyasal birtakım değişiklikleri gerçekleştiren enerji uygulamaları yoluyla bu hammaddeleri ürüne dönüştürme sürecidir (Hitomi, 1996, s.4). Üretim sistemi ise bir işletmenin imalat işlemlerini yerine getirmek için organize edilmiş insan, makine ve malzemelerin bir araya getirilmesidir (Hitomi, 1996, s.2). Üretim sis-

temlerini; üretim yöntemi, ürün türü ve üretim miktarı kriterlerine göre farklı biçimlerde sınıflandırmak mümkündür (Kobu, 2003, s.41). Yaptıkları üretim miktarına göre üretim sistemleri atölye tipi üretim sistemi, parti tipi üretim sistemi ve kitle üretim sistemi olarak sınıflandırılmaktadır (Groover, 2001, s.4). Değişen koşullara paralel olarak oluşturulan yeni düşünceler ışığında bu üretim sistemleri üzerinde yeni sistem yapılanmaları sonucu yalın üretim sistemi, esnek üretim sistemi ve grup teknolojisi – hücresel üretim sistemi adıyla anılan yeni üretim sistemleri alan yazında yer almıştır. Bir üretim işletmesinin uzun dö-

nem amaçları, pazardaki yerini önce korumak, sonra geliştirmek ve marka olmaktır. Günümüzde düşük birim maliyetli ve yüksek kaliteli ürünler üretim işletmeleri için rekabet avantajı olarak tanımlanmaktadır. Bu avantajın sağlanmasında üretim işletmeleri için içsel mekanizmalarının geliştirilmesi ve sahip oldukları ekipmanların (makinelere) yeniden düzenlenmesinin önemi büyüktür. Üretimin yapıldığı fabrikalarda ekipmanlar, sabit, işlevsel (süreç), hücresel ya da ürün yerleşimine göre düzenlenmektedir. Bu yerleşim türlerinin şematik gösterimi Şekil 1'de verilmektedir (Groover, 2001, s.3).



Kaynak: Groover, 2001.

Şekil 1. Fabrika Ekipman Yerleşim Türleri

Sabit yerleşimde işçiler ve işlem ekipmanları büyük ve ağır olan ürün etrafında çalışırlar. İşlevsel (süreç) yerleşimde parçalar çeşitli işlemler için bir bölümden diğerine taşınmaktadır. Bu şekilde düzenlenen yerleşimde parçalar, zamanının büyük bir kısmını işlemler öncesinde ve sonrasında beklemeye, bölümler arasında taşınmaya ve makine ayarlamaya harcamaktadır. Bekleme, gidip gelme ve ayarlama kaybedilen zaman üretim tedarik zamanını artırmakta bunun sonucunda da düşük verimlilik oluşmaktadır. Hücresel yerleşimde benzer parça ya da ürünleri işleyebilen ekipmanlar ayarlama için önemli bir zaman kaybı olmadan birlikte gruplandırılmaktadırlar. Parçaların ya da ürünlerin işlenmesi ya da montajı bu hücreler

içinde gerçekleştirilmektedir. Ürün yerleşiminde ise, bir hat üzerinde yer alan iş istasyonları vardır ve parçalar bir ürünü oluşturmak için iş istasyonları arasında fiziksel olarak hareket etmektedir (Groover, 2001, s.6). Hücresel üretim, grup teknolojisi felsefesinin üretimde uygulanmasıdır. Grup teknolojisinde hücresel üretim düzenlemesi özellikle Amerika'da üretime uygulanan bir düzenleme biçimidir. İlk kez Mitrofanov ve A. P. Sokolovski tarafından 1940'lı yılların sonlarında Sovyetler Birliği'nde tanımlanmış ve ilk araştırmalar F. E. Flanders tarafından üretim ve kontrol sorunlarını gidermek için başlatılmıştır (Demir ve Gümüsoğlu, 2003, s.277).

Hücreyel Üretim Sistemi

Hücreyel Üretim Sistemi'nin Tanımı

Hücre, benzer hammaddelerden, parçalardan veya ürünlerden meydana gelen aile ya da aileler üzerinde çoklu ve ardışık işlemlerin yapıldığı birbirine yakın konumlandırılmış iş istasyonlarının oluşturduğu bir grup şeklinde tanımlanmaktadır. İmalat hücresi ise, ürünleri oluşturan malzemeler üzerinde fiziki işlem ve dönüşümün uygulandığı hücredir (Hyler ve Wemmerlöv, 2002, s.18). Hücreyel üretimin amacı, parçalar arasındaki benzerlikten yararlanarak üretimde etkinliğe ulaşmaktır. Başka bir ifade ile daha az sürede, daha az maliyetle ve daha iyi nitelikte daha çok çıktı elde edilebilir. Bir hücreyel üretim sisteminde hücre; parça ailelerinden ve makine gruplarından oluşmaktadır. Parçaların diğer hücrelerle minimum ilişki ile işlendiği hücreler elde edilmeye çalışılmaktadır (Adil, vd., 1996, s.1361). Üretim makinelerinin sayısı, tipleri ve kapasiteleri ile üretilen parçaların sayısı, tipleri ve her parça için üretim rota planları bilindiğinde makineler ve onlarla ilişkili parçalar hücreler oluşturmak için birlikte gruplandırılabilir. Hücre oluşturma için öncelikle parçaların ve makinelerin sayıları belirlenmektedir. Daha sonra ise parça aileleri ile makine hücreleri belirlenmekte ve parça aileleri işlenecekleri makine hücresine atanmaktadır. Hücre oluşturmada, parça ailelerinin belirlenmesi, makine hücrelerinin belirlenmesi, hücrelerin ailelere atanması ya da ailelerin hücrelere atanması gibi birbirleriyle ilişkili kararlar verilmektedir (Selim, vd., 1998, s.4).

Hücreyel Üretim Sistemi'nin Üstün ve Zayıf Yönleri

Hücreyel üretim sistemi ile parçaların sistem içerisinde taşınması ve sistemde dolaşan parça sayısı azalmakta, üretim süresi ve makine ayarlama süresi kısalmakta böylece küçük partilerin üretiminin yapılması daha ekonomik olmaktadır. Bunun yanında, bir işçi hücre içerisinde birden fazla makineye atılarak emek tasarrufu sağlanmakta ve kalite çalışmaları kolay yürütülmektedir. Sistemdeki parça sayısındaki azalmadan dolayı, yeni makineler eklemek ve genişlemek için önemli ölçüde kullanılabilir alan kazanılmaktadır (Singh ve Rajamani, 1996, s.4-7). Hücreyel üretim sisteminin üstünlükleri yanında, parça ailelerinin belirlenmesinde ve hücreler arasındaki iş yüklemesinin dengelenmesinde yaşanan zorluklar, yeni düzenlemenin getirdiği ek maliyetler ve çalışanların eğitilmesinin zaman alması gibi nedenlerden dolayı zayıf yönleri de bulunmaktadır (Taylor ve Russell, 2006, s.224). Endüstride hücreyel üretim sistemini uygulamanın nedenleri konusunda gerçekleştirilen çok sayıda araştırma vardır. Bu araştırmalardan bir tanesi Wemmerlöv ve Johnson'ın 1996 yılında 46 işletmeye uyguladıkları ankettir. Bu 46 işletme ürünlerini üretirken hücreyel üretim sistemini kullanmaktadır ve çoğunlukla bu işletmeler metal endüstrisinde faaliyet göstermektedir. Bu işletmelerin hücreyel üretim sistemini oluşturma nedenleri ve her bir nedene verdikleri ortalama önem derecesi Tablo 1'de gösterilmektedir (Wemmerlöv ve Johnson, 1997, s.33).

Tablo 1. İşletmelerin Hücreyel Üretim Sistemini Oluşturma Nedenleri

Sıralama	Neden	Ortalama Önemlilik Derecesi
1	Üretim süresini azaltmak	4,51
2	Sistemde bulunan parça stoğunu azaltmak	4,33
3	Parça / ürün kalitesini artırmak	4,22
4	Müşteri siparişlerine cevap verme süresini azaltmak	4,22
5	Taşıma uzaklıklarını ve taşıma süresini azaltmak	4,14
6	İmalat esnekliğini artırmak	3,81
7	Birim maliyeti azaltmak	3,8
8	Üretim planlama ve kontrolünü basitleştirmek	3,62
9	Çalışanların bağlılığını artırmak / kolaylaştırmak	3,57
10	Ayarlama sürelerini azaltmak	3,43
11	Bitmiş mal stoğunu azaltmak	3,41

Not: Herbir neden 1'den 5'e kadar 5'li ölçek kullanılarak ölçülmüştür
"1: Önemli" "5: Çok Önemli" anlamındadır.

Hücresel üretim sistemi uygulamalarının durumunu ortaya çıkartmak, ABD'deki yayınlanmış hücresel üretim sistemi uygulamalarıyla karşılaştırmak ve uygulamadaki sorunları analiz ederek geleceğe yönelik hücresel üretim sistemi stratejilerini belirlemek amacıyla Türkiye'de de bir çalışma gerçekleştirilmiştir. 2001 – 2002 yılları arasında gerçekleştirilen çalışma,

çeşitli ölçeklerdeki 44 firmayı ve toplam 207 hücreyi kapsamaktadır. Bu çalışmada, firmalar hücresel üretim sistemi projelerini bir takım teknik ve finansal kısıtlar altında gerçekleştirdiklerini ifade etmişlerdir. Bu kısıtlar ve bunlara dair oranlar aşağıda gösterilmektedir (Durmuşoğlu, vd., 2003, s.10).

Ürün / süreç parametreleri	%81
Yeni donanım / makine satın alamamak	%69
İmalat alanı	%56
Parçaların / ürünlerin tamamen bir hücre içinde tamamlanması	%56
Finansman	%50
Üretim miktarı gereksinimi	%44
İşgücü gereksinimi	%19
Üst yönetimin sabırsızlığı	%6

Ayrıca hücrelerde işlenen parçaların %32'si hücre içerisinde tamamlanamayıp, diğer bir hücreyi ziyaret etmek zorunda kalmaktadır. Sonuç olarak hücre uygulamalarında %68 oranında hücre bağımsızlığı mevcuttur. Bunun yanısıra incelenen firmalarda hücre oluşturma ile ilgili iki temel yaklaşım mevcuttur. Bunlar:

1. İlk önce ürün / parça aileleri belirlenir. Daha sonra bunların üretimi için gerekli olan donanım, makineler ve işgörenler atanır.
2. İlk önce kilit donanım / makine seçilir. İlgili donanım / makineler, kilit makinenin yanına yerleştirilir.

Hücresel Üretim Sistemi Oluşturma Adımları

Hücresel üretim sistemini oluşturma adımları:

Parça makine matrisinin oluşturulması: Üretilecek parçaların üretimi için gerekli işlem bilgilerini içeren bir $(a = \{a_{pm}\})$ parça makine matrisinde, a_{pm} p parçasının m makinesinde işlenip işlenmediğini gösterir. Eğer p parçası m makinesinde işleniyorsa 1, işlenmiyorsa 0 (ya da boşluk) değeri atanır. Aşağıda verilen örnek a parça makine matrisi, altı parça ve altı makineden oluşmaktadır. Bu parça makine matrisi parça ailesini ve makine grubunu belirlemek için çapraz blok formunda tekrar düzenlenerek aşağıdaki

a' matrisi oluşturulmuştur (Adil, vd., 1996, s.1361).

Parça	Makine					
	1	2	3	4	5	6
1	1	1	1		1	
2		1		1	1	1
3		1		1		1
4	1		1		1	
5		1	1		1	
6		1		1		1

a Matrisi

Parça	Makine					
	1	3	5	2	4	6
1	1	1	1		1	
4	1	1	1			
5		1	1	1		
2			1	1	1	1
3				1	1	1
6				1	1	1

a' Matrisi

a' matrisi, {(Makine:1,3,5), (Parça:1,4,5)} ve {(Makine:2,4,6), (Parça:2,3,6)} olmak üzere birbirine bağlı iki hücreden oluşmuştur. Bu bölümlenme neticesinde 1, 5 ve 2 nolu üç parçanın dışta kalan parçalar olduğu

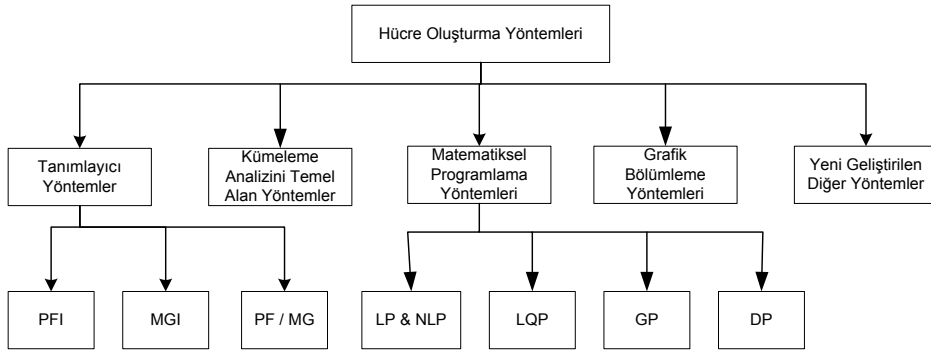
ve 1 nolu makinenin boş (sıfır) olduğu görülmüştür (Coello ve Carlos, 2005, s.509). Elde edilen bölümlenmenin kalitesi hücrelerin içerisinde yer alan "0"ların [boşların (voids)] sayısı ve hücrelerin dışında yer alan

“1”lerin [dışta kalan parçaların (exceptional parts)] sayısı az olduğunda yükselmektedir. “0”, bir hücreye atanan makinenin o hücredeki bir parçanın işlenmesi için gerekli olmadığını ifade etmektedir. Hücrelerdeki “0”ların sayıca çokluğu verimsiz geniş hücrelere neden olmaktadır. Bu da hücre içinde parçalar için ek taşıma gerektiği anlamına gelmektedir. Hücre dışında yer alan “1”ler, bir parçanın atanmış olduğu hücrede bulunmayan bir makine tarafından işlenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu durumda bu parça, işlemler için farklı hücreye uğramak zorunda olduğundan, hücreler arasındaki taşıma artmakta böylece hücreler arasında daha fazla koordinasyon gerekmektedir (Adil, vd., 1996, s.1362).

Hücre oluşturma yönteminin belirlenmesi: Literatürde makine – parça ailelerinin belirlenmesinde, bir başka anlatımla hücre oluşturmada kullanılacak üç yaklaşım bulunmaktadır (Offodile, vd., 1994, s.197).

- Görsel inceleme; parça çeşitliliğinin düşük olduğu durumlarda kullanılan bu yaklaşımda parçaların geometrilerine göre parça aileleri oluşturulmaktadır. Görsel incelemeyi yapan kişinin uzman olması ve deneyimli olması çok önemlidir.
- Parça özelliklerinin temel alınması; parça çeşitliliği yüksek olduğunda benimsenir. Burada parçaların taşıdığı özellikleri göz önünde tutmak için parça özelliklerini dikkate alan parça kodlama ve sınıflandırma sistemleri kullanılır.
- Parça üretim sürecinin temel alınması; parçaların üretim rotalarındaki bilgilerin analiz edilmesiyle hücreler oluşturulmaktadır. Bu analiz basittir ve hızlı bir şekilde hücrelerin oluşturulmasına imkan verir.

Kullanılacak çözümlenme yöntemine göre hücre oluşturma yöntemleri, Şekil 2’de gösterildiği gibi beş başlık altında ele alınmaktadır (Selim, vd., 1998, s.7).



Kaynak: Selim, vd., 1998.

Şekil 2. Hücre Oluşturma Yöntemlerinin Sınıflaması

Tanımlayıcı Yöntemler: Parçalar ve makineler ayrı ayrı ya da eşzamanlı olarak gruplandırılmaktadır. Gruplama PFI (Part Families Identification) yönteminde, öncelikle parça ailelerinin belirlenmesi ve daha sonra bu ailelere makinelerin atanması şeklinde, MGI (Machine Groups Identification) yönteminde, öncelikle makine grupları belirlenmesi ve daha sonra bu gruplara parça ailelerinin atanması ve PF/MG (Part Families/Machine Grouping) yönteminde ise, parça aileleri ve makine grupları eşzamanlı olarak belirlenmesi ile gerçekleştirilmiş olur (Selim, vd., 1998, s.7). **Kümeleme Analizini Temel Alan Yöntemler:** Burada amaç; karmaşık veri setlerindeki yapıyı tanımlamak için nesnelere ya da onların özelliklerini

kümeler içinde gruplamaktır. Bu gruplamada sıralama-temelli kümeleme yöntemleri, hiyerarşik kümeleme yöntemleri ve hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemleri kullanılabilir (Selim, vd., 1998, s.8). **Matematiksel Programlama Yöntemleri:** Belirli kısıtlar altında amaç fonksiyonunun en iyi değerini veren karar değişkenlerinin belirlenmesi için bir matematiksel model kurulmakta ve çözümlenmektedir (Singh ve Rajamani, 1996, s.97). Burada doğrusal ve doğrusal olmayan programlama (LP ve NLP), karesel programlama (QP), dinamik programlama (DP) ve hedef programlama (GP) kullanılabilir (Selim, vd., 1998, s.9). **Grafik Bölümleme Yöntemleri:** Parça makine matrisi grafik formülasyonu şeklinde gösterilir.

Bu grafikte makineler ve/veya parçalar düğümlerde gösterilir ve parçaların işlenmesine göre bu düğümler birleştirilir (Singh ve Rajamani, 1996, s.104). Yeni Geliştirilen Yöntemler: Hücre oluşturma problemi bir optimizasyon problemidir. Optimizasyon algoritmaları uzun bir hesaplama zamanı ile yerel bir optimal çözüm sağlarlar. Bu algoritmalar başlangıç çözüme, girdi parça makine matrisinin gruplanabilirliğine ve belirlenecek hücre sayısına duyarlıdır. Bu dezavantajları giderecek yeni yöntemler son zamanlarda ortaya çıkmıştır. Bunlar; tavlama benzetimi, genetik algoritmalar, sinir ağları, tabu araştırması ve hedef analizi yöntemleridir (Singh ve Rajamani, 1996, s.128).

Hücresel Üretim Sistemi Oluşturmada Kullanılacak Yönteminin Seçilmesi

Yöntemlerin Değerlendirilmesi

Hücresel üretim sistemi oluşturmada kullanılan yöntemlere ilişkin önceki açıklamalara bakıldığında hücre oluşturma yöntemlerinin çoğu sezgiseldir; başlangıç matrisinden çok etkilenirler ve zorunlu olarak iyi

bir sonuç elde edemeyebilirler. Bu nedenle optimal (en iyi) çözümleri sağlayabilen matematiksel programlama yönteminin kullanılması uygun olmaktadır. Matematiksel programlama modeli kurulduktan sonra, parça ve makinelerin sayısının az olduğu durumlarda, optimal çözüm matematiksel programlama modelinin çözülmesiyle elde edilebilmektedir. Ancak, parça ve makine sayısının çok olduğu durumlarda çözüm için uzun bilgisayar zamanı gerekmektedir. Bundan dolayı, analitik olarak çözümlenemeyen matematiksel programlama modellerini kabul edilebilir bir zaman süresinde çözmek için etkili bir sezgisel algoritma olan tavlama benzetimi yöntemi geliştirilmiştir (Singh ve Rajamani, 1996, s.108).

Matematiksel Programlama Modelinin Tanıtılması

Adil, Rajamani ve Strong amaç fonksiyonu doğrusal olmayan terimler içeren, parça ve makineleri eşzamanlı olarak gruplayan bir doğrusal olmayan tam sayılı programlama modeli önermişlerdir. Modele ilişkin açıklamalar aşağıda verilmiştir (Singh ve Rajamani, 1996, s.108):

$$\text{Amaç fonksiyonu: } \text{Min}z = \sum_{pmc} w_{pm} a_{pm}^r x_{pc}^r (1 - y_{mc}) + \sum_{pmc} (1 - w_{pm}) (1 - a_{pm}^r) x_{pc}^r y_{mc}$$

$$\text{Kısıtlar: } \sum_{pc} x_{pc}^r = 1 \Rightarrow \forall p$$

$$\sum_c y_{mc} \leq N_m \Rightarrow \forall m$$

$$x_{pc}, y_{mc} \in \{0,1\} \Rightarrow \forall pmc$$

$$\text{Karar değişkenleri: } x_{pc}^r = \begin{cases} 1 & \text{eğer } p \text{ parçası } c \text{ hücresine tahsis edilmişse ve } r \text{ üretim planı seçilmişse} \\ 0 & \text{dd.} \end{cases}$$

$$y_{mc} = \begin{cases} 1 & \text{eğer makine tipi } m \text{'den bir adet } c \text{ hücresine atanmışsa} \\ 0 & \text{dd.} \end{cases}$$

Parametreler: A = Rotalarına göre parçaların hangi makinelerde işlem göreceğini gösteren matris.
 a_{pm}^r matris elemanı r üretim planında p parçasının m makinesinde işlenip işlenmediğini (işleniyorsa 1, işlenmiyorsa 0 değerini alır) göstermektedir.
 N_m = m tipindeki makinelerin sayısı
 w_{pm} = p parçası ve m makinesine karşılık gelen dışta kalan parçanın ağırlığını gösteren oran ($0 \leq w_{pm} \leq 1$)
 $(1 - w_{pm})$ = p parçası ve m makinesine karşılık gelen boşun ağırlığını gösteren oran

Modelde kullanılan indisler: p: Parça (p = 1, 2, ... P)
m: Makine tipi (m = 1, 2, ... M)
c: Hücre (c = 1, 2, ... C)
r: Üretim planı (r = 1, 2, ... R_p)

Geliştirilen doğrusal olmayan matematiksel modelin amacı, boşlar ve dışta kalan parçaların ağırlıklı toplamının minimizasyonudur. Amaç fonksiyonunda,

$$\sum_{pmcr} w_{pm} a_{pm}^r x_{pc}^r (1 - y_{mc}) \quad \text{dışta kalan parçaların}$$

$$\text{katkısını, } \sum_{pmcr} (1 - w_{pm}) (1 - a_{pm}^r) x_{pc}^r y_{mc} \quad \text{ise boşların}$$

katkısını göstermektedir. Birinci kısıt, her parçanın hücrelerden birine atanmasını ve parça için sadece bir üretim planının seçilmesini sağlamaktadır. İkinci kısıt hücrelere atanan makinelerin sayısının kullanılabilir makinelerin toplam sayısını aşmamasını sağlamaktadır. Üçüncü kısıt ise x ve y değişkenlerinin 0, 1 tamsayı olması koşulunu sağlamaktadır. C, hücrelerin sayısının üst limiti olarak verilmektedir, ancak model uygun hücre sayısını da belirlemektedir (Adil, vd., 1996, s.1370).

Matematiksel Programlama Modelinin

Çözümü - Tavlama Benzetimi

Az sayıda makine ve parça sayılı küçük problemler yukarıda tanıtilan doğrusal olmayan matematiksel programlama modeli ile çözülebilmektedir. Ancak çok sayıda makine ve parça sayılı büyük problemlerin çözümünde bu mümkün olmamaktadır. Tavlama benzetimi çok büyük çaplı problemlerin çözümlerinde, 300 parça (720 üretim rotası) ve 50 makine büyüklüğüne kadar test edilen tüm problemler için optimal çözümler bulmaktadır (Chen, vd., 1995, s.2613). Tavlama benzetimi yöntemi adını, katıların fiziksel olarak tavlama sürecine olan benzerliğinden almaktadır. Burada katı ısıtılmakta ve daha sonra atomlarının düzenli bir diziliş yapısına ulaşmasına başka bir ifade ile düzenli bir kristal kafes yapısına ulaşmasına kadar yavaş bir şekilde soğumasına izin verilmektedir. Eğer soğuma çizelgesi yeteri kadar yavaşsa, katıyı oluşturan atomların periyodik olarak düzenlenmesi anlamına gelen kristal yapı çok düzenli olmaktadır (Glover, 2002, s.288). Tavlama benzetimi optimizasyon problemlerinde, global minimumu (bütünsel enküçüğü) arama ile termodinamik davranış arasında ilişki kurmaktadır. Bir optimizasyon problemine

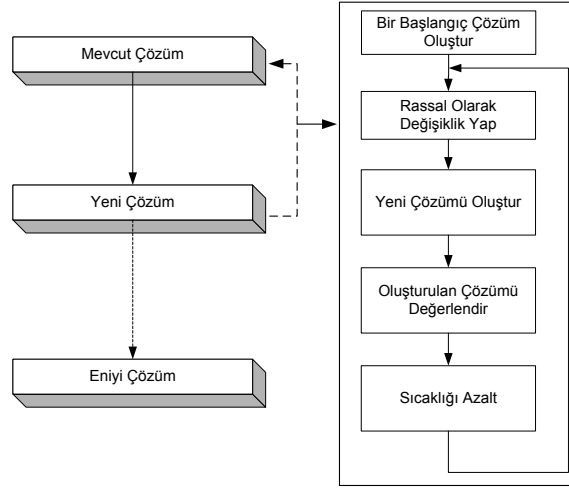
uygulanan tavlama benzetimi algoritmasının her bir iterasyonunda, iki çözüm (mevcut çözüm ve seçilen yeni çözüm) için oluşturulan amaç fonksiyonu değerleri karşılaştırılmaktadır. Gelişme gösteren çözümler her zaman kabul edilmekte, ancak gelişme göstermeyen çözümlerin bir kısmı global en iyiyi aramada yerel en iyiden kurtulmak ümidiyle kabul edilmektedir. Gelişme göstermeyen çözümlerin kabul olasılığı sıcaklık parametresine bağlı olmaktadır (Glover, 2002, s.288). Tavlama benzetimi Kirkpatrick tarafından tanıtıldıktan sonra, çok çeşitli araştırma alanlarında başarılı bir şekilde uygulanmıştır. Bu çalışma alanları, üretim kontrol problemleri, bilgisayar tasarım problemleri, VLSI tasarım problemleri, veritabanı sistemi tasarım problemleri, hemşire çizelgeleme problemleri, zaman çizelgeleme problemleri, araç güzergah problemleri, atölye problemleri, yerleşim problemleri ve grafik problemleridir (Chen, vd., 1995, s.2604).

Optimizasyon problemi ile tavlama işlemi arasındaki ilişkide, katının durumları optimizasyon probleminin muhtemel çözümlerine ve bu durumların enerjileri de çözümlere ait amaç fonksiyonu değerlerine karşılık gelmektedir (Karaboğa, 2004, s.28). Fiziksel sistemlerde sıcaklık fiziksel bir anlama sahipken tavlama benzetiminde sıcaklık bir kontrol parametresidir. Tavlama süreci ve optimizasyon problemi arasındaki karşılaştırma Tablo 2'deki gibi özetlenebilir (Abduelmola, 2000, s.72).

Tablo 2. Tavlama Süreci ve Optimizasyon Problemi Arasındaki Karşılaştırma

Tavlama Süreci	Optimizasyon Problemi
Sıcaklık	İterasyonların sayısının kontrol edilmesinde kullanılan bir kontrol parametresi
Fiziksel sistemin durumu	Problemin çözümü
Durumun enerjisi	Amaç fonksiyonu değeri
Minimum enerji	Eniyi çözüm

Tavlama benzetimi algoritması Şekil 3'deki gibi beş adımda tanımlanabilir (Jones, 2003, s.14).



Kaynak: Jones, 2003.

Şekil 3. Tavlama Benzetimi Algoritması

Tavlama benzetiminde problemin çözümüne başlangıç bir çözümde başlanır ve bir dizi hareket (karar değişkenlerinin değerindeki değişimler) ya optimum çözüm elde edilene ya da problem geliştirilemeyerek yerel bir optimumda donmaya başlayana kadar kullanıcının tanımladığı tavlama çizelgesine göre yapılır. Yerel bir optimumda donmadan kaçınmak için, algoritma çözüm uzayında yavaş bir şekilde ilerletilir. Amaç fonksiyonu değerinin kontrollü olarak geliştirilmesi, belirli bir olasılıkla (bu olasılık amaç fonksiyonu değerinde ve mevcut ısı derecesindeki değişim sonucuna bağlıdır ve algoritma ilerlerken düşürülür)

gelişme sağlamayan hareketlerin kabul edilmesi ile başarılabilir (Chen, vd., 1995, s.2603). Kısım 3.2'de ifade edilen parça ve makineleri eşzamanlı gruplayan doğrusal olmayan matematiksel programlama modeli ile iki tip karar verilmektedir. Bunlar: makine atamaları ve parça atamaları (ya da tahsisi) kararlarıdır. Eğer makine ataması bilinirse, parça ve makineleri eşzamanlı gruplamak için doğrusal olmayan matematiksel model, parçaları makine gruplarına atayan (tahsis eden) aşağıdaki modele indirgenebilmektedir. Bu model ileride bahsedilen atama algoritması ile çözülebilmektedir (Adil, vd., 1996, s.1375).

$$\text{Amaç fonksiyonu: } \text{Min} z_1 = \sum_{pmcr} B_{pmcr} x_{pc}^r \quad (B_{pmcr} = w_{pm} a_{pm}^r (1 - Y_{mc}) + (1 - w_{pm}) (1 - a_{pm}^r) Y_{mc})$$

$$\text{Kısıtlar: } \sum_{cr} x_{pc}^r = 1 \Rightarrow \forall p, \quad x_{pc}^r \in \{0,1\}$$

Burada x_{pc}^r değişkeni bağımsız olarak her bir $p = 1, 2, \dots, P$ için çözülebilmektedir. Her bir p parçası için bu problemin çözümlenmesinde öncelikle $x_{pc}^{r^*} = 1$ olarak, $B_{pc}^{r^*} = \text{Min}_{cr} \sum_m B_{pmcr}$ ve kalan $x_{pc}^r (c \neq c^*, r \neq r^*)$ ise 0 olarak atanmaktadır.

Tavlama Benzetimi Algoritması

Tavlama benzetimi algoritmasının adımları aşağıda gösterildiği gibidir (Adil, vd., 1996, s.1376).

[0] Başlangıç

0.1. Tavlama parametrelerini tanımla.

T_0 : Başlangıç derecesi

AT_{\min} : Her derecedeki kabul edilen minimum değışme

α : Azaltma faktörü

i_{\max} : Maksimum iterasyon sayısı

R_f : Son kabul oranı

0.2. Başlangıç iterasyon sayacı: $i = 0$

0.3. Başlangıç makine atamasını oluşturun ve tahsis alt problemini çözerek parçaları atayın (SOL^0 (parça aileleri ve makine grupları), OBJ^0 (amaç fonksiyonu değeri) değerlerini elde edin). (**Burada atama altproblemi, ileride verilen atama algoritması ile çözülmektedir.**)

[1] 1.7. adımındaki koşullarla karşılaşılan kadar 1.1. – 1.7. adımlarındaki döngüyü yürütün.

1.1. $\ell = 0, AT = 0$

1.2. İç döngü için başlangıç çözüm,

$$SOL_0^i = SOL^i, OBJ_0^i = OBJ^i$$

1.3. 1.3.5. adımındaki koşullarla karşılaşılan kadar 1.3.1. – 1.3.5. adımlarındaki döngüyü yürütün.

1.3.1. $\ell = \ell + 1$

1.3.2. Makine atamalarının değıştirilmesiyle yeni bir çözüm oluşturun ve yeni makine ataması için parça tahsisini elde edin (SOL_i^i, OBJ_i^i).

1.3.3. $\delta = OBJ_i^i - OBJ_{i-1}^i$

1.3.4. Eğer $\delta \geq 0$ ya da $rassal(0,1) \leq e^{-\delta/T_i}$

ise, SOL_i^i, OBJ_i^i kabul edilir.

$AT = AT + 1$

Değilse,

Çözüm reddedilir.

$$SOL_i^i = SOL_{i-1}^i, OBJ_i^i = OBJ_{i-1}^i$$

1.3.5. Eğer aşağıdaki koşullardan birisi gerçekleşirse,

$AT \geq AT_{\min}$ ya da

$\ell \geq M1 \times M1$ ($M1 =$ makinelerin sayısı), Li (Markov zincirinin uzunluğu) = ℓ olur ve döngüye son verilir ve 1.4. adımına geçilir.

Yukarıdaki koşullar sağlanmazsa; 1.3.1. adımına dönülür ve devam edilir.

1.4. $i = i + 1$

1.5. $SOL^i = SOL_{L_i-1}^i, OBJ^i = OBJ_{L_i-1}^{i-1}$

1.6. Soğutma derecesini azaltın, $T_i = \alpha T_{i-1}$

1.7. Eğer aşağıdaki koşullardan birisi gerçekleşirse,

$i \geq i_{\max}$ ya da

Kabul oranı (AT/L_i) $\notin R_f$ ya da

Son 20 iterasyon için amaç değeri aynı kalmışsa,

Döngüye son verin ve 2. adıma gidin.

Yukarıdaki koşullar sağlanmazsa 1.1. adımına gidin ve devam edin.

[2] En son kabul edilen çözümü yazdırın ve algoritmayı sonlandırın.

Oluşturulan makine atamalarına parçaların tahsisi için atama algoritması kullanılır. **Atama algoritmasının adımları** aşağıda gösterildiği gibidir (Adil, vd., 1997, s.56):

[1]. Giriş

w, P, M, C ve $\{a_{pm}\}$ matrisini oku.

[2] Başlangıç ataması

Başlangıç bir çözüm olarak, her makinenin bağımsız bir hücreye atandığını varsayalım. C (C = M+1) hücresi, hücre dışında olacak parçalar için boş kalmıştır. Örneğin makine 1, hücre 1'e atanır.

[3]. Tahsis

3.1. p = 1 den P ye kadar,

(a) OP_p = p parçası için gerekli makinelerin sayısı. Yani parça makine matrisinin p satırındaki "1" lerin sayısı.

(b) c = 1 den C ye kadar,

(i) NM_c = c hücresine atanan makinelerin sayısı

(ii) UP_{pc} = parça makine matrisinde, p satırı ile c hücresine atanan tüm makinelerin yer aldığı sütunların kesişimindeki "1" lerin sayısı.

(iii)

$$ep_{pc} = OP_p - UP_{pc} \dots vp_{pc} = NM_c - UP_{pc} \dots B_{pc} = w^* ep_{pc} + (1-w)vp_{pc}$$

(c) B_{pc} değeri minimum olan c (c*) hücresine p parçasını ata,

3.2. Amaç fonksiyonunun değeri

$$= \sum_p B_{pc}^*$$

[4]. Bitirme. Sonuçları yazdır.

Tavlama Benzetimi Algoritması için Parametre Değerlerinin Belirlenmesi

Tavlama benzetiminde, parametre değerleri için çok çeşitli seçimler yapılabilmektedir. Bundan dolayı algoritmayı optimizasyon problemlerine uygulama aşamasında çeşitli seçeneklerle ilgili kararlar alınmaktadır. Bu seçenekler iki gruba ayrılabilir: probleme bağlı yani problemle ilgili özel seçenekler ve algoritmanın kendisi ile ilgili seçenekler. Bu seçenekler Tablo 3'de gösterilmektedir (Johnson, vd., 1989, s.869). Tavlama benzetiminin performansı büyük ölçüde algoritmaya ait seçeneklerde belirtilen dört parametreye bağlıdır. Bunlar:

Tablo 3. Tavlama Benzetimini Uygulamada Gerçekleştirilecek Olan Seçenekler

Probleme Özel Seçenekler	
1.	Çözüm nedir?
2.	Yeni çözüm nedir?
3.	Çözümün amaç fonksiyonu değeri nedir?
4.	Başlangıç çözümü nasıl belirlenir?
Algoritmaya Ait Seçenekler	
1.	Başlangıç sıcaklığı nasıl belirlenir?
2.	α azaltma faktörünü nasıl belirlenir?
3.	Her sıcaklıkta gerçekleştirilecek iterasyon sayısını nasıl belirlenir?
4.	Algoritmanın ne zaman duracağını nasıl biliriz?

- **Başlangıç Sıcaklık Değerinin Belirlenmesi:** Başlangıç sıcaklık değeri hemen hemen tüm değişimleri kabul edecek şekilde belirlenir başka bir ifade ile $e^{(-\Delta F D_j / T_0)} \cong 1$ olmalıdır. Başlangıç sıcaklık değerinin seçimi için Kirkpatrick ve arkadaşları şu kuralı önermişlerdir: Başlangıç sıcaklık değerini büyük bir değer olarak seçin ve pek çok değişiklik gerçekleştirin. Eğer kabul oranı c (kabul edilen değişikliklerin önerilen değişiklik-

lere bölünmesi ile bulunur) daha önce belirlenen c_0 değerinden küçükse, başlangıç sıcaklık değeri iki katına çıkarılır. Bu, süreç kabul oranı c, c_0 değerini aşana kadar sürdürülür. Söz konusu kural Johnson ve arkadaşları tarafından geliştirilmiştir. Buna göre, başlangıç sıcaklık değeri, gerçekleştirilen rasal değişiklikler için amaç fonksiyonu değerindeki artışın ortalamasının hesaplanmasıyla belirlenebilir. Bu ifadeyi formüle edersek (VanLaarhoven ve Aarts, 1987, s.59);

$$\chi_0 = e^{(-\overline{\Delta AFD}^{(+)} / T_0)} \Rightarrow T_0 = \frac{\overline{\Delta AFD}^{(+)}}{\ln(\chi_0^{-1})} \text{ 'dir.}$$

- **Azaltma Faktörünün Seçimi:**

$T_{i+1} = \alpha T_i \rightarrow i = 0,1,2, \dots$, sıklıkla kullanılan sıcaklık derecesini azaltma kuralıdır. Burada yer alan α azaltma faktörü (0,1) aralığında sabit bir sayıdır ve 1'e yakındır. Genellikle de 0,95 ya da 0,99 kullanılır.

- **Her Sıcaklık Derecesinde Gerçekleştirilecek İterasyon Sayısının Belirlenmesi:** Her sıcaklık derecesinde gerçekleştirilecek yeni çözümlerin sayısı sistemdeki makinelerin sayısı ile büyüklük faktörü olarak adlandırılan sabit bir sayının çarpılması ile belirlenir. İterasyon sayısının artmasıyla elde edilen yeni çözüm sayısının artması sağlanır. Böylece global çözümü bulma olasılığı yükselir ancak bilgisayarın çalışma süresi de artar. Farklı büyüklük faktörlerinin etkisini belirlemek için algoritma belirlenen değerler için çalıştırılıp değişimler gözlenmektedir. Büyüklük faktörünün değerlerinin bir önceki değer iki katı olacak şekilde olduğu varsayılmaktadır. Büyüklük faktörü değerleri 1, 2, 4, 8, 16,... olarak belirlenebilmektedir (Abduelmola, 2000, s.83).

- **Durma Koşullarının Belirlenmesi:** Literatürde tavlama benzetimi algoritmasını durdurmada kullanılan çok çeşitli kriterler mevcuttur. Bunlar; amaç fonksiyonu değeri belli sayıdaki iterasyonda değişmemiş aynı kalmışsa, iterasyonların sayısı belirlenen maksimum iterasyon sayısını aşmışsa, kabul oranı verilen son kabul oranından küçükse ve tanımlanan son sıcaklık değerine ulaşılmışsa algoritma durdurulur (Singh ve Rajamani, 1996, s.131).

Uygulama

Araştırmanın Yapıldığı Fabrikanın ve Şanzuman Üretim Bölümünün Tanıtılması

Bu çalışmada, gerekli destek ve izin alınabildiği için bir Otomotiv fabrikası uygulama yeri olarak seçilmiştir. Fabrikada kamyon ile motor ve aktarma organları üretimi yapılmaktadır. Fabrikada üretilen ürünler cargo kamyon, 4 silindir motor, 6 silindir motor, şanzuman, arka aks ve ön düzen şeklinde sayılabilir. Belirtilen ürünlerin üretiminde; talaşlı imalat, montaj, pres, ısıl işlem, kaynak, ölçüm, kesme, puntalama,

tornalama, boring, delme, frezleme, diş açma, azdırma, raspalama, taşlama, honlama, lebleme, ovalama, sementasyon, indiksiyon, fosfatlama, kumlama, doğrultma, kaynak, lazer kaynak, sürtünme kaynağı, broş, çapak alma, çatlak kontrol ve işleme merkezleri kullanılmaktadır. Fabrikanın şanzuman bölümünde, üretim sistemlerinin yerleşim türlerinden birisi olan sürece göre yerleşim uygulanmaktadır. Bu bölümde aynı fonksiyona sahip makineler bir alanda toplanmıştır ve parçalar işlem sırasına göre bu makineler arasında taşınmaktadır. Süreç yerleşim düzeninde tesis içerisinde parçaların takip edilmesi oldukça karmaşıktır. Bu karmaşıklığa ilave olarak parçalar torna, taşlama ve azdırma bölümleri arasında uzun mesafelerde taşınmak zorunda kalmaktadır.

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, uygulama yapılan şanzuman bölümü için hücresel üretim sistemini tasarlamak, mevcut üretim sistemi olan sürece göre yerleşim üretim sistemi ile tasarlanan sistemi karşılaştırmak ve hücresel üretim sisteminin uygulanması durumundaki sonuçlar konusunda karar vericilere bilgi sağlamaktır.

Yöntem

Araştırmanın Modeli

Gerçekleştirilen araştırma, kullanılan araştırma yöntemine göre deneysel bir araştırmadır. Araştırma amacına göre ise hem mevcut durumu ortaya koyduğu için tanımlayıcı (betimleyici) araştırma, hem de mevcut ve yeni üretim sistemlerinin karşılaştırılmasına yer verdiği için açıklayıcı araştırmadır.

Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni zihinde yaratılan, düşünsel, kavramsal şanzuman üretim sistemleri topluluğudur. Bu araştırma evreni türü alanyazında tanımlanmış, düşünsel araştırma evreni olarak isimlendirilmektedir. Bu evren türü deneysel araştırmaların özünü oluşturur (Çömlekçi, 2001, s. 47). Araştırmanın yapıldığı Otomotiv Fabrikası Şanzuman Üretim Sistemi araştırmanın örneklemine oluşturmaktadır.

Veriler ve Toplanması

Araştırmada öncelikle Şanzuman bölümünde üretilen parçalara ve bu bölümde yer alan makinelere ait verilerin toplanmasıyla başlanmıştır. Bu veriler: üretilen tüm parçaların işlem sıraları ve süreleri, 1996-2005 tarihleri arasında üretilen şanzuman ünitesi

miktarları, şanzuman ünitesini oluşturan parçaların üretiminde kullanılan makinelere ait arızalararası ve arıza giderme süreleri ve şanzuman bölümünün yerleşimini gösteren ölçekli bir haritadan oluşmaktadır. Tüm bu veriler fabrikada konusunda yetkili kişilerden sağlanmıştır. Fabrikanın Şanzuman Bölümünde bir şanzuman ünitesini oluşturan 23 parçanın üre-

timi gerçekleştirilmektedir. Bir şanzuman ünitesini oluşturmak için kullanılan parçaların adları ve her parçadan kaç adet kullanılması gerektiği Tablo 4'de gösterilmiştir.

Yıllar itibariyle üretilen şanzuman üretim miktarı ise Tablo 5'de belirtilmiştir.

Tablo 4. Bir Şanzuman Ünitesini Oluşturan Parçalar ve Adetleri

Parça Adı	Adet	Parça Adı	Adet	Parça Adı	Adet	Parça Adı	Adet
Ana Mil	1	Avara	1	Grup Mili 4	1	Kavrama 5	1
Ana Mil 1	1	Çıkış Flanşı	1	Grup Mili 5	1	Kavrama Geri	1
Ana Mil 2	1	Giriş Mili	1	Kavrama 1	1	Senkromeç Göbeği Küçük	1
Ana Mil 3	1	Giriş Mili Tutucusu	1	Kavrama 2	1	Senkromeç Göbeği Büyük	2
Ana Mil 5	1	Grup Mili	1	Kavrama 3	1	Senkromeç Bileziği	3
Ana Mil Geri	1	Grup Mili 3	1	Kavrama 4	1		

Tablo 5. Yıllara Göre Şanzuman Üretim Miktarları

Yıllar	Üretim Miktarı	Yıllar	Üretim Miktarı
1996	13.469	2001	17.503
1997	19.441	2002	13.668
1998	22.053	2003	25.215
1999	24.890	2004	35.198
2000	33.764	2005	36.000

Şanzuman bölümünde üretilen herhangi bir parçanın, üretim işlemi göreceği makine dolu ise üretim işlemi o makinenin alternatifi olan başka bir makine de gerçekleştirilmektedir. Başka bir ifade ile bazı parçalar için alternatif üretim rotaları mevcuttur. Her

parçanın alternatif üretim rota sayısı Tablo 6'da parantez içerisinde belirtilmiştir.

Şanzuman bölümünde mevcut olan makinelerin adları, sayıları ve EM numaraları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 6. Parçalara Ait Üretim Rota Sayıları

Parça İsmi (Üretim Rota Sayısı)	Parça İsmi (Üretim Rota Sayısı)	Parça İsmi (Üretim Rota Sayısı)
Ana Mil (2)	Giriş Mili	Kavrama 3 (2)
Ana Mil 1 (8)	Giriş Mili Tutucusu	Kavrama 4 (2)
Ana Mil 2 (8)	Grup Mili	Kavrama 5
Ana Mil 3 (8)	Grup Mili 3 (2)	Kavrama Geri (2)
Ana Mil 5 (8)	Grup Mili 4 (2)	Senkromeç Bileziği (32)
Ana Mil Geri (8)	Grup Mili 5 (2)	Senkromeç Göbeği Büyük (5)
Avara (4)	Kavrama 1	Senkromeç Göbeği Küçük (5)
Çıkış Flanşı	Kavrama 2 (2)	

Tablo 7. Şanzuman Bölümünde Yer Alan Makineler

Makine Adı	Mevcut Sayısı	EM Numarası	Makine Adı	Mevcut Sayısı	EM Numarası
Duap Punta	1	93	Hoffman	2	7008, 7009
F.E. Matkap (Göbek Delme)	1	95	Forst Broş	1	7010
F.E. Matkap (Giriş Mili Delme)	1	94	Jones Shipman	1	7508
Taksan	1	533	Suphina	1	7509
Makino Max	1	545	Hurth Raspa	1	7510
Hitachi 23 R III	2	2541, 559	Nagel	1	7603
Mazak SQT 200	1	560	Interflux	1	8071
Hitachi 25/S	1	2506	Sakasan Yıkama	1	8072
Hitachi 20 S II	1	2518	Otosan Yıkama	1	8073
Hurth ZEA	1	4059	Lazer	1	8501
Hurth AEZ	1	4060	Bosch ECM	1	8502
Pfauter Raspa	1	4503	Fortuna 2	2	5025, 5021
Wera	1	4510	Hurth	2	4062, 4064
Schardt T3	1	5503	Mazak DT	3	2535, 2511, 2527
Schardt PF44	1	5505	Mazak SQT	4	2507, 2508, 2533, 2534
RZP	1	5506	Mori Seiki	4	2509, 2513, 2517, 2510
Wera	1	5525	Pfauter	3	4501, 4502, 4506
Mae Pres	1	6031	Reinecker	3	5510, 5513, 5517
Pres	1	6033	RZR	2	7601, 7602
Pres	1	6043	Taccella	3	5507, 5511, 5512
Roto Flo	1	6034			

Ana Mil, Giriş Mili ve Grup Mili parçaları 150'şerli, Ana Mil 1, Ana Mil 2, Ana Mil 3, Ana Mil Geri parçaları 24'erli, Ana Mil 5 ve Avara parçaları 56'şarlı, Grup Mili 3, Grup Mili 4, Grup Mili 5, Senkromeç Bileziği, Senkromeç Göbeği Küçük ve Senkromeç Göbeği Büyük parçaları 36'şarlı, Kavrama 1, Kavrama 2, Kavrama 3, Kavrama 4, Kavrama 5 ve Kavrama Geri parçaları 55'şerli, Çıkış Flanşı parçası 100'erli ve Giriş Mili Tutucusu parçası ise 500'erli partiler halinde makineler arasında taşınmaktadır. Parçaların makinelerdeki işlem süreleri ile ilgili bilgiler yetkili kişilerden alınmıştır.

Çözümleme

Şanzuman Bölümü Üretim Sisteminin Benzetim Modelinin Oluşturulması

Modelin Varsayımları

Şanzuman bölümü üretim sisteminin benzetim modeli, Durağan durum (Steady-state) olarak modellenmiştir. Sisteme gelen şanzuman ünitesi talepleri Tablo 5'de yer alan toplam üretim miktarları verileri yerine aynı zaman dönemine ilişkin aylık üretim miktarları verilerinden elde edilmiştir. Bir şanzumanın üretiminde farklı parçaların kullanıldığı göz önüne alınarak üretim miktarlarına göre belirlenen parçalar arası geliş süresi ve bu süreye uyan olasılık dağılımları Are-

na 9.0 yazılımında yer alan Input Analyzer programı ile belirlendi. Modelde temel zaman birimi olarak gün kullanılmıştır. Konuya ilişkin kişilerle yapılan görüşmeler sonucunda, parçaların makineler arasında işçiler tarafından partiler halinde 5-6 km/sa. hızla taşındığı bilgisi esas alınmıştır. Bu durumda taşıma süresi [$\text{taşıma uzaklığı} \times \text{UNIF}(0,01-0,012)$] formülü ile dakika cinsinden hesaplandı. Arızalar arası süre ve arıza giderme süreleri deterministik olarak girildi. Parçalar için işlem sırası ve süreleri de deterministik olarak saniye cinsinden girildi. Yukarıda tanımlanan girdiler temel alınarak Arena 9.0 yazılımı ile benzetim modeli oluşturulmuştur. Modelde Station-Process-Route modülleri kullanılmıştır. Parçalar Sequence modülünde tanımlanan işlem sıralarına, işlem sürelerine ve transfer sürelerine göre makinelerde işlenmektedir. Record modülü ile de parçalarla ilgili olarak transfer süresi, bekleme süresi, işlem süresi ve üretim miktarı gibi istatistikler kaydedilmiştir. Makineler için bozulma durumları ise Failure modülü kullanılarak tanımlanmış ve benzetim modeli oluşturulmuştur.

Modelin Çalıştırım Parametrelerinin Belirlenmesi

Oluşturulan benzetim modelini çalıştırabilmek için çalıştırım parametrelerinin belirlenmesi gerekmektedir. Benzetim modellerinde çalıştırım parametreleri; ısınma (warm-up) periyodu ve çalıştırım süresi için bir uzunluğun belirlenmesinden oluşmaktadır.

Isınma periyodu uygun uzunlukta belirlenmelidir. Bu ne çok kısa ne de çok uzun olmalıdır. Şanzuman bölümünde üretilen tüm parçalar için analiz Arena 9.0 yazılımında yer alan Output Analyzer programı ile yapılmıştır. Tüm parçalar için 5, 10, 15 ve 20'şerli hareketli ortalamalar alınmış ve elde edilen grafikler incelenmiştir. İnceleme sonucunda 20'şerli hareketli ortalamada sistemin durağan duruma geçtiği belirlenmiştir. Çalışmamızda bu süre modelin doğrulanması aşamasında yapılacak olan analizlerde kolaylık sağlaması açısından 30 gün olarak tespit edilmiştir. Buna göre model, çalışmaya başladıktan 30 gün sonra sistem ile ilgili istenen istatistikleri tutmaya başlayacaktır. Çalıştırım uzunluğu, parçaların makinelerde işlenmesi, makineler arasında taşınması gibi tüm olayların pek çok kez gerçekleşmesine fırsat verecek şekilde uzun belirlenmesi gerektiği için çalıştırım uzunluğu bir yıl olarak alınmıştır.

Modelin Gerçeklenmesi

Benzetim modelinin bilgisayara doğru bir şekilde uyarlanıp uyarlanmadığı ve girdi parametrelerinin yine doğru bir şekilde ifade edilip edilmediğinin kontrolü Arena 9.0 yazılımında Trace komutu kullanılarak yapılmaktadır. Trace komutu, üretilen parçaların adım adım hangi makineye ne kadar sürede gittiğinin, ne kadar süre işlem gördüğünün takip

edilmesini sağlamaktadır. Yapılan kontrol sonucunda benzetim modelinin bilgisayara doğru bir şekilde uyarlandığı sonucuna varılmıştır.

Modelin Doğrulanması

Kurulan benzetim modelinin gerçek sistemi temsil edip etmediği modelin doğrulanması aşamasında belirlenmeye çalışılır. Benzetim modeli ile gerçek sistem arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını belirlenebilmesi için benzetim modelinin ve gerçek sistemin performans ölçülerinin ortalamaları arasındaki fark için güven aralığı belirlenmektedir. Eğer belirlenen güven aralığı 0 değerini içerirse, "iki sistem arasında bir fark olmadığı" istatistiksel olarak söylenebilmektedir. Çalışmamızda modelin doğrulanması için üretim miktarı performans göstergesi olarak belirlenmiştir. Benzetim modeli bir tekrarı bir yıl olmak üzere on tekrar olarak çalıştırılmıştır. Çalışma tekrarları sonucunda elde edilen her bir parçaya ait 11 aya ilişkin üretim miktarları, on tekrar için bu miktarların ortalaması ve standart sapma değerleri Tablo 8'de gösterilmektedir.

Mevcut üretim sistemi için 1996 - 2005 tarihleri arasında parçaların her biri için Ocak ayı dışında kalan 11 aya ilişkin üretim miktarlarının ortalaması ve standart sapma değerleri ise Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 8. Kurulan Benzetim Modeli İçin Üretim Miktarı (11 Aylık), Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Parça Adı	Tekrar										Ortalama	Standart Sapma
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Ana Mil	18150	18150	18450	18150	18300	18150	18150	18300	18150	18300	18225,0	106,1
Ana Mil 1	18216	18240	18216	18264	18312	18096	18288	18192	18312	18192	18232,8	66,0
Ana Mil 2	18000	18048	18144	18360	18360	18216	18000	18000	18360	18360	18184,8	165,5
Ana Mil 3	18360	18360	18336	18288	18360	18000	18000	18000	18000	18360	18206,4	179,0
Ana Mil 5	18200	18256	18256	18200	18312	18312	18368	18200	18088	18312	18250,4	81,2
Ana Mil Geri	18000	18336	18360	18360	18000	18072	18336	18168	18360	18288	18228,0	153,2
Avıra	18480	18088	19320	17920	18200	18480	18368	17640	18480	17640	18261,6	494,2
Çıkış Flanş	18300	18100	18100	18300	18000	18100	18000	18300	18200	18100	18150,0	117,9
Giriş Mili	18300	18150	18300	18300	18300	18150	18300	18300	18300	18300	18270,0	63,2
Giriş Mili Tutucusu	18254	18303	18189	18154	18269	18158	18298	18244	18312	18278	18245,9	59,1
Grup Mili	18300	18300	18450	18150	18300	18150	18150	18300	18000	18150	18225,0	127,5
Grup Mili 3	18360	18360	18360	18396	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18363,6	11,4
Grup Mili 4	18360	18396	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18363,6	11,4
Grup Mili 5	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18252	18360	18360	18349,2	34,2
Kavrama 1	18315	18205	18260	18260	18205	18315	18150	18370	18260	18205	18254,5	65,8
Kavrama 2	18920	18150	18535	18535	18535	18975	18865	18150	18150	18480	18529,5	315,9
Kavrama 3	18150	18425	18425	18535	18370	18700	18150	18700	18975	18315	18474,5	259,9
Kavrama 4	18205	18150	18755	18150	18260	18150	18150	18150	18150	18975	18309,5	299,5
Kavrama 5	18260	18315	18260	18205	18260	18260	18150	18315	18205	18150	18238,0	59,1
Kavrama Geri	18645	18590	18150	18865	18150	18150	18700	18150	18150	18865	18441,5	318,7
Senkromeç Bileziği	54540	54576	54540	54540	55008	54540	54540	54540	54540	54540	54590,4	147,2
Senkromeç Göbeği Büyük	36634	36387	36569	36547	36376	36595	36542	36478	36385	36544	36505,7	93,8
Senkromeç Göbeği Küçük	18360	17820	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18306,0	170,8

Güven aralığı aşağıda yer alan formüller kullanılarak hesaplanmaktadır. Formüllerde yer alan g_s indisi gerçek sistemi, b_m indisi kurulan benzetim modeli-

ni, \bar{Y} örneklem ortalamasını, S örneklem standart sapmasını, n örneklem büyüklüğünü, μ ise evren ortalamasını ifade etmektedir.

$$v = \frac{\left(\frac{S_{gs}^2}{n_{gs}} + \frac{S_{bm}^2}{n_{bm}} \right)^2}{\left(\frac{S_{gs}^2}{n_{gs}} \right)^2 + \left(\frac{S_{bm}^2}{n_{bm}} \right)^2} - 2$$

serbestlik derecesinde, $(1 - \alpha)$ güven düzeyinde; güven aralığı

$$\left(\bar{Y}_{gs} - \bar{Y}_{bm} \right) - t_{krit.değ.} \sqrt{\frac{S_{gs}^2}{n_{gs}} + \frac{S_{bm}^2}{n_{bm}}} \leq \mu_{gs} - \mu_{bm} \leq \left(\bar{Y}_{gs} - \bar{Y}_{bm} \right) + t_{krit.değ.} \sqrt{\frac{S_{gs}^2}{n_{gs}} + \frac{S_{bm}^2}{n_{bm}}}$$

Her bir parça için hesaplanan güven aralığı değerleri Tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10. %95 Güven Düzeyinde Oluşan Güven Aralığı Değerleri

Parça Adı	Serbestlik Derecesi	Kritik Değer	Alt Sınır	Üst Sınır
Ana Ml	9,004	2,262	-1640,6	9551,8
Ana Ml 1	9,002		-1648,1	9543,7
Ana Ml 2	9,010		-1601,2	9592,7
Ana Ml 3	9,012		-1623,0	9571,3
Ana Ml 5	9,002		-1665,8	9526,2
Ana Ml Geri	9,008		-1644,2	9549,3
Avara	9,088		-1687,9	9525,8
Çıkış Flanşı	9,005		-1565,7	9626,9
Giriş Mli	9,001		-1685,3	9506,4
Giriş Mli Tutucusu	9,001		-1661,2	9530,5
Grup Mli	9,006		-1640,9	9552,0
Grup Mli 3	9,000		-1778,7	9412,7
Grup Mli 4	9,000		-1778,7	9412,7
Grup Mli 5	9,000		-1764,4	9427,1
Kavrama 1	9,002		-1669,8	9522,0
Kavrama 2	9,036		-1949,2	9251,3
Kavrama 3	9,024		-1892,7	9304,8
Kavrama 4	9,032		-1728,7	9470,9
Kavrama 5	9,001		-1653,3	9538,4
Kavrama Geri	9,037		-1861,3	9339,4
Senkromeç Göbeği Küçük	9,010		-1722,4	9471,6
Senkromeç Bileziği	9,001		-4836,1	28738,7
Senkromeç Göbeği Büyük	9,001		-3336,1	19047,0

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere bütün parçaların güven aralıkları 0 değerini kapsamaktadır. Bu sonuca göre % 95 güven düzeyinde, iki sistemden birisinin daha iyi olduğuna dair istatistiksel bir kanıt

olmadığı sonucuna varılmıştır; başka bir ifade ile kurulan benzetim modeli mevcut üretim sistemini doğru bir şekilde yansıtmaktadır.

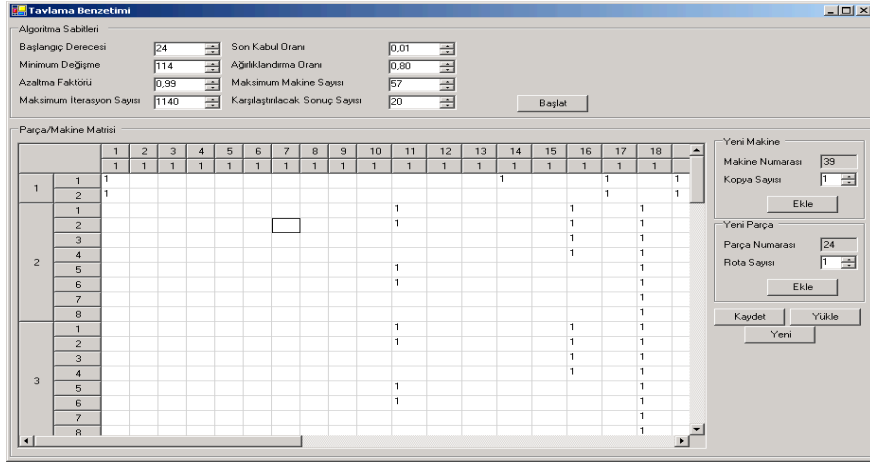
Hücrel Üretim Sisteminin Oluşturulması

Parça Makine Matrisinin Oluşturulması

4.3.3. Bölümünde belirtilen veriler kullanılarak öncelikle parça makine matrisi oluşturulmuştur. Matris, parçalar ve üretim rotalarının yer aldığı 108 satır ve makinelerin yer aldığı 38 sütundan oluşan büyük bir problemidir.

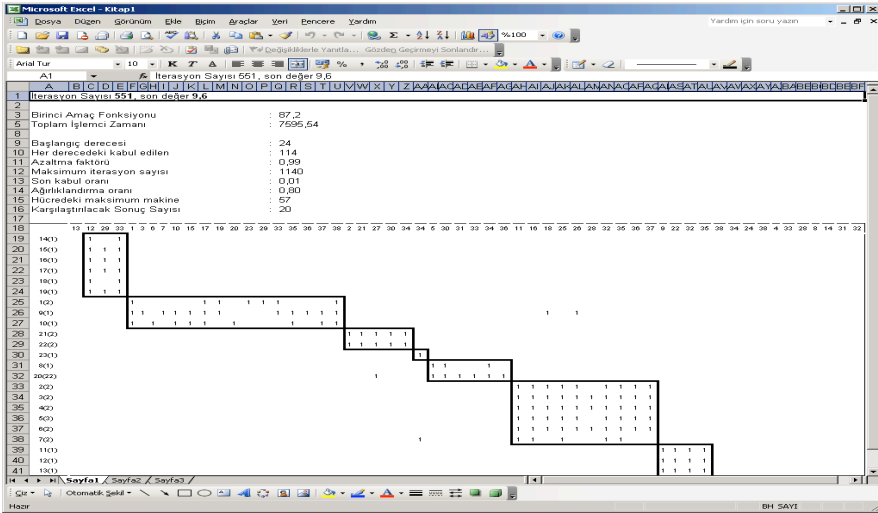
Hücre Oluşturma Yönteminin ve Tavlama Benzetimi İçin Parametre Değerlerinin Belirlenmesi

Hücre oluştururken parçaların üretim süreci temel alınmış ve parçaların üretim rotalarındaki bilgilerin analiz edilmesiyle hücreler oluşturulmuştur. Daha önce bölüm 3.2'de tanıtilen ve optimal (en iyi) çözümleri sağlayan matematiksel programlama modeli kullanılmıştır. Bu modelin çözümünde ise tavlama benzetimi yöntemi uygulanmıştır. Matematiksel modelin çözümü için kısım 3.3.1'de açıklanan tavlama benzetimi algoritması C-Sharp programlama dili ile kodlanmıştır. Bilgisayar programı, parça makine matrisi ve tavlama benzetimi algoritmasının parametre değerleri girilerek çalıştırılmıştır. Matriste parçalara ve makinelere numaralar verilmiştir. Programda her bir makineden kaç adet olduğu ve her bir parça için üretim rota sayısı da tanımlanmıştır. Algoritma sonucu elde edilen çözüm bir html dosyasına kaydedilmiştir. Parça makine matrisinin ve tavlama benzetimi algoritmasının parametrelerinin girdi ekranı görüntüsü aşağıdaki gibidir



Algoritmanın uygulanması sonucu elde edilen çıktının ekran görüntüsü aşağıdaki gibi olmuştur. Program aynı hücrede yer alan makineleri ve parçaları

çerçeve içine almıştır. Parça numarası yanında parantez içerisinde belirtilen sayı o parça için hangi üretim rotasının seçildiğini göstermektedir.



Tavlama benzetimi algoritması için parametre değerleri aşağıda açıklandığı şekilde belirlenmiştir.

Tavlama benzetimi yönteminde başlangıç sıcaklığının seçiminde kısım 3.3.2'de ifade edilen Johnson ve arkadaşları tarafından geliştirilen formül kullanılmıştır.

Algoritmanın bir iterasyonunun sonlanmasına yol açan $\ell \geq M \times M$ ($M =$ makinelerin sayısı (57)) kriterine göre algortmada bir iterasyon 3249 (57×57) kez çalıştırılarak her bir çalıştırmadan elde edilen amaç fonksiyonu değerleri yazdırılmıştır. Bu değerlere göre;

1. Denenen değişimlerin %80'inin kabul edilmesi isteniyorsa yani $\chi_0 = 0,80$ için başlangıç sıcaklık değeri,

$$\chi_0 = e^{(-\overline{\Delta AFD}^{(+)} / T_0)} \Rightarrow \chi_0 = 0,80 \Rightarrow T_0 = \frac{\overline{\Delta AFD}^{(+)}}{\ln(\chi_0^{-1})} = \frac{699,4 / 583}{\ln(0,80^{-1})} = \frac{1,2}{0,2231} = 5,4 \cong 6$$

2. Denenen değişimlerin %90'ının kabul edilmesi isteniyorsa yani $\chi_0 = 0,90$ için başlangıç sıcaklık değeri,

$$\chi_0 = e^{(-\overline{\Delta AFD}^{(+)} / T_0)} \Rightarrow \chi_0 = 0,90 \Rightarrow T_0 = \frac{\overline{\Delta AFD}^{(+)}}{\ln(\chi_0^{-1})} = \frac{699,4 / 583}{\ln(0,90^{-1})} = \frac{1,2}{0,1054} = 11,4 \cong 12$$

3. Denenen değişimlerin %95'inin kabul edilmesi isteniyorsa yani $\chi_0 = 0,95$ için başlangıç sıcaklık değeri,

$$\chi_0 = e^{(-\overline{\Delta AFD}^{(+)} / T_0)} \Rightarrow \chi_0 = 0,95 \Rightarrow T_0 = \frac{\overline{\Delta AFD}^{(+)}}{\ln(\chi_0^{-1})} = \frac{699,4 / 583}{\ln(0,95^{-1})} = \frac{1,2}{0,051} = 23,4 \cong 24$$

Hemen hemen denenen tüm değişimlerin kabul edilmesi istenen bir durum olduğuna göre kabul edilme olasılığı 0,95 olarak alındı ve başlangıç sıcaklık derecesi de 24 olarak kabul edildi. Azaltma faktörünü de daha yavaş bir soğuma sağlamak için $a=0,99$ olarak

alındı. Her sıcaklık değerinde gerçekleştirilecek iterasyon sayısının belirlenmesinde kullanılan büyüklük faktörleri sırasıyla 1, 2, 4, 8 ve 16 olarak ele alındı ve algoritma $T_0=24$ ve $a=0,99$ değerleri kullanılarak çalıştırıldı. Elde edilen sonuçlar aşağıda verilmiştir.

K	1	2	4	8	16
İterasyon Sayısı	57	114	228	456	912
CPU	1,08	2,11	5,00	9,40	17,75
AFD	12	9,6	9,8	9,6	9,6

CPU: Bilgisayar hesaplama zamanı (saat).
AFD: Amaç fonksiyonu değeri.

Sonuçlar incelendiğinde en iyi amaç fonksiyonu değeri olan 9,6'nın 2, 4 ve 5 büyüklük faktörü değerlerinde gerçekleştiği görüldü. Bu büyüklük faktörlerindeki bilgisayar hesaplama zamanlarına bakıldığında ise en iyi bilgisayar hesaplama zamanının 2,1 saat ile büyüklük faktörü 2 değerinde olduğu belirlendi. Bu durumda büyüklük faktörü 2 olarak alındı. Her

sıcaklık derecesinde gerçekleştirilecek yeni çözümlerin sayısı sistemdeki makinelerin sayısı ile büyüklük faktörünün çarpımı olan 114 (57×2) olarak belirlendi. Yukarıdaki sonuçlara göre tavlama benzetimi algoritmasının belirlenen parametre değerleri Tablo 11'de topluca verilmiştir.

Tablo 11. Tavlama Benzetimi Algoritmasının Parametre Değerleri

Başlangıç Sıcaklık Derecesi T_0 :	24
Azaltma Faktörü a:	0,99
Her Sıcaklık Derecesinde Gerçekleştirilecek İterasyon Sayısı:	114
Durma Koşulları:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ İterasyonların sayısı belirlenen maksimum iterasyon sayısını (1140) aşmışsa, ▪ Kabul oranı verilen son kabul oranından (0,01) küçükse, ▪ Amaç fonksiyonu değeri belli sayıdaki iterasyonda (son 20 iterasyon) değişmemiş aynı kalmışsa.

Algoritma belirlenen parametrelere göre çalıştırılmış ve elde edilen çözüme göre hücrelerde üretilecek parçalar, bu parçaların üretim rotaları ve üretimde kullanılacak EM numaralarına göre makine atamaları oluşturulmuştur. Algoritma sonucunda boşta kalan yani hiçbir hücreye atanmayan makineler bulunmaktadır. Bu makineler parçaların hücre içinde işlenmek üzere çok beklememeleri için alternatif üretim rotala-

rında kullanılma durumlarına göre uygun hücelere atanmıştır. Boşta kalan makinelerin ataması yapıldıktan sonra elde edilen sonuç Tablo 12'de gösterilmiştir.

Makine sayısı kısıtı nedeniyle işlem görmek üzere başka bir hücreye gitmesi gereken parçalar ve gittikleri hücreler ise Tablo 13'de olduğu gibi gerçekleşmiştir.

Tablo 12. Makinelerin Hücelere Atanması

Hücre	Parça Ailesi		EM Numaralarına Göre Makine Grupları
	Parça Adı	Üretim Rotası	
1	Ana Mil 1	2	4503, 5525, 6033, 7508, 8501, 5025, 5021, 2535, 2511, 4501, 5513, 5517, 7602, 7510
	Ana Mil 2	2	
	Ana Mil 3	2	
	Ana Mil 5	3	
	Ana Mil Geri	2	
	Avara	2	
2	Senkromeç Göbeği (Büyük)	2	94, 7010, 8502, 7008, 2509
	Senkromeç Göbeği (Küçük)	2	
3	Kavrama 1	1	4510, 559, 2507, 2508
	Kavrama 2	1	
	Kavrama 3	1	
	Kavrama 4	1	
	Kavrama 5	1	
	Kavrama Geri	1	
4	Giriş Mili Tutucusu	1	2517
5	Ana Mil	2	93, 95, 560, 2506, 4060, 5506, 6031, 6034, 6043, 7509, 2541, 2534, 4506, 5510, 5505, 7601, 5511, 5507, 5512
	Giriş Mili	1	
	Grup Mili	1	
6	Çıkış Flanşı	1	545, 5503, 533, 7009, 4062, 4064, 2533, 2518, 2513, 2510
	Senkromeç Bileziği	22	
7	Grup Mili 3	1	4059, 7603, 2527, 4502
	Grup Mili 4	1	
	Grup Mili 5	1	

Tablo 13. Dışta Kalan Parçaların Gittikleri Hücreler

Hücre	Parça Adı	Gittiği Hücre	Gittiği Hücrede İşlem Gördüğü Makine EM Numarası
1	Avara	4	2517
5	Giriş Mili	1	6033, 8501
6	Senkromeç Bileziği	2	8502

Parça aileleri ve makine grupları yukarıda açıklandığı gibi belirlendikten sonra hücrelerde yer alan makineler işledikleri parçaların üretim rotalarına göre yerleştirilmiştir. 4. Hücrede yer alan giriş mili tutucusu parçası haricindeki tüm parçalar, EM No 8072 Sakasan Yıkama, EM No 8073 Otosan Yıkama ve EM No 8071 Interflux Çatlak Kontrol makinelerinde işlem gördükleri için bu makineler tüm hücrelere yakın olacak bir şekilde yerleştirilmiştir ve makineler arasındaki uzaklıklar ölçülmüştür.

Tasarlanan Hücresel Üretim Sisteminin Benzetim Modelinin Oluşturulması

Tasarlanan hücresel üretim sisteminin benzetim modeli oluşturulurken kullanılan veriler kısım 4.3.3. de verilen ve aynı zamanda mevcut sistemin benzetim modeli oluşturulurken de kullanılan verilerdir. Tasarlanan hücresel üretim sisteminde makineler arasındaki uzaklıkları belirleyebilmek için öncelikle ölçekli bir harita üzerinde tavlama benzetimine göre oluşturulan makine grupları yerleştirilmiştir. Bu işlemin ardından makineler arasındaki uzaklıklar tarafımızdan metre cinsinden yine harita üzerinden ölçülmüştür. Tasarlanan hücresel üretim sisteminin benzetim modelinin varsayımları kısım 4.4.1.1. de belirtilen mevcut üretim sisteminin benzetim modelinin varsayımları ile aynıdır. Sadece makineler arasındaki uzaklıklar tasarlanan üretim sistemine göre değiştirilmiştir. Mevcut üretim sisteminin benzetim modeli ile tasarlanan hücresel üretim sisteminin benzetim modelleri aynı çalıştırma parametreleri ile çalıştırılacaktır. Modelin gerçekleşmesi Arena 9.0 yazılımında Trace komutu kullanılarak yapılmıştır. Yapılan kontrol sonucunda benzetim modelinin bilgisayara doğru bir şekilde uyarlandığı belirlenmiştir.

Şanzuman Bölümü Üretim Sistemi ve Tasarlanan Hücresel Üretim Sisteminin Karşılaştırılması

Öncelikle iki sistemin karşılaştırılmasında kurulan benzetim modellerinin kaç tekrar çalıştırılacağı belirlenmesi gerekmektedir. İki sistemin benzetim modelleri, ısınma periyodu bir ay ve her tekrar bir

yıl olmak üzere 40 tekrar çalıştırılmıştır. Araştırmada bağımsız değişken üretim sistemi değişkenidir. Üretim sistemi bağımsız değişkeninin iki grubu vardır. Bunlar; mevcut üretim sistemi ve önerilecek üretim sistemidir. Araştırmadaki bağımlı değişkenler ise; parçalar için ortalama transfer süresi, parçaların üretim miktarı ve parçaların üretim süresi olmak üzere üç tanedir. Bu durumda veriler, tek yönlü manova kullanılarak test edilmiştir. Şanzuman bölümü üretim sistemi ve tasarlanan sistemde parçalar için ortalama transfer süresi, parçaların üretim miktarı ve parçaların üretim süresi değerleri SPSS paket programında girilmiş ve varyans analizi yapılmıştır. Varyans analizinde, bağımsız değişkenimiz iki grupta ve örneklem sayıları eşit olduğundan Box's testi göz ardı edilmiş ve Hotelling's T² test istatistiği dikkate alınmıştır (Feld, 2005, s.599). Şanzuman bölümü üretim sistemi ve tasarlanan sistemle üretilen parçalar için ortalama transfer süresi, parçaların üretim miktarı ve parçaların üretim süresi performans göstergeleri arasında farklılık yoktur $H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$ istatistiksel hipotezi, farklılık vardır $H_1 : \mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3$ araştırma hipotezine karşı test edilmiştir. Anlamlılık düzeyi $\alpha = 0,05$ olarak belirlenmiştir. Parça türleri itibarıyla elde edilen Hotelling's T² test istatistiği ve olasılık değerleri Tablo 14'de yer almaktadır.

Tablo 14 incelendiğinde tüm parçalar için Hotelling's T² test istatistiği ($p < 0,05$) anlamlı sonuçlar vermiştir. Başka bir deyişle, üretim sisteminin parçaların transfer süresi, üretim süresi ve üretim miktarları üzerinde etkisi vardır. Ancak bu etkinin içeriği net değildir. Bu test sonucu bize üretim sisteminin parçaların transfer süresi üzerinde mi, üretim süresi üzerinde mi yoksa üretim miktarları üzerinde mi etkisi olduğunu söylememektedir. Etkinin içeriğini belirlemek için MANOVA analizi içinde yer alan tek değişkenli testlerin uygulanması gerekmektedir. SPSS paket programından alınan bu testin sonuçları Tablo 15'de gösterilmektedir. Burada parçalar bazında, üretim sisteminin hangi performans göstergelerini etkilediği ($p < 0,05$) koyu renk hücrelerle ifade edilmiştir.

Tablo 14. Parçalar İçin Hotelling's T² Test İstatistiği Değerleri

Parça Adı	Hotelling's T ²	
	Değer	Sig.
Ana Mil	24380,802	0,000
Ana Mil 1	37017,511	0,000
Ana Mil 1 Kavrama 1	6137,805	0,000
Ana Mil 2	2183,267	0,000
Ana Mil 2 Kavrama 2	134359,816	0,000
Ana Mil 3	1982,275	0,000
Ana Mil 3 Kavrama 3	149382,826	0,000
Ana Mil 5	3211,350	0,000
Ana Mil 5 Kavrama 5	4273,044	0,000
Ana Mil Geri	1598,013	0,000
Ana Mil Geri Kavrama Geri	114538,674	0,000
Avara	1309,57	0,000
Çıkış Flaşı	14703,166	0,000
Giriş Mili	1160,67	0,000
Giriş Mili Kavrama 4	13761,543	0,000
Giriş Mili Tutucusu	5478,048	0,000
Grup Mili	791,309	0,000
Grup Mili 3	782,876	0,000
Grup Mili 4	1340,951	0,000
Grup Mili 5	626,839	0,000
Grup Mili 345	72493,336	0,000
Kavrama 1	12665,936	0,000
Kavrama 2	21,603	0,000
Kavrama 3	16,639	0,000
Kavrama 4	16,947	0,000
Kavrama 5	17640,911	0,000
Kavrama Geri	19,775	0,000
Senkromeç Bileziği	34479,061	0,000
Senkromeç Bileziği Geri	13077,089	0,000
Senkromeç Göbeği Büyük	1740,043	0,000
Senkromeç Göbeği Küçük	3293,524	0,000

Tablo 15. Parçalar İçin Üretim Sistemi Değişkeninin Bağımlı Değişkenlere Etkisi

Parça Adı	Üretim Sistemi Değişkeninin Bağımlı Değişkenlere Etkisi (Sig.)		
	Transfer Süresi	Üretim Süresi	Üretim Miktarı
Ana Mil	0,000	0,026	0,000
Ana Mil 1	0,000	0,000	0,000
Ana Mil 1 Kavrama 1	0,000	0,090	0,000
Ana Mil 2	0,000	0,745	0,000
Ana Mil 2 Kavrama 2	0,000	-	0,000
Ana Mil 3	0,000	0,507	0,000
Ana Mil 3 Kavrama 3	0,000	-	0,000
Ana Mil 5	0,000	0,000	0,000
Ana Mil 5 Kavrama 5	0,000	0,865	0,000
Ana Mil Geri	0,000	0,486	0,000
Ana Mil Geri Kavrama Geri	0,000	-	0,000
Avara	0,000	0,340	0,027
Çıkış Flanşı	0,000	0,000	0,000
Giriş Mili	0,000	0,741	0,000
Giriş Mili Kavrama 4	0,000	-	0,000
Giriş Mili Tutucusu	0,000	-	-
Grup Mili	0,000	0,000	0,000
Grup Mili 3	0,000	0,033	0,355
Grup Mili 4	0,000	0,276	1,000
Grup Mili 5	0,000	0,621	0,351
Grup Mili 345	0,000	-	0,000
Kavrama 1	0,000	-	1,000
Kavrama 2	0,000	0,391	0,097
Kavrama 3	0,000	0,371	0,029
Kavrama 4	0,000	0,000	0,145
Kavrama 5	0,000	-	0,916
Kavrama Geri	0,000	0,707	0,951
Senkromeç Bileziği	0,000	0,919	0,646
Senkromeç Bileziği Geri	0,000	-	0,226
Senkromeç Göbeği Büyük	0,000	0,598	0,320
Senkromeç Göbeği Küçük	0,000	0,367	0,156

Sonuç

Hücrel üretim amacını, parçalar arasındaki benzerlikten yararlanarak üretimde etkinliğe ulaşmaktır. Diğer bir deyişle daha az sürede, daha az maliyetle ve daha iyi nitelikte daha çok çıktı elde edebilmektedir. Hücrel üretim sisteminde hücre; parça ailelerinden ve makine gruplarından oluşmaktadır. Parçaların diğer hücrelerle minimum ilişki ile işlendiği hücreler elde edilmeye çalışılmaktadır. Hücrel üretim sistemi ile parçaların sistem içerisinde taşınması ve sistemde dolaşan parça sayısı azalmakta, makine ayarlama süresi ve üretim süresi kısalmakta böylece küçük partilerin üretiminin yapılması daha ekonomik olmaktadır. Bunun yanında, bir işçi hücre içerisinde

birden fazla makineye atanarak emek tasarrufu sağlanmakta ve kalite çalışmaları kolay yürütülmektedir. Sistemdeki parça sayısındaki azalmadan dolayı, yeni makineler eklemek ve genişlemek için önemli ölçüde kullanılabilir alan kazanılmaktadır.

“Bir Otomobil Fabrikasının Şanzuman Üretim Bölümü İçin Hücrel Üretim Sistemi Önerisi” isimli bu çalışmada şanzuman parçaları üretimi yapan ve süreç yerleşimine sahip bir işletme ele alınmıştır. Bu işletmede süreç yerleşimi değil de hücrel üretim sistemi uygulanmış olsaydı işletmenin ne gibi avantajlar elde edebileceği belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla öncelikle tavlama benzetimi yöntemiyle hücrel üre-

tim sistemi kurulmuştur. İşletmenin hücrel üretim sisteminin avantajlarına sahip olup olamayacağı her iki sistemin de benzetim modellerinin oluşturularak Arena 9.0 yazılımında çalıştırılması ve elde edilen verilerin analiz edilerek karşılaştırılması yapılmıştır.

Benzetim modellerinin çıktıları olan verilerin kullanılmasyla yapılan analiz sonuçları incelendiğinde önerilecek olan hücrel üretim sistemi tüm parçalar için transfer süresi açısından farklılık yaratmıştır. Verilere bakıldığında bu fark daha düşük bir transfer süresinin elde edildiği yönündedir. Ancak önerilecek hücrel üretim sistemi bazı parçalar için üretim süresi ve üretim miktarı açısından bir fark yaratmamıştır. Bunun nedenlerini aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

- Öncelikle hücrel üretim sisteminde parçaların izleyecekleri üretim rota planı sayısı azalmıştır. Örneğin mevcut üretim sisteminde bir parçanın bir işlemi için gidebileceği üç makine olması halinde, parça bu makinelerden uygun olan herhangi birisinde işlem görebilmekteydi. Tasarlanan hücrel üretim sisteminde ise parça sadece atanmış olduğu hücredeki makinede işlem görebilmektedir. Yani hücreler arasında taşınma olmadığından parça kendi hücreindeki makinede işlem görmek için beklemek zorunda kalmaktadır ki bu da bazı makinelerdeki parça başına ortalama bekleme süresinin daha yüksek çıkmasına neden olmaktadır. Bu da üretim süresini ve üretim miktarını etkilemektedir.
- Bir başka neden ise transfer süresinin kısalması ile parçaların çok kısa sürede işlem görecekları makinelere gelmesi ve burada beklemek durumunda kalmalarıdır.

Yukarıda ifade edilen olumsuzlukların giderilmesi için bir öneri beklemenin yüksek olduğu hücrelerde parçaların bekleme süresini azaltmak için hücreye ek makine satın alınmasıdır. Bir diğer öneri ise, hücrel üretim sisteminde esneklik özelliğine sahip hücreler oluşturularak başka bir deyişle hücrelerde yer alan makinelerin birbirlerine otomatik malzeme taşıma sistemi ile bağlanması yoluyla parçalar için üretim süresinin düşürülmesidir. Böylelikle taşıma ile ilgili problemler en aza indirilerek sürat ve verimlilik artırılabilir. Bu sayede de daha fazla üretim yapılması mümkün olacaktır.

Tasarlanan hücrel üretim sisteminde, hücrelerde yer alan makineler arasında otomatik malzeme taşıma sisteminin kurulması ya da bazı hücrelere ek makine alınması yönünde yapılan önerilerin uygulanması durumunda elde edilecek sonuçların neler olacağı, bu çalışmada oluşturulan benzetim modellerinde yapılacak değişikliklerle araştırılabilir. Bunun yanı sıra, çalışmada kurulan benzetim modelleri aynı talep düzeyinde çalıştırılmıştır. İleriki çalışmalarda önerilen değişiklikler doğrultusunda elde edilen sistem tasarımları üzerinde farklı talep düzeylerinin etkileri de yine kurulan benzetim modelleri ile incelenebilir ve sistem tasarımları karşılaştırılabilir.

Kaynakça

- Abduelmola, Abduelghani I. (2000). *Modeling of Cellular Manufacturing Systems With Productivity Consideration: A Simulated Annealing Algorithm*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Windsor.
- Adil, G. K., D. Rajamani ve D. Strong. (1996). Cell Formation Considering Alternate Routeings. *International Journal of Production Research*. 34 (5): 1361-1380.
- Adil, G. K., D. Rajamani ve D. Strong. (1997). Assignment Allocation and Simulated Annealing Algorithms For Cell Formation. *IIE Transactions*. 29: 53-67.
- Chen, C. L., N. A. Cotruvo ve W. Baek. (1995). A Simulated Annealing Solution to The Cell Formation Problem. *International Journal of Production Research*. 33 (9): 2601-2614.
- Coello, Coello ve A. Carlos. (2005). *Applications of Multi - Objective Evolutionary Algorithms*. World Scientific Publishing Company: NJ.
- Çömlekçi, Necla. (2001). *Bilimsel Araştırma Yöntemi ve İstatistiksel Anlamlılık Snamaları*. Bilim Teknik Yayınevi: Eskişehir.
- Demir, M. Hulûsi ve Şevkinaz Gümüşoğlu. (2003). *Üretim Yönetimi (İşlemler Yönetimi)*. Beta Basım Yayım Dağıtım A. Ş.: İstanbul, Genişletilmiş 6. Bası.

- Durmuşoğlu, M. Bülent, Osman Kulak ve H. Hakan Balcı. (2003). Türkiye'de Hücreli Üretim Uygulamalarının Analizi ve Değerlendirilmesi. *Endüstri Mühendisliği*. (2): 10.
- Field, Andy. (2005). *Discovering Statistics Using SPSS*. Sage Publications Ltd.: London.
- Glover, Fred. (2002). *Handbook of Metaheuristics*. Kluwer Academic Publishers: NJ, USA.
- Groover, Mikell P. (2001). *Automation, Production Systems, and Computer - Integrated Manufacturing*. Prentice - Hall, Inc.: NJ.
- Hitomi, Katsundo. (1996). *Manufacturing Systems Engineering - A Unified Approach to Manufacturing Technology, Production Management and Industrial Economics*. Taylor & Francis Ltd.: Great Britain, Second Edition.
- Hyer, Nancy ve Urban Wemmerlöv. (2002). *Reorganizing The Factory Competing Through Cellular Manufacturing*. Productivity Press: USA.
- Johnson, David S. ve diğerleri. (1989). Optimization by Simulated Annealing: An Experimental Evaluation; Part I, Graph Partitioning. *Operations Research*. 37 (6): 865-892.
- Jones, M. Tim. (2003). *AI Application Programming*. Charles River Media: USA.
- Kobu, Bülent. (2003). *Üretim Yönetimi*. Avcıol Basım Yayın: İstanbul, Onbirinci Baskı.
- Karaboğa, Derviş. (2004). *Yapay Zeka Optimizasyon Algoritmaları*. Atlas - Nobel Yayınları: Ankara.
- Offodile, O. Felix, Abraham Mehrez ve John Grznar. (1994). Cellular Manufacturing: A Taxonomic Review Framework. *Journal of Manufacturing*. 13 (3): 196-220.
- Selim, M. Hassan, Ronald G. Aksin ve Asoo J. Vakharia. (1998). Cell Formation in Group Technology: Review, Evaluation and Directions For Future Research. *Computers and Industrial Engineering*. 34 (1): 3-20.
- Singh, Nanua ve Divakar Rajamani. (1996). *Cellular Manufacturing Systems: Design, Planning and Control*. Chapman & Hall: London.
- Taylor III, Bernard W. ve Roberta S. Russell. (2006). *Operations Management Quality and Competitiveness in a Global Environment*. John Wiley and Sons, Inc.: United States of America.
- Van Laarhoven, P. J. M. ve E. H. L. Aarts. (1987). *Simulated Annealing: Theory and Applications*. D. Riedel Publishing Company: Netherlands.
- Wemmerlöv, Urban ve Danny J. Johnson. (1997). Cellular Manufacturing at 46 User Plants: Implementation Experiences and Performance Improvements. *International Journal of Production Research*. 35 (1): 29-49.

Türkiye’de 2. El Otomobil Fiyatlarının Tahmini ve Fiyat Belirleyicilerinin Tespiti*

Forecasting of Second-Hand Automobile Prices and Identification of Price Determinants in Turkey

Yrd. Doç. Dr. Fatih Ecer

Öz

Bu çalışmada web sitelerindeki ikinci el otomobil ilanlarından yararlanarak ikinci el otomobil fiyatlarının belirleyicileri araştırılmış ve fiyata yönelik tahminleme üzerinde durulmuştur. Bilindiği gibi ikinci el otomobil fiyatlaması gerek satıcılar gerekse de alıcılar açısından zor bir durumdur. Çalışmanın temel amacı ikinci el otomobil fiyatlamasında etkili olan faktörleri ortaya koymaktır. Diğer amaç ise iki istatistiksel modelin otomobil fiyatı belirleme noktasındaki tahmin performanslarını karşılaştırmaktır. Bu bağlamda çalışmada hedonik model ve yapay sinir ağları modeli kullanılmıştır. Hedonik modeller büyük veri setlerini analiz etmek için çoklu regresyon modellerinden yararlanır. Öte yandan hedonik fonksiyonların doğrusal olmama potansiyeline sahip olmaları nedeniyle çalışmada alternatif olarak yapay sinir ağlarına başvurulmuştur. Sonuç olarak çalışma, hem Türkiye’deki ikinci el otomobil fiyatlarının belirleyicilerini ortaya koymuş hem de yapay sinir ağlarının ikinci el otomobil fiyatlarının belirlenmesinde daha iyi bir yöntem olabileceği göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: İkinci El Otomobil Fiyatı, Hedonik Model, Yapay Sinir Ağları.

Abstract

In this study, determinants of second-hand automobile prices are examined and focused on the estimation of price using the second-hand automobile advertisements in web sites. As known, second-hand automobile pricing is a difficult matter for both automobile buyers and sellers. The primary goal of this paper is to identify

the determinants of second-hand automobile pricing. Additionally, the second purpose is to compare the prediction performances of two statistical models in order to predict second-hand automobile prices. In this context, hedonic models and artificial neural networks are handled in this study. Hedonic models utilize multiple regression models on large data sets in the analyses. On the other hand, artificial neural networks are employed in this study as an alternative method on account of potential non-linearity in the hedonic functions. As a conclusion, the present paper demonstrates both determinants of second-hand automobile prices in Turkey, and also artificial neural networks can be a better alternative method for prediction of the second-hand automobile prices.

Keywords: Second-hand Automobile Price, Hedonic Regression, Artificial Neural Networks.

Giriş

İkinci el otomobil fiyatlarının belirlenmesi gerek satıcılar gerekse de alıcılar açısından oldukça zordur. Çünkü insanlar alacakları ya da satacakları otomobilin fiyatını belirleme noktasında karmaşa yaşayabilmektedirler. Özellikle de otomobile fazla ilgi duymayan ve teknik özellikleri hakkında az bilgi sahibi olan insanlar için bu karmaşa daha da fazla olabilmektedir. Bahsedilen bu tür zor fiyatlandırma problemlerinin üstesinden gelebilmek için araştırmacılar çeşitli yöntemler önermişlerdir. İşeri ve Karlık (2009), Yapay Sinir Ağlarını (YSA) kullanarak bir

Yrd. Doç. Dr. Fatih Ecer, Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF, fecer@aku.edu.tr

* Bu çalışmanın kısıtlı bir şekli 13th International Symposium on Econometrics, Operations Research and Statistics sempozyumunda “İkinci El Otomobil Fiyatları Üzerinde Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Çalışma” başlığıyla sunulmuştur.

otomobil fiyatlandırma modeli geliştirmişlerdir. Ayrıca çalışmalarında YSA'nın otomobilleri ucuz ya da pahalı şeklinde çeşitli istatistiksel yöntemlerden ve regresyon tekniklerinden daha iyi sınıflandırdığını göstermişlerdir. Asilkan ve Irmak (2009), YSA kullanarak ikinci el otomobillerin gelecekteki fiyatlarını tahmin etmişlerdir. Ayrıca YSA kullanılarak bulunan sonuçları, zaman serisi analizleri ile bulunmuş olan sonuçlarla karşılaştırmışlardır. Çalışmada elde edilen sonuçlar, YSA metodolojisinin ikinci el otomobillerin gelecekteki fiyatlarını tahmin etmede başarıyla kullanılabilceğini ortaya koymuştur. Asilkan (2011), en sık kullanılan veri madenciliği yöntemleri arasında yer alan regresyon analizi ve YSA kullanarak ikinci el otomobillerin güncel pazar fiyatlarının modellenebileceğini, özellikle de YSA'nın daha iyi modeller üretebileceğini göstermiştir. Irandoust (1998), İsveç otomobil pazarında yer alan yabancı otomobil üreticisi firmaların fiyatlandırma politikalarını analiz etmiştir. Elde ettiği sonuçlara göre otomobil fiyatlarının belirlenmesi aşamasında maliyetler, kalite ve faiz oranları etkili olmaktadır.

Hedonik modelleme, malların fiyatlarındaki değişimleri ve söz konusu fiyat değişimlerine etki eden faktörleri açıklamada oldukça yararlı olmaktadır (Hepşen, 2012). Hedonik modelleme ile malların fiyatları ile fiziksel ya da coğrafi özellikleri arasındaki ilişkiler modellenmeye çalışılır. Hedonik modeller analizlerde regresyon yöntemini esas alır. Hedonik modelin literatürde genellikle konut fiyatlarının belirlenmesinde kullanıldığı görülmektedir (Bin, 2004; Fletcher vd., 2004; Hepşen, 2012; Chen vd., 2009; He, 2010; Jim ve Chen, 2009; Chan vd., 2008; Tang ve Yiu 2010). İkinci el otomobil fiyatının belirlenmesine ilişkin yapılmış çalışmaya ise rastlanmamıştır. Bu bağlamda ikinci el otomobil fiyatlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesinde hedonik modellemeden faydalanılması çalışmanın özgün taraflarındandır.

Doğrusal olmayan ilişkilerin belirlenmesinde çok güzel sonuçlar veren YSA, bu çalışmada hedonik modelle alternatif olarak önerilmiştir. YSA, insan beyninin öğrenme sürecini taklit ederek oluşturulmuş bilgisayar sistemleridir. Kendilerine gösterilen örnekler ile eğitilebilirler ve bu sayede benzer konularda karar verebilirler. Bir YSA girdi, gizli ve çıktı katmanı olmak üzere üç katmandan oluşur. Her katmanda ise nöronlar bulunur. Bir nöron önce kendine gelen girdileri ve onların ağırlık değerlerini alır. İkinci aşamada net girdiyi hesaplar. Net girdi, her girdi değeriyle

kendi ağırlığının çarpılıp toplanmasıyla elde edilir. Elde edilen net girdi değeri aktivasyon fonksiyonları yardımıyla dönüştürülür ve böylece bir çıktı üretilir. YSA modellerinden en popüler olanı danışmanlı, ileri beslemeli ve geriyayılım (backpropagation) algoritmasını kullanan bir ağ olan ve Rumelhart vd. (1986) tarafından geliştirilen çok katmanlı algılayıcılar (ÇKA). Pek çok benzerliklerin olması sebebiyle ÇKA modeli çoklu regresyon analizinin iyi bir alternatifi olarak görülebilir (Tay ve Ho, 1992).

Çalışmanın iki temel amacı olup birincisi ikinci el otomobil fiyatlarının belirleyicilerini tespit etmektir. Bu bağlamda hedonik modelden yararlanılmıştır. Çalışmanın bir diğer amacı ise hedonik modelin ikinci el otomobil fiyatlarını tahmin etme becerisiyle YSA'yı karşılaştırmaktır. Bu amaçlar çerçevesinde hazırlanan çalışma altı bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde çalışmada kullanılan modeller hakkında bilgiler verilmiştir. Üçüncü bölümde veri seti tanımlanmıştır. Hedonik modelin nasıl oluşturulduğuna dördüncü bölümde değinilmiştir. Beşinci bölümde analizlerde elde edilen bulgulara yer verilmiş ve değerlendirmeler yapılmıştır. Son bölümde ise elde edilen sonuçlar ele alınmıştır.

Çalışmada Yararlanılan Modeller

Çalışmanın amaçları çerçevesinde iki istatistiksel modelden yararlanılmıştır: Hedonik model ve yapay sinir ağları modellerinden ÇKA. Hedonik model, hem ikinci el otomobil fiyatlarının belirleyicilerinin ortaya konulabilmesi hem de fiyat tahmini yapma amacına ulaşmada, ÇKA ise özellikle fiyat tahmini yapma amacına yönelik olarak çalışmada tercih edilmiştir.

Hedonik Model

Hedonik yaklaşımda bir ürünün özelliklerinin fiyat üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Diğer bir ifadeyle hedonik model, bir ürünün özellikleriyle fiyatı arasında ilişki kurarak ek bir özelliğin ürünün fiyatı üzerindeki etkisinin belirlenmesinde kullanılır. Regresyon analizi, ürün piyasasında hedonik yaklaşım olarak adlandırılmaktadır. Regresyon modeli bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin yorumlanmasına olanak verir. Modelin yapısının basit olması ve hesaplama kolaylığı sağlaması onu cazip ve güçlü yapan iki unsurdur. Bununla beraber doğru fonksiyonu belirlemenin zorluğu ise zayıf tarafıdır. *Y* ba-

ğımli değişkeni, X_i i . bağımsız değişkeni ve β_i i . bağımsız değişkenin katsayısını göstermek üzere hedonik modeli (1) numaralı formülle ifade edilebilir:

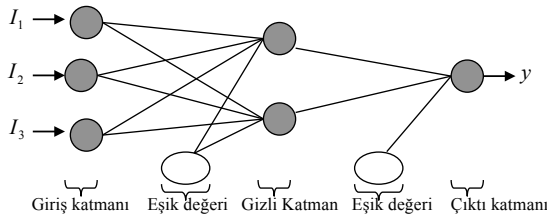
$$Y = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i + \varepsilon \quad (1)$$

Görüldüğü gibi hedonik modelin yapısı çoklu regresyon modeliyle aynıdır. Ancak hedonik yaklaşımda farklı fonksiyonel yapılar kullanılabilir. En çok kullanılan fonksiyonel yapılar lineer form, doğal logaritma, logaritma ve kök dönüşümüdür.

Hedonik model yaklaşımına getirilen bazı eleştiriler vardır. Bu eleştiriler genellikle arz ve talebin belirlenmesi, hedonik modelin fonksiyonel formu ve bağımsız değişkenlerin belirlenmesiyle ilgilidir (Selim, 2009). Ancak sağladığı avantajlar nedeniyle hedonik modeller literatürde sıklıkla kullanılmaktadır (Coulson ve McMillen, 2008; Fletcher, Mangan ve Raeburn, 2004; Kiefer, 2011; Kiel ve Zabel, 2008; Stadelmann, 2010).

Çok Katmanlı Algılayıcılar (ÇKA)

Şekil 1'de görülen ÇKA modeli doğrusal olmayan regresyonun farklı bir formu olarak görülebilir (Selim, 2009).



Şekil 1. Bir ÇKA Ağı

En çok kullanılan YSA modellerinden olan ÇKA modeli ileri beslemeli bir ağ olup Rumelhart, Hinton ve Williams (1986) tarafından geliştirilmiştir. ÇKA modeli danışmanlı öğrenme stratejisi üzerine kurulu olup ileri beslemeli bir ağıdır. ÇKA ağlarını eğitmek için geri yayılım algoritması kullanılır. Bu algoritma hatayı geriye doğru yayarak en aza indirir. Aktivasyon fonksiyonu olarak ise çalışmada hiperbolik tanjant fonksiyonu kullanılmıştır. Bu fonksiyonun matematiksel formu,

$$\psi(x) = \frac{e^x - e^{-x}}{e^x + e^{-x}} \quad (2)$$

şeklinde olup çıktılar (-1,1) arasında değer alır.

MLP ağlarında karşılaşılan en önemli sorun, eğitim aşamasının işlem yükü nedeniyle uzun zaman almasıdır. Diğer bir sorun ise ağı belirlediği ağırlıkların yorumlanmasının güçlüğüdür (Bishop, 1994).

Veri Seti

Çalışmada kullanılan veri setinde farklı marka ve modellerden tesadüfi 640 otomobil yer almaktadır. Otomobillere ilişkin veriler 2012 yılı içinde Türkiye'deki ikinci el otomobil web sitelerinden derlenmiştir (<http://www.sahibinden.com>, <http://www.arabam.com>). Veri derleme aşamasında farklı marka ve modellerden birbirine yakın sayıda otomobil seçilmeye çalışılmış ve böylelikle bir rastgele örneklem oluşturulmuştur. Tablo 1'de ikinci el otomobil fiyatını tahmin etmeye yönelik model oluşturmada yararlanılan 42 değişken ile bu değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır. Değişkenler "marka ve model", "yaş", "kilometre", "motor gücü", "motor hacmi", "hava yastığı sayısı", "sensör sayısı", "boyalı parça sayısı", "değişen parça sayısı", "renk", "yakıt", "kasa", "aktarma", "klima", "vites", "koltuk" ile "diğer otomobil özellikleri" başlıkları altında toplanmıştır. "Diğer otomobil özellikleri" kukla değişkenlerden oluşmakta olup geriye kalan gruplardaki değişkenler ise kategoriktir. Hedonik yaklaşımda kategorik değişkenlerde temel sınıfları araştırmacı kendisi belirlemektedir. Bu çalışmada kategorik değişkenler içindeki hangi sınıfın temel sınıf olduğu Tablo 1'de belirtilmiştir. Örneğin otomobil marka ve modellerinde Audi A3, motor gücünde ise 0-100 hp sınıfı temel sınıftır.

Hedonik Modelin Oluşturulması

Hedonik model kurulurken uygun fonksiyonel formu belirlemek büyük önem taşımaktadır. Ancak otomobil fiyatıyla otomobil özellikleri arasındaki uygun fonksiyonel formun nasıl olması gerektiğine ilişkin literatürde çok az yönlendirici kaynak bulunmaktadır. Bununla birlikte genel bir değerlendirme yapmak

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Tüm örneklem	
	Ortalama	St. sapma
Log (Otomobil fiyatı)	4.484	0.205
<i>Marka ve modeli</i>		
Audi A3 (Temel sınıf)	0.027	0.164
Audi A4	0.039	0.194
Audi A5	0.023	0.151
BMW 3	0.028	0.165
BMW 5	0.013	0.111
BMW 1	0.013	0.111
Chevrolet Cruze	0.011	0.104
Chevrolet Aveo	0.019	0.136
Chevrolet Lacetti	0.011	0.104
Citroen C4	0.011	0.104
Citroen C5	0.028	0.165
Citroen C3	0.014	0.118
Fiat Albea	0.025	0.156
Fiat Linea	0.028	0.165
Fiat Grande Punto	0.014	0.118
Ford Focus	0.028	0.165
Ford Mondeo	0.023	0.151
Honda Civic	0.042	0.201
Honda Jazz	0.027	0.161
Honda Accord	0.025	0.156
Hyundai Getz	0.011	0.104
Hyundai İ30	0.009	0.096
Mazda 3	0.027	0.161
Mazda 2	0.013	0.111
Mercedes E serisi	0.016	0.124
Mercedes C serisi	0.016	0.124
Mercedes B serisi	0.013	0.111
Nissan Micra	0.013	0.111
Nissan Almera	0.025	0.156
Nissan Primera	0.028	0.165
Opel Corsa	0.038	0.190
Opel Astra	0.025	0.156
Opel Vectra	0.031	0.174
Peugeot 308	0.016	0.124
Peugeot 207	0.017	0.130
Peugeot 407	0.014	0.118
Renault Clio/Symbol	0.017	0.130
Renault Megane	0.017	0.130
Renault Laguna	0.019	0.136
Seat Leon	0.036	0.186
Seat İbiza	0.014	0.118
Seat Cordoba	0.030	0.170
Skoda Octavia	0.017	0.130
Toyota Corolla	0.014	0.118
Toyota Auris	0.013	0.111
Toyota Avensis	0.011	0.104
Volkswagen Passat	0.031	0.174
Volkswagen Jetta	0.013	0.111
Volkswagen Golf	0.011	0.104
<i>Yaşı</i>		
0-2	0.411	0.492
2-4 (Temel sınıf)	0.391	0.476
4+	0.198	0.399

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler (Devamı)

<i>Kilometresi</i>		
0-30000 (Temel sınıf)	0.253	0.434
30000-60000	0.252	0.434
60000-90000	0.220	0.415
90000-120000	0.152	0.359
120000+	0.123	0.329
<i>Motor gücü (hp)</i>		
0-100 (Temel sınıf)	0.406	0.485
100-125	0.334	0.472
125+	0.259	0.439
<i>Motor hacmi (lt)</i>		
0-1.6 (Temel sınıf)	0.728	0.542
1.6-2.0	0.250	0.433
2.0+	0.022	0.146
<i>Hava yastığı sayısı</i>		
0-2 (Temel sınıf)	0.341	0.469
2-5	0.420	0.494
5+	0.239	0.427
<i>Sensör sayısı</i>		
0-1	0.527	0.500
1-3 (Temel sınıf)	0.325	0.463
3+	0.148	0.356
<i>Boyalı parça sayısı</i>		
0-1	0.888	0.316
1-3 (Temel sınıf)	0.095	0.289
3+	0.017	0.130
<i>Değişen parça sayısı</i>		
0-1 (Temel sınıf)		
1-3	0.045	0.208
3+	0.016	0.124
	0.939	0.252
<i>Rengi</i>		
Gri	0.408	0.492
Siyah (Temel sınıf)	0.216	0.405
Beyaz	0.108	0.310
Mavi	0.084	0.278
Lacivert	0.084	0.278
Kırmızı	0.061	0.239
Yeşil	0.020	0.141
Diğer	0.019	0.136
<i>Yakıt</i>		
Dizel (Temel sınıf)	0.454	0.498
Benzinli	0.546	0.476
<i>Kasa</i>		
Hatchback (HB)	0.457	0.457
Sedan (Temel sınıf)	0.543	0.499
<i>Aktarma</i>		
Önden (Temel sınıf)	0.905	0.325
Arkadan	0.095	0.294
<i>Klima</i>		
Analog (Temel sınıf)		
Dijital	0.560	0.497

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler (Devamı)

<i>Vites</i>		
Manuel (düz)	0.739	0.440
Otomatik-triptonik (Temel sınıf)	0.261	0.423
<i>Koltuk</i>		
Kumaş (Temel sınıf)	0.777	0.328
Deri	0.223	0.417
<i>Diğer otomobil özellikleri</i>		
LPG	0.083	0.276
Garanti	0.395	0.489
ABS	0.883	0.322
ASR	0.534	0.499
ESP	0.563	0.496
VDC	0.086	0.280
EDL	0.220	0.415
EBD	0.283	0.451
İsofix	0.311	0.463
İmmobilizer	0.767	0.423
Fonksiyonel direksiyon	0.634	0.482
Deri direksiyon	0.402	0.491
Hız sabitleyici	0.339	0.474
Yol bilgisayarı	0.706	0.456
Açılır tavan	0.197	0.398
Keylessgo	0.084	0.278
Arka kamerası	0.050	0.218
Xenon far	0.305	0.461
Sis farı	0.672	0.470
Cam tavan	0.111	0.314
Kasetçalar	0.106	0.308
MP3	0.355	0.479
CD çalar	0.539	0.544
Bluetooth	0.175	0.380
6 hoparlör	0.331	0.471
Gözlem sayısı (n)	640	

gerekirse hedonik modellerde logaritmik formun sıklıkla kullanıldığı dikkat çekmektedir. Bu formun tercih edilmesindeki başlıca sebep verilere oldukça iyi uyum sağlamasındandır. Ayrıca logaritmik modelden elde edilen katsayılar otomobilin fiyatına etki eden özelliklerin oranları şeklinde de yorumlanabilmektedir (Bkz., Halvorsen ve Palmquist, 1980). Buradan hareketle bu çalışmada logaritmik form tercih edilmiştir. Model kurulurken otomobil fiyatının logaritması bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Kurulan model (1) nolu formüldeki gibidir:

$$\log F = \beta x + u \quad (3)$$

(3) numaralı formülde F otomobil fiyatını, β katsayı matrisini, x bağımsız değişkenleri ve u ise hata terimini göstermektedir. Ayrıca hedonik modeli tah-

min etmede sıradan en küçük kareler (SEK) metodu kullanılmıştır. Analizlerin gerçekleştirilmesinde ise STATA 12.0 programından yararlanılmıştır.

Bulgular ve Değerlendirme

Bu bölümde hedonik modelden elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Tablo 2'de hedonik modelin sonuçları görülmektedir. Sonuçlardan görüldüğü gibi açıklayıcı değişkenler arasında çoklu bağıntı sorunu yoktur. Fakat açıklayıcı değişkenler arasında değişen varyans olduğu yapılan White testi ile ortaya çıkmıştır. Bu problemi ortadan kaldırmak için White (1980) tarafından geliştirilen varyans kovaryans matrisi kullanılarak standart hatalar düzeltilmiştir. Tablo 2'de görüldüğü gibi pek çok değişken istatistiksel olarak anlamlıdır ve katsayıların işaretleri de beklentiler doğrultusundadır.

Tablo 2. Hedonik Model Sonuçları ile Yüzdesele Etkiler

Bağımsız değişkenler	Tüm örneklem			
	Katsayı	Standart hata	t -istatistiği	Yüzdesele etkiler
<i>Marka ve modeli</i>				
Audi A4	0.034	0.020	1.679*	3.539
Audi A5	0.177	0.023	7.827***	19.846
BMW 3	- 0.009	0.025	- 0.343	#
BMW 5	0.116	0.030	3.879***	12.597
BMW 1	- 0.077	0.028	- 2.748***	- 7.573
Chevrolet Cruze	- 0.205	0.027	- 7.613***	- 18.915
Chevrolet Aveo	- 0.333	0.024	- 13.812***	- 28.865
Chevrolet Lacetti	- 0.259	0.027	- 9.604***	- 23.272
Citroen C4	- 0.325	0.028	- 11.807***	- 28.281
Citroen C5	- 0.268	0.023	- 11.662***	- 23.975
Citroen C3	- 0.254	0.025	- 10.337***	- 22.879
Fiat Albea	- 0.182	0.022	- 8.347***	- 16.985
Fiat Linea	- 0.240	0.022	- 11.119***	- 21.767
Fiat Grande Punto	- 0.135	0.025	- 5.403***	- 12.897
Ford Focus	- 0.144	0.020	- 7.234***	- 13.695
Ford Mondeo	- 0.133	0.022	- 5.916***	- 12.719
Honda Civic	- 0.322	0.021	- 15.074***	- 28.061
Honda Jazz	- 0.321	0.024	- 13.554***	- 27.987
Honda Accord	- 0.242	0.021	- 11.272***	- 21.927
Hyundai Getz	- 0.262	0.027	- 9.796***	- 23.507
Hyundai İ30	- 0.130	0.028	- 4.642***	- 12.450
Mazda 3	- 0.129	0.022	- 5.784***	- 12.361
Mazda 2	- 0.075	0.029	- 2.605***	- 7.384
Mercedes E serisi	- 0.206	0.024	- 8.568***	- 18.998
Mercedes C serisi	- 0.174	0.023	- 7.706***	- 16.303
Mercedes B serisi	- 0.149	0.026	- 5.807***	- 14.135
Nissan Micra	- 0.170	0.025	- 6.720***	- 15.960
Nissan Almera	- 0.217	0.022	- 9.992***	- 19.904
Nissan Primera	- 0.146	0.021	- 6.857***	- 13.872
Opel Corsa	- 0.288	0.021	- 13.762***	- 25.515
Opel Astra	- 0.190	0.023	- 8.397***	- 17.662
Opel Vectra	- 0.159	0.020	- 8.042***	- 15.009
Peugeot 308	- 0.158	0.023	- 6.792***	- 14.922
Peugeot 207	- 0.238	0.023	- 10.329***	- 21.606
Peugeot 407	- 0.256	0.026	- 9.834***	- 23.037
Renault Clio/Symbol	- 0.182	0.023	- 7.839***	- 16.985
Renault Megane	- 0.064	0.023	- 2.720***	- 6.336
Renault Laguna	- 0.278	0.024	- 11.759***	- 24.749
Seat Leon	- 0.162	0.021	- 7.635***	- 15.270
Seat İbiza	- 0.123	0.024	- 5.124***	- 11.821
Seat Cordoba	- 0.113	0.021	- 5.333***	- 10.915
Skoda Octavia	- 0.068	0.026	- 2.674***	- 6.719
Toyota Corolla	- 0.189	0.024	- 7.838***	- 17.577
Toyota Auris	- 0.175	0.027	- 6.556***	- 16.389
Toyota Avensis	- 0.259	0.026	- 9.992***	- 23.272
Volkswagen Passat	- 0.287	0.022	- 13.357***	- 25.439
Volkswagen Jetta	- 0.253	0.026	- 9.709***	- 22.800
Volkswagen Golf	- 0.210	0.027	- 7.705***	- 19.329
<i>Yaşı</i>				
0-2	0.053	0.007	7.541***	5.571
4+	- 0.046	0.006	- 7.058***	- 4.596

Tablo 2. Hedonik Model Sonuçları ile Yüzselsel Etkiler (Devamı)

<i>Kilometresi</i>				
30000-60000	- 0.007	0.007	- 1.024	#
60000-90000	- 0.036	0.008	- 4.490***	- 3.615
90000-120000	- 0.051	0.010	- 5.241***	- 5.083
120000+	- 0.063	0.010	- 6.014***	- 6.240
<i>Motor gücü (hp)</i>				
100-125	0.037	0.008	4.494***	3.857
125+	0.080	0.011	7.059***	8.527
<i>Motor hacmi (lt)</i>				
1.6-2.0	- 0.001	0.007	- 0.142	#
2.0+	0.034	0.019	1.773*	3.539
<i>Hava yastığı sayısı</i>				
2-5	0.006	0.007	0.800	#
5+	0.000	0.009	0.003	#
<i>Sensör sayısı</i>				
0-1	- 0.009	0.007	- 1.367	#
3+	0.017	0.009	1.960*	1.754
<i>Boyalı parça sayısı</i>				
0-1	0.013	0.008	1.722*	1.339
3+	- 0.000	0.019	- 0.022	#
<i>Değişen parça sayısı</i>				
1-3	0.012	0.011	1.100	#
3+	0.001	0.019	0.074	#
<i>Rengi</i>				
Gri	- 0.002	0.006	- 0.327	#
Beyaz	0.006	0.009	0.719	#
Mavi	- 0.000	0.009	- 0.040	#
Lacivert	- 0.014	0.013	- 1.084	#
Kırmızı	- 0.021	0.010	- 2.019**	- 2.125
Yeşil	- 0.004	0.016	- 0.225	#
Diğer	0.008	0.017	0.489	#
<i>Yakıt türü</i>				
Benzinli	0.051	0.005	9.241***	- 5.355
<i>Kasa türü</i>				
Hatchback (HB)	0.021	0.008	2.673***	- 2.171
<i>Aktarma</i>				
Arkadan	0.052	0.016	3.301***	- 5.463
<i>Klima</i>				
Dijital	0.002	0.006	0.289	#
<i>Vites tipi</i>				
Manuel (düz)	- 0.012	0.007	- 1.824*	- 1.220
<i>Koltuk</i>				
Deri	0.022	0.007	3.325***	2.276

Tablo 2. Hedonik Model Sonuçları ile Yüzdesel Etkiler (Devamı)

<i>Diğer otomobil özellikleri</i>				
LPG	0.015	0.009	1.712*	1.546
Garanti	0.017	0.006	2.877***	1.754
ABS	0.027	0.009	3.118***	2.800
ASR	0.001	0.006	0.095	#
ESP	0.002	0.006	0.335	#
VDC	- 0.010	0.009	- 1.089	#
EDL	0.015	0.007	2.191**	1.546
EBD	- 0.008	0.006	- 1.214	#
İsofix	0.008	0.005	1.422	#
İmmobilizer	0.013	0.006	- 2.289**	1.339
Fonksiyonel direksiyon	0.007	0.005	1.327	#
Deri direksiyon	0.004	0.006	0.683	#
Hız sabitleyici	0.010	0.007	1.563	#
Yol bilgisayarı	0.006	0.006	1.058	#
Açılır tavan	0.020	0.009	2.296**	2.067
Keylessgo	0.001	0.009	0.107	#
Arka kamerası	- 0.005	0.011	- 0.464	#
Xenon far	0.001	0.005	0.249	#
Sis farı	0.006	0.006	1.050	#
Cam tavan	0.015	0.009	1.597	#
Kasetçalar	0.026	0.008	3.261***	2.695
MP3	0.006	0.005	1.091	#
CD çalar	0.001	0.005	0.310	#
Bluetooth	0.030	0.007	4.188***	3.116
6 hoparlör	0.006	0.006	0.994	#
Sabit	4.530	0.023	195.925***	
R^2	0.9464			
Düzeltilmiş R^2	0.9359			
F istatistiği (prob)	90.14	(0.000)		
<i>White testi</i>				
F istatistiği (prob)	3.198	(0.000)		
nR^2	141.157	(0.000)		

*p<.10, ** p<.05, *** p<.01, #: İstatistiksel olarak anlamsız.

Tablo 2'nin son sütununda otomobil fiyatına etki eden değişkenlerin yüzdesel etkileri yer almaktadır. Yüzdesel etkiler (4) numaralı formülle hesaplanmıştır:

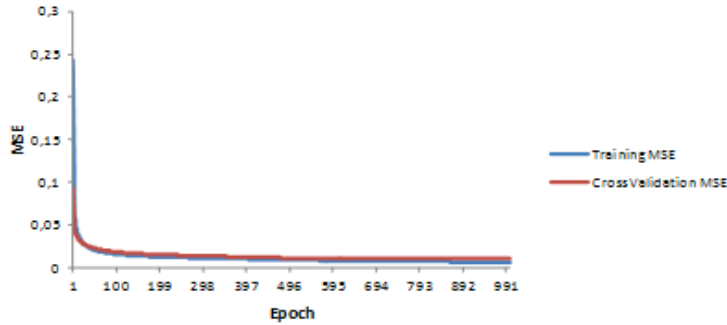
$$YE = (e^{\beta} - 1) \cdot 100 \quad (4)$$

Formül (4)'te YE yüzdesel etkiyi, e doğal logaritma tabanını, β ise katsayı matrisini göstermektedir. Tablo 2 incelendiğinde Audi A4, Audi A5 ve BMW 5 haricindeki tüm otomobillerin ikinci el fiyatının temel sınıf olarak kabul edilen Audi A3'ün fiyatından %6-28 arasında daha düşük olduğu görülmektedir. Örneğin Seat Leon'un ikinci el fiyatı Audi A3'e göre yaklaşık %15 daha düşüktür. Buna karşın Audi A5'in

fiyatı ise Audi A3'e göre yaklaşık %20 daha fazladır. Hedonik model sonuçlarına göre 2 yaşına kadar olan otomobillerin fiyatı temel sınıfa (2-4 yaş) göre yaklaşık %6 daha yüksek, 4 yaş üzerindeki otomobillerin fiyatı ise temel sınıfa göre yaklaşık %5 daha düşüktür. 60000 km'nin üzerindeki otomobillerin fiyatı temel sınıfa (0-30000) göre %3 ile %6 arasında daha düşüktür. Ayrıca hedonik model sonuçları motor gücü arttıkça otomobilin fiyatının da yükseldiğini göstermiştir. Motor gücü 100-125 hp ile 125 hp'nin üzerindeki otomobillerin fiyatı, motor gücü 100 hp'den az olan otomobillere göre sırasıyla yaklaşık %4 ve %9 daha yüksektir. Benzer şekilde sonuçlar motor hacmi 2.0 lt'den fazla olan otomobillerin ikinci el fiyatının motor hacmi 1.6 lt'ye kadar olanlardan yaklaşık %4 daha

yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Otomobildeki sensör sayısı 3’ün üzerinde olduğunda otomobilin fiyatı temel sınıfa (1-3) göre yaklaşık %2 daha yüksek olmaktadır. Bu çalışmanın diğer çalışmalardan farklı yanlarından biri de ikinci el otomobil fiyatları üzerine araçtaki boyalı ya da değişen parça sayısının etkisinin araştırılmasıdır. Tablo 2’deki sonuçlar incelendiğinde değişen parça sayısının fiyat üzerinde etkili olmadığı ancak boyalı parça sayısı azaldığında fiyatın arttığı görülebilir. Diğer bir ifadeyle boyalı parça sayısı en çok bir olan otomobillerin ikinci el fiyatı boyalı parça sayısı 1-3 arasında olanlara göre yaklaşık %1 daha yüksektir. Ayrıca bu çalışmada otomobillerin renginin fiyat üzerindeki etkisi de araştırılmıştır. Buna göre siyah renk temel sınıf alındığında kırmızı renkli otomobillerin fiyatının siyah renklilere göre yaklaşık %2 daha ucuz olduğu belirlenmiştir. Çalışmada elde edilen diğer bulgular ise şöyledir: Benzinli otomobillerin ikinci el fiyatı dizellere göre yaklaşık %5, hatchback otomobillerin fiyatı sedan modellere göre yaklaşık %2, arkadan çekişli otomobillerin fiyatı önden çekişlilere göre yaklaşık %5, düz vitesli otomobillerin fiyatı ise otomatik-triptonik olanlara göre yaklaşık %1 daha ucuzdur. Bununla birlikte deri koltuğa sahip otomobillerin fiyatı kumaş koltuklu otomobillere göre %2 daha pahalıdır. Ayrıca “diğer otomobil özelliklerinin” otomobillerin ikinci el fiyatı üzerindeki etkileri incelendiğinde ise çoğu özelliğin otomobil fiyatını arttırdığı tespit edilmiştir. İkinci elde fiyatı arttıran otomobil özellikleri arasında otomobilde LPG olması, otomobilin garantiye sahip olması, otomobilde ABS ve EDL bulunması, otomobilin immobilizer özelliğinin olması, otomobilde açılır tavan, kasetçalar ve bluetooth özelliklerinin bulunması yer almaktadır. Bu özelliklerin her biri ikinci elde otomobil fiyatını yaklaşık olarak % 2-3 arasında arttırmaktadır.

Çalışmanın temel amaçlarından bir diğeri de hedonik modelin ikinci el otomobil fiyatını tahmin performansı ile YSA’nın tahmin performansını karşılaştırmaktır. YSA’nın tahmin performansını belirlemek için ÇKA modeli kullanılmıştır. ÇKA modelinin tahmin performansını belirlerken ikinci el otomobil fiyatına etki edebileceği düşünülen tüm değişkenler analize alınmıştır. Gerek hedonik modelde gerekse de ÇKA modelinde veri seti 3’e ayrılmıştır. NeuroSolutions 6 programı kullanılarak yapılan analizlerde verilerin %60’ı eğitim, %15’i geçerlilik ve %25’i ise test için ayrılmıştır. ÇKA modelinde eğitim 721. iterasyonda durdurulmuştur (Şekil 2). Çünkü bu noktadan itibaren geçerlilik setinin MSE değeri yükselmeye başlamıştır.

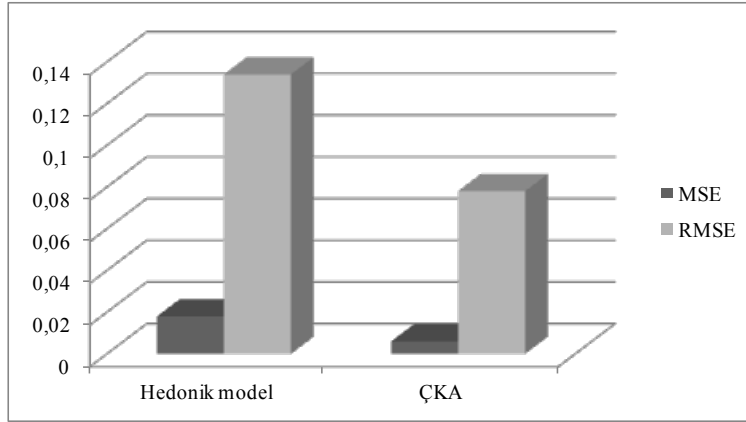


Şekil 2. İterasyon Sürecinde MSE Değerinin Değişimi

Analizlerin ardından her iki modelin tahmin performansı MSE ve RMSE değerleri dikkate alınarak karşılaştırılmıştır. Tablo 3’te bu değerler verilmiş, Şekil 3’te ise grafiksel olarak modellerin tahmin performansları gösterilmiştir. Elde edilen hata değerleri göz önüne alındığında ÇKA modelinin tahmin performansının hedonik modele göre daha iyi olduğu sonucuna varılabilir.

Tablo 3. Modellerin Tahmin Performanslarının Karşılaştırılması

	Hedonik model	ÇKA
MSE	0.018	0.006
RMSE	0.134	0.078



Şekil 3. Modellerin Tahmin Performanslarının Karşılaştırılması

Sonuç

Bu çalışmada ikinci el otomobil fiyatının belirleyicileri araştırılmıştır. Analizlerde iki farklı modelleme yaklaşımı kullanılmıştır: Hedonik model ve YSA. Hedonik model kullanılarak aslında ikinci el otomobillerin özelliklerinin fiyat üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu bağlamda öncelikle ikinci el otomobillerin fiyatlarını belirleyen ve istatistiksel olarak anlamlı olan faktörler tespit edilmiştir. Hedonik model sonuçlarına göre ikinci el otomobil fiyatına en çok etki eden faktörler otomobilin marka ve modeli, motor gücü, kilometresi, yaşı, yakıt türü ve aktarma olmuştur. Ayrıca bu faktörlerin ikinci el otomobil fiyatları üzerinde yüzdesel olarak hangi oranlarda etkili oldukları da bulunmuştur. Hedonik fonksiyonların doğrusal olmama potansiyeline sahip olması sebebiyle çalışmada hedonik modele alternatif olarak YSA kullanılmış ve ikinci el otomobil fiyatları tahmin edilmiştir. Modellerin tahmin performansı sonuçlarına göre YSA, hedonik modele göre daha iyi tahminler gerçekleştirmiş ve üstünlüğü kanıtlanmıştır. Böylelikle çalışma, YSA'nın ikinci el otomobil fiyatı tahmininde hedonik modelin alternatifi olarak kullanılabileceğini göstermiştir.

Kaynakça

- Asilkan, Ö. ve Irmak, S. (2009). İkinci El Otomobillerin Gelecekteki Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları ile Tahmin Edilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14 (2), 375-391.
- Asilkan, Ö. (2011). İkinci El Otomobillerin Güncel Pazar Fiyatlarının Veri Madenciliği Yöntemleriyle Modellenmesi. *Akademik Bakış Dergisi*, 24, 1-19.
- Bin, O. (2004). A prediction comparison of housing sales prices by parametric versus semi-parametric regressions. *Journal of Housing Economics*, 13, 68-84.
- Bishop, C. M. (1994). Neural Networks and Their Applications. *Review of Scientific Instruments*, 65 (6), 1803-1832.
- Chan, E. H. W., So, H. M., Tang, B. S ve Wong, W. S. (2008). Private space, shared space and private housing prices in Hong Kong: An exploratory study. *Habitat International*, 32: 336-348.
- Chen, Z., Cho, S., Poudyal, N. ve Roberts, R. K. (2009). Forecasting housing prices under different sub-market assumptions. *Urban Studies*, 46 (1), 167-187.

- Coulson N. E., McMillen D. P. (2008). Estimating time, age and vintage effects in housing prices. *Journal of Housing Economics*, 17, 138-151.
- Fletcher, M., Mangan, J. ve Raeburn, E. (2004). Comparing hedonic models for estimating and forecasting house prices. *Property Management*, 22(3), 189-200.
- Halvorsen, R. ve Palmquist, R. (1980). The interpretation of dummy variables in semilogarithmic regressions. *American Economic Review*, 70 (June), 474-475.
- He, C., Wang, Z., Guo, H., Sheng, H., Zhou, R., Yang, Y. (2010). Driving Forces Analysis for Residential Housing Price in Beijing. *Procedia Environmental Sciences* 2, 925-936.
- Hepşen, A. (2012). Finansal Krizlerde Gayrimenkul Fiyat Endekslerinin Önemi ve Endekslerin Oluşturulmasında Kullanılan Yöntemler. *Sermaye Piyasası Dergisi*, Nisan, 1-19.
- <http://www.arabam.com>, Erişim Tarihi: 23.10.2012.
- <http://www.sahibinden.com>, Erişim Tarihi: 14.09.2012.
- Irاندoust, M. (1998). Pricing Policy in the Swedish Automobile Market. *Journal of Economics and Business*, 50 (3), 309-317.
- İşeri, A. ve Karlık, B. (2009). An artificial neural networks approach on automobile pricing. *Expert Systems with Applications*, 36(2), 2155-2160 (Part 1).
- Jim, C.Y., Chen, W.Y. (2009). Value of scenic views: hedonic assessment of private housing in Hong Kong. *Landscape Urban Planning*, 91 (4), 226-234.
- Kiefer, H. (2011). The house price determination process: Rational expectations with a spatial context. *Journal of Housing Economics*, 20, 249-266.
- Kiel, K. A. ve Zabel J. E. (2008). Location, location, location: The 3L Approach to house price determination. *Journal of Housing Economics*, 17, 175-190.
- Rumelhart, D. E., Hinton, G., ve Williams, R. (1986). Learning Representation by Back-Propagating Errors. *Nature*, 323, 9, 533-536.
- Selim, H. (2009). Determinants of house prices in Turkey: Hedonic regression versus artificial neural network. *Expert Systems with Applications*, 36 (2009), 2843-2852.
- Stadelmann, D. (2010). Which factors capitalize into house prices? A Bayesian averaging approach. *Journal of Housing Economics*, 19, 180-204.
- Tang, B. S. ve Yiu, C.Y. (2010). Space and scale: a study of development intensity and housing price in Hong Kong. *Landscape and Urban Planning*, 96, 172-182.
- Tay, D.P.H. ve Ho, D.K.K. (1992). Artificial Intelligence and the Mass Appraisal of Residential Apartments. *Journal of Property Valuation and Investment*, 10(2), 525-540.
- White, H. (1980). Heteroskedasticity-consistent covariance matrix and a direct test for heteroscedasticity. *Econometrica*, 48, 817-838.

An Approach to Estimate Depreciation Rate for Constructing R&D Capital Stock

Ar-Ge Sermaye Stoğu Oluşturmak İçin Amortisman Oranı Tahmininde Bir Yaklaşım

Asst. Prof. Dr. Yavuz Yıldırım

Abstract

Measuring social returns to Research and Development expenditures (R&D) requires construction of R&D capital stock because there are no data on R&D capital stocks in the official accounts. However, the problem with the calculating the R&D stock capital from R&D expenditures is problematic because one has to make an assumption about the unknown depreciation rate of R&D capital. Generally, empirical studies construct to R&D capital stock using the perpetual inventory method with the assumption of depreciation rate ranges from 5% to 15%. The assumption implies that, independently of whether R&D is carried out or not, every year a constant percentage of the R&D capital stock become obsolete. Most economists would agree that knowledge produced via R&D facilities does not depreciate in such a mechanical way. In this study we propose to construct R&D capital stock and estimate returns to R&D simultaneously with grid search methodology that given depreciation rate ranges from -20% to 20%. Used production function approach to estimate depreciation rate and Seemingly Unrelated Regression estimator is applied to panel data from 13 OECD countries for the period 1985-2005. Results show that estimated depreciation rate is -3% implying appreciation of R&D stock rather than depreciation.

Keywords: Business Sector R&D Stock, Depreciation Rate Estimation, Multifactor Productivity, Seemingly Unrelated Regression, Production Function Approach

Öz

Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) sermaye stoklarıyla ilgili resmi hesaplarda hiçbir veri olmaması sebebiyle, Ar-Ge harcamalarının sosyal getirilerini ölçmek Ar-Ge sermaye stokunun oluşturulmasını gerektirir. Ancak, Ar-Ge sermaye stoğunun Ar-Ge harcamalarından hesaplanması problemlidir, çünkü Ar-Ge sermayesinin bilinmeyen amortisman oranı ile ilgili bir varsayım yapılması zorunludur. Genellikle, ampirik çalışmalar %5 ile %15 arasında değişen amortisman oranı varsayımı ile devamlı envanter yöntemi kullanılarak Ar-Ge sermaye stoğunu hesaplanmaktadır. Varsayım ima ettiği, Ar-Ge faaliyetlerinin gerçekleştirilip ya da gerçekleştirilmediğinden bağımsız, her yıl Ar-Ge sermaye stokunun sabit bir yüzdesi kullanılmaz hale gelecektir. Birçok ekonomist Ar-Ge faaliyetleri sonucunda üretilen bilginin mekanik bir şekilde değer yitirmediğini kabul eder. Bu çalışma, grid arama yöntemi kullanılarak, amortisman oranını -%20 ve %20 aralığında değiştirilerek, Ar-Ge sermaye stoğunu ve Ar-Ge getirilerinin tahminini eş zamanlı hesaplamayı amaçlar. Amortisman oranını tahmin etmek için üretim fonksiyonu yaklaşımı kullanıldı ve Görünürde İlişkisiz Regresyon tahmin edicisi 13 OECD ülkesinin panel verilerine 1985-2005 dönemi için uygulandı. Sonuçlar tahmini edilen amortisman oranı % -3'tür ki Ar-Ge stoğunun değerinin azalmasından ziyade değerinin artacağını ifade eder.

Anahtar Kelimeler: Özel Sektör Ar-Ge Stoku, Çok Faktörlü Verimlilik, Amortisman Oranı Tahmini, Görünürde İlişkisiz Regresyon, Üretim Fonksiyonu

Introduction

The contribution of research and development (R&D) spending on multifactor productivity (MFP) growth has been examined by economists since Solow's (1957) decomposition of growth. Griliches introduced the R&D capital stock model in which the stock of a firm's technological knowledge itself is considered as a factor of production: existing stock of accumulated knowledge of firms is increased by the R&D activities, thus the production costs of existing goods and services decrease or the quality of products improves, i.e., increasing the productivity of firms (1979).

The new growth theories (see Romer, 1990) argue that R&D activities, in addition to increasing the economic performance of the undertaking companies, generate positive externalities to the other firms. Because of the partially "public-good" nature of knowledge, these R&D spillovers or technological externalities arise. Since the value society drives from R&D is much higher than that of the private sector which invested in R&D, government involvement in R&D is generally required. Therefore, the larger the difference between the private and social returns to R&D (spillovers), the stronger the case for government involvement seen. As a result, an increasing amount of resources have been devoted to R&D in developed countries by the governments and the private companies. Whether the returns on this investment justify the initial spending has been analyzed via economic analysis. For this aim, the relationship between R&D and productivity has been investigated at different levels of aggregation: economy, sector, industry and firm.

Economists have used two different methods while examining the contribution of R&D to economic performance: case studies and econometric analysis. Whereas identification of the effects of the benefits and costs of a specific innovation are the main themes of case studies, the econometric approach concentrates on the contribution of R&D to performance at a higher level of aggregation. The case studies are generally transparent and contain detailed information about one single firm or one single project. On the other hand, their lack of representativeness is considered to be one of the main disadvantages of case studies. As case studies tend to concentrate on selected successful projects, it is not possible to draw general conclusions from them.

Econometric studies also incorporate unsuccessful projects in their R&D expenditure or stock figures. The higher level of aggregation at the firm, industry or economy-wide level, coupled with the use of statistical techniques, makes it easier both to draw general conclusions from their findings and to calculate the external effect of R&D activities. However, the use of econometric techniques has numerous limitations. Many of them relate to availability of data. Measurement issues arise both in the case of output and in the case of inputs. There is a problem of "quality change" in the construction of price indices and, most importantly, there are no data on R&D capital stocks in the official accounts; therefore, R&D stocks generally have to be calculated by researchers. A significant difficulty raised by the production function framework is related to the construction of the R&D capital stock. The fact that there are no data on R&D capital stocks in the official accounts, which are equivalent to physical capital stock, raises the issue of obtaining an R&D capital stock estimates. In fact, Griliches (1979) suggested the perpetual inventory method for constructing a firm's knowledge capital¹. Since then, it is the most commonly used method. Under this methodology, the R&D capital stock is calculated as the sum of the value of capital stock in the previous period, net of any depreciation that has occurred and the level of R&D expenditure in the previous period. However, this formulation comes with significant drawbacks. First, the magnitude of the depreciation rate is unknown. Then, Coe and Helpman (1995) argue that the initial R&D capital stock figures are quite sensitive to the growth and depreciation rates used. Finally, the assumption implies that, independently of whether R&D is carried out or not, every year a constant percentage of the R&D capital stock becomes obsolete. Most economists would argue that knowledge does not depreciate in such a mechanic way. Thus, it is likely that using the perpetual inventory method to measure capital stock figures may lead to results which are misleading.

Most empirical studies that investigate the role of knowledge on multifactor productivity concentrate on various measures of R&D as the sources of productivity. In this paper, while constructing R&D capital stock we used R&D flow data or R&D expenditures performed at business sector only. In other words,

¹ R&D capital stock, a firm's knowledge capital, and knowledge stock is used interchangeably for the rest of the study.

we calculated depreciation rates for one source of knowledge generating sector that is business sector². On the other hand, empirical studies rarely allow for other determinants of productivity that emerges from theoretical models. There might be some omitted variables, and moreover these variables could be important if domestic multifactor productivity of countries seems to be sensitive to the factors other than stock of knowledge. In addition to omitted variables issues, the existing literature mostly estimates the fixed effect models with the implication of parameters of multifactor productivity relationships are homogeneous across the sample countries. However, countries may exhibit great difference in their productivity level, stock of R&D capital, etc. In such situation, the assumption of homogeneous productivity relationships across countries might be quite strong and it is unlikely to hold. Thus, searching for an omitted variables and dropping the assumption of parameters of multifactor productivity relationship is homogeneous across the countries are the differences we apply from the previous studies.

Considering the depreciation rate puzzle for constructing R&D capital stock, the aim of this study is to propose another method to construct R&D capital stock and estimate returns to knowledge stock simultaneously in a production function approach with grid search methodology using given depreciation rates ranges from -20% to 20%. By doing that our aim is to show that knowledge stock generated through R&D expenditures will be effective in the future innovations. In addition, we will also argue that the difference between the depreciation ratio that provides the maximum value of log of the likelihood function and that of conventional theories assume³ (e.g. 10%) will be significant.

In order to find an appropriate depreciation ratio, then to construct R&D capital stock and finally to decompose the MFP as the source of knowledge and other competing theories, second section gives some discussions about how the depreciation rate for R&D

capital stock may be estimated. Section 3 begins by analyzing the methodology, data and other competing theories of MFP. Then, the formula we applied in order to attain R&D stock is introduced. The section closes with representing some descriptive statistics about reasons for dropping the homogeneity assumption. Section 4 reports the findings of the study and 5th section concludes.

Depreciation Rate Estimation: The Empirical Framework

A corollary that using R&D intensities (R&D expenditures as a % of GDP) as a proxy for domestic technological knowledge to explain the cross-country differences in the multifactor productivity appear rather problematic, because it does not capture the substantial differences in their stock of knowledge. Therefore, it is better to calculate the stock of R&D then estimate private or social returns to R&D⁴. However, computing net rate of return or interpreting shadow value of the R&D stock required an assumption about the private depreciation or obsolescence of the assets generated by the R&D investment. But, determining the suitable depreciation rate is difficult for two reasons. According to Hall (2007) appropriate depreciation rate will change slowly over time. She argues that acceptable depreciation rate is determined by in addition to a firm's and its competitor's behavior, progress of public research and science. Another difficulty is related to the lag structure that conveys the relative contribution of past and current research development levels to R&D capital stock. As a result of not having enough natural experiments determining the lag structure of R&D for generating R&D capital stock will be very difficult. Since such lag structure is required to identify an appropriate depreciation rate Hall argues that it is really difficult to measure appropriate depreciation rate (2007).

Following Hall's argument about determining the appropriate depreciation rate, there are few studies tried to estimate the depreciation rate at the business level and industry level. Four types of empirical specifications are used to estimate R&D depreciation rates—production functions, amortization models, patent renewal models, and market valuation models.

2 Other sectors or institutions considered to be knowledge generator via performing R&D are public sector, universities, non-profit organizations and the knowledge generated in foreign countries.

3 Problem with the calculating the R&D stock capital from flow of R&D expenditures is problematic because one has to make an assumption about the unknown depreciation rates of R&D capital. Generally, empirical studies construct to R&D capital stock using the perpetual inventory method with the assumption of depreciation rates ranges from 5% to 15%.

4 The term "social" is used because the analysis we performed at the aggregate level. It implicitly measures the direct impact of R&D (i.e. the internal return at the firm level) and the externalities (i.e. the inter firm R&D spillovers) generated by innovative activities.

Hall (2007) clearly illustrates the some of the issues associated with the estimating R&D depreciation rates using a production function by discussing the types of identifying assumptions that are often needed to separately identify R&D depreciation rates. The first of these models assume that firms exist in a perfectly competitive market place that Hall mentions is inconsistent with the notion of R&D is often conducted to generate monopolistic returns. The second assumes that the output elasticities of ordinary capital and R&D capital are proportional to their input shares, which Hall characterizes as a “heroic” assumption that also may introduce a notable amount of specification error into estimation results. Hall (2007) by using Compustat data for a large panel of the United States manufacturing firms between 1974 and 2003 period estimates an “implied depreciation rate” of -6% in a production function approach to measure the returns to R&D capital stock. She also after dividing the entire period into 6 different 5-year periods reports that “implied depreciation rates” are different for each 5-year period. For instance, “implied depreciation rate” is -17.8% for the 1979-1983 period, and -4.7% for the 1999-2003 period. The important point for the estimated negative values for depreciation ratio implies that knowledge generated via R&D expenditures appreciates rather than depreciates. In the same study Hall also estimates R&D depreciation rates from a model related to the market value of the firm. Her estimates in this model is different than what she found using the production function approach. She estimates that R&D depreciation ratios ranging from 20 to 40 percent depending on the period.

Nadiri and Prucha (1996) also apply production function approach to estimate depreciation ratio for R&D capital stock by using a factor demand model for US total manufacturing sector. They estimated a depreciation rate of 12%.

Estimated depreciation rate of Bernstein and Mamuneas (2006) are also based on the production function approach. Authors made assumptions about future price expectations while estimating depreciation ratios; however, it is unclear how much specification error these assumptions may introduce into the estimates. In addition, some economists have more broadly argued that many of these models may inappropriately model the role of R&D in production by treating it in the same as ordinary capital. In particular, since R&D capital does not lose value

in the same manner as physical capital (wearing out in general use in production), some argue that R&D capital should be treated as factor that increases the production possibilities faced by a firm rather than an input in production.

Results from amortization models, such as those presented in Lev and Sougiannis (1996) and Ballester, Garcia-Ayuso, and Livnat (2003), are based on more general set of models that attempt to explain the returns on R&D investment. However, the resulting estimates are subject to similar concerns as those raised about results from production function models. For instance, Lev and Sougiannis are based on an assumed relationship between the amortization rate of R&D capital and earnings that these assets generate. The results are also based on the assumption that operating income serves as a good proxy for R&D benefits. While Lev and Sougiannis estimate a depreciation rate of 15% percent for 825 U.S. firms over the period of 1975-1991, Ballester, Garcia-Ayuso, and Livnat estimate the depreciation rate as 12% for 625 U.S. firms between 1985 and 2001.

Another model used to estimate depreciation rate is the patent renewal model, such as those presented in Schankerman and Pakes (1986). These models estimate the rate of obsolescence with R&D capital by using information on renewed patents to estimate a model in which the firms maximize the present discounted value of their returns to R&D investment. Yet patent renewals are not necessarily good measure of the value of the knowledge created by R&D because the value of this knowledge may not be well approximated by the price of the renewal. Even when attempts are made to address this consideration, another limitation is that not all R&D activity is associated with the filing of patents. Authors report a depreciation rate of 25% over the period of 1930-1939 for France, UK, Netherlands, and Switzerland.

Comparison of the studies that estimated depreciation rates at the industry and all R&D level shows that estimated depreciation rate ranges between -12% and 40%. There is no consensus about which depreciation ratio would be “appropriate” to calculate R&D capital stock, and then private or social returns to R&D can be estimated.

In this study different from previous studies we propose another way to construct R&D capital stock and estimate social return to stock of R&D within the

model with given depreciation ratio. Since the discussion of studies about the estimation of “appropriate” depreciation rate gives rates ranges from -17.8% (Hall for the period 1979-1983 using production function approach) to 46.9% (Hall using market value approach), we estimated a model that also allows us to use negative depreciation rates, in other words appreciation⁵.

Methodology and Data

R&D is considered as a significant source of technical change. *Frascati Manual* (OECD, 1993) defines R&D as “comprise creative work undertaken on a systematic basis in order to increase the stock of knowledge to devise new applications” (p. 29). R&D, however, is not the only source of MFP changes. Other activities such as education and learning by doing are important sources of MFP growth in modern, industrial economies. Moreover, education and learning by doing can increase economic performance through an improved ability to absorb new knowledge coming out of domestic R&D. In a production function approach the following system of equation is generally referred in order to evaluate the contribution of R&D to output growth:

$$Y = MFP \cdot F(H, K) \quad (3.1)$$

where Y is the output, H is the stock of private labor measured in hours worked, K is the stock of private capital, MFP states the current state of technological or scientific knowledge (multi-factor productivity). Growth of MFP can be written as a function of R&D stock generated through R&D expenditures performed in business sector and other competing theories given in the literature, as follows:

$$MFP = G(S, O) \quad (3.2)$$

$$\ln Y_{it} = \lambda_{it} + \ln A + \alpha_1 \ln H_{it} + \alpha_2 \ln K_{it} + \beta \ln S_{it} + \gamma \ln O_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.5)$$

5 Constructing R&D stock using perpetual inventory method requires calculation of initial capital stock using the average growth rate of R&D flow and depreciation rate. Since sample's first year is the starting point for R&D capital, in this method first year R&D expenditures is divided by the sum of average growth rate of R&D expenditures and the depreciation rate, given these sum of variables is greater than zero.

S stands for the measure of accumulated R&D capital (as a proxy for the knowledge stocks generated by domestic firms), O is the other factors affecting multi-factor productivity. Finally, relationship between current R&D expenditures and R&D stock is given as:

$$S_t = \sum w_l I_{t-l}^{RD} \quad (3.3)$$

Where I^{RD} represents the gross R&D expenditures in period t , and w_l connects the level of past research to the current state of knowledge. For estimation purposes, a production function of a country i 's explicit structure is generally of the Cobb-Douglas type, which has a log-additive form, can be written as follows:

$$Y_{it} = A \exp[\lambda_{it}] H_{it}^{\alpha_1} K_{it}^{\alpha_2} S_{it}^{\beta} O_{it}^{\gamma} e^{\varepsilon_{it}} \quad i = 1, 2, \dots, N \quad (3.4)$$

where A is constant; ε_{it} is a multiplicative error term, reflecting the effects of unknown factors; λ is the rate of disembodied or autonomous technical change and α_1 , α_2 , β and γ are the parameters of interest, i.e. the output elasticities of labor, capital, R&D capital stock, and all other explanatory variables respectively. The estimation of these parameters may be calculated by taking the natural logarithm of equation (3.4), as follows:

the assumption of constant returns to scale with respect to labor and capital and payments of these traditional inputs are required for this analysis. In other words, the output elasticities with respect to labor (capital) are assumed to be equal to the labor (capital) cost share in total output and α_2 is equal to $(1 - \alpha_1)$. Rewriting equation (3.6) in the form of all competing theories of MFP in addition to sources of knowledge generated by business sector, we have the following equation:

It is common to drive an index of multi-factor productivity h MFP from equation (3.5):

$$\ln MFP_{it} = \ln Y_{it} - \hat{\alpha}_1 \ln H_{it} - (1 - \hat{\alpha}_1) \ln K_{it} = \lambda_t t + \beta \ln S_{it} + \gamma \ln O_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.6)$$

$$\begin{aligned} \ln MFP_{it} = & \lambda_t t + \beta_1 \ln S_{it} + \beta_2 \ln G_{it} + \beta_3 \ln H_{it} + \beta_4 \ln L_{it}^l + \beta_5 \ln M_{it}^h + \\ & \beta_6 \ln X_{it}^h + \beta_7 \ln F_{it}^l + \beta_8 \ln F_{it}^o + \beta_9 \Delta U_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (3.7)$$

The variables (for country i and time t) are defined as follows⁶:

MFP is an index of multi-factor productivity of total economy. MFP is computed as the ratio of the domestic product of industry to the weighted sum of the quantity of labor and fixed capital stock, the weights being the annual labor cost share and the capital cost share, respectively as given in equation (3.6). 13 OECD countries were selected according to availability of multifactor productivity data and resources devoted to research and development between the periods 1985 and 2005. These countries are Belgium, Canada, Denmark, Finland, France, Germany, Ireland, Italy, Japan, Netherlands, Spain, the United Kingdom and the United States. Data for MFP is obtained from the OECD productivity database.

S denotes the source of knowledge, R&D capital stock performed at the business sector. Data on S for each sample country is constructed from the real R&D expenditures performed by the private companies. The stock measures are constructed the way we'll discuss in the next sub-section. Interpretation of point elasticity should take into account the fact that the explained variable is not output (or GDP of industry) but MFP . That means we capture the social excess returns to business R&D, and not the total effects on output growth (which includes the direct effect or private return also). R&D performed by businesses generates new goods and services, in higher quality of output and in new production processes. These are the sources of MFP growth both at the firm level and at the macroeconomic level. The influence of business R&D on productivity has been analyzed in voluminous empirical studies, performed at the all aggregation levels—business units, firm, industry

and country levels—and for many countries (particularly the United States). In view of the accumulating evidence from these studies, a consensus in the literature is that business R&D contributes to domestic productivity⁷. The source for R&D performed in businesses is OECD's R&D Database with the exception of the U.S. that is taken from the National Science Foundation. Finally, it is expected that $\beta_1 > 0$

A measure of public infrastructure related physical capital is denoted by G . Theories of public infrastructure argue that the "quality" and the "size" of the public infrastructure affect MFP and growth through cost reduction and/or improved specialization. The final report to the President and Congress of the National Council on Public Works Improvement (1988) emphasizes the significance of infrastructure to economy: "The quality of a nation's infrastructure is a critical index of its economic vitality. Reliable transportation, clear water, and safe disposal of waste are basic elements of a civilized society and a productive economy. Their absence or failure introduces an intolerable dimension of risk and hardship to everyday life, and a major obstacle to growth and competitiveness" (p. 1). While, Aschauer (1989), Munnell (1990), Berndt and Hanson (1992), and Nadiri and Mamuneas (1994) raised arguments for positive and significant impact of public infrastructure on MFP , Tatom (1991), Holtz-Eakin (1994), and Evans and Karras (1994) reported either non-significant contribution or negative impact of public infrastructure on MFP . Since the stock of public infrastructure is not available, it is proxied by the stock of public's physical capital. It is constructed from government's gross fixed capital formation following the perpetual inventory method with 5% depreciation rate. Data is

6 For simplicity we will drop the country i and time t subscripts for the rest of the chapter.

7 However, there are a few exceptions to this consensus. Panel studies on firm and industry level data (Griliches and Lichtenberg, 1984; Jaffe, 1986; Bernstein, 1988) report that R&D elasticities are often statistically insignificant.

taken from the OECD Economic Outlook Database (No. 82, 2007). Even though empirical studies are mixed we expect a positive impact of infrastructure on multifactor productivity on theoretical grounds; thus

$$\beta_2 > 0.$$

H represents the stock of human capital, which is proxied by the average years of education for the age group 25 to 64. According to Bassanini and Scarpetta (2002) there are practically and theoretically better reasons to use a stock variable (average years of education) instead of a flow variable (e.g., school enrolment rate) to measure the impact of human capital on productivity and growth. First of all, quality of data on enrollment rates are generally lower than years of education, and to see the impact of changes in enrollment on growth one needs long lags, which are difficult to accommodate in our framework since we work on relative to shorter time span. Second, the alternative to using changes in years of education as a proxy for the accumulation of human capital is not suitable, as it refers to a net investment in human capital rather than the required measure of gross investment. Finally, reverse causality problems are less severe when a stock measure is considered. Data for average years of education of the population aged from 25 to 64 is obtained from Arnold, Bassanini and Scarpetta (2007), and it is expected that $\beta_3 > 0$.

L^1 is the life expectancy at age one. In general, life expectancy is a proxy for good health and desirable performance of nations. Barro and Sala-i-Martin (1995) state that "higher life expectancy may go along with better work habits and higher levels of skills" (p. 432). In this study we used life expectancy at age one, instead of life expectancy at birth, because differences in reporting the infant mortality across the countries. According to Healy (2006), in the United States, prematurity or size is not considered when counting the births. In other words, all births are considered as alive if they show any sign of life. On the other hand, European countries have different constraints to count a birth as alive, otherwise they don't report newborn babies, and thus they will have lower mortality rates compared to the United States. For instance, in Germany, fetal weight must be at least 1 pound to count as a live birth; in other parts of Europe, such as Switzerland, the fetus must be at least

12 inches long, in Belgium and France, births at less than 26 weeks of pregnancy are registered as lifeless. Moreover, in some countries babies who die within the first 24 hours of birth are not reliably registered. Since probability of dying in every age group is a part of life expectancy calculations for those ages and the discrepancies in registering live births across countries, using life expectancy at birth may not be good indicator for cross-country comparisons. Thus, life expectancy at age one is used in this study. However, we don't have available data for all the sample countries in this study. Thus, we used a formula that with data available for life expectancy at birth and for infant mortality, it is possible to calculate life expectancy at age one⁸ (Morris, 1979). Data for life expectancy at birth and infant mortality rates are taken from OECD Health Database (2007). Eventually, we use calculated life expectancy at age one data for all countries and expect $\beta_4 > 0$.

Keller (1998); Grossman and Helpman (1991); Coe and Helpman (1995); van Pottelsberghe and Lichtenberg (2001) are all argue that imports are also another way of technology diffusion, and are denoted by M^h . Countries engage in imports benefit from international knowledge spillovers. Since, recent literature on this issue emphasize the significance of trade in differentiated capital goods, we use a ratio of high tech imports of goods to total imports of goods to capture this effect and expect $\beta_5 > 0$.

X^h stands for the ratio of high tech exports to total export of goods. The theory of "learning by exporting" argues that domestic companies increase their specialization and multi factor productivity in the process of meeting the high product quality imposed by the foreign customers. Bernard and Jensen, after examine the relationship between exporting and firm performance, report that produce more than twice as much output and are 12%-19% more producti-

8 The formula used to approximate the life table values at age one was:

$$LE_1 = \frac{LE_0 - 1 + q(1-k)}{1-q}$$

where LE_1 is the infant mortality rate per thousand live births; k is the average survival period (0.2 years) during the first year; LE_0 is life expectancy at birth; and q is the infant mortality rate per thousand live births.

ve (1999). Wagner (2002), Delgado *et al* (2002), and Greenaway and Keller (2007) are also reported results that show exporting is MFP improving. Therefore, we expect $\beta_6 > 0^9$. Relevant series to compute the ratios is obtained from OECD's STAN Indicators database¹⁰.

Another variable discussed in the literature among the competing theories of multifactor productivity is foreign direct investment (FDI)¹¹. Since FDI has two different angles, F^I stands for foreign companies invest in domestic country (inward FDI), and F^O is domestic companies invest abroad (outward FDI), both type of FDI is included the model. Despite mixed empirical results (see Keller and Yeaple (2003) for a survey), we expect β_7 and β_8 to be positive. The data for both FDI stock variables are obtained from the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) database.

Finally, a control variable that is added to model is the annual growth of the rate of unemployment, ΔU . It is a stylized fact that productivity is pro-cyclical, and such periods of economies must be captured; therefore it is expected that $\beta_9 < 0$. Data for the unemployment rates of nations are obtained from OECD Economic Outlook Database (No. 82, 2007).

Formula Used in Construction of R&D Stocks

Going back to equation (3.3), and assumption that there exist a relationship between the current level of technological knowledge stock, S_t , and an index of current and past levels of research and development expenditures, $w_l I^{RD}$, where w_l is a lag polynomial, describing the relative contribution of past and current research development levels to S_t , and l is lag (backward shift) operator, equation (3.3) can be rewritten as:

$$S_t = (w_0 + w_1 l + w_2 l^2 + \dots) I_t^{RD} = w_0 I_t^{RD} + w_1 I_{t-1}^{RD} + w_2 I_{t-2}^{RD} + \dots \tag{3.8}$$

Since we have available data on the flow of business performed R&D and it's known that some rate of depreciation of knowledge links flow of R&D to the stock of R&D, equation (3.8) can be rewritten as the stock of

R&D at time t , S_t , the flow of R&D at time t , I_t^{RD} , and since they are related by the rate of depreciation of knowledge (δ) over time in the following equation:

$$S_t = I_t^{RD} + \frac{I_{t-1}^{RD}}{1 + \delta} + \frac{I_{t-2}^{RD}}{(1 + \delta)^2} + \frac{I_{t-3}^{RD}}{(1 + \delta)^3} + \dots + \frac{I_{t-l}^{RD}}{(1 + \delta)^l} \tag{3.9}$$

Measuring R&D capital stock S_t requires both knowledge of its private depreciation or obsolescence rate, and time lag of l , again where l is the number

of years it takes for a flow of R&D spending to become useful in private production (or to go through the phase of generating marketable products or process).

In case of deciding the depreciation rate to construct R&D capital stock, previous studies used the perpetual inventory method, which requires calculation of benchmark R&D capital stock, which calculated as dividing the first year R&D expenditure of the sample period by sum of average growth rate of R&D expenditures during the period, and assumed depreciation ratio $\left(\frac{I_1^{RD}}{(g + \delta)} \right)$. Assumed depreciation ratio used in cross-country studies ranges from 5% to %15. After calculating the benchmark year R&D stock, the rest of the sample period's R&D stock is calculated by sum of previous year R&D stock after discounting for depreciation plus the current year's R&D expenditures in the economy.

9 We use the ratio of high tech exports to total exports assuming that it captures the quality aspects of exports better—for instance, improving quality (productivity) through exporting. In order to export high tech goods the exporting country needs to be technologically efficient and hence more productive. Similarly, a ratio of high tech imports to total imports is used to capture the productivity effect emanating from imports.

10 OECD's definition of high tech industries includes the following International Standard Industrial Classification, Revision 3 (ISIC): Aircraft and spacecraft; Pharmaceuticals; Office, accounting, and computing machinery; Radio, TV and communication equipment; Medical, precision and optical instruments (OECD, 2005).

11 See Lipsey (2002) for a review.

$$S_t = (1 - \delta)S_{t-1} + I_t^{RD} \quad (3.10)$$

However, perpetual inventory methodology does not consider the idea of negative depreciation ratio or another words appreciation. In other words knowledge generated through R&D expenditures become obsolete, and will not contribute the society's general stock of knowledge in a relatively short period of time. Moreover, the calculation of benchmark R&D capital stock calculation requires $(g + \delta)$ being greater than zero, otherwise we might run into negative stock of R&D capital values. Finally, perpetual inventory method does not consider the fact that the research and development process takes time and that current research and development may not have an impact on measured productivity. Griliches (1998) argue that completion of an R&D project, then turning into a product of this initial R&D project, and then seeing the revenue generated from this R&D project for the companies may take longer lags. Thus, we constructed the R&D capital stock using the formula (3.9) with the depreciation rates ranges between -20% and 20% with 28-year embodiment lag from R&D expenditures.

Bayoumi, Coe, and Helpman (1996) argue that it takes 80 years to see the full effect of initial R&D investment. In other words, if we increase the current R&D expenditures by 10 percent, in about 80 years the R&D capital stock will reach the full amount of its steady-state increase of about 10 percent. In particular, about half of the steady-state value of the R&D capital stock is obtained after 15 years. Thus, our approximation of taking 28 years of lags might be apposite. Thus, we started R&D stock calculations from 1953, because the availability of R&D expenditure data for the United States. The year 1981 when the R&D expenditures data starts for the remaining

OECD countries. Since previous studies show that the United States is the major generator of R&D spillovers all over the world, and other countries uses the knowledge generated through R&D expenditures in the United States, R&D performed in the United States will influence the multifactor productivity of the other OECD countries considered here, and it will not effect our econometric estimates. Thus, we calculated R&D capital stock for each country starting at 1953, and used zeros for the OECD countries other than the US between 1953 and 1981.

Countries Differ in Their Economic Conditions (Dropping the Homogeneity Assumption)

Figure 1 plots the log of MFP for the countries and shows that they exhibit substantial fluctuations between countries. For instance, the US multifactor productivity shows a modest upward trend throughout the sample period. The UK multifactor productivity slows first 5 years of the period, and then improves somewhat since 1992. German total factor productivity shows noticeable increase during the later part of the 80s, but it stagnates from the early 1990s. Plots for Canada, Denmark, and Netherlands appear flat throughout. French and Spanish total factor productivity also appears to be flat during the sample period. Spanish productivity seems to be recovering from its decline starting at 1997. Ireland's multifactor productivity shows a rapid rate of growth from its low base. The Finnish total factor productivity trend appears similar to the Irish but the Finland's total factor productivity growth rate is smaller. Multifactor productivity of Italy and Belgium exhibits similar patterns of slow growth. Japanese multifactor productivity increased quite rapidly during the first five years of the sample period then appears quite similar to the other major developed nations.

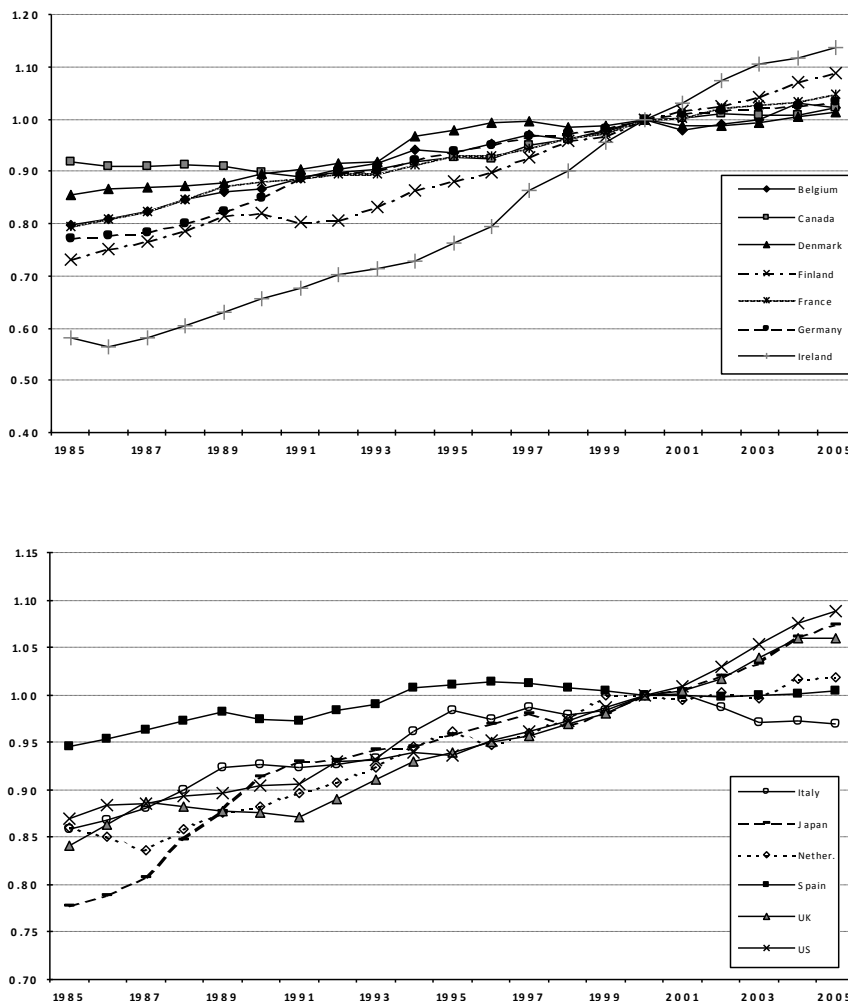


Figure 1. Multifactor Productivity (logarithms): Period 1985-2005

In addition, Table 1 presents some summary statistics of data set we applied in this study. Descriptive statistics show heterogeneity in the growth rates of multi-

factor productivity and their determinants across the sample OECD nations.

Table 1. Descriptive Statistics (1985-2005 mean value)

	MFP ¹ Growth rate	Business R&D ^{2,3}		Human Capital ⁴		Public Infrastructure ^{2,5}		High-technology ^{2,6}		Outward FDI ^{2,7} Stocks	Inward FDI ^{2,8} Stocks	Life Expectancy ⁹ AGE ¹¹
		Expenditure	Intensity	Stocks	Intensity	Stock	Intensity	Imports [Intensity]	Exports [Intensity]			
Belgium	1.2	3.0	1.2	10.4	1.9	59.8	20.2 [10.8]	18.7 [9.5]	117.1	148.8	76.4	
Canada	0.5	7.3	1.0	12.8	2.6	157.5	35.8 [14.2]	20.8 [7.5]	184.5	181.4	77.7	
Denmark	0.9	1.6	1.2	11.3	1.8	22.8	5.6 [11.3]	5.8 [10.3]	31.7	31	75.4	
Finland	2	2.0	1.6	11	3	37.1	5.1 [14.6]	5.9 [12.7]	26.7	15	75.8	
France	1.4	19.2	1.4	10.5	3.2	393.5	48.4 [14.3]	50.9 [14.4]	294.7	217.9	77.4	
Germany	1.6	31.1	1.6	12.6	2.1	414.3	75.7 [14.7]	77.9 [13.4]	341.4	182.7	76.1	
Ireland	3.2	0.6	0.7	9.9	2.8	26.8	11.7 [21.1]	21.9 [32.3]	29.9	81.4	75.5	
Italy	0.6	7.7	0.6	8.8	2.6	379.1	34.8 [12.1]	24.5 [8.0]	139.7	100.6	77.6	
Japan	1.7	63.0	2.1	11.8	5.1	1561.3	39.6 [13.5]	86.3 [26.6]	182.5	27.2	79.3	
Nether.	0.8	4.0	1.0	11.4	3.2	109.2	37.0 [15.9]	36.2 [14.0]	233.7	170.7	77.1	
Spain	0.4	3.3	0.4	7.9	3.8	223.4	22.6 [12.3]	9.9 [5.5]	117.6	161.2	77.6	
UK	1.1	17.0	1.3	11.4	1.8	238.3	61.8 [16.5]	61.9 [17.6]	509.5	317.2	76.3	
US	1.1	155.1	1.9	12.7	3.4	2402.8	191.1 [17.7]	178.5 [21.1]	937.3	763.1	75.7	
Mean	1.3	24.2	1.2	11	2.9	463.5	45.4 [14.5]	46.1 [14.8]	242	184.5	76.8	

1. Multifactor Productivity. 2. Billions of constant 2000 PPP US dollars. 3. Intensity (R&D expenditures performed at business sector as a % of GDP). 4. Stock of human capital is proxied by the average number of years of schooling of the population from 25 to 64 years of age. 5. Public infrastructure is proxied by the stock of public physical capital stock.

6. Intensity (high-technology imports (exports) as a % of total imports (exports)). 7. Stock (Outflow of foreign direct investment). 8. Stock (Inflow of foreign direct investment).

9. Life expectancy at age 1.

The average annual growth rate of MFP ranges between a minimum 0.4% (Spain) to a maximum of 3.2% (Ireland); the sample mean is 1.3%. The multifactor productivity of the United States and the United Kingdom increased by around 1.1% during the period 1985-2005. On the other hand, Japan, Germany and France experienced higher growth rates of 1.4% or above (1.7%, 1.6%, and 1.4% respectively).

The business sector R&D intensity (business sector R&D expenditures to GDP ratio) gives a sample mean of 1.2%, but it varies between a minimum of 0.4% to a maximum of 2.1%. Across the sample OECD countries considered in this study Japan has the highest intensity ratio of R&D performed by business sector. Then, the United States has the second highest business sector intensity ratio of 1.9%. Germany, Finland (1.6% each), France (1.4%), and the United Kingdom (1.3%) come behind the United States respectively. On the other hand, Spain is the country that performs the smallest intensity of business sector R&D (0.4%).

The stock of human capital appears to be the lowest in Spain (7.9 average years of schooling of the population from 25 to 64), while Canada has the highest (12.8) years of schooling; sample mean is 11 years. The United States and Germany follows the Canada with 12.7, 12.6 years of schooling, respectively. Public infrastructure intensity (government's infrastructure related gross fixed capital formation to GDP ratio) varies between a minimum of 1.8% (the United Kingdom) and a maximum of 5.1% in Japan. The cross country-intensity of high-tech exports differs by a factor of nearly 6 [from Spain (5.5%) to Ireland (32.3%)]. On the other hand, Belgium's intensity of high-tech imports (10.8%) is smaller by a factor of 2 than Ireland (21.1%).

A corollary to comparison of intensity measures is that; although number of nations in the sample has comparable (in some cases almost same) intensity measures, the differences in their R&D expenditures that generate stocks of knowledge are quite large. The reason for that is the significant dissimilar size of OECD economies. For instance, Japan has a higher intensity of business sector R&D (2.1%) than that of the United States (1.9%). However, the United States' expenditures for business sector R&D are nearly 2.5 times more than that of Japan. Since a way of increasing knowledge stock arise from R&D performed in different sectors, the higher R&D expenditures will

generate higher stock of knowledge for the total economy. Eventually, R&D performed by business sector will result in new goods and services, in higher quality of output and new production processes. These are the sources of productivity growth at the firm level and at the macroeconomic level. Another pair of countries that are Belgium and Denmark has almost identical business sector R&D intensity of 12%. But, Belgium's business sectors R&D expenditures nearly twice the amount of that of Denmark. Consequently, stock of knowledge generated through business sector R&D will be higher in Belgium compared to Denmark. Assuming everything else constant, Belgium economy will have higher growth rate of multifactor productivity.

If the relationship is linear between knowledge stocks generated through R&D performance of domestic economies and their positive and significant contribution to multifactor productivity, then Germany should have higher multifactor productivity growth for the sample period considered. Table 1 is also shows that Germany has experienced higher multifactor productivity growth (1.6%) then the United Kingdom (1.1%) and supports the idea that using the R&D intensities to explain cross-country differences in multifactor productivity could be misleading.

The analysis of descriptive statistics for the sample of OECD countries considered above suggest that domestic multifactor productivity levels may be affected by the factors other than knowledge generated through R&D stock. Competing theoretical models of productivity argues that there are significant productivity differences across the countries and R&D may not be the only source that affects the productivity.

Empirical Results

Mosteller and Tukey (1977) argue that an econometric strategy would be to consider reasonable alternatives to see whether the results are sensitive to technique or specification. However, during the process of reporting the results we only reported specifications of the equation (3.7). We estimated the model using the Seemingly Unrelated Regression (SUR) estimator that corrects for the contemporaneous correlations of the error term across the nations. In addition, SUR allows us to estimate country specific parameters for the countries considered in this study. We have argued that assuming homogenous parameters and ad-

justment dynamics across all the sample countries in the panel would not be suitable because of the heterogeneity in multifactor productivity levels (or growth rates) and its determinants among the sample nations. In this context, the best empirical strategy would be to conduct country-by-country econometric analyses of equation (3.7). However, we only have 21 observations for each country and twelve theoretical determinants of multifactor productivity. Unfortunately, not having enough observation coupled with the number of the explanatory variables, degrees of freedom problems wouldn't let us conduct country-by-country time series analysis. Another reason to use Seemingly Unrelated Regression is that the disturbances in equations for each country at a given time are likely to reflect some common immeasurable or omitted factors, and therefore, could be correlated. When such correlations exist, it may be more efficient to estimate all equations jointly. Plus, Breusch-Pagan LM test shows that errors are contemporaneously correlated, hence we used the SUR rather than ordinary least square (OLS).

Finally, since we construct the R&D stock and estimate the returns to R&D simultaneously, our results will depend on the, using Hall's notation, "implied depreciation rate" (2007, p. 36). The estimated parameters would be the ones where estimated log of the likelihood function of SUR reaches maximum or minimum point for given depreciation ratios during the grid search process. In the calculations of business sector R&D capital stocks we assumed depreciation rate is constant across countries and during the sample period of this study⁹.

Figure 2 plots the estimated log of the likelihood function values (MLE) against the varying depreciation rates in percentages. Since estimated log of the likelihood function reaches maximum where depreciation rate is -3%, we can also conclude R&D stock appreciates.

Parameter estimates for each country, after constructing R&D stocks with -3% depreciation rate, are reported in table 2. In this specification country-specific point estimates of business sector R&D stock, $\frac{\partial MFP}{\partial S^b}$, show that six of the countries in the sample lose significant impact of business R&D stock

upon their multifactor productivity. These countries are Belgium, Denmark, Finland, Ireland, the Netherlands and the UK. Comparison of point-elasticity estimates of business R&D stock with the simple model for the remaining countries shows that they all have higher point estimates with the exception of Canada where the estimated point elasticity is -0.06 and statistically significant. On the other hand, point estimates of the United States (0.58), Spain (0.224), Japan (0.263), Italy (0.231), Germany (0.108) and France (0.201) are all statistically significant and have a productivity increasing impact in these economies.. Finally, results show that cross-country parameter heterogeneity does exist.

We find a negative and statistically significant effect of the stock of public physical infrastructure on their domestic multifactor productivity for four countries (France, Ireland, Italy, and Spain); insignificant for seven countries; and positive and significant for Germany (0.407). Therefore, government's infrastructure related government physical capital stock does not appear to effect domestic multifactor productivity of the sample countries with the exception of Germany. Seven countries in the sample (Canada, Denmark, Finland, Germany, Ireland, Netherlands, and the United Kingdom) show statistically significant effects of human capital on their domestic total factor productivity, however the estimated point elasticities, $\frac{\partial MFP}{\partial LE^1}$, are so large that are puzzling and difficult to explain so are the negative and significant impact of stock of human capital on Italian and Japanese multifactor productivity.

Point estimates of life expectancy at age one with respect to multifactor productivity, $\frac{\partial MFP}{\partial LE^1}$, also show confusing results similar to human capital stock. Estimated coefficients are very large (e.g., 2.35 for the United Kingdom, -4.581 for Netherlands), and its impact on domestic multifactor productivity is statistically negative for five countries (Denmark, Germany, Japan, Netherlands, and Spain). While the United Kingdom, Belgium, and Finland have statistically significant and positive estimated point estimates at 10% or better significance level, remaining five countries (the United States, Canada, France, Ireland, and Italy) have insignificant parameter estimates. The point elasticity of high-tech imports, $\frac{\partial MFP}{\partial M^h}$,

⁹ All estimations are done using SHAZAM 10.1 software program

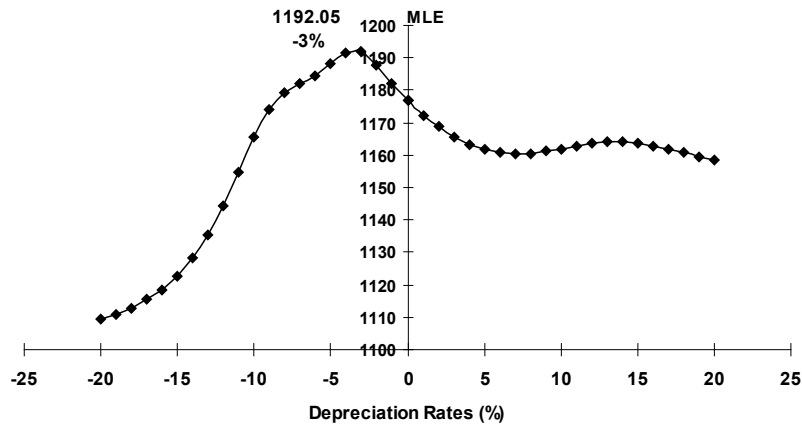


Figure 2. Grid Search for Depreciation Rate: Augmented Model

Table 2. Country-Specific Multifactor Productivity Estimation Results, in Log-Levels*

	S ^b	G	H	L ^l	M ^b	X ^h	F ^l	F ^o	ΔY
BELGIUM	0.066 1.266	-0.205 -1.228	-0.356 -1.353	2.165 1.892	-0.137 -2.740	0.111 2.012	0.105 3.444	-0.085 -2.257	-0.054 -1.709
CANADA	-0.060 -1.996	-0.019 -0.149	1.712 2.270	-0.377 -0.368	0.024 0.765	0.002 0.098	0.054 2.213	0.040 1.238	-0.055 -3.532
DENMARK	0.025 0.837	-0.309 -1.607	2.838 2.268	-1.765 -1.960	-0.073 -1.766	0.107 2.807	-0.046 -2.662	0.032 1.780	-0.072 -5.708
FINLAND	0.014 0.356	0.209 0.956	0.493 2.530	1.710 1.946	-0.033 -0.866	0.006 0.235	-0.009 -0.449	0.038 2.072	-0.053 -5.622
FRANCE	0.201 4.201	-0.404 -2.089	-0.366 -1.333	0.090 0.170	0.008 0.132	-0.113 -2.344	0.030 1.496	0.030 2.131	-0.059 -2.332
GERMANY	0.108 3.211	0.407 2.368	1.407 2.960	-2.189 -2.025	-0.188 -1.975	0.208 1.891	0.010 0.267	0.046 1.238	0.026 1.069
IRELAND	0.024 0.395	-0.291 -2.247	3.011 3.831	0.927 0.628	-0.250 -3.221	0.259 2.598	0.056 2.466	0.028 0.651	-0.035 -1.006
ITALY	0.231 3.945	-0.890 -3.131	-1.026 -3.663	0.780 0.883	0.002 0.033	0.054 0.935	-0.003 -0.148	0.025 0.730	-0.023 -0.331
JAPAN	0.263 7.850	0.280 2.673	-1.121 -2.214	-1.343 -2.378	-0.192 -3.445	0.022 0.360	0.006 0.502	0.019 1.428	-0.057 -2.138
NETHER.	-0.041 -0.527	0.137 0.432	2.283 1.505	-4.581 -1.965	-0.049 -0.480	0.062 0.552	0.082 0.868	-0.062 -0.516	-0.036 -0.937
SPAIN	0.224 4.436	-0.223 -2.877	-0.289 -1.266	-1.168 -1.928	-0.103 -3.766	0.031 1.657	-0.058 -3.549	0.000 -0.025	0.012 0.861
UK	0.029 0.911	-0.034 -0.390	0.401 2.023	2.351 2.659	-0.066 -1.798	-0.036 -0.958	-0.039 -1.676	0.053 3.106	-0.055 -2.896
US	0.580 4.160	-0.135 -1.321	0.037 0.039	0.667 1.236	-0.066 -2.108	0.021 0.734	-0.014 -0.895	-0.033 -1.110	-0.022 -2.074
Mean est.	0.128	-0.114	0.694	-0.210	-0.086	0.057	0.013	0.010	-0.037

*t-values are given under the estimated parameters

appears negative and significant for eight countries (Belgium, Germany, Ireland, Japan, Spain, and the United States at 5% or better significance level; the United Kingdom and Denmark at 10% significance level). The remaining five countries have statistically insignificant point estimates of $\frac{\partial MFP}{\partial M^h}$.

Five countries (Belgium, Denmark, Germany (at 10% significance level), Ireland, and Spain (at 10% significance level)) show positive and significant influence of high tech exports on their domestic multifactor productivity. Among the remaining sample countries, only France has the negative and statistically significant point elasticity of high tech exports, $\frac{\partial MFP}{\partial X^h}$. The impact of high tech exports on domestic multifactor productivity is not statistically important for the remaining seven countries. In general, the technologically advanced countries may not achieve multifactor productivity gains through learning-by-exporting; on the other hand, relatively less advanced OECD countries, such as Ireland, Spain, Belgium, may do so.

The pattern of mixing results of estimated partial elasticities throughout the model can also be seen on the effects of inward foreign direct investment (FDI) and outward foreign direct investment on domestic multifactor productivity. An investigation of the estimated partial elasticities of inward FDI, $\frac{\partial MFP}{\partial F^i}$, shows that three countries (Belgium, Canada, Ireland) have a positive and significant effect; three other countries (Denmark, Spain, the United Kingdom (at 10% significance level)) exhibit negative and statistically important effects; and for the rest (Finland, France, Germany, Italy, Japan, Netherlands, and the United States) the impact is not statistically significant. In the case of outward FDI, four countries [Denmark (at 10% significance level), Finland, France, and the United Kingdom] exhibit positive and statistically important effect on domestic multifactor productivity. For these countries, technology outsourcing is productivity enhancing. While Belgium's estimated point elasticity of outward FDI, $\frac{\partial MFP}{\partial F^o}$, has a negative impact on her multifactor productivity, the rest of the sample countries do not exhibit statistical significance impact of outward FDI on their domestic multifactor productivity.

Finally, point estimates for the business-cycle control variable, growth of unemployment rate, confirms that productivity is pro-cyclical and economic downturns reduced multifactor productivity. Even though we find that Germany and Spain have unexpected signs for the growth of unemployment rate, the point estimates are not statistically significant. The remaining countries in the sample have the expected sign; however, point estimates of growth of rate of unemployment, $\frac{\partial MFP}{\partial \Delta U}$, are not statistically significant for the countries; Ireland, Italy and Netherlands. The remaining eight countries (the United States, the United Kingdom, Japan, France, Finland, Denmark, Canada, and Belgium) exhibit an important impact of growth rate of unemployment rate on domestic multifactor productivity.

The results exhibit that introducing the competing theories of productivity to the basic equation (4.1) may cause the explanatory power of business R&D stock on multifactor productivity for some countries in the sample during the period 1985-2005. In addition, several other determinants analyzed by economic theory such as human capital, infrastructure, FDI, high tech imports and exports, life expectancy bring into important country-specific effects on multifactor productivity. These impacts are beyond those of the business sector R&D. Results also imply that only changes in the unemployment growth rate do seem to have consistent estimates over the OECD countries we covered in this study.

As a robustness check, we also compared our results with the estimates of ordinary least square. OLS estimates also exhibit the similar pattern compared the SUR estimates; however, with OLS we are unable to control the business cycle shocks¹⁰. Both OLS and SUR estimate the depreciation ratio as -3% for augmented model. Growth of unemployment rate is the only variable that we would be able to generalize according to discussions we have previously. Plus, P-VALUE of near zero for basic specification and that of 0.04332 for augmented model we received as a result of Breush-Pagan LM test shows errors are contemporaneously correlated. Thus, the SUR estimates parameters more efficiently than OLS. Finally, we also check the significance of "implied depreciation rates" we estimated where the value of log of the li-

10 Results are not shown here, but it is available on request.

Table 4. Robustness of Estimated Depreciation Rates Compared to 10%

BUSINESS R&D STOCK ESTIMATES				
<i>Estimated Model</i> : $\ln MFP_{it} = \lambda_i + \beta_1 \ln S_{it} + \beta_2 \ln G_{it} + \beta_3 \ln H_{it} + \beta_4 \ln L_{it}^1 + \beta_5 \ln M_{it}^h + \beta_6 \ln X_{it}^h + \beta_7 \ln F_{it}^I + \beta_8 \ln F_{it}^O + \beta_9 \Delta U_{it} + \varepsilon_{it}$				
Depreciation Rate	δ (-3%)	δ (0%)	δ (10%)	χ^2 (1 d.f) (5% significance level)
LLF estimates	1192.05	1176.897	1161.956	
Differences		15.153	30.094	3.84146

likelihood function reaches maximum with the values of log likelihood function with the conventional 10% depreciation rate used to construct R&D capital stock. Table 4 gives the results for differences between these estimates for both specification of model.

While estimated log of the likelihood function value is 1161.956 with the conventional 10%, this value is 1192.05 when the depreciation rate is -3%. Therefore, likelihood ratio test with χ^2 distribution with one degree of freedom shows that the difference between two depreciation rates is highly significant. This also imply that conventional depreciation rates such as 10% or 15% do not reflect the idea of public good characters of intangible capitals, specifically business R&D stock we used in this study.

Conclusion

In this study, knowledge-multifactor productivity relationship was re-examined in a panel of 13 OECD countries for the period 1985-2005. Compared to related analysis of knowledge-productivity relationship, we specifically focused on the possibility of omitted variables in determining productivity, the ignorance of the idea that productivity relationship is heterogeneous across countries, and suggest a different methodology to estimate depreciation rate while constructing R&D capital stock. Even though previous methods permit for country-specific fixed and country-invariant-time effects, they imply that MFP relationships are homogenous across the sample of countries. In other words, they cannot address the potential cross-country heterogeneity in slope parameters. Hence, we used Seemingly Unrelated Regression Estimator (SURE) that differs from the method

of pooling time-series or cross sectional data to correct for potential correlations between the error terms associated for the 13 countries. In addition, SURE allows us to consider cross-country heterogeneity, because of the assumption that each cross-section unit has a different coefficient vector. An empirical analysis of this nature has both theoretical and practical applications. At the theoretical level, importance of competing theoretical models can be revealed if they pass the empirical investigation of the MFP determining factor. In practice, policy makers may be better informed by the identification of the key drivers of the MFP and their parameters.

The problem with the constructing R&D capital stock is that it requires knowledge of unknown depreciation or obsolescence rate, and time lag that represents the number of years for a flow of R&D to become useful in private production (or to go through the phase of generating marketable products or processes). Previous empirical studies assumed depreciation rates ranges between 5% and 15% to construct the R&D capital stock using the perpetual inventory method. On the other hand, results of a few papers that estimate the private depreciation rates at the firm level and industry level showed that “implied depreciation ratio” ranges from -minus 17.8% to 46.9% - depending on the time, industry and estimation technique. On the other hand, we estimated the depreciation rate through a grid search different from previous studies considering depreciation rates changes between -20% and 20% by constructing the R&D capital stocks with 28-year embodiment lag from R&D expenditures and estimating their social rate of returns simultaneously using SURE. We estimated depreciation rate (rather appreciation) of -3% with the augmented model. Re-

manding that we estimated social returns to R&D, and the negative “implied depreciation rate” implies that the positive externalities and the intertemporal spillovers generated through new innovations are higher than the negative effect of business-stealing effect in which innovations destroy the social returns from previous innovations. Moreover, estimated negative implied depreciation rate represents the public good nature of knowledge.

The results show that the business R&D stock is statistically significant and have a positive impact on MFP for the countries France, Germany, Italy, Japan, Spain and the United States. On the other hand, remaining countries’ business R&D stocks lose their explanatory power on the MFP with the augmented model in which we use all other explanatory variables with business R&D stock. In fact, Belgium, Denmark, Finland, Ireland, the Netherlands, and the United Kingdom are the countries that represent their business R&D stock are not a factor in determining the MFP. Another country is Canada, which has a negative and statistically significant estimated parameter after introducing the competing theories of MFP. Estimated point elasticities vary across the countries representing that cross-country heterogeneity is important. Competing theories of MFP also follows the unexpected coefficient estimates as the stocks of R&D capital. The public infrastructure does not seem to enhance the MFP. Its effects are insignificant for seven countries and significantly negative for France, Ireland and Spain. Japan is the only country that has the expected positive effect for the public infrastructure. The stock of human capital gives conflicting results, in other words difficult to generalize for the countries we consider in this study. Plus, the estimated coefficients are very large. In addition to having large coefficient estimates, its negative and significant sign for Italy and Japan is also puzzling. Life expectancy at age one represents the similar pattern with the stock of human capital. Estimated coefficients are very large, and whether their statistically positive or negative impact on MFP brings more puzzling results. Furthermore, other determinants – ratios of high tech imports and exports, inward FDI, and outward FDI – of MFP show mixed results. They appear statistically significant in several cases but the signs of their coefficients do not always confirm the theoretical pri-

ors. Finally, business cycle control variable, growth of unemployment rate, has negative and statistically significant impact on domestic MFP for the majority of the countries in the panel (11 out of 13 countries have the negative sign and 8 of them are statistically significant). In other words, economic shocks have MFP reducing impact on domestic economies.

Finally, the likelihood ratio test shows that the difference between the “implied depreciation rate” we estimated considering the values of maximum log likelihood function for all specifications and those with the traditional 10% depreciation rate is statistically significant at any significance level. This implies that considering the R&D stock capital similar to the tangible capital stock could be misleading, especially at the cross-country studies in which social returns to generated knowledge or new ideas are higher than obsolescence of the benefits we receive from the previously generated ideas.

In general, since the way we estimated the model, we only used the business R&D stock, one can argue that collinearity could be a problem, but we can add other domestic knowledge generating factors such as university R&D stock, government R&D stock, and foreign R&D stocks to our model. Then, it would be interesting to see the results. We also assumed constant depreciation rate for the countries in this paper. Following our results that countries are different in their economic conditions, constant depreciation rate assumption would also be changed for future studies. Plus, examining how the depreciation rate changes in different periods during the time period considered would be interesting to see. Our results generally contradicts with the theory in estimating the impact of domestic sources that effects domestic MFP, such as, stock of human capital and life expectancy. Another way to estimate the model may be by defining the cross-country heterogeneity in MFP parameters. In this type of modeling, country-specific parameters assumed to be linear function of the country specific mean or per worker stocks of types of knowledge stocks. Eventually, the MFP could be estimated by cofactor of previous years’ MFP levels and mean or per worker stocks of business R&D stock. Considering the cross-country heterogeneity in this manner would in our research agenda for the future.

References

- Arnold, J., Bassanini, A. & Scarpetta, S. (2007). Solow or Lucas? Testing growth models using panel data from OECD countries. *OECD Economics Department working papers*, no. 592.
- Aschauer, D. A. (1989a). Is public expenditure productive? *Journal of Monetary Economics*, 23(2), pp. 177-200.
- Barro, R. J., and X. Sala-i-Martin (1995). *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.
- Bassanini, A. & Scarpetta, S. (2002). Does human capital matter for growth in OECD countries? A pooled mean-group approach. *Economics Letters*, 74(3), pp. 399-405.
- Ballester, M., Garcia-Ayuso, M. & Livnat, J. (2003). The economic value of the R&D intangible asset. *European Accounting Review*, 12(4), pp. 605-633.
- Baumol, W. J. (2002). *The free-market innovation machine: analyzing the growth miracle of capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Bayoumi, T., Coe, D.T., & Helpman, E. (1996). R&D spillovers and global growth. *NBER Working Paper Series*, no. 5628.
- Bernard, A. B. & Jensen, B. J. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), pp. 1-25.
- Berndt, E. R. & Hansson, B. (1999). Measuring the contribution of public infrastructure capital in Sweden. *The Scandinavian Journal of Economics*, 94(S), pp. S151-S168.
- Bernstein, J. I. (1988). Costs of production, intra- and interindustry R&D spillovers: Canadian evidence. *Canadian Journal of Economics*, 21(2), pp. 324-347.
- Bernstein, J. I. & Mamuneas, T. P. (2006). R&D depreciation, stocks, user costs and productivity growth for US R&D intensive industries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 17(1), pp. 70-98.
- Coe, D. T. & Helpman, E. (1995). International R&D spillovers. *European Economic Review*, 39(5), pp. 859-887.
- Delgado, M. A., Farinas, J.C. & Ruano, S. (2002). Firm productivity and export market/: a non-parametric approach. *Journal of International Economics*, 57(2), pp. 397-422.
- Evans, P. & Karras, G. (1994). Are government activities productive? Evidence from a panel of US states. *The Review of Economics and Statistics*, 76(1), pp. 1-1.
- Griliches, Z. (1967). Distributed lags. *Econometrica*, 37, pp. 16-49.
- Griliches, Z. (1979). Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth. *Bell Journal Economics*, 10(1), pp. 92-116.
- Griliches, Z. (1988). Productivity puzzles and R&D: another nonexplanation. *Journal of Economic Perspectives*, 2(4), pp. 9-21.
- Griliches, Z. (1998). *R&D and Productivity: The Econometric Evidence*. The University of Chicago Press: Chicago, pp. 1-2.
- Griliches, Z. & Lichtenberg, F. (1984). R&D and productivity growth at the industry level: is there still a relationship? In Z. Griliches (Ed). *R&D, Patents, and Productivity* (pp. 465-501). Chicago: University of Chicago Press.
- Greenaway, D., & Kneller R. (2007). Exporting, productivity and agglomeration. *European Economic Review*, doi:10.1016/j.euroecorev.2007.07.001
- Grossman, G. & Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press: Cambridge.
- Hall, B. H. (2007). Measuring the returns to R&D: the depreciation problem. *NBER Working Paper*, no. 13473.
- Healy, B. (2006, September). Behind the Baby Count. *U.S. News & World Report*. <http://health.usnews.com/usnews/health/articles/060924/2healy.htm>
- Holtz-Eakin, D. (1994). Public-sector capital and the productivity puzzle. *The Review of Economics and Statistics*, 76(1), pp. 12-21.

- Jaffe, A. B. (1986). Technological opportunity and spillovers of R&D: evidence from firm's patents, profits, and market value. *The American Economic Review*, 76(5), pp. 984-1001.
- Keller, W. (1998). Are international R&D spillovers trade-related? Analysing spillovers among randomly matched trade partners. *European Economic Review*, 42(8), pp. 1469-1481
- Keller, W. & Yeaple, S. R. (2003). Multinational enterprises, international trade, and productivity growth: firm level evidence from the United States *NBER Working Paper*, no. 9504.
- Lev, B. & Sougiannis, T. (1996). The capitalization, amortization, and value-relevance of R&D. *Journal of Accounting and Economics*, 21(1), pp. 107-138.
- Lipsey, R. E. (2002). Home and host country effects of FDI. *NBER Working Paper Series*, no. 9293. Cambridge, Massachusetts.
- Morris, M. D. (1979). *Measuring the condition of the world's poor: the physical quality of life index*. New York: Pergamon Press.
- Mosteller, F. & Tukey, J.W. (1977). *Data analysis and regression: a second course in statistics*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.
- Munnell, A. H. (1990). Why has productivity growth declined? Productivity and public investment. *New England Economic Review*, (January), Federal Reserve Bank of Boston.
- Nadiri, M. I. (1993). Innovations and technological spillovers. *NBER Working Paper*, no. 4423.
- Nadiri, M. I., & Mamuneas, T. P. (1994). Infrastructure and public R&D investments, and the growth of factor productivity in US manufacturing industries. *NBER Working Paper Series*, no. 4845.
- Nadiri, M. I., & Prucha, I. R. (1996). Estimation of the depreciation rate of physical and R&D capital in the U.S. total manufacturing. *Economic Inquiry*, 34(1), pp. 43-56.
- National Council on Public Works Improvements (1988). *Fragile foundations: a report on America's public works*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- OECD (1993). *The measurement of scientific and technological activities: standard practice for surveys of experimental development – Frascati Manual 1993*. Paris: OECD Press.
- OECD (2005). *OECD science, technology, and industry scoreboard*. Paris: OECD Press.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98, pp. S71-S102.
- Schankerman, M. & Pakes, A. (1986). Estimates of the value of patent rights in European countries during the post-1950 period. *The Economic Journal*, 96(384), pp. 1052-1076.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), pp. 65-94.
- Tatom, J. A. (1991). Public capital and private sector performance. *The Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 73(3), pp. 3-15.
- van Pottelsberghe de la Porterie, B., & Lichtenberg, F. (2001). Does Foreign Direct Investment Transfer Technology across Borders? *The Review of Economics and Statistics*, 83(3), pp. 490-497.
- Wagner, J. (2002). The casual effects of exports on firm size and labor productivity: first evidence from a matching approach. *Economic Letters*, 77(2), pp. 443-472.
- Wieser, R. (2005). Research and development productivity and spillovers: Empirical evidence at the firm level. *Journal of Economic Surveys*, 19(4), pp. 587-621.

Basel II Düzenlemelerinin Türk ve AB Bankacılık Sektörü Üzerine Etkilerinin SWOT-AHP Modeli ile Karşılaştırmalı Analizi*

Comparative Analysis of the Effects of Basel II Accord on Turkish and EU Banking Sectors with SWOT-AHP Model

Prof. Dr. Muharrem Afşar - Dr. Hanife Topal

Öz

Bankacılıkta Basel uzlaşmaları, 1988'den bu yana global finansal sistemi şekillendiren ve düzenleyen en önemli yapılar olmuşlardır. Uluslararası para ve finans sisteminin işleyişini regüle edecek genel kabul görmüş bir finansal düzenleme son yirmi yıldır dünyanın gelişmiş ülkelerinin ortak çabası olmuştur. Bugüne kadar Basel Uzlaşmalarının etkilerini konu alan çalışmaların tümü Basel Uzlaşmasının içerisinde genellikle tek tek kriterlerin etkileri üzerinde durmuştur. Özellikle Uzlaşmanın etkilerini bir bütün olarak ele alan aynı zamanda karşılaştırmalı olarak inceleyen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bundan dolayı, çalışmamızda Basel II Uzlaşmasının Türk Bankacılık sektörüne muhtemel etkileri bütünsel bir bakış açısıyla ele alınırken aynı zamanda Avrupa Birliği bankacılık sektörü üzerine Basel II'nin etkileri ile karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Çalışmada SWOT-AHP modeli kullanılmıştır. Basel II Uzlaşmasının Türk Bankacılık sektörüne uygulanması esnasında izlenebilecek strateji ve politikalar önerilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Basel II, Türk Bankacılık Sektörü, AB Bankacılık Sektörü, SWOT-AHP

Abstract

Basel Accords in banking have been the most important regulatory structures shaping and regulating global financial system since 1988. Making international financial standards to regulate the functioning of international money and financial systems has been the common effort of developed countries in the last 20 years. Until today, all of the academic work on the effects

of Basel II regulations has dealt with the effects of the criterias one by one on a single basis. Particularly, we have not found any work examining the effects of Basel II regulation as a whole and in a comparative way. For this reason, in this study, while the potential effects of Basel II regulations on Turkish Banking sector have been considered with a comprehensive point of view, at the same time those potential effects have been comparatively analyzed with the effects of Basel II rules on EU banking sector. In the study SWOT-AHP methodology has been used. Some policies and strategies have been suggested for the beneficial and correct implementation of Basel II to Turkish banking sector.

Keywords: Basel II, Turkish Banking, EU Banking, SWOT-AHP

Giriş

Hızla gelişen finansal piyasaların ve günün ihtiyaçlarına göre sürekli yenilenen Basel düzenlemelerinin genel anlamda ilki olan uzlaşısı, 1988 yılında yayınlanan Basel Sermaye Yeterliliği Uzlaşısı dünya çapındaki önemli bankalara, sermaye standartları getirerek bankacılık düzenlemeleri tarihinde, bir kilometre taşı olarak yerini almıştır. Daha sonra yaşanan gelişmeler (örn. Rusya ve Asya finansal krizleri vb.) neticesinde 2004 yılında Basel Bankacılık Denetleme Komitesi tarafından yayımlanan "Sermaye Ölçümü ve Sermaye Standartlarının Uluslararası Uyumlaştırılması" uzlaşısı yayımlanmıştır. (Söz konusu uzlaşısı ülkemizde genel olarak Basel II veya Yeni Basel

Prof. Dr. Muharrem Afşar, Anadolu Üniversitesi İİBF, mafsar@anadolu.edu.tr

Dr. Hanife Topal, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat ABD Doktora Mezunu

* Bu çalışma Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında Doktora Tezi olarak kabul edilen "Basel II Düzenlemelerinin Türk ve AB Bankacılık Sektörü Üzerine Etkileri" isimli çalışmadan üretilmiştir.

Sermaye Uzlaşısı olarak bilinmektedir). 2009 yılında tekrar dünya finansal sisteminde yaşanan bunalımlar doğrultusunda yetersiz kalan Basel II kriterlerini genişletecek yeni eklentiler yayımlanmıştır. Birden fazla metinden oluşan bu eklentilere genel olarak Basel 2.5 ya da Basel III düzenlemeleri adı verilmektedir. Ancak Basel III düzenlemeleri bu çalışmanın dışında tutulacaktır. Nitekim ülkemiz bankacılık sisteminde 1 Temmuz 2011 ve 30 Haziran 2012 tarihleri arasında hali hazırdaki mevzuat ile Basel II kriterleri paralel olarak uygulanmakta idi. 1 Temmuz 2012'den itibaren halen üzerinde çalışılan Basel II kriterleri Türk Bankacılık sektöründe uygulanmaya başlanmıştır.

Basel kriterlerinin yayımlanmış olduğu 1988 yılından bu yana, düzenlemelerin bankalar ve sistem üzerindeki etkileri hakkında büyük çoğunlukla tek bir değişken üzerinden hareketle incelemeler yapılmış, bütünü gösteren karşılaştırmalı analiz sayısı çok sınırlı olmuştur. Çalışmada, Basel II kriterlerinin Türk ve AB bankacılık sektörlerine etkilerinin SWOT-AHP modeli ile bütünsel ve geniş kapsamlı bir açıdan incelenmesi ve uygulama adına stratejik planlama için yol gösterici sonuçların her iki bankacılık sektörü üzerinden karşılaştırmalı olarak ortaya konulması hedeflenmektedir.

Yöntem

Araştırmada yöntem olarak SWOT-AHP (Strengths-Weaknesses-Opportunities and Threats) (Güçlü ve Zayıf yönler-Fırsatlar ve Tehditler- Analitik Hiyerarşi Süreci) modeli kullanılmıştır. Çalışmada AHP modelinin gerektirdiği hiyerarşik formülasyon aşaması SWOT analizi ile gerçekleştirilecektir. Geleneksel SWOT analizinde, incelenen plan, uygulama veya strateji üzerindeki etkisinin belirlenmesi için faktörlerin büyüklüğü ölçülmez.¹ Bu problemi aşmak ve SWOT analizini daha analitik ve sayısal bir yapıda ele alabilmek için, SWOT analizi AHP metodolojisi ile birleştirilmektedir. Böyle yaparak, SWOT analizinde elde edilen faktörlere öncelik ölçütleri atanabilmektedir.² Çalışmada uygulanan SWOT-AHP metodolojisi 4 adımdan oluşmaktadır:

1 M.K. Masozera et al. (2006). Assessing the suitability of community-based management for the Nyungwe Forest Reserve, Rwanda. *Forest Policy and Economics*, 8, pp. 206-216

2 D.L. Schmoldt et al. (eds.) (2001). *The Analytic Hierarchy Process in Natural Resource and Environmental Decision Making*. Netherlands : Kluwer Academic Publishers. pp. 289-305.

Adım 1: SWOT analizlerinin yapılması

- Basel II düzenlemelerinin Türk Bankacılık Sektörüne muhtemel etkilerinin SWOT analizi çerçevesinde incelenmesi, SWOT faktörlerinin güçlü yönler, zayıflıklar, fırsatlar ve tehditler şeklindeki 4 grup olarak listelenmesi.
- Basel II düzenlemelerinin AB Bankacılık Sektörüne etkilerinin SWOT analizi çerçevesinde incelenmesi, SWOT faktörlerinin güçlü yönler, zayıflıklar, fırsatlar ve tehditler şeklindeki 4 grup olarak listelenmesi.

Basel II düzenlemelerinin her iki sektör üzerine etkilerinin güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatları ve tehditleri literatür taraması ve konunun uzmanları ile yüzyüze görüşmeler yöntemi ile belirlenmiştir

Adım 2: Elde edilen SWOT faktörlerinin her biri arasında ve SWOT grupları arasında ikili karşılaştırmalar yaparak "ikili karşılaştırmalar anketlerinin" hazırlanması

Karşılaştırmalar yapılırken kullanılan sorular: (1) Verilen faktörler karşılaştırıldığında hangisi daha büyük önem derecesine sahiptir? (2) Bir faktör diğerinden hangi derecede daha önemlidir? şeklinde oluşturulmuştur.³

İkili karşılaştırmalar anketinde karşılaştırılan iki unsurun önem derecelendirmesi Saaty'nin AHP metodolojisi için önerdiği önem derecesi ölçek tablosuna göre yapılmıştır. Saaty derecelendirme ölçeği tablosu Tablo 1'de gösterilmiştir.

Basel II düzenlemelerinin, Türk bankacılık sistemi üzerindeki olası etkilerini inceleyen SWOT faktörlerinin ağırlıklandırılması amacıyla hazırlanan ikili karşılaştırmalar anketinin bazı örnek soruları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Yapılan SWOT analizinde Türk Bankacılık Sistemi için 5 tane güçlü yön, 6 tane zayıflık, 5 tane fırsat ve 6 tane tehdit faktörü bulunduğu için Türkiye için yapılan anket, SWOT grupları için yapılan ikili karşılaştırmalar da dahil edilince toplam 56 sorudan oluşmuştur.⁴

3 Kurttila et al. (2000). Utilizing the analytic hierarchy process (AHP) in SWOT analysis -- a hybrid method and its application to a forest-certification case. *Forest Policy and Economics*, 1, pp.41-52



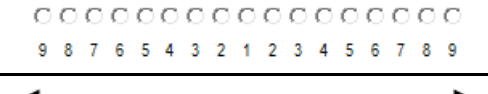
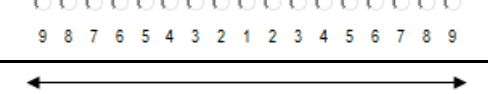
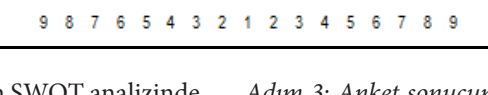
4 Türkiye: Anket soru sayısı hesaplama: $S=5$ adet ($n^2 - n$) / 2 formülünden 10 karşılaştırma + $W=6$ dolayısıyla aynı formülden 15 karşılaştırma + $O=5$, 10 karşılaştırma + $T=6$ 15 karşılaştırma + S,W,O,T 4 faktör karşılaştırma sayısı $6 = 56$ adet ikili karşılaştırma anketi sorusu

Tablo 1. Saaty'nin Önem Derece Skalası

Önem Derecesi	Tanım	Açıklama
1	Eşit Önemli	Amaç için iki faaliyet (seçenek) de eşit öneme sahiptir.
3	Orta Derece Önemli	Bir seçenek diğerine nazaran biraz daha önemlidir.
5	Yüksek Derece Önemli	Bir seçenek diğerine nazaran oldukça önemlidir.
7	Çok Yüksek Derece Önemli	Bir seçenek diğerine nazaran çok yüksek biçimde önemlidir.
9	Son Derece Önemli	Bir seçeneğin diğerine nazaran oldukça yüksek biçimde önemi vardır.
2, 4, 6, 8	Ara Değerler	İki seçenek arasında olan bir değer vermek gerektiğinde kullanılır.
Sıfırdan farklı değerlerin üzerindeki tersi	Eğer i faktörü, j faktörü ile karşılaştırıldığında yukarıdaki sıfırdan farklı değerlerden biri verilirse, bu durumda j ; i ile karşılaştırıldığında cebirsel olarak tersi değer alır. (örneğin 3 ; 1/3)	
Rasyoneller	Ölçekten ortaya çıkan oranlar	Matrisi genişletmek için, n tane sayısal değer elde ederek tutarlılık oranı zorlandığında

Kaynak: Saaty, 1977: 245

Tablo 2. İkili Karşılaştırmalar Anketinden Bazı Soru Örnekleri

1	S_1 : Sermaye yeterliliği düzenlemelerinin krizlerinin sıklığını ve şiddetini azaltmada etkili olması		S_2 : Basel II'nin Banka iflas ihtimalini düşürmesi
2	S_1 : Sermaye yeterliliği düzenlemelerinin krizlerinin sıklığını ve şiddetini azaltmada etkili olması		S_3 : Basel II'nin üç bölünün bankacılık düzenlemesi açısından çok kapsamlı olması, üçlü koruma sağlaması
3	S_1 : Sermaye yeterliliği düzenlemelerinin krizlerinin sıklığını ve şiddetini azaltmada etkili olması		S_4 : Basel II'nin bankacılık sektörü sağlamlığını desteklemesi
4	S_1 : Sermaye yeterliliği düzenlemelerinin krizlerinin sıklığını ve şiddetini azaltmada etkili olması		S_5 : Basel II'ye uyum arttıkça bankacılık sektörü genel performansının artması
5	S_2 : Basel II'nin Banka iflas ihtimalini düşürmesi		S_3 : Basel II'nin üç bölünün bankacılık düzenlemesi açısından çok kapsamlı olması, üçlü koruma sağlaması

AB Bankacılık Sektörü için yapılan SWOT analizinde ise, 5 tane güçlü yön, 6 tane zayıflık, 4 tane fırsat faktörü ve 5 tane tehdit faktörü bulunmuş bundan başka SWOT grupları için yapılan ikili karşılaştırmalar dahil edildiğinde Basel II'nin AB bankacılık sektörü üzerine etkileri hakkındaki anket toplam 47 sorudan oluşmuştur.⁵

5 Avrupa Birliği: Anket soru sayısı hesaplama: $S=5$ adet ($n^2 - n$) / 2 formülünden 10; + $W=6$ dolayısıyla aynı formülden 15; + $O=4$, 6 karşılaştırma; + $T=5$ 10 karşılaştırma; + S,W,O,T 4 faktör karşılaştırma sayısı 6 = 47 adet ikili karşılaştırma anketi sorusu

Adım 3: Anket sonucunda elde edilen veriler ile önceliklerin hesaplanması

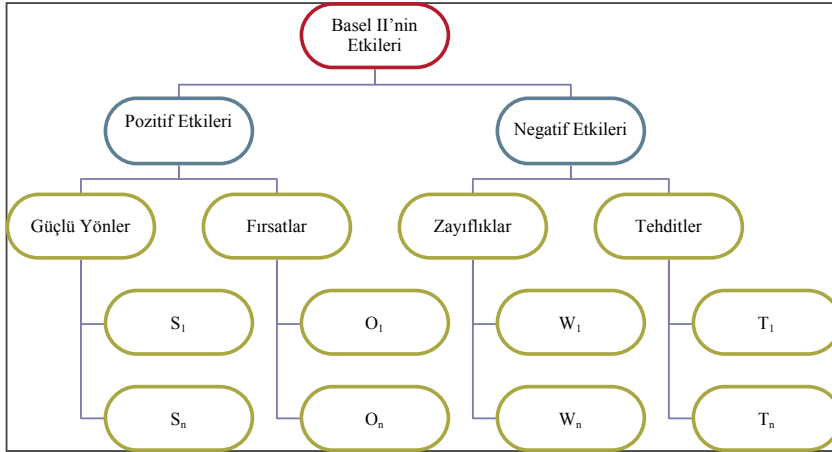
Anket verilerini girdi olarak kullanıp aşağıda daha sonra tanımlanacak olan özdeğer metodu (eigenvalue method) ile SWOT faktörlerinin ve SWOT gruplarının AHP modeli çerçevesinde öncelikleri (priorities) ve görelî ağırlıkları (relative weights) hesaplanacaktır.

Adım 4: Anket sonuçlarının değerlendirilmesi, elde edilen sonuçların strateji üretilmesinde ve Basel II uygulamalarında izlenecek yolun değerlendirilmesi sürecinde kullanılması

Bu aşamada stratejik planlama sürecine yapılan katkı, yapılan analiz sonuçlarının sayısal değerler haline dönüştürülebilmesidir. Böylelikle hedeflerin belirlenmesi kolaylaşacak, stratejiler tanımlanabilecek ve planlanan uygulamalar ile ilgili ortaya çıkabilecek noktalar en küçük detayına kadar incelenebilecek ve değerlendirilebilecektir.

Basel II Düzenlemelerin etkileri üzerine yapılan SWOT-AHP analizinin genelleştirilmiş hiyerarşi şeması Şekil 1’de gösterilmektedir.

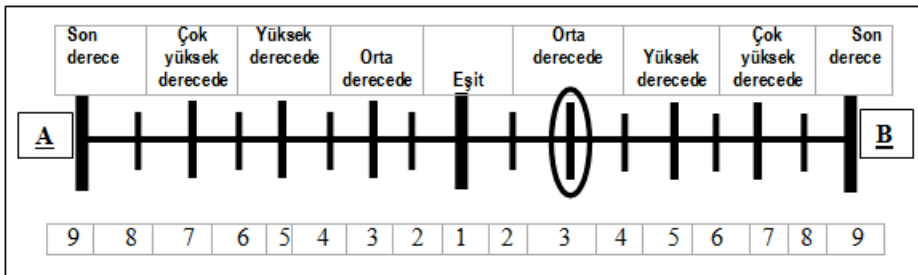
AHP modeli çerçevesinde SWOT faktörleri ile hazırlanan “İkili karşılaştırmalar anketlerinden” elde edilen veriler bir A matrisinde toplanır. Örneğin



Şekil 1. Basel II'nin Türk ve AB Bankacılık Sektörüne Etkileri Hakkında Yapılan SWOT-AHP Analizinin Genelleştirilmiş Hiyerarşi Çerçevesi

Şekil 2’de gösterdiği gibi A ve B karşılaştırıldığında, cevaplamalarda şekildeki gibi B lehine 3 işaretlendiyse, sonuç B’nin A’ya göre orta derecede daha önemli olduğunu ifade eder. Bu sonuç A matrisine $a_{AB} = 1/3$ ya da 0.33 ve $a_{BA} = 3/1$ ya da 3 olarak aktarılır.

İkili karşılaştırmalar matrisi (Denklem 1) araştırmanın ikinci adımında oluşturulmuştur. Bu matrisde, $a_{ij} = 1/a_{ji}$ bu nedenle $i = j$, $a_{ij} = 1$. Bunun yanında w_i nin değeri 1 ile 9 arasında bir değer olabilmektedir, ve 1/1 eşit derecede önemliliği gösterirken, 9/1 aşırı ya da tam anlamıyla kesin önemliliği göstermektedir.



Şekil 2. İkili Karşılaştırma Araç Modeli Örneği

$$A = (a_{i,j}) = \begin{pmatrix} 1 & w_1/w_2 & \dots & w_1/w_n \\ w_2/w_1 & 1 & \dots & w_2/w_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ w_n/w_1 & w_n/w_2 & \dots & 1 \end{pmatrix} \quad (1)$$

Karşılaştırmalar esnasında bazı tutarsızlıkların olması beklenebilir ve kabul edilebilir. A matrisi tutarsızlıklar içerdiğinde Denklem 1’deki matrisi girdi olarak kullanıp Denklem 2’deki özdeğer tekniği (eigenvalue technique) kullanılarak tahmin edilen öncelikler hesaplanabilir.

$$(A - \lambda_{\max} I)q = 0 \quad (2)$$

Burada λ_{\max} , **A** matrisinin en büyük özdeğeridir; ve **I** bir birim matrisdir. Doğru öz faktör (eigenfactor) **q**, göreceli önceliklerin (relative priorities) tahminini oluşturmaktadır. Bu, ikili karşılaştırmalar matrisinin ilk ana bileşenidir. Eğer matris hiçbir tutarsızlık içermiyorsa, örneğin karar verici yani anketi cevaplayan tarafından yapılan yargılar tutarlı ise, **q** öncelik vektörünün tam tahminidir. Her bir öz faktör (eigenfactor) önceliklerin elde edilmesi amacıyla toplam 1'e eşit olacak şekilde ölçeklendirilmiştir.⁶

Saaty 1977'deki çalışmasında⁷, **A** gibi bir ters düzey matrisinin λ_{\max} 'ının daima n 'den büyük veya n 'e eşit (n = satır sayısı = sütun sayısı, $n \times n$ kare matrisi) olduğunu göstermiştir. Eğer ikili karşılaştırmalarda hiçbir tutarsızlık yok ise, $\lambda_{\max} = n$ olur. Yapılan karşılaştırmalar ne kadar tutarlı ise, hesaplanan λ_{\max} 'ın değeri de n 'e o kadar yakın bir değer alır. Bu özelliklere dayanarak, bir tutarlılık endeksi (consistency index, CI) oluşturulmuştur⁸:

$$CI = (\lambda_{\max} - n) / (n-1) \quad (3)$$

CI tutarlılık endeksi, bir karşılaştırma matrisinin tutarlılık düzeyini hesaplamaktadır. CI, n 'e bağımlı olduğu için n 'den bağımsız olarak bir de tutarlılık oranı (Consistency ratio, CR) hesaplanmak zorundadır. (Denklem 4.)

$$CR = CI / RI \quad (4)$$

Denklem 4'te CI tutarlılık endeksini; RI, n sıraya sahip rastgele matris (random matrix) için türetilen rastgele endeksini ve CR de tutarlılık oranını ifade etmektedir.⁹

Matris boyutuna göre Saaty tarafından hesaplanan Rastgele Endeksi Tablo 3'te gösterilmektedir.¹⁰

Tutarlılık oranı (CR) yapılan karşılaştırma matrisinin tutarlılığını ölçer ve $CR \leq 0,1$ ¹¹ olması durumunda

matrisin tutarlı olduğu kabul edilir.¹² Anket sonuçlarının değerlendirilmesi esnasında tutarlılık oranı %10'dan yüksek çıkarsa karşılaştırmaların tamamı ya da bazılarının anketi cevaplayanlar tarafından tekrar gözden geçirilmesi istenir.¹³

SWOT faktörlerinin ağırlıklandırılmaları, yalnızca tutarlılık testleri kabul edilebilir düzeyde çıkan ikili karşılaştırmalar anketleri göz önüne alınarak hesaplanır. Bu çalışmada Basel II düzenlemelerinin Türk Bankacılık Sistemine muhtemel etkileri üzerine yapılan ikili karşılaştırmalar anketlerinden tutarlı olan 12 adet anket baz alınmıştır. AB bankacılık sektörü üzerine yapılan ikili karşılaştırmalar anketlerinden de tutarlı olan 8 adet anket baz alınmıştır. Çalışmada kullanılan örneklem sayısı küçük olmasına rağmen, cevaplayanların sayısı çalışma için bir sınırlılık oluşturmamaktadır. Çünkü AHP çok küçük cevaplayan sayıları ile de çalışılabilmeyle olanak sağlayan bir metottur.¹⁴ AHP matematik tabanlı bir analiz olduğu için bir başka ifade ile istatistiksel tabanlı bir analiz olmadığı için çok sayıda örneklem gerektiren tipik tüketici anketlerinin tersine veri analizi için tek bir tek karar vericinin cevabı bile yeterlidir. Yani, yalnız "1" adetten oluşan örneklem büyüklüğü de AHP metodolojisinin uygulanması için yeterli olabilir. Orijinal olarak AHP birçok alternatif arasından yalnız bir tek karar vericinin seçim yapabilmesini sağlayabilmek ve geçerli kılmak için geliştirilmiştir.¹⁵

SWOT Analizi: Türk Bankacılık Sektöründe Basel II Uygulamalarının Muhtemel Etkileri

Çalışmanın bu bölümünde Basel II uygulamalarının Türk Bankacılık sektörüne muhtemel etkilerinin SWOT faktörleri, konunun uzmanları ile yüz yüze görüşmeler ve literatür taraması yoluyla listelenmiştir.

Tablo 4'te Basel II uygulamalarının Türk Bankacılık sektörüne muhtemel etkilerinin güçlü yönleri ve zayıflıkları özet olarak gösterilmiştir.

6 M. Kurttila et al.(2000). Utilizing the analytic hierarchy process (AHP) in SWOT analysis -- a hybrid method and its application to a forest-certification case. *Forest Policy and Economics*, 1, pp. 41-52

7 Saaty (1977). pp. 234-281

8 T.L. Saaty (1990). *The analytic hierarchy process: planning, priority setting, resource allocation*. USA: RWS Publications, p.21

9 T.L. Saaty. (1993). The analytic hierarchy process: a 1993 overview. *Central European Journal of Operation Research and Economics*, 2, pp. 119-137

10 T.L. Saaty (1980), *The Analytical Hierarchy Process: Planning, Priority Setting and Resource Allocation.*, New York: McGraw-Hill, 1980, p.28.

11 $CR \leq 0,1$ oranı tüm n boyutlu matrislerin tutarlığında geçerli rakamdır. $n = 3$ ise $CR \leq 0,2$ kabul edilen orandır. Çalışmamızda n 3'ten büyük olduğu için tutarlık ölçütü $CR \leq 0,1$ olarak alınmıştır.

12 T.L. Saaty(1980). p.29; Kurttila et al.(2000). pp. 41-52.; D.L. Schmoltdt et al. (1994). Developing inventory and monitoring programs based on multiple objectives. *Environmental Management*, 18(5), pp. 707-727.

13 C.Kahraman et al. (2007). Prioritization of e-Government strategies using a SWOT-AHP analysis: the case of Turkey. *European Journal of Information Systems*, 16, pp. 284-298

14 E.Cheng, H.Li (2002).Construction partnering process and associated critical success factors. *Journal of Management Engineering*, 18, pp.194-202.

15 J.M. Duke and R.Aull-Hyde (2002). Identifying public preferences for land preservation using the analytic hierarchy process. *Ecological Economics*, 42, pp. 131-145

Tablo 3. Matris boyutuna Göre Rastgele Endeks (Random Index, Ri) Değerleri

Matris Boyutu	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
R.I.	0.00	0.00	0.58	0.90	1.12	1.24	1.32	1.41	1.45	1.49	1.51	1.48

Tablo 4. Türk Bankacılık Sektörüne Basel II'nin Muhtemel Etkileri: Güçlü Yönler ve Zayıflıklar

İçsel Faktörler	SWOT Grupları	Alt faktörler	
	Güçlü Yönler (Strengths)	S ₁ : Sermaye yeterliliği düzenlemelerinin bankacılık krizlerinin sıklığını ve şiddetini azaltmada etkili olması ¹⁶ S ₂ : Basel II'nin Banka iflas ihtimalini düşürmesi ¹⁷ S ₃ : Basel II'nin üç bölgenin bankacılık düzenlemesi açısından çok kapsamlı olması, üçlü koruma sağlaması ¹⁸ S ₄ : Basel II'nin bankacılık sektörü sağlamlığını desteklemesi ¹⁹ S ₅ : Basel II'ye uyum arttıkça bankacılık sektörü genel performansının artması ²⁰	
Zayıflıklar (Weaknesses)	W ₁ : Basel II'nin sermaye gerekliliği hesaplamasında portföydeki gerçek risk ağırlıklarını yansıtmaması ²¹ W ₂ : Basel II'nin karmaşık ve anlaşılması güç olan risk hesaplama yaklaşımları ²² W ₃ : Basel II'nin ekonominin konjonktürel devrelerini derinleştirici etkisi ²³ W ₄ : Sermaye yeterliliği hesaplamasında kullanılan yaklaşımların opsiyonel olmasının bankalar arasında haksız rekabete yol açması ²⁴ W ₅ : Basel II sermaye yeterliliği düzenlemelerinin tek başına risk yönetiminde yetersizliği ²⁵ W ₆ : Denetim otoriteleri için öngörülen karmaşık ve fazla iş yükünün sektörün denetimini zorlaştırması ²⁶		

16 R. Barrell et al. (2010). Bank regulation, property prices and early warning systems for banking crises in OECD countries. *Journal of Banking & Finance*, 34, pp. 2255–2264.

17 Y.H. Chiu et al. (2009). Basel II and bank bankruptcy analysis, *Applied Economics Letters*, 16 (18), pp. 1843-1847

18 K.Duellmann (2007). Basel II – Achievements and challenges. In *Operations Research Proceedings*, ed. by Karl-Heinz Waldmann and Ulrike M.Stocker, Germany: Springer Verlag Pub. p.78; J.R. Barth et al. (2008). Reassessing the rationale and practice of bank regulation and supervision after Basel II. In *Current Developments in Monetary and Financial Law*. Washington:IMF Publications, p.226

19 BIS (2008), Review 53, p.4; P.Artus (2005). De Bâle 1 à Bâle 2: Effets sur le marché du crédit. *Revue économique*, 56 (1), pp. 77-97;

20 R.Podpiera (2006). Does compliance with Basel Core Principles bring any measurable benefits? *IMF Economic Review*, 53 (2), p.306

21 R. J. Herring (2004). The subordinated debt alternative to Basel II. *Journal of Financial Stability*, 1, pp.137–155; A. Blundell-Wignall, P. Atkinson (2010). Thinking beyond Basel III:Necessary Solutions for Capital and Liquidity. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 1, p.4 ; P.Antao, A. Lacerda (2011). Capital requirements under the credit risk-based framework. *Journal of Banking & Finance*, 35 (6), pp. 1380-1390.

22 A. van Rixtel et al. (2004). The New Basel Capital Accord and its impact on Japanese Banking: A Qualitative Analysis; in *The New Basel Capital Accord*, ed. By B.E.Gup.USA: South-Western Educational Pub. p.391; B.E. Gup (2005), The effect of Basel II on developing countries : A summary of global public goods network eforum on Basel II, in *Capital markets, globalization and economic development* (ed.by B.E. Gup). USA: Springer Science Inc., p.10.; H. Gersbach and J. Wenzelburger (2007). Sophistication in risk management, bank equity, and stability. *Keele Economics Research Papers*, KERP 2007/08, www.keele.ac.uk/depts/ec/wpapers/kerp0708.pdf, (Erişim Tarihi: 15.07.2011)

23 I. Drumond (2009). Bank capital requirements, business cycle fluctuations and the Basel Accords: a synthesis. *Journal of Economic Surveys*, 23 (5), pp. 798–830; C.Goodhart et al. (2004). Bank regulation and macroeconomic fluctuations, *Oxford Review of Economic Policy*, 20 (4), pp.591-615 ; H.Andersen (2011).Procyclical implications of Basel II:Can the cyclical-ity of capital requirements be contained?.*Journal of Financial Stability*, 7 (3), pp. 138-154; M. B. Gordy, B. Howells (2006). Procyclicality in Basel II: Can we treat the disease without killing the patient?. *Journal of Financial Intermediation*, 15, pp. 395–417; K. T. Jacques (2008), Capital shocks, bank asset allocation, and the revised Basel Accord, *Review of Financial Economics*, 17 (2), pp. 79-91

24 S.Griffith-Jones and S. Spratt (2001). Will the proposed new Basel Capital Accord have a net negative effect on developing countries. UK:Institute of Development Studies University of Sussex Pub, p.22.; H.Hakenes and I.Schnabel (2011). Bank size and risk-taking under Basel II. *Journal of Banking & Finance*, 35 (6), pp. 1436-1449; M. Metzger (2006). Basel II-Benefits for developing countries?. *European Journal of Economics and Economic Policies*, 3 (1), pp.131-150; R. Lal (2009). Why Basel II failed and why any Basel III is doomed? *Global Economic Governance working paper*, 2009/52

25 M. Ojo (2010). The impact of capital and disclosure requirements on risks and risk taking incentives. Online at <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/20404/> MPRA Paper 20404, posted 03. February 2010 / 13:26 (Erişim Tarihi: 10.02.2011); Decamps et al. (2004). pp. 132-155

26 M. V. Stichele (2005). Critical issues in the financial industry. *SOMO Financial Sector Report*. Amsterdam:SOMO publishing. http://somo.nl/html/paginas/pdf/Financial_sector_report_05_EN.pdf (Erişim tarihi: 15.07.2011)p.18; H. A. Benink and R. H. Schmidt (2004). Europe's single market for financial services: views by the european shadow financial regulatory committee. *Journal of Financial Stability* (1) pp.157–198; A. Blundell-Wignall, P. Atkinson (2010). Thinking beyond Basel III:Necessary Solutions for Capital and Liquidity. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 1, p.5; Barth et al. (2008). p.242

Tablo 5. Türk bankacılık sektörüne Basel II'nin muhtemel etkileri: Fırsatlar ve Tehditler

Dışsal Faktörler	SWOT Grupları	Alt faktörler
	Fırsatlar (Opportunities)	O ₁ : Bankacılıkta profesyonel ve güçlü bir risk yönetim sistemi kurulmasını sağlaması ²⁷ O ₂ : Banka sermaye yeterliliğinin bankanın kredibilitésinin bir işareti olarak görülmesi ²⁸ O ₃ : Daha fazla şeffaflığın daha iyi risk algılaması getirmesi ²⁹ O ₄ : Daha sıkı denetim ve daha fazla şeffaflığın banka kar ve maliyet verimliliğini artırması ³⁰ O ₅ : Basel II'de öngörülen bilgi sağlama şartlarına uyumun banka sağlamlık derecelendirme notlarını (bank soundness rating) yükseltmesi ³¹
Tehditler (Threats)	T ₁ : Basel II'nin makroihtiyati yaklaşım eksikliğinin sistemik riski tetikleme ihtimali ³² T ₂ : Basel II'nin kredi derecelendirme kuruluşlarına aşırı bağlılığı ve kurumların çok büyük kısmının rating notunun bulunmaması ³³ T ₃ : Basel II düzenlemelerinin kredi arzını azaltma ve kredi maliyetlerini artırma etkisi ³⁴ T ₄ : Basel II'nin bankaların risk alma güdüsünü azalttığına dair ampirik bir çalışma bulunmaması ³⁵ T ₅ : Finsansal istikrarsızlık riskinin halen çözülmemiş olması ³⁶ T ₆ : Zaten iyi işleyen Türk bankacılık sistemini bürokratik işlemlerle hantallaştırarak olması ³⁷	

Tablo 5'te Basel II uygulamalarının Türk Bankacılık sektörüne muhtemel etkilerinin fırsatları ve tehditleri özet olarak gösterilmiştir

SWOT Analizi: Avrupa Birliği Bankacılık Sektöründe Basel II Uygulamalarının Etkileri

Basel II'yi 2007 yılından bu yana uygulayan AB bankacılık sektörü üzerinde Basel II'nin etkileri konusunda daha çok yapılan çalışmaların literatür taraması yoluyla

la SWOT faktörleri tespit edilmiştir. Elde edilen SWOT faktörleri ampirik bulgular ışığında tespit edilen unsurlardan oluşmaktadır. Tablo 6'da Basel II uygulamalarının AB Bankacılık sektörüne muhtemel etkilerinin güçlü ve zayıf yönleri özet olarak gösterilmiştir.

Tablo 7'de Basel II uygulamalarının AB Bankacılık sektörüne muhtemel etkilerinin getirdiği fırsatlar ve tehditler özet olarak gösterilmiştir.

27 M.Yayla, Y. Türker Kaya (2005). Basel II, ekonomik yansımaları ve geçiş süreci. BDDK ARD Çalışma Raporları, 2005/3, s.46, http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1272calismaraporu_2005_3.pdf (Erişim Tarihi: 15.02.2011); C.Borio and H.Zhu (2008). Capital regulation, risk taking and monetary policy: a missing link in the transmission mechanism?. BIS Working Paper, .268, p.6; S. Fan (2003). Basel II: Its terms and its implications for Asian banks. White & Case Part II, p.36 an Asian Counsel reprint www.pbpress.com, pacific business pres, November, www.whitecase.com (Erişim Tarihi: 15.05.2011); A. Sudupe (2006). Opportunities and consequences of Basel II in the risk management of small and medium-sized companies. Universidad de Deusto (Spain). Unpublished PHD dissertation. <http://gradworks.umi.com/32/22/3222272.html> (Erişim Tarihi 15.07.2011)

28 O. De Jonghe (2010). Back to the basics in banking? A micro-analysis of banking system stability. Journal of Finan. Intermediation, 19, pp.387-417

29 De Jonghe (2010). pp.387-417.; F. Pasiouras, S.Tanna, C. Zopounidis (2009). The impact of banking regulations on banks' cost and profit efficiency: Cross-country evidence. International Review of Financial Analysis, 18, pp. 294-302

30 A. Lozano-Vivas, F. Pasiouras (2010). The impact of non-traditional activities on the estimation of bank efficiency: International evidence. Journal of Banking & Finance, 34 pp.1436-1449.; Pasiouras, et al. (2009).pp. 294-302;

31 A.Demirgüç-Kunt vd. (2008). Banking on the principles: Compliance with Basel Core Principles and bank soundness. Journal of Finan. Intermediation, 17, pp. 511-542

32 C. Zhoui (2010). Are banks too big to fail? Measuring systemic importance of financial institutions, International Journal of Central Banking, December, p.205; S. Barnes, et al. (2010). Minimising risks fro imbalances in European banking. OECD Economics Department Working Papers, 828, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5km33srnz5nt-en>, p.24, (Erişim Tarihi: 15.07.2011); J.D. Coval, J.W Jurek, E. Stafford (2009). The economics of structured finance. J. Econ. Perspect, 23, pp.3-25.; G. Pennacchi (2006). Deposit insurance, bank regulation, and financial system risks. Journal of Monet. Economics, 53, pp. 1-30; E. P. Davis and D. Karim (2009). Macroprudential regulation - the missing policy pillar. (Keynote address at the 6th Euroframe Conference on Economic Policy Issues in the European Union). 12th June 2009, entitled Causes and consequences of the current financial crisis, what lessons for EU countries?

33 M. Elkhoury(2008). Credit rating agencies and their potential impact on developing countries. UNCTAD/OSG/DP/2008/1 http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20081_en.pdf (Erişim tarihi: 15.07.2011)

34 J.S. Hyun, B.K. Rhee (2011). Bank capital regulation and credit supply. Journal of Banking & Finance, 35, pp.323-330

35 K.John et al. (2000). A theory of bank regulation and management compensation. The Review of Financial Studies, 13 (1), pp. 95-125.

36 J. Danielsson (2003). On the feasibility of risk based regulation. CESifo Economic Studies, 49 (2/2003), pp. 157-179

37 B.Civelek Yüce (2009), Küresel finansal kriz ve Türk Bankacılık Sektörü, Görüş Global Leaders, November, s.33

Tablo 6. AB Bankacılık Sektörüne Basel II'nin Muhtemel Etkileri: Güçlü ve Zayıf Yönler

İçsel Faktörler	SWOT Grupları	Alt faktörler
	Güçlü yönler (Strengths)	S _{AB-1} : Basel II'nin AB çapında iyi işleyen bir bankacılık sisteminin kurulmasına yardım etmesi ³⁸
	S _{AB-2} : Basel II'nin AB içerisinde etkili ve geçerli bir sınır ötesi bankacılık denetimini sağlaması ³⁹	
	S _{AB-3} : Basel II'nin 3 yapısal bloktan oluşan çerçevesi AB bankacılığında üçlü risk koruması sağlayarak güçlü bir etki sağlamaktadır. ⁴⁰	
	S _{AB-4} : Basel II'nin risk yönetimine, risk tabanlı fiyatlamaya ve iç kontrole vurgu yaparak daha iyi bir yönetim sağlaması ⁴¹	
	S _{AB-5} : Basel II'nin önceki sermaye standartlarının neden olduğu kredi piyasası aksaklıklarını azaltması ve piyasa disiplini desteklemesi ⁴²	
Zayıf yönler (Weaknesses)	W _{AB-1} : Kredi derecelendirme kuruluşlarına aşırı bağlılık ve AB firmalarında da derecelendirme bulunmaması ⁴³	
	W _{AB-2} : Basel II'nin konjonktürel döngüye etkisinin ekonomideki finansal ve makroekonomik devreleri derinleştirilmesi ⁴⁴	
	W _{AB-3} : İleri içsel derecelendirme yaklaşımının ve Temel içsel derecelendirme yaklaşımının karmaşıklığının bankalar arasında eşitsizliğe yol açması ⁴⁵	
	W _{AB-4} : Basel II de kullanılan risk modellerinin anlaşılabilirliği ve yetersizliği ⁴⁶	
	W _{AB-5} : İkinci yapısal bloktaki net olmayan tanımların denetçileri pasif olmaya itmesi ⁴⁷	
	W _{AB-6} : Basel II'nin portföy riski gibi vb. bazı önemli riskleri olduğundan daha önemsiz göstermesi ⁴⁸	

38 BIS (2008). Review 53.p.4.

39 Bank of International Settlements [BIS] (2008). BIS Review 53/2008, Speech by Dr Nout Wellink, President of the Netherlands Bank and Chairman of the Basel Committee on Banking Supervision, at the 36th Economics Conference 2008, held at the Austrian National Bank, Vienna, 28 April 2008.

40 H.Davies (2005). Review of the review. Financial Markets, Institutions and Instruments.14 (5). p.252

41 D. N. Chorafas (2004). Economic capital allocation with Basel II: cost, benefit and implementation procedures. UK: Butterworth Heinemann.p.60.

42 R.Herring (2005) Implementing Basel II: Is the game worth the candle?.Financial Markets, Institutions & Instruments.14 (5). p.252

43 G.Haber (2007), Basel II: international competition issues, Atlantic Economic Journal, 35 (4), pp.383-389

44 S.Sayar (2010).Issues in finance:Credit, crises and policies. Malaysia :Blackwell Publishing. p.19; International Money Fund [IMF] (2008).World economic and financial surveys: Regional Economic Outlook Europe: Dealing with shocks. USA: IMF Publications, p.38

45 P. H. Kupiec (2007). Financial stability and Basel II. Annals of Finance, 3 (1), pp.107-130

46 De La Rosiere Report (2009). The High-Level Group on financial supervision in the EU, chaired by Jacques de Larosiere, Report, Brussels, 25 February 2009, p.17

47 De La Rosiere Report (2009). p.43

48 De La Rosiere Report (2009). p.17

Tablo 7. AB Bankacılık Sektörüne Basel II'nin Muhtemel Etkileri: Fırsatlar ve Tehditler

Dışsal Faktörler	SWOT Grupları	Alt faktörler
	Fırsatlar (Opportunities)	O _{AB-1} : Basel II'nin AB'de denetimsel entegrasyon için bir fırsat olması ⁴⁹
	O _{AB-2} : Basel II'nin AB'de ekonomik ve finansal yakınsama (convergence) için bir fırsat olması ⁵⁰	
	O _{AB-3} : Basel II'nin AB içerisinde uluslararası faaliyet gösteren bankaların denetim kalitesini arttırması ⁵¹	
	O _{AB-4} : Basel II'nin bankacılıkta şeffaflığı artırarak düzenleyici otoritelerin kurumların gerçek risk pozisyonları hakkında net bilgi sahibi olmalarını sağlaması ⁵²	
Tehditler (Threats)	T _{AB-1} : Basel II gibi müdahaleci denetim ve düzenleme politikaları banka faaliyetlerini kısıtlayarak AB içerisinde bankaların verimli işlemesini engelleyebilir. ⁵³	
	T _{AB-2} : Ulusal Denetim otoritelerinin kriterleri farklı yorumlamasının bankacılık sisteminin istikrarını bozabilmesi ⁵⁴	
	T _{AB-3} : AB'de üye devletler arasında ortak bir ekonomik konjonktür bulunmamasının Basel II'nin üye ülkeler üzerindeki net etkisinin ölçülmesini engellemesi ⁵⁵	
	T _{AB-4} : AB çapında ulusal bankacılık sistemlerinin farklılıklarının Basel II uygulamalarında tutarsızlığa neden olabilmesi ⁵⁶	
	T _{AB-5} : AB'de her ülke için fırsat eşitliği şartları (level playing field) oluşturulmasının zorluğu ⁵⁷	

49 E. J. Kane (2007). Basel II: A contracting perspective. Journal of Financial Services and Reserves, 32, p. 40

50 J. M. Roldán (2006). Basel II – an opportunity for convergence in the EU. Journal of Financial Regulation and Compliance, 14 (1), pp.24 - 28

51 D. K. Tarullo (2008). Banking on Basel: The Future of International Financial Regulation. USA: Peter G. Peterson Institute for International Economics, Edwards Brothers Publishing, p.259

52 KPMG Germany (2011). ICAAP in Europe : Moving in different directions. Survey Report. <http://www.kpmg.com/channelislands/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/ICAAP-in-Europe-May-2011.pdf>. (Erişim Tarihi: 05.06.2011)

53 G.E.Chortareas et al. (2010). Bank supervision, regulation and efficiency: Evidence from the European Union. Conference Paper presented at European Economics and Finance Society 9th Annual Conference 3th-6th June 2010, Athens, Greece.

54 S. D. R. Lopes and T. Nunes (2010). A simulation study on the impact of correlation between LGD and EAD on loss calculation when different LGD definitions are considered. Journal of Banking Regulation, 11 (2), pp.156–167

55 A.Kern (2009). (Senior Research Fellow at the University of Cambridge) Towards Basel III? Regulating the banking sector after the crisis: Autumn 2009. Report of the High-Level Roundtable co-organised by Friends of Europe, the Foundation for European Progressive Studies (FEPS), the Initiative for Policy Dialogue, and the Financial Times.Brussels, p.23. http://www.feps-europe.eu/fileadmin/downloads/political_economy/2009_FEPS_BaselIIIReport.pdf

56 J. Holmquist (2007). Implementation of Basel II challenges & opportunities. (Speech at Institute of International Bankers, 5th March). http://ec.europa.eu/internal_market/speeches/docs/2007/jh05032007.pdf. (Erişim Tarihi: 05.06.2011)

57 E.Tertak (2009). (Director of 'Financial Institutions' in the European Commission Directorate General for Internal Market and Services). Towards Basel III? Regulating the banking sector after the crisis: Autumn 2009. Report of the High-Level Roundtable co-organised by Friends of Europe, the Foundation for European Progressive Studies (FEPS), the Initiative for Policy Dialogue, and the Financial Times.Brussels,p.23. http://www.feps-europe.eu/fileadmin/downloads/political_economy/2009_FEPS_BaselIIIReport.pdf (Erişim Tarihi: 15.04.2010); OECD (2009). Economic surveys: Euro area. OECD Pub, 2009/1, p.84

Türk Bankacılık Sektörüne Basel II'nin Muhtemel Etkileri: SWOT-AHP Çözömllemeleri

Türk Bankacılık Sektörüne Basel II uygulamalarının muhtemel etkileri konusunda SWOT analizi tamamlandıktan sonra, SWOT analizinde bulunan faktörlerin öncelik değerleri (sayısal göreceli ağırlıkları) ikili karşılaştırma anketleri verilerinden, metodoloji kısmında aşamaları anlatılan AHP modeli yardımı ile hesaplanarak bulunmuştur. Türk Bankacılık Sektörü için Basel II uygulandığında Basel II'nin etkilerinde, fırsatların (O:0,344) öne çıkacağı görölmüştür. Bunu 0,269 ağırlık değeri ile güçlü yönler takip etmektedir. Ardından zayıf yönler (W: 0,205) ve tehditler (T:0,182) gelmektedir. Türkiye için SWOT analizinde en yüksek önceliğe sahip fırsatlar grubu içerisindeki faktörlerin hesaplanan önceliklerine baktığımızda Basel II'nin Türk Bankacılık Sektörü için getireceği en büyük fırsat "Bankacılıkta profesyonel ve güçlü bir risk yönetim sistemi kurulmasını sağlaması" (O₁: 0,384) olarak görölmektedir. Türk Bankacılık sektörü için yapılan SWOT analizinin grupları içerisinde en düşük öncelik değeri yani ağırlık değeri sahip grup tehditler grubudur. Tehditler grubu içerisinde belirlenen 6 adet tehdit faktöründen en önemli tehdit T₁: 0,261 ağırlık değeri ile "Basel II'nin makroihtiyati yaklaşım eksikliğinin sistemik riski tetikleme ihtimali" olarak görölmektedir.

SWOT grupları içerisinde öncelik değeri bakımından üçüncü sırada olan grup "Zayıf Yönler" dir. Basel II'nin Türk Bankacılık Sektörüne muhtemel etkile-

rinin zayıf yönleri göz önüne alındığında "Basel II sermaye yeterliliği düzenlemelerinin tek başına risk yönetiminde yetersizliği", W₅: 0,284 ağırlık oranı ile en zayıf halka olarak göze çarpmaktadır.

Türk Bankacılık sektörü için yapılan SWOT analizinin grupları içerisinde en düşük öncelik değeri yani ağırlık değeri sahip grup tehditler grubudur. Tehditler grubu içerisinde belirlenen 6 adet tehdit faktöründen en önemli tehdit T₁: 0,261 ağırlık değeri ile "Basel II'nin makroihtiyati yaklaşım eksikliğinin sistemik riski tetikleme ihtimali" olarak görölmektedir. Sonraki iki en büyük tehdit birbirlerine nispeten yakın ağırlık değerleri ile "Basel II'nin kredi derecelendirme kuruluşlarına aşırı bağıllığı ve kurumların çok büyük kısmının rating notunun bulunmaması T₂: 0,244" ve "Finsansal istikrarsızlık riskinin halen çözülmemiş olması T₅: 0,238" şeklinde sayılabilir

Türk Bankacılık Sektörüne Basel II Uzlaşısı'nın muhtemel etkileri üzerine yapılan SWOT analizi sonucunda elde edilen toplam 22 SWOT faktörü ve bunların AHP modeli ile hesaplanan öncelik değerlerinin özeti Tablo 8'de verilmiştir. Global ağırlık değerleri aşağıdaki formül ile hesaplanmıştır:

$$W_{FaktorGlobal} = W_{SwotGrup} \times W_{SwotFaktor} \quad (5)$$

Burada $W_{SWOTGrup}$, SWOT (S,W,O,T) gruplarının ağırlığını; $W_{SWOTFaktor}$ ise SWOT grupları içerisindeki faktörlerin (W_1, W_2, W_3, \dots) ağırlıklarını, bir başka ifade ile öncelik değerlerini ya da önem derecelerini göstermektedir.

Tablo 8. Global Önceliklere Göre Türkiye İçin Toplam 22 SWOT Faktörü Arasında En Yüksek Öncelikli İlk Beş Faktör

Türk Bankacılık Sektörü için SWOT faktörleri	Global Öncelik Değerine Göre Genel Sırası	Grup içerisindeki öncelik değeri	Genel öncelik değeri
O ₁ : Bankacılıkta profesyonel ve güçlü bir risk yönetim sistemi kurulmasını sağlaması	1	0,384	0,132
S ₁ : Sermaye yeterliliği düzenlemelerinin bankacılık krizlerinin sıklığını ve şiddetini azaltmakta etkili olması	2	0,310	0,083
O ₄ : Daha sıkı denetim ve daha fazla şeffaflığın banka kar ve maliyet verimliliğini artırması	3	0,196	0,067
O ₃ : Daha fazla şeffaflığın daha iyi risk algılaması getirmesi	4	0,186	0,064
S ₄ : Basel II'nin bankacılık sektörü sağlamlığını desteklemesi	5	0,223	0,060

Avrupa Birliği Bankacılık Sektörüne Basel II'nin Etkileri: SWOT-AHP Çözümlemeleri

AB Bankacılık Sektörü için Basel II uygulamalarının etkileri hususunda O:0,333 öncelik değeri ile fırsatlar grubunun öne çıktığı görülmüştür. Güçlü yönler ise S:0,318 öncelik değeri ile ikinci sırada gelmektedir. Daha sonraki önem verilen grup Tehditler grubudur. Tehditler grubunun hesaplanan öncelik oranı 0,208'dir. En düşük öncelik değerine sahip olan grup olarak Zayıf Yönler grubu görülmektedir (W: 0,141).

AB Bankacılık sektörü için yapılan SWOT analizinde 0,333 oran ile en yüksek ağırlığa sahip olan fırsatlar grubuna baktığımızda Basel II'nin AB bankacılık sektörü için getireceği en önemli fırsatın "Basel II'nin bankacılıkta şeffaflığı artırarak düzenleyici otoritelerin kurumların gerçek risk pozisyonları hakkında net bilgi sahibi olmalarını sağlaması" olarak görülmektedir.

Basel II'nin AB bankacılık sektörüne etkileri konusunda en büyük tehdit olarak görülen faktör "Ulusal

Denetim otoritelerinin kriterleri farklı yorumlamasının bankacılık sisteminin istikrarını bozabilmesi (T_{AB-2} : 0,276)' şeklinde bulunmuştur.

AB bankacılık sektörüne Basel II'nin etkileri konusundaki SWOT analizinden elde edilen faktörlerin AHP modeli ile önceliklendirilmesine göre zayıf yönler grubunu oluşturan faktörleri detaylı incelediğimizde "Basel II'nin konjonktürel döngüye etkisinin ekonomideki finansal ve makroekonomik devreleri derinleştirilmesi (W_{AB-2} : 0,207)" faktörü en büyük zayıflık olarak bulunmuştur.

AB Bankacılık Sektörüne Basel II Uzlaşısı'nın etkileri üzerine yapılan SWOT analizi sonucunda elde edilen toplam 20 SWOT faktörü ve bunların AHP modeli ile hesaplanan öncelik değerlerinin özeti Tablo 9'da verilmiştir. Global ağırlık değerlerinin hesaplanış şekli yukarıda açıklanmıştır.

Tablo 9. Global Önceliklere Göre AB İçin Toplam 20 SWOT Faktörü Arasında En Yüksek Öncelikli İlk 5 Faktör

Avrupa Birliği Bankacılık Sektörü için SWOT faktörleri	Global Öncelik Değerine Göre Genel Sırası	Grup içerisindeki öncelik değeri	Genel öncelik değeri
O_{AB-4} : Basel II'nin bankacılıkta şeffaflığı artırarak düzenleyici otoritelerin kurumların gerçek risk pozisyonları hakkında net bilgi sahibi olmalarını sağlaması	1	0,333	0,111
S_{AB-3} : Basel II'nin 3 yapısal bloktan oluşan çerçevesi AB bankacılığında üçlü risk koruması sağlayarak güçlü bir etki sağlamaktadır.	2	0,331	0,105
S_{AB-4} : Basel II'nin risk yönetimine, risk tabanlı fiyatlamaya ve iç kontrole vurgu yaparak daha iyi bir yönetim sağlaması	3	0,286	0,091
O_{AB-1} : Basel II'nin AB'de denetimsel entegrasyon için bir fırsat olması	3	0,273	0,091
O_{AB-3} : Basel II'nin AB içerisinde uluslararası faaliyet gösteren bankaların denetim kalitesini artırması	4	0,227	0,076
S_{AB-5} : Basel II'nin önceki sermaye standartlarının neden olduğu kredi piyasası aksaklıklarını azaltması ve piyasa disiplinini desteklemesi	5	0,185	0,059

Yukarıda verilen tablolardan da görüleceği üzere, Basel II Uzlaşısı ve etkileri konusunda, sektörün uzmanları genel anlamda olumlu görüşlere sahiptirler. Global ağırlık değerlerine göre sıralama yapıldığında ne Türk Bankacılık sektörü için ne de AB bankacılık sektörü için en yüksek orana sahip faktörler arasında zayıflıklar ve tehditler gruplarından hiçbir faktör bulunmamaktadır. En yüksek öncelikli bir başka ifade ile en önemli görülen faktörlerin tamamı, hem Türkiye hem de AB için "güçlü yönler" ve "fırsatlar" gruplarından gelen faktörlerden oluşmaktadır.

Sonuç

Basel II düzenlemelerine karşı sektör uzmanlarının, politika koyucu ve uygulayıcılarının yaklaşımları olumlu olmasına rağmen, bugün içinde bulunduğu global kriz ve 2010 yılında ve 2011 yılı içerisinde Avrupa Birliği'nin çok derinden hissetmeye başladığı finansal darboğazlar Basel II'yi 2007 yılından bu yana uygulayan en büyük Avrupa Bankalarının bile kredi notunun düşürülmesine engel olamamıştır.

Euro bölgesi finansal sistemi global kredi patlaması döneminde aşırı risk alımı yapmış bu durum bazı ül-

kelerde kredilerde sürdürülemez artışa, daha yüksek varlık fiyatlarına hatta konut fiyatlarında patlamaya neden olmuştur. Bu süreç euro bölgesindeki büyük dengesizlikleri beslemeye yardımcı olmuştur. Bankalar büyük bütçe fazlası veren ülkelerin fonlarını bütçe açığı veren ülkelere kanalize etmekte kilit rol oynamışlardır. Bu durum da bazı şartlarda ödünç alanlar ve ödünç verenler açısından önemli risk birikmelerine yol açmıştır. Düzenleyici ve denetleyici mimarideki zayıflıklar euro bölgesinde bu problemlere katkıda bulunmuştur. Mikroihiyati yaklaşıma sahip düzenleme boşlukları aşırı risk almaya eğilimli bir ortam oluşturmuş, sermaye tamponları çok düşük seviyede kalmış, sermayenin kalitesi yetersiz kalmış ve bankaların kullandıkları modeller riskleri olduğundan az hesaplamıştır. Likidite riski yeterince iyi izlenmemiştir. Otoriteler tarafından da kredi döngüsüne karşı koymadıkları için sistemik risk oluşmasına izin verilmiş, büyük sistemik öneme sahip bankalarda kırılabilirliğe katkıda bulunmuştur.⁵⁸ Yukarıda bahsedilen tüm bu gelişmeler, Basel II'yi bir yasa olarak CRD ile finansal sektörüne uygulayan Avrupa Birliği'nde meydana gelmiştir. AB finansal sektörü, global finansal kriz ve bankacılık sektörüne etkileri, risk yönetimindeki başarısızlıklar vb. konular hakkında yazılan tüm raporlar, çalışmalar ve yayınlar sistemdeki zayıflıklara parmak basarken, bu zayıflıkları Basel II ile özdeşleştirmekten uzak kalmaktadır. Bu durum gerçek anlamda Basel II düzenlemelerinin ve getirdiklerinin, öngördüğü kuralların sektör oyuncularını tarafından tam ve net bir şekilde anlaşılmasından kaynaklanmaktadır. Böyle bir sonuca neden olan en önemli unsur da Uzlaşımın gereğinden fazla uzun, karmaşık ve detaylı olmasıdır. Kane, çalışmasında bu durumu, "Ne kadar iyi niyetli olursa olsun, Basel II kadar karmaşık bir kontrattan korkulmalıdır" biçiminde özetlemiştir.⁵⁹

Basel II uygulamasına resmen 2007 yılında başlanan Avrupa Birliği'nde şu an güncel anketlere dayanarak hazırlanan raporlar bile Basel II'nin tüm yapısal bloklarının AB'de halen tam anlamıyla uygulanmadığını göstermiştir. KPMG denetim şirketinin Avrupa'nın önde gelen bankalarının risk yöneticileriyle yaptığı görüşmeler sonucunda hazırlanmış olduğu rapora göre Basel II'nin ikinci yapısal bloğunun uygulanmasında AB bankaları ve denetim otoriteleri halen bir deneme süreci geçirmektedirler. İkinci yapısal bloğun

uygulanması için ortak kabul görmüş iyi bir örnek yol olacak mı ya da ne zaman olacak konusu halen net değildir.⁶⁰ Küresel ekonomide ve küresel finans sisteminde her an yeni bir gelişme ile karşılaşılırken, finansal sektörler her gün değişik bir risk ya da dalgalanma ile yüzyüze kalırken, bu yaşananlar karşısında finansal kesimin gerektiği anda hızla uygun pozisyonu alması beklenirken; halen bir risk yönetimi düzenlemesi olan Basel II'nin uygulanmaya çalışılıyor olması sistemik riski daha da artırmaktadır.

Türk Bankacılık sektöründe, Basel II Uzlaşımının uygulanmasına başlanmadan önce, ünlü düşünür Montesquieu'nün bir sözünü hatırlamakta yarar vardır. Montesquieu, "gereksiz kanunlar, gerekli kanunların gücünü zayıflatır" ifadesini kullanmıştır. Hali hazırda sistem ve işleyiş olarak tüm dünyaya örnek olacak bir Türk Bankacılık sistemine sahipken, bunun Basel II düzenlemelerine göre yeniden ayarlanması esnasında çok dikkatli ve hassas davranılması gerekmektedir. Basel II'nin tüm maddelerinin teker teker Türk Bankacılık ve finans sektörüne, Türk ekonomisine ve Türk reel sektörüne uygun ve yararlı hale gelecek şekilde düzeltmeler yapılarak uygulamaya konulmasına özellikle özen gösterilmesi çok önemlidir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ve yüksek büyüme hızını yakalamış ülkelerde, Basel II uzlaşısı ya da bunun eklentisi olan, bankaların sermaye ve borçluluk oranlarında bazı değişiklikler yapılmasını öngören Basel III ek düzenlemeleri uygulamaya konurken, bunların kredi arzını daraltıcı etkisini minimize edecek önlemlerin de alınması, düzenleme şartlarının ona göre şekillendirilmesi gerekmektedir.

Basel II'nin Türk Bankacılık sektörüne uygulanmasının sektörde profesyonel bir risk yönetimi oluşturulmasına, risk bilincinin artırılmasına ayrıca sektörün sağlamlığına olumlu katkı sağlayacağı aşikardır ancak diğer yandan bu çalışmada tespit edilen ve en yüksek öncelik değerine sahip zayıf noktaların, bir başka ifade ile ;

- Basel II sermaye yeterliliği düzenlemelerinin tek başına risk yönetiminde yetersizliği
- Basel II'nin ekonominin konjonktürel devrelerini derinleştirici etkisi
- Basel II'nin sermaye gerekliliği hesaplamasında portföydeki gerçek risk ağırlıklarını yansıtmaması

58 S. Barnes et all. (2010).

59 Kane (2007). p.43

60 KPMG (2011). The internal capital adequacy assessment program in Europe, *May Report*, Germany. www.kpmg.com. (Erişim Tarihi: 11.11.2011)

gibi hususlarının sektörün lehine olacak şekilde düzenlenmesi büyük önem taşımaktadır. Basel II düzenlemelerinin yanında makroihtiyati tedbirleri de içerecek ek politika önlemlerinin alınması da gerekmektedir. Konjonktürel devrelerin derinleşmesini engelleyecek ekonomik ve finansal istikrarı sağlayacak yaklaşımların benimsenerek Basel II'nin hayata geçirilmesi sağlanmalıdır. Basel II içerisinde tek tek kredi alıcılarının risklerinin iyi hesaplanması ve bu risklerin denetim otoritelerine şeffaf bir şekilde açıklanması önemli bir esastır. Ancak bunlar yapılırken, kredinin içinde bulunduğu portföyün toplam risk ağırlığı göz ardı edilmektedir. Türk Bankacılık sektörüne Basel II uyarlanırken, bankaların kredi ve finansal araçlara yatırım ve iştirakler portföylerine bütünsel bir bakış açısı ile yaklaşacak ve portföylerdeki toplam risklerin de izlenmesine yardımcı olacak ek maddeler ve düzenlemeler getirilmesi elzemdir.

Basel II uygulamalarının Türk Bankacılık sektöründe uygulanması halinde ortaya çıkabilecek en önemli tehditlerden bir tanesi de - ki bu durum AB bankacılık sektörü için de geçerlidir- Basel II içerisinde makroihtiyati bakış açısının eksikliğidir. Ülkemizde Basel II uygulamasının bu tehdit unsurunu bertaraf edecek şekilde tüm bankacılık sektöründeki ve global finansal sistem içerisinde oluşabilecek ya da oluşan sistemik riski de izleyebilecek şekilde yönlendirilmesi, gerekirse bu konuda ek düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Maalesef ülkemizde Basel II'nin bankacılık sektörüne etkileri konusundaki çalışmalar sayıca çok az, yetersiz ve de konunun tümünü kavramaktan oldukça uzaktır. Ne yazık ki ülkemizde Basel II düzenlemelerinin ne olduğu, neleri kapsadığı ve hangi sektöre yönelik olduğu konusunda bile yanlış anlama ve yanlış yönlendirmeler bulunmaktadır. Ülkemizde Basel II hakkında yapılan çalışmaların büyük bir kısmı "Basel II'nin KOBİ'lere etkisi" konusundadır.

Türkiye ekonomisinde önemli yeri olan KOBİ'lerin herhangi bir düzenlemeden ne şekilde etkileneceğinin tartışılması elbette önemlidir. Ancak bu tartışmalar bazen yanlış algıların oluşmasına da sebep olabilmektedir. Özellikle asgari sermaye yeterliliğini düzenleyen bir yönetmeliğin bankaların kredi kullandırım süreçlerini hangi teminatları kabul edip edemeyecekleri gibi konuları düzenliyor olarak vurgulanması en önemli yanlış algılardandır. Bu bakımdan bankaların sermaye yeterliliğine ilişkin BDDK'nın yaptığı ve yapacağı düzenlemelerin sadece bankaların asgari sermaye ge-

reksinimini düzenlediği unutulmamalıdır. Bir diğer yanlış algı ise Basel II'nin kayıtdışılığı önleyecek sihirli bir değnek olarak görülmesidir. Taslak düzenlemeler dikkatli bir biçimde incelendiği zaman bu düzenlemelerin kobiler üzerindeki dolaylı etkisinin çok sınırlı olacağı anlaşılmaktadır. Nitekim BDDK'nın yaptığı sayısal etki çalışmalarının sonuçları bu anlayışı destekler niteliktedir.⁶¹

Yukarıda saydığımız nedenlerden dolayı Basel II'nin etkileri konusunda en açıklayıcı bilgiler BDDK'nın sayısal etki çalışmaları ile ortaya konulmaktadır. Ancak bu çalışmalar da genellikle adının da tam anlamıyla ifade ettiği gibi, düzenlemelerin sermaye rasyolarını ne kadar düşüreceği, risk ağırlıklı varlık rakamlarına etkisi, banka portföylerine göre risk ağırlıklı varlıkların yüzdesine etkisi vb. gibi Basel II'nin bilançolar üzerindeki rakamsal etkilerini tahmin etmeyi ve ölçmeyi amaçlamaktadır. Akademik anlamda Basel II'nin sektöre muhtemel etkileri konusundaki makro bakış açılı analizler eksik kalmaktadır. Bu bakımdan çalışmamızın literatüre yapmış olduğu katkı oldukça önemlidir.

Basel II uygulamaları konusunda en önemli tehditlerden bir diğeri de kredi derecelendirme kuruluşlarına olan aşırı bağılıktır. Küresel kriz ve finansal piyasalardaki çalkantılar kredi derecelendirme kuruluşlarının (KDK) faaliyetlerini ve konumlarını yeniden sorgulanır hale getirmiştir. Zira KDK'lar piyasalar ve yatırımcılar açısından önemli bilgiler sağlamakla birlikte, krizlerin derinlemesine yol açtıkları yönünde önemli eleştirilere maruz kalmaktadırlar. 1997-98'de yaşanan Asya krizi, 2001 yılında patlak veren Enron skandalı ve 2002-2003 yıllarında WorldCom ve Parmalat gibi büyük ABD firmalarının çöküşüyle birlikte itibar kaybeden KDK'lar, 2008 yılında ABD'de başlayıp tüm dünyaya yayılan eşik altı konut kredileri krizinde ve AB'de yaşanmakta olan mali krizde hatalı ve eksik değerlendirmede bulunmakla suçlanmışlardır. Finansal piyasaların daha sağlıklı bir şekilde işlemesi için KDK'ların önemi açıktır. Ancak, bugüne kadar yaşanan kriz tecrübeleri bu kuruluşların mevcut konumları ve işleyiş şekillerinden kaynaklı sorunların krizin derinlemesine ve finansal istikrarsızlığa bir şekilde katkıda bulunduğuna işaret etmektedir. Bu bağlamda, son dönemde bu kuruluşların merkezi bir konumda yer almamaları yönünde gerçekleştirilen

61 E. Sağkol (2011), Basel II'nin Türkiye'de kobilere etkisi: Doğru bilinen yanlışlar, *Active*, Ocak-Şubat Sayısı, s.25.

düzenleme ve çalışmaların olumlu bir gelişme olduğu düşünülmektedir⁶². Şu an dünya piyasasında bulunan 3 kredi derecelendirme kuruluşu piyasanın yaklaşık %95'ine hakim durumdadır. Bu üç firma da ABD kökenli olup piyasaları verdikleri kredi notları ile istedikleri şekilde yönlendirebilmektedirler. Avrupa Birliği ve Avrupa parlamentosu kredi derecelendirme piyasasındaki bu hakimiyeti kırmak için AB çapında bir uluslararası derecelendirme kuruluşu kurulması için çağrıda bulunmuştur. Halen yoğun bir şekilde ulusal ve uluslararası otoriteler Basel III çalışmalarında da kredi derecelendirme kuruluşlarına aşırı bağlılık sorununu çözmek için çalışmalarını sürdürmektedirler.

Sermaye yeterliliği ölçümünde geçerli olacak esasların ilgili bankanın niteliğine bağlı olarak bankalar bazında dahi önemli ölçüde farklılaşabildiği Basel-II Uzlaşısı'nın ülkelerin kendilerine has yapılarını yansıtacak şekilde uygulanması gerektiği açıktır. Basel-II'nin en verimli bir biçimde uygulanması için BDDK'nın Türk bankacılık sektörünün ve ülkenin ihtiyaçlarını ve ekonomideki ve sektördeki sınırlılıkları dikkate alarak Türk bankacılık sektörünün özellikleri çerçevesinde ihtiyatla hareket etmesi gerekmektedir.

Türk Bankacılık sektöründe Basel-II'ye geçiş ve uygulama stratejilerinde izlenecek yol, Basel-II'nin fayda ve maliyetleri ile ulusal öncelikler arasındaki dengenin kurulması ve ulusal inisiyatif kullanılacak alanların sektörün işleyiş ve istikrarına göre şekillendirilmesi elzemdir.

Sonuç olarak, her ne kadar Türk Bankacılık Sektörü şu anda Dünyadaki en iyi işleyen bankacılık sektörlerinden birisi olsa da, sektörün uluslararası düzeyde sağlamlığının bir anlamda akredite edilmesi yani uluslararası kabul görmüş bir Uzlaşya göre de güvenli olduğunun ve riskleri optimum şekilde yönetiyor olduğunun tescil edilmesi açısından Basel II uygulamalarının sektörde uygulanması önemlidir. Globalleşen dünyada artık yerel kriterlerden çok herkesçe kabul görmüş kriterler ile ulusal sistemlerin değerlendirilmesi ve finansal düzenlemelerin yakınsaması giderek daha fazla geçerli olan bir kavramdır. Ülkelerin sistemik şeffaflığı da bu yolla sağlanmaktadır.

Son finansal kriz sonrası yaşanan gelişmelerin ve Basel II düzenlemelerinin krizin hemen akabinde güncellenmesi ve genişletilmesinin de gösterdiği gibi,

62 TCMB (2010).*Finansal İstikrar Raporu, Sayı 11, Aralık* . s.57

Basel Uzlaşları önümüzdeki dönemlerde de yenilenmeye devam edecektir. Bu da akıllara, bir açıdan da, Basel Komitesi dünya finansal sistemini deney yapılacak bir laboratuvar ortamı olarak mı görüyor sorusunu getirmektedir. Basel II düzenlemelerinin eksik kalan noktalarından bir tanesi de ekonomide ya da finansal sistemde yaşanan beklenmedik gelişmeler karşısında, proaktif önlemler alınması veya nasıl hızlı hareket edilmesi gerektiği konusunda bir açık kapı ya da esnek nokta bırakmamasıdır. Global finansal arenada yaşanan ani bir dönüşümde alınması gereken acil önlemler paketi maddeleri de Basel düzenlemelerini ülkemiz bankacılık sektörüne uygularken 4. yapısal blok olarak mevzuatımıza eklenmelidir.

Bu çalışmada Basel II uygulamaların Türk Bankacılık sektörüne muhtemel etkileri AB bankacılık sektörü ile karşılaştırmalı olarak incelenmeye çalışılmıştır ancak ülkemizde tam anlamıyla Basel II düzenlemeleri uygulamaya konulduğunda ortaya çıkan sonuçlar ışığında gelecekte de gerçekleşen veriler ile tekrar bir etki analizi yapılması, Uzlaşya'dan en üst düzeyde fayda sağlanması bakımından önemlidir.

Kaynakça

- Andersen, H. (2011). Procyclical implications of Basel II: Can the cyclicalities of capital requirements be contained? *Journal of Financial Stability*, 7 (3), 138-154.
- Antao, P. and Lacerda, A. (2011). Capital requirements under the credit risk-based framework. *Journal of Banking & Finance*, 35 (6), 1380-1390.
- Artus, P. (2005). De Bâle 1 à Bâle 2: Effets sur le marché du crédit. *Revue économique*. 56 (1), 77-97.
- Bank of International Settlements [BIS] (2008). BIS Review 53/2008, Speech by Dr Nout Wellink, President of the Netherlands Bank and Chairman of the Basel Committee on Banking Supervision, at the 36th Economics Conference 2008, held at the Austrian National Bank, Vienna, 28 April 2008. (<http://www.bis.org/review/r080430a.pdf> Erişim Tarihi: 15.03.2010)
- Barnes, S. et al. (2010). Minimising risks for imbalances in European banking. *OECD Economics Department Working Papers*, 828, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5km33srnz5nt-en>, (Erişim Tarihi: 15.07.2011)

- Barrell, R. et al. (2010). Bank regulation, property prices and early warning systems for banking crises in OECD countries. *Journal of Banking & Finance*, 34, 2255-2264
- Barth, J.R. et al. (2008). Reassessing the rationale and practice of bank regulation and supervision after Basel II. In *Current Developments in Monetary and Financial Law*. Washington:IMF Publications.
- Benink, H. A., Schmidt, R. H.(2004). Europe's single market for financial services: views by the European Shadow Financial Regulatory Committee. *Journal of Financial Stability*, 1, 157-198.
- Blundell-Wignall, A. ve Atkinson, P. (2010). Thinking beyond Basel III: Necessary Solutions for Capital and Liquidity. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 1, 1-23
- Borio, C. and Zhu, H. (2008). Capital regulation, risk taking and monetary policy: a missing link in the transmission mechanism?. *BIS Working Papers*, 268, Basel: BIS pub.
- Cheng, E., Li, H. (2002). Construction partnering process and associated critical success factors. *Journal of Management Engineering*, 18,194-202.
- Chiu, Y.H. et al. (2009). Basel II and bank bankruptcy analysis, *Applied Economics Letters*, 16, (18), 1843-1847
- Chorafas, D.N. (2004). *Economic capital allocation with Basel II: Cost, benefit and implementation procedures*. Great Britain: Elsevier Pub
- Chortareas, G.E. et al. (2010). Bank supervision, regulation and efficiency: Evidence from the European Union. Conference Paper presented at *European Economics and Finance Society 9th Annual Conference 3th-6th June 2010, Athens, Greece*
- Civelek Yüce, B. (2009), Küresel finansal kriz ve Türk Bankacılık Sektörü, *Görüş Global Leaders*, November, 32-34.
- Coval, J.D. et al (2009). The economics of structured finance. *J. Econ. Perspect.* 23, 3-25.
- Danielsson, J. (2003). On the feasibility of risk based regulation. *CESifo Economic Studies*, 49, 2/2003, 157-179
- Davies, H. (2005). Review of the review. *Financial Markets, Institutions and Instrument*, 14 (5), 247-252
- Davis, E. P. and Karim, D. (2009). Macroprudential regulation - the missing policy pillar. (Keynote address at the 6th Euroframe Conference on Economic Policy Issues in the European Union). 12th June 2009, entitled *Causes and consequences of the current financial crisis, what lessons for EU countries?*
- De Jonghe, O (2010). Back to the basics in banking? A micro-analysis of banking system stability. *Journal of Finan. Intermediation*, 19, 387-417
- De La Rosiere Report (2009). *The High-Level Group on financial supervision in the EU, chaired by Jacques de Larosiere, Report*, Brussels, 25 February 2009
- Demirgüç-Kunt, A. et all. (2008). Banking on the principles: Compliance with Basel Core Principles and bank soundness. *Journal of Finan. Intermediation*, 17, 511-542
- Drumond, I. (2009). Bank capital requirements, business cycle fluctuations and the Basel Accords: a synthesis. *Journal of Economic Surveys*, 23 (5), 798-830.
- Duellmann, K. (2007). Basel II - Achievements and challenges. In *Operations Research Proceedings*, ed. by Karl-Heinz Waldmann and Ulrike M.Stocker, Germany: Springer Verlag Pub.
- Duke, J.M. and Aull-Hyde, R. (2002). Identifying public preferences for land preservation using the analytic hierarchy process. *Ecological Economics*, 42, 131-145
- Elkhoury, M. (2008). Credit rating agencies and their potential impact on developing countries. UNCTAD/OSG/DP/2008/1 http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20081_en.pdf (Erişim tarihi: 15.07.2011)
- Fan, S. (2003). Basel II: Its terms and its implications for Asian banks. *White & Case Part II*, (an Asian Counsel reprint www.pbpress.com, pasific business pres, November) www.whitecase.com (Erişim Tarihi: 15.05.2011).
- Gersbach, H. and Wenzelburger, J. (2007). Sophistication in risk management, bank equity, and stability. *Keele Economics Research Papers*, KERP 2007/08, www.keele.ac.uk/depts/ec/wpapers/kerp0708.pdf (Erişim Tarihi: 15.07.2011)
- Goodhart, C. et al. (2004). Bank regulation and macroeconomic fluctuations, *Oxford Review of Economic Policy*, 20 (4), 591-615

- Gordy, M. B. and Howells, B. (2006). Procyclicality in Basel II: Can we treat the disease without killing the patient? *Journal of Financial Intermediation*, 15, 395-417
- Griffith-Jones, S. and Spratt, S. (2001). *Will the proposed new Basel Capital Accord have a net negative effect on developing countries*. UK: Institute of Development Studies University of Sussex Pub.
- Gup, B.E. (2005), The effect of Basel II on developing countries: A summary of global public goods network eforum on Basel II, in *Capital markets, globalization and economic development* (edt.by B.E. Gup). USA: Springer Science Inc.
- Haber, G. (2007). Basel II: international competition issues, *Atlantic Economic Journal*, 35 (4), 383-389
- Hakenes, H. and Schnabel, I. (2011). Bank size and risk-taking under Basel II. *Journal of Banking & Finance*, 35 (6), 1436-1449.
- Herring, R. (2005) Implementing Basel II: Is the game worth the candle? *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 14 (5), 267-288
- Herring, R. J. (2004). The subordinated debt alternative to Basel II. *Journal of Financial Stability*, 1, 137-155.
- Holmquist, J. (2007). *Implementation of Basel II Challenges & Opportunities*. (Speech at Institute of International Bankers, 5th March). http://ec.europa.eu/internal_market/speeches/docs/2007/jh05032007.pdf. (Erişim Tarihi: 05.06.2011)
- Hyun, J.S., Rhee, B.K. (2011). Bank capital regulation and credit supply. *Journal of Banking & Finance*, 35, 323-330
- International Money Fund [IMF] (2008). *World economic and financial surveys: Regional Economic Outlook Europe: Dealing with shocks*. USA: IMF Publications.
- Jacques, K. T. (2008), Capital shocks, bank asset allocation, and the revised Basel Accord, *Review of Financial Economics*, 17 (2), 79-91.
- John, K. et al. (2000). A theory of bank regulation and management compensation. *The Review of Financial Studies*, 13 (1), 95-125.
- Kahraman, C. et al. (2007). Prioritization of e-Government strategies using a SWOT-AHP analysis: the case of Turkey. *European Journal of Information Systems*, 16, 284-298.
- Kane, E. J. (2007). Basel II: A contracting perspective. *Journal of Financial Services and Reserves*, 32
- Kern, A. (2009). (Senior Research Fellow at the University of Cambridge) Towards Basel III? Regulating the banking sector after the crisis: Autumn 2009. *Report of the High-Level Roundtable co-organised by Friends of Europe, the Foundation for European Progressive Studies (FEPS), the Initiative for Policy Dialogue, and the Financial Times*. Brussels, (http://www.feps-europe.eu/fileadmin/downloads/political_economy/2009_FEPS_BaselIIIReport.pdf Erişim Tarihi: 15.04.2010)
- KPMG (2011). The internal capital adequacy assessment program in Europe, *May Report*, Germany. www.kpmg.com. (Erişim Tarihi:11.11.2011)
- KPMG Germany (2011). ICAAP in Europe : Moving in different directions. *Survey Report*. <http://www.kpmg.com/channelislands/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/ICAAP-in-Europe-May-2011.pdf>. (Erişim Tarihi: 05.06.2011)
- Kupiec, P. H. (2007). Financial stability and Basel II. *Annals of Finance*, 3 (1), 107-130
- Kurttila, M. et al.(2000). Utilizing the analytic hierarchy process (AHP) in SWOT analysis -- a hybrid method and its application to a forest-certification case. *Forest Policy and Economics*, 1, 41-52
- Lal, R. (2009). Why Basel II failed and why any Basel III is doomed? *Global Economic Governance Working Paper*, 2009/52.
- Lopes, S. D. R. and Nunes, T. (2010). A simulation study on the impact of correlation between LGD and EAD on loss calculation when different LGD definitions are considered. *Journal of Banking Regulation*, 11(2), 156-167.
- Lozano-Vivas, A. ve F. Pasiouras (2010). The impact of non-traditional activities on the estimation of bank efficiency: International evidence. *Journal of Banking & Finance*, 34, 1436-1449
- Masozera, M.K. et al. (2006). Assessing the suitability of community-based management for the Nyungwe Forest Reserve, Rwanda. *Forest Policy and Economics*, 8, 206-216.
- Metzger, M. (2006). Basel II-Benefits for developing countries? *European Journal of Economics and Economic Policies*, 3 (1), 131-150

- OECD (2009). *Economic surveys: Euro area*. USA:OECD Pub. 1
- Ojo, M. (2010). The impact of capital and disclosure requirements on risks and risk taking incentives. Online at http://mpira.ub.uni-muenchen.de/20404/MPRA_Paper_20404, posted 03. February 2010 / 13:26 (Erişim Tarihi: 10.02.2011)
- Pasiouras, F. et al. (2009). The impact of banking regulations on banks' cost and profit efficiency: Cross-country evidence. *International Review of Financial Analysis* 18, 294-302
- Pennacchi, G. (2006). Deposit insurance, bank regulation, and financial system risks. *Journal of Monet. Econ*, 53, 1-30
- Podpiera, R. (2006). Does compliance with Basel Core Principles bring any measurable benefits?. *IMF Economic Review*, 53 (2), 306-326.
- Rixtel, A. van et al. (2004). The New Basel Capital Accord and its impact on Japanese Banking: A Qualitative Analysis; in *The New Basel Capital Accord*, ed. By B.E.Gup. USA: South-Western Educational Pub.
- Roldán, J. M. (2006). Basel II - an opportunity for convergence in the EU. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 14 (1), 24 – 28.
- Saaty, T.L. (1977). A scaling method for priorities in hierarchical structures. *Journal of Mathematical Psychology*, 15, 234-281.
- Saaty, T.L. (1980). *The Analytical Hierarchy Process: Planning, Priority Setting and Resource Allocation*, New York: McGraw-Hill
- Saaty, T.L. (1990). *The analytic hierarchy process: planning, priority setting, resource allocation*. USA: RWS Publications.
- Saaty, T.L. (1993). The analytic hierarchy process: a 1993 overview. *Central European Journal of Operation Research and Economics*, 2, 119-137
- Sağkol, E. (2011), Basel II'nin Türkiye'de kobilere etkisi: Doğru bilinen yanlışlar. *Active, Ocak-Şubat Sayısı*, 18-25
- Sayar, S. (2010). *Issues in finance: Credit, crises and policies*. Malasia: Blackwell Publishing
- Schmoltdt, D.L. et al. (1994). Developing inventory and monitoring programs based on multiple objectives. *Environmental Management*, 18 (5), 707-727
- Schmoltdt, D.L. et al. (eds.) (2001). *The Analytic Hierarchy Process in Natural Resource and Environmental Decision Making*. Netherlands : Kluwer Academic Publishers, 289-305
- Stichele, M. V. (2005). Critical issues in the financial industry. *SOMO Financial Sector Report*. Amsterdam:SOMO publishing. http://somo.nl/html/paginas/pdf/Financial_sector_report_05_EN.pdf (Erişim tarihi: 15.07.2011)
- Sudupe, A. (2006). *Opportunities and consequences of Basel II in the risk management of small and medium-sized companies*. Unpublished PHD dissertation, Spain: Universidad de Deusto, <http://gradworks.umi.com/32/22/3222272.html> (Erişim Tarihi: 15.07.2011)
- Tarullo, D. K. (2008). *Banking on Basel: The Future of International Financial Regulation*. USA: Peter G. Peterson Institute for International Economics, Edwards Brothers Publishing
- TCMB (2010), *Finansal İstikrar Raporu*, 11, Aralık, Ankara: TCMB yay
- Tertak, E. (2009). (Director of 'Financial Institutions' in the European Commission Directorate General for Internal Market and Services). Towards Basel III? Regulating the banking sector after the crisis: Autumn 2009. *Report of the High-Level Roundtable co-organised by Friends of Europe, the Foundation for European Progressive Studies (FEPS), the Initiative for Policy Dialogue, and the Financial Times*. Brussels, http://www.feps-europe.eu/fileadmin/downloads/political_economy/2009_FEPS_Base-IIIReport.pdf (Erişim Tarihi:15.04.2010)
- Yayla, M. ve Türker Kaya, Y. (2005). Basel II, ekonomik yansımaları ve geçiş süreci. *BDDK ARD Çalışma Raporları*. 2005/3, http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1272calismaraporu_2005_3.pdf (Erişim Tarihi: 15.02.2011)
- Zhou, C. (2010). Are banks too big to fail? Measuring systemic importance of financial institutions, *International Journal of Central Banking*, December, 205-250.

Toplumsal Cinsiyetin Ana Akımlaştırılması ve Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme*

Gender Mainstreaming and Gender Sensitive Budgeting

Dr. Özge Çelik - Dr. Selin Ertürk Atabey

Öz

Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması, toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinin bütün ana akım politikaların planlama, yapım ve uygulama süreçlerine dahil edilmesi ve politika döngülerinin her aşamasında toplumsal cinsiyete duyarlı izleme, ölçme ve değerlendirme yapılmasıdır. Ana akımlaştırılma, fırsat eşitliği ve pozitif eylem gibi bir toplumsal cinsiyet eşitliği politikasıdır. Ancak ayırıcı özelliği kadınların mevcut sistemin içerisine daha çok dahil edilmesini veya kadınlara özel politikaların uygulanmasını değil, ana akım politikaların dönüştürülmesini amaçlamasıdır. Ana akımlaştırılmanın en önemli araçlarından biri, ana akım politikaların toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinden dönüştürülebilmesi için kaynak tahsis edilmesini, kaynakların toplumsal cinsiyet eşitsizliğini azaltacak biçimde paylaşılmasını ve tahsis edilen miktarların ne kadarının harcandığının izlenmesini sağlayan toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemedir. Çalışmanın amacı, toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının ve bunun bir aracı olan toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin birbirlerine göre nasıl konumlandığının değerlendirilmesidir. Ana akımlaştırılmanın daha önce kamu politikaları içerisinde yer bulmuş diğer toplumsal cinsiyet eşitliği politikalarına indirgenmeden ve teknokratik bakımdan araçsallaştırılmadan uygulanması gerektiği; toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin ancak bir aracı olduğu toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması çerçevesinde uygulandığında ana akımlaştırılmanın esas amacı olan ana akım politikaların dönüştürülmesine yardımcı olabileceği savunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Toplumsal Cinsiyetin Ana Akımlaştırılması, Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme

Abstract

Gender mainstreaming is integrating a gender equality perspective in the planning, making and implementation processes of all mainstream policies, and making gender sensitive monitoring, measurement and analysis at every stage of policy cycles. Mainstreaming is a gender equality policy like equality of opportunity and positive action. Yet mainstreaming aims to transform mainstream policies rather than integrating more women in the existing system or implementing policies targeting specifically women. One of the most important tools of gender mainstreaming is gender sensitive budgeting which ensures resource allocation for the transformation of mainstream policies from a gender equality perspective, further division of those resources such that gender inequality would be mitigated, and monitoring how much of the allocated resources are spent. It is argued that first, in implementation, mainstreaming should not be reduced to a technocratic instrument or to other gender equality policies that have been adopted earlier. Second, gender sensitive budgeting can help with the transformation of mainstream policies only when it is implemented as a tool of mainstreaming.

Keywords: Gender Mainstreaming, Gender Sensitive Budgeting.

Giriş

Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması, ana akım politikaların her aşamasında toplumsal cinsiyete duyarlı izleme, ölçme ve değerlendirme yapılmasını gerektirir. Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması, fırsat eşitliği ve pozitif eylem gibi bir toplumsal cinsiyet eşitliği politikasıdır. Fırsat eşitliği ve pozitif eylem

Dr. Özge Çelik, Gazi Üniversitesi İİBF Kamu Yönetimi Bölümü, celik@gazi.edu.tr

Dr. Selin Ertürk Atabey, Gazi Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, selinerturk@gazi.edu.tr

* Yazarlar eşit katkıya sahiptir.

yaklaşımları, kadınların mevcut sistemin içerisine daha çok dahil edilmesini veya kadınlara özel politikaların geliştirilmesini ve uygulanmasına yöneliktir. Ancak toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması yaklaşımı, bütün ana akım politika süreçlerinin toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinden dönüştürülmesini amaçlar. Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının en önemli araçlarından biri toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemedir. Toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme ana akım politikaların toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinden dönüştürülebilmesi için kaynak tahsis edilmesini, kaynakların toplumsal cinsiyet eşitsizliğini azaltacak biçimde paylaşılmasını ve tahsis edilen miktarların ne kadarının harcadığının izlenmesini sağlar. Çalışmada, toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının ne olduğu, neyi amaçladığı, nasıl uygulanması gerektiği ve uygulanmasında kullanılan en temel araçlardan biri olan toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme incelenmiştir. Çalışmanın amacı, ancak disiplinler arası bir perspektiften gereğince ele alınabilecek bir konunun yani toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının ve bu toplumsal cinsiyet eşitliği politikasının bir aracı olan toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin birbirlerine göre nasıl konumlandığının analiz edilmesi ve tartışılmasıdır. Çalışmanın savı toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının bu yaklaşımdan önce kamu politikaları içerisinde yer bulmuş olan diğer toplumsal cinsiyet eşitliği politikalarına indirgenmeden uygulanması gerektiği ve toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin ancak bir aracı olduğu toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması çerçevesinde değerlendirildiğinde ve uygulandığında ana akımlaştırmanın esas amacı olan ana akım politikaların dönüştürülmesine hizmet edeceğidir.

Birinci bölümde, toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının nasıl ortaya çıktığı, kavramsal olarak ne anlam ifade ettiği ve dönüştürücü bir toplumsal cinsiyet eşitliği stratejisi olmasının bu yaklaşımı diğer eşitlik politikalarından nasıl ayırdığı incelenmiştir. İkinci bölümde, toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının dönüştürücü bir strateji olarak nasıl yürütülmesi gerektiği toplumsal cinsiyet, toplumsal cinsiyet eşitliği, toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması modelleri ve araçları ele alınarak tartışılmıştır. Üçüncü bölümde, toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin ne olduğu ve nasıl geliştiği toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin yeni bir bütçe sistemi değil yeni bir bütçe yaklaşımı olarak değerlendirilmesi gerektiği fikri çerçevesinde incelenmiştir. Dördüncü bölümde, toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin bir bütçe yaklaşımı olarak nasıl yürütülebileceği tartışılmıştır.

Toplumsal Cinsiyetin Ana Akımlaştırılması Kavramı ve Gelişimi

Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması (TCAA) öncelikli olarak dönüştürücü bir toplumsal cinsiyet eşitliği stratejisidir ve en yeni ve modern toplumsal cinsiyet eşitliği yaklaşımı olarak değerlendirilmektedir (Bacchi ve Eveline, 2003, s.98; Daly, 2005, s.433; Squires, 2005, s.367; Verloo, 2005, s.347; Benschop ve Verloo, 2006, s.22; Beveridge vd., 2000, s.386). TCAA'nın yeni bir toplumsal cinsiyet eşitliği politikası ve yönetim yaklaşımı olarak ilk defa öne sürülmesi ve kabul edilmesi 1995 yılında Pekin'de düzenlenen ve kadınların insan hakları hareketinin önemli bir parçası olan IV. Dünya Kadınlar Konferansı'nda gerçekleşmiştir (Moser ve Moser, 2005, s.11; Walby, 2005b, s.453). TCAA'nın kökeni gelişme gündemi ile ilgili alanlarda yatar ve öncelikle Birleşmiş Milletler, Uluslararası İş Örgütü, Avrupa Birliği ve Dünya Bankası gibi uluslararası örgütler tarafından benimsenmiştir (Eveline vd., 2009, s.200; Walby, 2005b, s.453-454). Avrupa Birliği bünyesinde 1997 yılında Amsterdam Anlaşması ile birliğin ve üye devletlerin toplumsal cinsiyet eşitliğine ilişkin resmi politika yaklaşımı olarak kabul edilmiştir (Rees, 2005, s.555; Walby, 2005b, s.454).

Toplumsal cinsiyet eşitliği politikaları ve siyaseti geleneksel olarak kadınların dezavantajlı pozisyonunun erkeklerin ayrıcalıklı pozisyonuyla karşılaştırılmasının mümkün olduğu alanlara odaklanmıştır. TCAA bunun ötesine geçerek toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik eylemlerin bütün ana akım politika alanlarına genişletilmesini gerektirir (Walby, 2005b, s.456). Böylece, TCAA statükoyu değiştirmeyi ve dönüştürmeyi taahhüt eder (Daly, 2005, s.442). TCAA'nın ayırıcı özelliği, eşitliği, kamu politikasının yapısı ve süreçleri içerisine toplumsal cinsiyete duyarlı pratikler ve normlar yerleştirerek kurumsallaştırmaya çalışmasıdır (Daly, 2005, s.435). TCAA'nın merkezindeki değişim mantığı, politika yapım mekanizmalarının yeniden düzenlenmesi, politika yapım sürecine dahil olan aktörlerin yelpazesinin genişletilmesi, aktörlerin zihniyetinin değiştirilmesi, politikanın içeriğinin ve çerçevenin biçiminin değiştirilmesi yoluyla yönetim süreçlerinin değiştirilmesini gerektirir (Daly, 2005, s.447). TCAA örgütlerin ve ulusal politika mekanizmalarının toplumsal cinsiyetçiliğini irdeler ve örgütsel süreçleri ve uygulamaları mevcut rutinleri içindeki toplumsal cinsiyet tarafgirliğini ortadan kaldırarak dönüştürmeyi amaçlar (Benschop ve Verloo, 2006, s.19). Bir başka deyişle TCAA, bütün kamu politikalarının kadınları ve erkekleri dengeli biçimde etkilemesini amaçlar (Eveline vd., 2009, s.200).

TCAA sürecinin iki temel yönü vardır: (1) politika geliştirme ve uygulama, (2) içerici müzakere ve kadınların ve/veya kadın örgütlerinin sürece dahil olması. Birinci yön, bürokrasi ve politika mekanizmaları üzerinden işlerken; ikinci yön ise, demokratik katılım ile ilgilidir. TCAA'nın demokratik katılım ile ilgili boyutu politika yapıcılarının kendi çalışmalarının bizatihi kendisinin toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin üretilmesinde ne şekilde rol oynadığının eleştirel tahkikinin sağlanması bakımından önemlidir. TCAA, ana akım politika yapım süreçlerini ve pratiklerini dönüştürmeyi hedeflediği için bürokratik yapı dışındaki ilgili tarafların katılımı olmaksızın olması gerektiği biçimde yürütülemeyecektir.

TCAA'nın bir kavram olarak gelişimi ve bir politika yapma modeli olarak tesis edilmesi eş zamanlı ilerlemiştir. TCAA'ya dair en kayda değer kavramsal ayırtılabilir özellikler özellikle Avrupa Konseyi¹ gibi politika örgütlerinin gözetiminde gerçekleşmiştir (Daly, 2005, s.434). İlk defa IV. Dünya Kadınlar Konferansı'nda yeni bir toplumsal cinsiyet eşitliği politikası olarak kabul edilmesinden de anlaşılacağı üzere, TCAA teorik bakımdan toplumsal cinsiyet eşitsizliğine dair feminist analizlerden ve kadınların insan hakları hareketinden beslenmektedir. Bu doğrultuda kilit feminist kavramların ve yaklaşımların politika yapım süreçleri alanında tahsis edilmesini ve daha öte biçimde geliştirilmesini amaçlamaktadır². TCAA, sosyal ve politik davranışların her yönüne nüfuz etmiş olan toplumsal cinsiyet ilişkilerine dair derinlemesine yerleşmiş olan ve bu yolla toplum yaşamında kapsamlı toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin sürmesine neden olan normlara ve varsayımlara ilişkin daha üstün bir kavrayış sağlamak iddiasındadır (Daly, 2005, s.439-40). Kadınların insan hakları hareketi kadınların haklarının ana akım insan hakları gündemlerinde yeterince temsil edilmesini amaçlamaktadır (Çelik, 2012, s.149). Bu bakımdan bütün ana akım politikalara toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinin yerleştirilmesi de kadınların insan hakları hareketiyle bağlantılıdır.

Avrupa Birliği bünyesindeki toplumsal eşitlik politikalarının gelişimi zamanla evrilen bir süreci yansıtır. Daly'e göre, Avrupa Birliği'nde bugüne kadar uygulanmış olan pozitif eylem, fırsat eşitliği ve TCAA yaklaşımları, eş zamanlı evrilen eşitlik politikaları olarak

değerlendirilmelidir (Daly, 2005, s.437). Rees'e göre ise, kavramsal bakımdan TCAA toplumsal cinsiyet eşitliğine dair yukarıda sıralanan üç ana yaklaşım arasında en son ortaya çıkan olarak değerlendirilmelidir (Rees, 2005). Rees, Avrupa Birliği'nin toplumsal cinsiyet eşitliği politikalarını, 1970'lerde fırsat eşitliği, 1980'lerde pozitif eylem ve 1990'lar ve daha sonrasında TCAA yaklaşımları olarak kabaca kategorize etmektedir. Ağırlıklı 1970'lerde uygulanmış olan, bireysel haklara ve yasal çözüm yollarına odaklanan fırsat eşitliği politikalarının başlangıç noktası erkeklerdir ve bu nedenle ilgili kanunlar erkeklerin deneyimleri üzerinden tanımlanmış ihtiyaçlara yöneliktir. Fırsat eşitliği politikaları, kadınların karşılaştığı ayrımcılığı erkeklerin ihtiyaçları üzerinden dizayn edilmiş bir yasal sistem çerçevesinde düzeltmeye çalışmaktadır. Ağırlıklı 1980'lerde uygulanmış olan, grup dezavantajının ortadan kaldırılmasına yönelik özel önlemlere odaklanan pozitif eylem politikalarının başlangıç noktası kadınların ihtiyaçlarıdır ve uygulanan özel tedbirler özellikle kadınlara yöneliktir. Bu bakımdan pozitif eylem politikaları ana akım politikalara dokunmamakta ve bu politikaların değiştirilmesine yönelmemektedir. Pozitif eylem politikaları, tarihsel bakımdan erkeklerin ihtiyaçları doğrultusunda düzenlenmiş olan politikaların sonucu olarak ortaya çıkan grup temelli dolaylı geçmiş ayrımcılığın etkilerini arıtmak üzerinedir. 1990'lar ve sonrasında uygulamaya konan TCAA ise grup temelli dezavantaja neden olan sistemlere ve yapılara odaklanarak toplumsal cinsiyet eşitliğini ana akım sistemlerin ve yapıların içerisine yerleştirmeyi hedeflemektedir. Bu bakımdan TCAA bireyler ve bireylerin eşit muamele görme haklarından ve gruplar ve grupların tarihsel dezavantajının hafifletilmesinden ziyade eşit muamele görme hakkını ihlal eden ve kadınları dezavantajlı duruma düşüren sistemlerin ve yapıların üzerine dikkat çekmektedir (Rees, 2005, s.557-8). Daly'nin pozitif eylem, fırsat eşitliği ve TCAA yaklaşımlarını eş zamanlı evrilen eşitlik politikaları olarak değerlendirmesinin ardında yatan savı kavramsal olarak nispeten kesin çizgilerle ayrıştırılabilen bu farklı eşitlik yaklaşımlarının uygulamada birbirlerinin yanı sıra yer almasına dayanmaktadır. Daly, farklı eşitlik yaklaşımlarının dönemselsel veya zamansal tasnifinin politika uygulama alanında var olan çeşitliğin ve birbirine girişik olma durumunun kavranmasını ve analiz edilmesini zorlaştırdığını savunmaktadır (Daly, 2005, s.438). Diğer yandan Rees de uygulamada bu farklı eşitlik yaklaşımlarının zaman zaman bir arada yer aldığını kabul etmekte, ancak söz konusu

1 Avrupa Konseyi'nin toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması tanımlaması ve konu hakkında daha ayrıntılı bilgi için bkz. (Avrupa Konseyi 2004: 11-15).

2 Feminist siyasal yaklaşımlar ve toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması üzerine bkz. (Beveridge vd. 2000: 386-388).

olan esas eşitlik rehberinin TCAA yaklaşımı olduğu durumlarda pozitif eylem ve fırsat eşitliği politikalarının TCAA'nın amacına hizmet eden ek uygulamalar olarak değerlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır (Rees, 2005, s.559-60).

Sonuç olarak, TCAA sadece kadınlara yönelik politikalarla ilgili değildir; bütün ana akım politikaların kadınların ve erkeklerin yaşamlarının her yönünde denk ve adil etkiler yaratmaları amacına yönelik dönüştürülmesini esas amaç olarak ileri sürer. Dönüştürücü bir strateji olarak TCAA, politika yapım ve uygulama süreçlerinin ve mekanizmalarının toplumsal cinsiyet bakımından tarafsızlığını irdelemekte ve bu durumu düzeltmeyi amaçlamaktadır (Verloo, 2005, s.347). TCAA hiyerarşik toplumsal cinsiyet ilişkilerinin oluşmasının ardında yatan temel neden olan hiyerarşik iktidar ilişkilerinin biçimlendirdiği siyasal yapıları ve politika yapım ve uygulama süreçlerini sornsallaştırmakta, irdelemekte ve politize etmektedir. TCAA bir yandan mevcut bürokratik yapılar ve yönetim mekanizmalarını eleştirmekte diğer yandan da aynı bürokratik yapılar ve yönetim mekanizmaları kanalıyla uygulanmayı gerektirmektedir. Bu bakımdan, TCAA'nın nasıl yürütüleceği ve nasıl bir metodolojisi olması gerektiği kilit öneme sahip bir konudur. Bu değerlendirmenin doğrultusunda bundan sonraki bölüm TCAA'nın nasıl doğru biçimde ve kavramsal düzeyde tanımlanan esas amacını gerçekleştirmeye yönelik olarak yürütülebileceği sorusunu ele alacaktır.

Bir Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Politikası Olarak Ana Akımlaştırma

Geniş bir metodolojik perspektiften değerlendirildiğinde, TCAA analitik bir kategori olan toplumsal cinsiyetin nasıl anlaşılması ve kullanılması gerektiğinden herhangi bir politikanın çözmeyi amaçladığı problemin nasıl tanımlandığına ve hangi tip bilgilerin bu gibi tanımlamalara temel oluşturduğuna kadar uzanan geniş bir yelpazedeki konuları içerisine alır.

Bu bakımdan TCAA'nın metodolojik olarak incelenmesinde konuyu sadece politika yapım ve uygulama teknikleri ve araçları çerçevesinde değil de daha iyi bir politika oluşturulması ve politikanın gerçekleştirilmesinde kullanılan metodolojik yaklaşım arasındaki ilişki çerçevesinde ele alarak (i) hangi tip bilgilerin ve problem tanımlama biçimlerinin politika yapımını ve gündem belirlemeyi yönlendirdiğini ve

(ii) kullanılan metodolojinin (süreçler ve teknikler olarak) hangi tip bilgiler ve çıktılar ürettiğini göz önünde bulundurmamak gerekir (Eveline vd., 2009, s.200). TCAA'nın uygulanış biçimi dönüştürücü potansiyelinin gerçekleşmesi açısından önemli bir fark yaratacağından, TCAA'nın metodolojisi dikkatle irdelenmesi ve olabildiğince açık biçimde anlaşılması gereken bir konudur. Aksi takdirde TCAA bir yandan mevcut bürokratik yapılar ve yönetim mekanizmalarını eleştirdiğinden diğer yandan da aynı bürokratik yapılar ve yönetim mekanizmaları kanalıyla uygulanmayı gerektirdiğinden, kamu yönetimi örgütleri içerisinde çalışan bürokratların mevcut ve süregelenmiş toplumsal cinsiyet eşitliği anlayışları doğrultusunda uygulanarak dönüştürücü potansiyelini yitirme riskiyle yüz yüze kalacak ve sonuç olarak sıradan bir teknokratik yaklaşıma dönüşecektir.

TCAA'nın doğru biçimde uygulanmasının en temel ve olmazsa olmaz gereği toplumsal cinsiyet kavramının ne anlam ifade ettiğinin anlaşılmasıdır. Siyasal bir kavram olarak toplumsal cinsiyetin tarihi ikinci dalga feminizmin biyolojik cinsiyet ve sosyal ilişkilerin meydana getirdiği toplumsal cinsiyet arasında yaptığı ayrıma kadar geri götürülebilir. Cinsiyet biyolojik kaderi ifade ederken toplumsal cinsiyet değiştirilebilir. Biyolojik faktörlerden farklı olarak toplumsal cinsiyet, sosyal vasıfları, normları, davranışları ve farklı sosyal beklentileri ifade eder (Eveline ve Bacchi, 2005, s.497). Toplumsal cinsiyet, biyolojik olarak farklı cinsiyete sahip bireylere yüklenen farklı sosyal rol kümelerini, yani kadınlığı ve erkekliği ifade eder. Toplumsal cinsiyet, biyolojik cinsiyetin doğal olarak öyle olması gerekmediği halde birtakım sosyal rollerle örtüştürülmesidir. Toplumsal cinsiyetten söz ederken kadınlarla ve erkeklerle ilgili olguları analiz ediş biçiminin referans noktasının kasıtsızca da olsa biyolojik cinsiyet olarak alınması, kadınları ve erkekleri mevcut toplumsal cinsiyet rollerine hapseden ve toplumsal cinsiyeti biyolojik cinsiyete indirgeyen bir tutumdur. Bu tutum TCAA'nın dönüştürücü niteliğinin altını oyararak mevcut ana akım politika süreçlerindeki toplumsal cinsiyet tarafsızlığının sorgulanmasını ve ortadan kaldırılmasını engeller.

Toplumsal cinsiyetin biyolojik cinsiyetin değil de eylem kapasitesi olan özneler olarak bireylerin gerçekleştirdiği davranışlar, oluşturdukları hukuki mekanizmalar ve kurdukları ilişkiler üzerinden ortaya çıktığının farkında olmak, toplumsal cinsiyetle ilgili analiz yapan politika yapımcıların ve bürokratların politika

süreçlerinin nasıl toplumsal cinsiyetleştirici etkiler yarattığını görmelerini sağlar. Bu etkileri, bu etkiler mevcut eşitsizlikleri yeniden üretmeden önce hesaba katmak ve göz önünde bulundurmamak gerekir. Çünkü yanlışları gerçekleştikten sonra düzeltmeye çalışmak masraflı ve yanlışlar ortaya çıkmadan politika süreçlerini değiştirme yaklaşımı ile karşılaştırıldığında daha az verimlidir. Toplumsal cinsiyetleştirmenin nasıl yapıldığını göz önünde bulundurmamak aynı zamanda dönüştürücü değişimler yaratacak politikaların daha iyi bir haritalandırmasının yapılmasına imkan sağlar. Dönüştürücü bir gündem, toplumsal cinsiyetleştirici politika yapım süreçlerine müdahale ederek ve bunlara dikkat çekerek toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini üreten pratiklerle ve normlarla mücadele eder (Eveline ve Bacchi, 2005, s.506). Bu bağlamda, TCAA örgütsel normları toplumsal cinsiyet perspektifinden sorgular ve kadınların örgütler ve hiyerarşilerine erişimini ve bunlar içerisindeki performansını bunların var olan durumlarına dokunmaksızın iyileştirmek amacıyla gütmekten ziyade kurumların dönüştürülmesini amaçlar (Rees, 1998, s.41).

TCAA ana akım politikaların yapım ve uygulama süreçleri içerisinde toplumsal cinsiyet eşitliği ilkesinin yerleştirilmesini gerektirdiği için metodolojik açıdan üzerinde durulması gereken ikinci konu toplumsal cinsiyet eşitliğidir. Eşitlik, özgürlük ve adalet gibi siyaset bilimi felsefesinde analiz edilen ve esasen tartışmaya açık kavram olarak nitelendirilen temel kavramlardan biridir. Eşitliğin farklı kavramsallaştırılma biçimleri olduğu gibi toplumsal cinsiyet eşitliğine dair de farklı modeller vardır. TCAA'da kullanılan toplumsal cinsiyet eşitliği tasarımı aynılık, farklılık veya dönüşüm mantıklarından biri üzerinden ilerleyebilir (Walby, 2005a, s.321-22). Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması, kadınlarla erkeklerin aynı oldukları ve bu nedenle aynı muameleye tabii olmaları gerektiği (aynılık) mantığından yola çıkarak, kadınların erkeklerden farklı bazı ihtiyaçları olduğu ve bu nedenle bu farklı olan ihtiyaçlarına yönelik politikalar üretilmesi gerektiği (farklılık) mantığından yola çıkarak veya kadınların ve erkeklerin farklı konumlarda olmalarının nedeni mevcut toplumsal cinsiyet ilişkilerinin bir sonucu olduğundan ve bu nedenle bu ilişkilerin ve arkasında yatan asimetric iktidar ilişkilerinin dönüştürülmesi (dönüşüm) mantığından yola çıkarak amaçlanabilir. İlk bakışta, birinci mantık fırsat eşitliği, ikincisi pozitif eylem, üçüncüsü ise TCAA yaklaşımıyla daha pürüzsüz biçimde örtüşür. Ancak, TCAA kavramı iki temel bileşenine (toplumsal cinsi-

yet ve ana akımlaştırma) ayrılarak ele alındığında, bu kavramın ifade ettiği sürecin neden aynılık, farklılık veya dönüşüm mantıklarından biri üzerinden ilerleyen bir toplumsal cinsiyet eşitliği tasarımına başvurabilecek şekilde değerlendirildiği netleşir. Toplumsal cinsiyet, toplumsal cinsiyet eşitliği ilkesine referans verirken, ana akımlaştırma, seçilen eşitlik tasarımının (aynılık, farklılık veya dönüşüm) ana akım politikalara yerleştirilmesine referans verir. Seçilen herhangi bir toplumsal cinsiyet eşitliği tasarımının ana akım politikalara yerleştirilmesi TCAA'yı oluşturabilir. Bu noktada, TCAA'nın kuram ve uygulamasının beraber geliştiği ve birbirlerini karşılıklı olarak etkiledikleri göz önünde bulundurulmalıdır.

Yerel, bölgesel ve uluslararası örgütler çerçevesinde TCAA'nın uygulanması daha önceden var olan fırsat eşitliği ve pozitif eylem politikalarından keskin çizgilerle ayrıştırılabilecek bir hal almamıştır. Bu durum bir çeşit izlek bağımlılığı³ ve külfetsizlik üzerinden açıklanabilir. Politika yapımı ve uygulanması nispeten ağır değişen ve değiştirilmeleri külfetli olan süreçlerdir. Bu süreçleri yönlendiren siyasetçiler ve bürokratlar daha önceden alışageldikleri biçimde hareket etme ve planlanan değişiklikleri alışageldikleri politikalarla olabildiğince az çeliştirme eğilimindedirler. Bu duruma benzer biçimde, Woodward'ın belirttiği gibi örgütler uygulamada kurumsal kültürlerine uygun olan ana akımlaştırma tanımlarını benimseme eğilimi gösterirler (Woodward, 2003, s.67). Bir başka açıklama ise, uygulama ile kuram geliştirmenin beraber gelişmesinin kuramın ne olması gerektiği tartışılırken işin içine uygulama alanında gerçekleşen eylemlerin nasıl bir kuram yarattığının da girmesidir. TCAA, bu yaklaşımın ortaya çıkmasında ilk etapta lokomotif işlevi gören kadın hakları hareketinin belirli bir safhasında öne sürülen normatif siyasal talepler doğrultusunda dönüştürücü bir toplumsal cinsiyet eşitliği tasarımı dayanmalıdır. Ancak, farklı örgütsel düzeylerde benimsenen ve uygulanan toplumsal cinsiyet tasarımları doğrultusunda düşünüldüğünde dönüştürücü potansiyeli her zaman layıkıyla gerçekleştirilemeyen bir yaklaşımdır. TCAA'da kullanılan toplumsal cinsiyet eşitliği tasarımlarındaki farklılık, kuramların toplumsal ve siyasal olguları etkileyebildikleri gibi bu olguların da kuramları etkileyebildiği fikri göz önünde bulundurulurken analiz edilmelidir.

3 İzlek bağımlılığı ile ifade edilmek istenen "path dependence" kavramıdır.

Farklı toplumsal cinsiyet eşitliği kavramsallaştırmaları TCAA'nın uygulama alanındaki etkililiğine ve yararlılığına ket vurabileceği için üzerinde durulması gereken üçüncü konu farklı toplumsal cinsiyet eşitliği stratejilerinin hangi farklı TCAA modellerini ortaya çıkardığıdır. Jahan (1995) bütünleştirici ve gündem belirleyici; Squires (2005) bütünleştirici, gündem belirleyici ve dönüştürücü; Verloo (2005) ve Ferre (2004, Walby 2005'adan) çerçeve genişletme ve çerçeve bağlama terminolojisini kullanmakla beraber bu kategoriler üç aşağı beş yukarı benzer olgulara işaret etmektedir. Bu bölümde terminolojik bakımdan Squires takip edilecek ancak yazarın bölümlerde kullandığı kavramsallaştırmalar diğer kaynaklardaki tartışmalar da göz önünde bulundurulurken analiz edilecektir.

Bütünleştirici model, Squires'e göre bir önceki bölümde toplumsal cinsiyet eşitliğinin aynılık mantığı üzerinden tasavvur edilmesi olarak açıklanan toplumsal cinsiyet perspektifinin yarattığı bir modeldir (Squires, 2005, s.372). Walby'e göre ise bütünleştirme, var olan politika paradigmasına meydan okumaksızın bu paradigma içerisine bir toplumsal cinsiyet perspektifi yerleştirmeyi, yani var olan politika hedeflerinin daha etkin gerçekleştirilebilmesinin bir yolu olarak TCAA'nın pazarlanmasını ifade eder. Politikacıların ve bürokratların var olan anlayışlarıyla ve normlarıyla toplumsal cinsiyet eşitliğinin uyumlu hale getirilebilmesi için onların anlayışlarının ve düşünce biçimlerinin genişletilmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği amacı ile bağlantılarının kurulmasına ihtiyaç duyulur (Walby, 2005a, s.323). Yönetişim biçimleri bağlamında bu durum toplumsal cinsiyet eşitliğinin hem kadınlar hem de erkekler için daha iyi olacağı, üretkenliği arttıracacağı ve daha iyi ve daha modern bir yönetim mekanizması yaratacağı savı öne sürülerek yapılır (Squires, 2005, s.374). Bütünleştirici modelin zayıf yönünü, TCAA bir kere baskın politika çerçeveleriyle bağlantılandırıldıktan sonra TCAA'nın teknokratik bir politika yapım aracı olarak benimsenmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği meselesinin depolitize edilmesidir (Squires, 2005, s.374). Bu nedenle bütünleştirici model, bürokratların siyasal hesap verebilirlikleri ile ilgili sorular ortaya çıkarır, bürokrasi dışından aktörlerle istişarenin kapsamını daraltır ve sonuç olarak kadınların önceden var olan politika anlayışlarıyla bağdaşmayan kaygılarının ve deneyimlerinin politika gündemi içerisinde yer bulması ihtimalini azaltır (Squires, 2005, s.374). Toplumsal cinsiyet eşitliği en iyi durumda ana akım politika gündemlerinin belirlediği amaçların gerçekleştiril-

mesinin bir yolu, ancak en kötü durumda ise bu gündemlerin altında kapsanan bir konu halini alır (Rees, 2005, s.562). Toplumsal cinsiyet eşitliğinin mevcut politikaların merkezine yerleştirilmekten ziyade ek bir amaç olarak bu politikaların amaçları arasına yerleştirilmesi, eşitlik meselesinin diğer politika öncelikleri arasında kendine bir yer bulmaya çalışmasına neden olur (Daly, 2005, s.444). Bu nedenle, TCAA'nın gelişmenin ve politika çıktılarını daha etkili biçimde gerçekleştirmenin bir yolu olarak teşvik edilmesi ve başlı başına bir amaç yapılması birbirlerinden farklı durumlardır. TCAA'nın bu şekilde araçsallaştırılması, özündeki dönüştürücülüğün ve politik niteliğin ortadan kalkması tehlikesini doğurur.

Gündem belirleyici model, Jahan'a göre kadınların karar vericiler olarak politika süreçlerine katılımına ve böylece var olan politika paradigmasında köklü değişiklikler meydana getirmelerine dayanır (Jahan, 1995, s.15). Squires'a göre ise gündem belirleme politika yapıcı elitlerin dışındaki kadınların kaygılarının ve perspektiflerinin tanınmasına dayanır. Gündem belirleyici model yukarıdan aşağıya işleyen politika süreçlerinin karşısına aşağıdan yukarıya işleyen politika süreçlerini ve problem çözme mekanizmalarını koyar. Böylece, bu model bürokratik politika araçlarına dayanmaktan ziyade sosyal hareketlerle ve sivil toplum örgütleriyle istişare etmenin önemine odaklıdır (Squires, 2005, s.374-5). Jahan'ın ve Squires'ın tanımlamalarının ortak noktası bürokrasi içinden veya bürokrasi dışından olan kadınların ana akım politika gündemlerini belirlemesidir. Squires'a göre, gündem belirleyici model bir önceki bölümde toplumsal cinsiyet eşitliğinin farklılık mantığı üzerinden tasavvur edilmesi olarak açıklanan toplumsal cinsiyet perspektifinin yarattığı bir modeldir (Squires, 2005, s.372). Squires'ın analizinin zayıf noktası kadın örgütlerinin politika yapım süreçlerine katılmasının kadınların farklılığına yönelik pozitif eylem niteliğinde politikalar ortaya çıkaracağını öngörmesidir. Squires gündem belirlemeyi bir bakıma pozitif eylem politikalarına indirgemekte ve gündem belirleyici stratejilerin aynılık veya dönüşüm mantığı üzerinden tasarlanmış toplumsal cinsiyet eşitliği talepleri ortaya çıkarabileceğini göz ardı etmektedir. Gündem belirleyici modelin pozitif eylem politikaları ve farklılık mantığına dayanan toplumsal eşitlik tasarımları çerçevesinde düşünülmesi, kadınları dezavantajlı ve ihtiyaçlı göstererek erkeklerin nasıl adaletsiz biçimde avantajlı duruma geldiğinin göz ardı edilmesine neden olur. Bu da bazı bireyleri ayrıcalıklı diğer bazı bireyleri de

ayrıcalıksız veya ikinci sınıf duruma getiren siyasal süreçlerin üzerinde durulmasını zorlaştırır (Bacchi ve Eveline, 2003, s.108). Bu bakış açısından değerlendirildiğinde, hem eşit muamele yaklaşımı (kadın bireylerin erkek bireyler gibi olabilmesine olanak sağlamak) hem de farklı muamele yaklaşımı (kadın bireyler olmanın sonuçlarını telafi etmek) esasında bütünleştirici stratejilerdir.

Dönüştürücü modelin özelliği, bütünleştirici ve gündem belirleyici modellerin toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının dönüştürücü bir strateji olma özelliğini yeterince yansıtmamalarından doğan eksiklikleri gidermek yönünde tasarlanmasıdır. Ancak, ana akım politikaların toplumsal cinsiyet tarafsızlığının dönüştürülmesi karmaşık ve gerçekleştirilmesi zor olduğundan, dönüştürücü modelin kavramsal kurgulanış biçimi de daha kısmi ve nispeten daha az ayrıntılandırılmıştır. Bu sorunun bir başka nedeni ise daha önce sözü edilen izlek bağımlılığı ve külfetlilik nedenlerinden uygulamada TCAA'nın eşit imkan ve pozitif eylem politikaları ile birlikte ve iç içe girmiş biçimde yürütülmesi ve dolayısıyla uygulamada çoğunlukla bütünleştirici modeller kullanılarak yürütülmesidir.⁴ Bu durum da TCAA'nın uygulamada teknokratikleştirilmesi ve araçsallaştırılması sonucunu doğurmaktadır (Daly, 2005). Dönüştürücü model belirli kurumların ve hukuki mekanizmaların belirli normları ayrıcalıklı hale getirerek toplumsal cinsiyet eşitsizliğini nasıl sürdürdüğünü açıkça görülebilir hale getirmelidir (Squires, 2005, s.369). Dönüştürücü bir ana akımlaştırma, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin yapısal olarak nasıl yeniden üretildiğine odaklanarak ve toplumsal cinsiyet tarafsızlığını ortadan kaldıracak biçimde politika süreçlerini dönüştürmeyi amaçlayarak eşit muamele ve pozitif eylem stratejileri içerisinde ifadesini bulan fırsat eşitliği ve sonuçlarda eşitlik arasındaki karşıtlığı aşar (Squires, 2005, s.370). Bu bağlamda, TCAA'nın daha iyi biçimde uygulanması toplumsal cinsiyet konusundaki analizlerin bir toplumsal cinsiyet eşitliği politikası ve toplumsal cinsiyet ilişkilerine dair kapsamlı bir bilgi birikimi rehberliğinde gerçekleştirilmesine dayanır (Bacchi ve Eveline, 2003, s.112). TCAA ancak bu şekilde uygulandığında var olan politika hedeflerini toplumsal cinsiyet eşitliği açısından siyasallaştırabilir, sorgulayabilir ve bu hedeflerin yerine alternatif politika amaçları yer-

leştirilebilir (Squires, 2005, s.375). TCAA'nın dönüştürücü bir strateji olarak nasıl uygulanabileceğinin daha iyi anlaşılması ana akımlaştırma araçlarının ne olduğunun ve nasıl uygulanması gerektiğinin analizi yapılarak mümkün olacaktır.

En sık kullanılan TCAA yöntemi toplumsal cinsiyet analizidir ve bu analiz politikaların içerisindeki toplumsal cinsiyet tarafsızlığını belirleme ve politikaların kadınların ve erkeklerin farklı deneyimlerine olması gereken biçimde önem vermelerinin temin edilmesi sürecini ifade eder (Eveline vd., 2009, s.200). Toplumsal cinsiyet analizine dayalı dönüştürücü bir strateji olarak TCAA'nın beş farklı seviyede veya boyutta gerçekleştiğinden söz edilebilir. Birincisi, söylem seviyesinde bir değişim gerçekleşmesi yani toplumsal cinsiyet eşitliğine dair söylemin odak noktasının sadece kadınlardan hem kadınlara hem de erkeklerle kaymasıdır. İkincisi, kurumsal ve yapısal seviyede bir değişim gerçekleşmesi yani TCAA birimlerinin kurulmasıdır. Üçüncüsü, politika üretmekte ve yapmakta kullanılan araçların yenilenmesi yani toplumsal cinsiyet odaklı politika analizlerinin, değerlendirmelerinin ve izleme mekanizmalarının kullanılmasıdır. Dördüncüsü, toplumsal cinsiyet farklılıklarının ölçülebilmesi için yeni verilerin toplanması ve yeni araştırmaların yapılmasıdır. Beşincisi, politikaların yapılış biçimlerinde yenilik veya değişiklik yapılması yani toplumsal cinsiyet eşitsizliği sorununun ele alınış ve anlaşılma biçiminin değiştirilmesi, yeni politika pratiklerinin ve tekniklerinin oluşturulmasıdır (Daly, 2005, s.443).

Bu bağlamda, dönüştürücü bir strateji olarak TCAA'nın doğru biçimde uygulanabilmesi için (1) TCAA'nın politikaların, projelerin ve programların döngülerinin her aşamasına yerleştirilmesi ve her aşamada toplumsal cinsiyet eşitliğini hedef alan eylemlerin gerçekleşmesi, (2) toplumsal cinsiyet analizinin cinsiyete göre ayrıştırılmış istatistikler ve veriler kullanılarak, politika döngüsünün bütün aşamaları analiz edilerek ve toplumsal cinsiyete duyarlı bütçe analizleri yapılarak gerçekleştirilmesi, (3) TCAA sorumluluğunun politika üreten ve uygulayan örgütler içerisindeki bütün personele paylaşılması, (4) toplumsal cinsiyet eğitimi gerçekleştirilmesi yani personelin toplumsal cinsiyet politikasını anlaması ve bu doğrultuda uygulamasının sağlanması ve personel için araç takımları ve el kitapları sağlanması, (5) kadınların karar verme süreçlerine katılımının ve güçlenmesinin sağlanması, (6) toplumsal cinsiyete du-

4 Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının farklı ülkelerdeki uygulamalarında ağırlıklı eşit muamele ve pozitif eylem politikaları temelinde ilerlediğini gösteren bir çalışma için bkzn. (Mósesdóttir vd. 2005).

yarlı göstergeler kullanılarak gözetim ve değerlendirme yapılması, (7) bürokrasi dışından veya söz konusu politikayı üreten ve uygulayan örgütün dışındaki diğer örgütlerle beraber çalışılması, (8) toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme yapılması ve (9) toplumsal cinsiyet eşitsizliğine ve toplumsal cinsiyet ilişkilerine dair bilgi kaynakları kullanılması gerekir (Moser ve Moser, 2005, s.13).

Yukarıda sözü edilen değerlendirmelere genel olarak bakıldığında TCAA'nın dönüştürücü potansiyelinin etkin biçimde gerçekleştirilebilmesi ve bu doğrultuda yürütülmesi, bir yandan ana akım politika yapım ve uygulama süreçlerine dahil olan bürokratların ve personelin toplumsal cinsiyet, toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve toplumsal cinsiyet ilişkileri konularında eğitim almasını ve bu konulara dair kavrayışlarının toplumsal cinsiyeti basitçe biyolojik cinsiyete indirgemeyecek, toplumsal cinsiyet eşitsizliğini basitçe kadınların ihtiyaç sahibi olmasına veya kendiliklerinden dezavantajlı duruma düşmelerine indirgemeyecek ve toplumsal cinsiyet ilişkilerini bu ilişkileri yeniden üreten iktidar dinamiklerini göz ardı ederek basitçe kadınlar ve erkekler arasında kendiliğinden ortaya çıkan ilişkilere indirgemeyecek biçimde geliştirilmesini gerektirir. Diğer yandan TCAA'nın uygulanması toplumsal cinsiyet analizinin ana akım politikaların planlanma, yapım ve uygulama süreçlerinin her aşamasında yapılmasını yani politika döngülerinin cinsiyete göre ayrıştırılmış istatistikler ve veriler kullanılarak, toplumsal cinsiyete duyarlı bütçe yaklaşımları uygulanarak, toplumsal cinsiyet etkisi değerlendirmesi yapılarak ve toplumsal cinsiyet göstergeleri kullanılarak analiz edilmesini gerektirir. TCAA araçlarına dair konunun bu ikinci yönü daha ayrıntılı biçimde ele alınacak olursa, TCAA ana akım politikaların yapım ve uygulama süreçlerini toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinden dönüştürmeyi amaçladığı için TCAA süreci politika döngülerinin hem girdilerinin hem de çıktılarının toplumsal cinsiyet bakımından analiz edilmesini ve ana akımlaştırmaya toplumsal cinsiyete duyarlı bütçe yaklaşımı benimsenerek kaynak sağlanmasını gerektirir. Bu bağlamda, TCAA'nın uygulanmasında kurumsal ve operasyonel olmak üzere iki çeşit girdi vardır. Kurumsal girdiler ana akım politika döngülerinin girdilerini ifade ederken operasyonel girdilerin elde edilmesi toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifi doğrultusunda uygulanan ana akım politikaların çıktılarının ve sonuçlarının izlenmesini, ölçülmesini ve değerlendirilmesini gerek-

tirir (Moser ve Moser, 2005, s.16). TCAA'nın ve tahhüt edilen politika hedeflerinin toplumsal cinsiyet eşitsizliği üzerinde etkili olup olmadığının değerlendirilmesi yani TCAA'nın amacına ulaşmış olup olmadığına ulaşıp ulaşılmadığının anlaşılması sadece cinsiyete göre ayrıştırılmış istatistikler ve benzer verilere dayanan toplumsal cinsiyet etkisi analizi yapılarak değil politika sonuçlarının nitel ve nicel metotlar kullanılarak belirli toplumsal cinsiyet göstergeleri ve endeksleri üzerinden analiz edilmesiyle mümkün olur.

1995 yılında Pekin'de düzenlenen IV. Dünya Kadınlar Konferansı'nda TCAA'nın ilk defa yeni bir toplumsal cinsiyet eşitliği politikası olarak kabul edilmesiyle birlikte TCDB de bu konferansın sonuç belgesi olan Pekin Platformu'nda bu eşitlik politikasının temel bir aracı olarak ilk defa yer almıştır. TESEV raporunun (Klatzer, 2011) da açıkça belirttiği gibi TCAA'da toplumsal cinsiyet eşitliği göstergeleri ve ulaşılması hedeflenen sonuçlar oldukça önemlidir. Bu nedenle, tahsis edilen kamu kaynaklarının miktarının ve kadınların ve erkeklerin ihtiyaçları doğrultusunda dağılımının belirgin kılınması açısından toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme en önemli ve temel araçlardan biridir. Bu bağlamda, toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme yaklaşımıyla TCAA için ne kadar kaynak tahsis edildiği ve tahsis edilen miktarın ne kadarının harcandığı izlenerek hesap verilebilirliğin ve şeffaflığın artırılması hedeflenir. TCAA gibi bütün ana akım politikaların dönüştürülmesini hedefleyen bir stratejinin olması gerektiği biçimde yürütülebilmesinin kuşkusuz ki olmazsa olmaz temel koşullarından biri bu strateji için yeterli kamu kaynaklarının tahsis edilmesidir. Bu tahsisin en açık ve ölçülebilir biçimde sonuçlarının izlenebileceği ve değerlendirilebileceği belge devlet bütçesidir. Sonuç olarak bu çalışmanın devamında TCAA stratejisinin bir politika aracı olarak toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme incelenecektir.

Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme Kavramı ve Gelişimi

Bütçe, hükümetlerin gelecek dönemde yapacağı hizmetler için ayrılan ödenekler ve bunlar karşılayacak mali kaynakları kapsayan bir mali yönetim aracıdır (Altuğ, 1999, s.51). Bütçe, hukuki, sosyal, siyasi, iktisadi ve mali yönleri bulunan bir uygulamadır. Bu uygulama, yönleri itibarıyla devletin yüklenmiş olduğu görevleri gerçekleştirilebilmesi için üzerinde önemle

durulması gereken bir niteliktedir (Akdoğan, 2011, s.334). Bütçe, bir mali yıl içinde devletin ekonomiye müdahale etme şeklini ve sınırlarını belirleyen bir hukuk belgesi olmakla beraber mali hükümlerin en önemlisidir ve bütçeyle yürütme organı, bir mali yıl içinde izleyeceği maliye politikasını belirlemekte ve siyasi otoriteden izin almaktadır (Yereli, 2003, s.236). Kamunun faaliyet alanlarının genişlemesi sonucunda gelirlerin aynı hızla arttırılamaması, kamu kaynaklarının verimli kullanılması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bütçenin yönetim aracı olma ve planlama fonksiyonlarını yeni fonksiyonlarını da kapsayan şekilde başarabilmesi için bütçe sistemleri geliştirilmiştir (Altuğ, 1999, s.35). Bütçeler, devletlerin üstlendiği görevleri yerine getirmek amacıyla mali kaynak elde etmesi gerekliliğiyle ortaya çıkmıştır. Bu amaçları gerçekleştirmesi için her dönemde daha iyi bütçe sistemleri geliştirilmiştir. Bütçeleme sistemleri günümüzde hesap verilebilirlik, şeffaflık, açıklık, adalet, genellik, doğruluk ve eşitlik ilkeleri ile yeniden şekillenmektedir. Yeni bütçe sistemleriyle devletlerin gerçekleştirmek istedikleri amaçlara daha etkin ulaşmaları hedeflenmektedir (Meriç, 2007, s.59). Bu amaçlar doğrultusunda yeni bir bütçe yaklaşımı olan toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme (TCDB), literatürde yerini almış ve tartışılır hale gelmiştir. TCDB, bazı yazarlar tarafından bir bütçe sistemi olarak ifade edilmektedir. Ancak, temelde ekonomik olmakla beraber bütçelemenin sosyal amacını da içinde bulunduran TCDB, her ne kadar bazı yazarlar tarafından yeni bir sistem olarak değerlendirilse de bu bütçelemeyi bir yaklaşım olarak ele almak ve mevcut bütçe sistemleriyle bütünleştirmek veya eklemek benimsenmiş bütçe sisteminin toplumsal cinsiyete duyarlı hale getirilmesini sağlayacaktır. Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının bir aracı olarak TCDB'nin bir bütçe yaklaşımı olarak düzenlenmesi TCDB kavramının ne olduğunun anlaşılmasını kolaylaştıracaktır. Ülke koşullarına yönelik seçilmiş ve etkin olduğuna inanılan mevcut bütçe sisteminin modern ve klasik bütçe ilkeleriyle en iyiye ulaştırılması hedeflenirken başlangıcından itibaren toplumsal cinsiyet eşitliğinin sürece eklenerek mevcut bütçenin hazırlanması gerekliliğinden, TCDB bir sistem değil bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım doğrultusunda bütçenin hesap verilebilirlik, açıklık, şeffaflık, genellik ve eşitlik ilkelerinin içine toplumsal cinsiyet eşitliğinin dahil edilerek kurgulandığı ve uygulandığı bir bütçelemenin sonucunda TCDB yaklaşımına ulaşılır. Örneğin; ülkede mevcut bütçe sistemi stratejik

plana dayalı performans bütçelemeyken bu bütçeleme sisteminin temel dayanakları olan bütçe ilkeleri ve bütçenin hazırlanması, uygulanması ve denetlenmesi süreçlerinde toplumsal cinsiyet eşitliği yaklaşımı göz önüne alınarak düzenlendiğinde ortaya çıkan bütçeleme sistemi hala stratejik plana dayalı performans esaslı bütçeleme olurken, tüm bütçe sürecinde kullanılan yaklaşım ise TCDB yaklaşımı olmaktadır. Bu nedenle, bu çalışmada TCDB bir yaklaşım olarak kabul edilecek ve incelenecektir.

TCDB'nin bir kavram olarak ne ifade ettiğinin tartışılması, TCDB'nin neden bir bütçe sistemi değil de bir yaklaşım olarak ele alınması gerektiği konusuna açıklık getirecektir. TCDB'de toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri göz önünde bulundurulmaktadır. TCDB; toplumsal cinsiyet bütçeleri, kadınların bütçeleri, toplumsal cinsiyete sorumlu bütçeler gibi farklı şekillerde adlandırılmaktadır. Bu farklı adlandırmalar, toplumsal cinsiyet eşitliği ve denkliliğinin devlet bütçeleri yoluyla sağlanmasına referans vermektedir (Sodani ve Sharma, 2008, s.227). TCDB politika taahhütlerinin toplumsal cinsiyete özel hedeflere dönüştürülebilmesi için bütçesel kaynakların tahsisidir. TCDB'nin kadınlar ve erkekler için ayrı bütçeler anlamına gelmemesinin nedeni TCDB'nin kadınların ve erkeklerin ihtiyaçlarının hangi durumlarda aynı hangi durumlarda farklı olduğunun belirlenmesi ile ilgili olmasıdır. İhtiyaçların farklı olduğu durumlarda kaynak tahsisleri de farklı olmalıdır (Sodani ve Sharma, 2008, s.228). Hükümet programlarındaki harcamalar incelendiğinde kadınlar ve erkekler için sayısal eşitliğin söz konusu olmadığı görülmektedir. Kadınlar ve erkeklerin farklı ihtiyaçları olabilir, bu da harcamalarının çeşitliliğini ortaya çıkarır. Örneğin sağlık programlarında anne sağlığı ile ilgili harcamalar erkekler için değil kadınlar içindir. Dahası, sokak aydınlatması gibi kamu harcamaları tam kamusal maldır, sadece ve bireysel fayda söz konusu değildir. Bir alanda sokak aydınlatması sağlanıyorsa, bundan herkes fayda sağlar. Burada sorun, erkek ve kadınların farklı önceliklerinin var olup olmadığıdır (Elson, 2003, s.3). TCDB'nin herhangi bir bütçe sistemi ile bütünleştirilmesiyle, bütçenin hazırlık aşamasından başlanılarak uygulanması ve denetlenmesi süreçlerini de kapsayan bir dönemde toplumsal cinsiyete duyarlı bir hale getirilmesi hedeflenir. TCAA'nın en temel araçlarından biri olarak TCDB de ilk defa Pekin Dünya Kadınlar Konferansı'nda tartışılmıştır. TCDB'nin dayandığı varsayım Pekin Platformunun "paranın

takep edilmesi” ile odak noktasının uygulama veya ulusal politika beyanlarının gerçekleştirilmesinden; insan hakları anlaşmaları ile üstlendikleri yükümlülüklerle çeker. Keza Pekin Platformu, kadınların insan hakları hareketinin hem bir parçası hem de bir başarımıdır. Pekin Platformunun bir başka konusu da kadınlar ve erkekler arasında maddi eşitliğin TCAA'nın merkezi strateji yapılması ile sağlanmasıdır (Sharp ve Broomhill, 2002, s.26).

TCDB'nin merkezinin ne olduğu ya da ne olması gerektiği açık değildir. Avustralya, Barbados, Fiji, Kenya, Mozambik, Namibya, Filipinler, Güney Afrika, Sri Lanka, St. Kitts, İsviçre, Tanzanya, Uganda, İngiltere, Zambia, Zimbabve ve Büyük Britanya TCDB ile çoğunlukla kamu giderlerinin ve gelirlerinin analizine yer vermişlerdir (Işık ve Işık, 2009, s.170). Budlender ve diğerlerinin 2006 yılında yapmış oldukları çalışmada, TCDB'nin, devlet bütçelerinin farklı sosyal gruplara ait olan bireylerin ihtiyaçlarına ve çıkarlarına yönelik olmasını sağlamakla ilgili olduğunu ifade etmişlerdir. TCDB, bir bireyin erkek ya da kadın olması sebebiyle ortaya çıkabilecek tarafsızlığa bakar, fakat aynı zamanda etnik köken, sınıf veya yoksulluk statüsü, sosyal konum ve yaş sonucunda maruz kaldıkları dezavantajları da değerlendirmeye alır. TCDB, makroekonomik politika oluşturma süreçleri için önemli bir araçtır (Sodani ve Sharma, 2008, s.228). Makroekonomik politika farklı kadın gruplarının yaşam standartlarını iyileştirebilir veya kötüleştirebilir ve gelir, sağlık, eğitim, beslenme gibi konulardaki toplumsal cinsiyet farklılıklarının genişlemesine veya daralmasına katkıda bulunabilir. Aynı zamanda toplumsal cinsiyet eşitsizliği, ekonomik reformlara kadınların arz tepkilerini veya kadınların insan kaynakları gelişimine yatırım yapma yetilerini kısıtlayarak makroekonomik politikanın sonuçlarını da kısıtlayabilir. Bu nedenle makroekonomik politika içersine bir toplumsal cinsiyet perspektifi eklemek hem eşitlik hem de etkinlik boyutlarına sahiptir. Makroekonomik politikanın en önemli alanlarından bir tanesi mali politika içersine toplumsal cinsiyet perspektifi yerleştirilmesidir. İlk bakışta devlet bütçesi toplumsal cinsiyet bakımından tarafsız bir politika aracı olarak gözükmektedir; genellikle ne kadınlar ne de erkekler özel olarak belirtilmemektedir. Bu görünürdeki toplumsal cinsiyet tarafsızlığı daha doğru bir biçimde toplumsal cinsiyet körlüğü olarak adlandırılabilir. Devlet bütçelerinin oluşturulma biçimleri

sosyal olarak belirlenmiş farklı rolleri, sorumlulukları ve kadınların ve erkeklerin yapabilirliklerini, ücretsiz ekonomi (işgücünün bakımı ve sürdürülmesi, sosyal sermayenin bakımı ve sürdürülmesi) ve ücretli ekonomideki toplam üretim, tasarruf, yatırım, ihracat ve ithalat parametrelerinin farklı toplumsal cinsiyet ilişkileri örüntülerine ve kaynakların toplumsal cinsiyete göre dağılımına duyarlı olabileceğini göz önünde tutmamaktadır (Elson, 1998, s.930; Elson ve Çağatay, 2000). Mali politikalar, toplumsal cinsiyet ilişkilerinin şekillendirdiği bir alana uygulandığı için bu politikalar, kadınların ve erkeklerin hayatında farklı etkiler yaratabileceği gibi onlar arasında kurulmuş olan iktidar ilişkilerini de etkileyebilir. Diğer ekonomik politikalar gibi mali politika da toplumsal cinsiyet bakımından tam olarak tarafsız değildir ama genellikle toplumsal cinsiyet bakımından tarafsızdır (Enriquez ve Elson, 2012, s.1).

TCDB'nin ana amacı kadınlar için ayrı bir bütçe oluşturulması değil toplumsal cinsiyetin ana akım olarak yerleştirildiği bir bütçe oluşturulmasıdır. Bu demektir ki, bütçe formülizasyonunda, kamu harcamalarının analizinde ve kamu gelirlerini artırmanın metodlarında, TCDB, erkekler ve erkek çocuklarına kıyasla kadınlar ve kız çocukları için bütçenin sonuçlarının etkisini bünyesinde barındırır. Bu mali önlemin toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda ne gibi bir etkiye sahip olduğu en kilit sorudur. Bu mali önlem, toplumsal cinsiyet eşitsizliğini azaltır mı, artırır mı yoksa hiç bir etki yapmaz mı (Elson, 2003, s.3). TCDB; program ve politika oluşturmanın çeşitli aşamalarında, hedef gruplarının ihtiyaçlarının değerlendirilmesinde, mevcut politikaların ve kılavuzların gözden geçirilmesinde, kaynakların tahsisinde, programların uygulanmasında, etki değerlendirilmesinde ve kaynakların yeniden önceliklendirilmesinde bir toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinin sürdürülmesini ifade eder ve bu sürecin sonucunda ortaya çıkar (Sodani ve Sharma, 2008, s.227). TCDB, devletin toplumsal cinsiyet eşitliğine ilişkin taahhütlerinin, bütçe taahhütlerine yansımaları kuran bir mekanizmadır. Yeterli kaynak dağılımı olmaksızın toplumsal cinsiyet eşitliği taahhütleri gerçekleştirilemez ve devlet bütçeleri toplumsal cinsiyet eşitliği dışındaki politik ve ekonomik öncelikleri yansıtmaya devam eder (Sharp ve Broomhill, 2002, s.26).

TCDB girişimleri sürecinde toplumsal cinsiyet aktivistleri, kamu maliyesi içerisinde toplumsal cinsiyete ilişkin konuların zorunlu kabul edilmesini başarılı bir şekilde sağlamışlardır. Bunların, gerçekleşen devlet politikaları üzerinde esaslı bir etkisi olup olmadığı tartışmalı olsa da TCDB'nin artık birçok ülkede uygulandığı şüphesizdir ve en azından bazı ülkeler toplumsal cinsiyet konusuna harcama programlarında sistematik bir biçimde yer vermektedir. Devlet bütçesinin diğer yüzü, yani gelir tarafı ise toplumsal cinsiyetin kamu politikaları üzerindeki etkileriyle ilgilenen analist ve aktivistlerden yeterince ilgi görmemiştir (Valodia, 2009, s.137). TCDB ilk olarak 1984 yılında Avustralya'da uygulanmıştır. Kırtan fazla gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, devlet bütçelerinin toplumsal cinsiyet duyarlılığını artırmak için tasarlanmış çalışmaları denemektedirler. TCDB, toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması için tüm hükümet faaliyetleriyle politikalar ve kaynakların tahsisi arasında güçlü bağ kuran bir mekanizmadır. Avustralya hükümeti, bütçesel kararlardaki programlar ve politikalara toplumsal cinsiyeti ekleme çalışmalarını ilk ve en uzun soluklu üstlenen ülkedir. Avustralya federal hükümeti, 1984 yılında parlamentoda "Kadınların Bütçe Programı" pilot uygulamasını başlatmıştır (Sharp ve Broomhill, 2002, s.26). 1980'ler ve 1990'lar da iki bölge ve altı Avustralya eyaletinde benzer çalışmalar uygulanmıştır. Güney Avustralya'da 1985, Batı Avustralya'da 1985, Yeni Güney Galler'de 1985, Viktorya'da 1986, Avustralya Başkentinde 1989, Queensland Eyaletinde 1991, Tazmanya'da 1992, Avustralya Kuzey Eyaletinde 1993 yıllarında uygulanmaya başlamıştır (Sharp ve Broomhill, 2002, s.27).

Mevcut bütçe sisteminin içerisine toplumsal cinsiyet perspektifinin yerleştirilmesinin ardından harcama ve gelir kararlarının kadınlar ve erkekler üzerindeki farklı etkilerinin belirlenebilmesi için bazı analitik araçların geliştirilmesi ve uygulanması gerekir. Bu bağlamda TCDB'nin araçları; harcamalar bakımından harcamaların yansıma analizi, toplumsal cinsiyete duyarlı politika ön değerlendirmesi, TCDB beyanları, politikadan yararlananların değerlendirmeleri, zaman kullanımı çalışmalarıdır. Gelir bakımından; dolaysız vergiler (kişisel gelir vergisi gibi), dolaylı vergiler (KDV, ÖTV gibi), yönetimler arası gelirler ve borçlanmadır (Rubin ve Bartle, 2005, s.265-68).

Toplumsal Cinsiyetin Ana Akımlaştırılmasının Bir Politika Aracı Olarak Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme ve Türkiye Özelinde Bir Tartışma

TCDB yaklaşımları, hem gelir açısından hem de harcamalar açısından devlet bütçelerinin toplumsal cinsiyet boyutlarına odaklanarak toplumsal cinsiyet perspektifinin ana akımlaştırılmasına katkı oluşturur (Elson, 2003, s.1). Aynı zamanda TCDB, kadınlar ve erkekler arasında ayrımcılığa yol açan hususların ortadan kaldırılması için önemli mali gücü oluşturur (Tüğen ve Özen, 2008, s.9). TCDB için gerekli kriterler; (1) toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve sebepleri hakkında kamu yönetimi içerisinde kilit pozisyonda bulunan bürokratların bilgilendirilmesi, (2) TCDB'nin kamu yönetimi içersine kurumsal olarak yerleştirilmesi, (3) TCDB uygulanması ve değerlendirilmesi aşamalarında kamu yönetimi içersinde sorumluluğu olan bireylerin ve kişilerin belirlenmesi, (4) TCDB'nin uygulanmasından sorumlu kamu birimlerinin gerekli personel ve finansal kaynaklarının sağlanması, (5) akademisyenlerin ve sivil toplum örgütlerinin katılımını da içeren bir süreç olarak dizayn edilmesi, (6) TCDB sisteminde şeffaflık ve katılımın temel prensip olması, (7) gelir ve harcamalarla ilgili toplumsal cinsiyete duyarlı analizlerin ve bütçe verilerinin sürece katılımında bulunan grupların anlayacağı ve erişebileceği bir biçimde kamuya açık olması, (8) TCDB'nin hedeflerinin belirlenmesi, (9) TCDB sürecinin şeffaflığı, hesap verilebilirlik prensibinin hayata geçirilmesinde kilit rol oynaması ve (10) TCDB'nin başarılarının ve sonuçlarının düzenli olarak değerlendirilmesidir. Ayrıca; TCDB'nin sadece kamu yönetimi içerisine sınırlı bir aktivite olarak kalmaması bir başka deyişle TCDB'nin teknokratikleşmesi ve bürokratikleşmesinin derecesinin kontrol altında tutulması önemlidir. Çünkü teknokratikleşme ve bürokratikleşme iki temel sorun ortaya çıkarabilir. Birincisi, politikanın amaçlarının belirlenmesinde sorun olmamasına rağmen uygulamada sorunlar ortaya çıkabilir. İkincisi, siyasi perspektifin daha az vurgulanması ya da gözden kaçması sonucunda TCDB'nin uygulanması TCAA'nın amaçlarından sapabilir ve bunun sonucunda da bürokratik bir rutin haline dönüşebilir (Klatzer vd., 2010, s.50).

TCDB yaklaşımının nasıl yürütüleceği Türkiye özetinde incelendiğinde⁵; mevcut bütçe sürecinden ayrı bir bütçe sürecini ifade etmediğinden TCDB'nin yürütülmesinde mevcut bütçeleme sürecinde toplumsal cinsiyet eşitliğine öncelik verilmesi esas olmalıdır. Bütçeleme hazırlık süreci, Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan Orta Vadeli Programın (OVP) Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilmesi aşaması TCDB yaklaşımının dahil edilmesi gereken ilk aşamadır. Bunun nedeni, OVP'nin, stratejik hedefler temelinde bütçe sürecini başlatarak kamu politika ve programlarını belirleyerek kaynak tahsisinin nasıl yönlendirileceğinin belirlenmesi aşaması olmasıdır. Bakanlık ve kurum bütçelerinin hazırlanmasında OVP'ye bağlı kalınmak bir zorunluluk olduğundan bu aşamadan başlanarak toplumsal cinsiyet eşitliğinin bütçeleme sürecine dahil edilmesi mevcut bütçeleme sürecinin ilk aşamasında bütçenin toplumsal cinsiyet eşitliğine duyarlı olmasını sağlayacaktır. Üç yıllık hazırlanan OVP, her yıl değişen durum ve sonuçlar göz önüne alınarak yenilenir ve bu durumdan Kalkınma Bakanlığı sorumludur. Bu bağlamda TCDB yaklaşımının mevcut bütçeleme sistemine eklenmesinin izlenmesinde de ilk aşamada sorumlu olan kurum Kalkınma Bakanlığı olmalıdır. Bütçe hazırlık sürecinin ikinci aşamasında yer alan belge Orta Vadeli Mali Plandır (OVMP). Gelecek üç yıla ait toplam gelir ve gider tahminleri ile borçlanma durumu ve hedeflenen açığın ne olacağı ve kamu ödenek teklif tavanlarını içeren ve Maliye Bakanlığınca hazırlanan OVMP, Yüksek Planlama Kurulu tarafından karara bağlanır ve Resmi Gazete'de yer alır. OVP ve OVMP, kurumların kendi önceliklerini göz önüne alarak mikro bazda bütçelerini hazırlarken TCDB yaklaşımının sisteme dahil edilmesi doğru bir uygulama olacaktır. Bu iki belgenin yayımlanmasından sonra Bütçe Çağrısı ve eki Bütçe Hazırlama Rehberi ve Yatırım Genelgesi ve eki Yatırım Programı Hazırlama Rehberi kamu idarelerinin bütçe tekliflerini ve yatırım programını hazırlamak sürecine yardımcı olmak ve yönlendirmek için Maliye Bakanlığı ve Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanır. Bu bağlamda Maliye Bakanlığı ve Kalkınma Bakanlığı, kamu idarelerinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin bütçeleme sürecine kamu idareleri özeli-

de dahil edilmesi ve bütçeleme hazırlık aşamasındayken cinsiyete duyarlı hale getirilmesi için yönlendirilmiş olacaktır. Harcamacı kamu idareleri tarafından oluşturulan bütçe teklifleri son şeklini Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğünde alır ve bu aşama toplumsal cinsiyete duyarlı bir bütçelemenin alt tabanının oluşturulup oluşturulmadığının analizi yapılması için uygun bir aşamadır. Şöyle ki, henüz bütçe yasa tasarısı haline getirilmemiş parça parça kurum bütçelerinde duyarlılığın incelenmesi ve kontrol edilmesi daha kolay olacaktır. Bu aşamada Başbakanlık bünyesinde kurulan Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü ile bütçe hazırlık aşamasında kilit/düzenleyici rol oynayan Kalkınma Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ve Yüksek Planlama Kurulu'nun uyumlu ve birlikte çalışmaları ile bütçe hazırlık aşamasında ve bütçe tasarısı oluşturulurken duruma müdahil olmasında ve TCAA'nın en önemli aracı olarak kullanılacak olan TCDB yaklaşımının mevcut bütçe sisteminin içine dahil edilmesinde başarı elde edilecektir. Bütçe, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda görüşülmesinin ardından Genel Kurul tarafından oylanması sonucunda TBMM'ye sevk edilir ve TBMM'de açık olarak oylanması sonucunda oyçokluğuyla kabul edilir ve Cumhurbaşkanı tarafından onaylanarak Resmi Gazete'de yayımlanarak kanunlaşır. Plan ve Bütçe Komisyonu'nda merkezi yönetim bütçesine dahil kuruluşların ve diğer kamu kurumlarının bütçe tasarıları tek tek görüşülür, bu aşamada TCAA'ya yönelik yeni öneriler getirilebileceği gibi mevcut önerilerin değiştirilerek daha iyi bir hale getirilmesi için Plan ve Bütçe Komisyonu üyeleri hükümete teklifte bulunabilirler ve bu doğrultuda tahsis edilen ödenekler kabul edilmesi halinde artırılabilir ya da azaltılabilir. Plan ve Bütçe Komisyonu tarafından ekli raporlarla birlikte Genel Kurul'a sevk edilen bütçe tasarısında toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin azaltılması ve toplumsal cinsiyet ilişkilerinin dönüştürülmesi için Genel Kurul tarafından hükümete önerilerde bulunulabilir.

Bütçenin kanunlaşma aşamasından sonra bütçenin uygulanması süreci başlar; bu süreçte gelirlerin toplanması ve giderlerin yapılması aşamaları yer alır. Giderlerin yapılması aşamasında alt karar alma mekanizmalarının toplumsal cinsiyete duyarlı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini azaltmaya yönelik biçimde işlemesi gerekmektedir. TCDB; denetimin, etkinlik ve verimlilik değerlendirilmesinin TCDB yaklaşımları

5 Türkiye'de bütçeleme süreci için T.C. Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü internet sayfası kaynak olarak kullanılmıştır.

çerçevesinde belirlenen toplumsal cinsiyete özel hedeflere ve göstergelere dayanan bir toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinden yapılması anlamına gelmesinin sağlanması ve toplumsal cinsiyet farkındalığının ek bir denetleme prensibi olarak tesis edilmesi demektir (Avrupa Konseyi 2005: 16). Türkiye’de Sayıştay tarafından gerçekleştirilen denetim, performans göstergelerinin denetimi ve düzenlilik (uygunluk ve mali denetim) denetimi şeklinde iki başlı çıktı odaklı bir denetimdir; bu aşamada toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin azaltılmasına yönelik hedeflenen ve uygulanan TCDB yaklaşımları da sonuç odaklı bir denetime tabii tutulmuş olacaktır. Bu da TCDB yaklaşımının bir aracı olduğu toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının dönüştürücü potansiyelinin gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğinin politika döngülerinin çıktuları üzerinden değerlendirilmesi fikri ile örtüşür.

Sonuç olarak, TCAA’nın dönüştürücü bir strateji olarak gerektiği biçimde yürütülebilmesi için TCDB’nin başlı başına bir amaç olarak değil bir araç olarak algılanması ve TCDB’nin sistem değil bir süreç olduğunun kabul edilmesi gerekir. TCDB’nin bir ana akımlaştırma aracından ziyade bu dönüştürücü süreçten bağımsızmışçasına veya ana akımlaştırmanın yanına denk koşulabilecek bir yaklaşımışçasına ele alınması TCAA’nın siyasal boyutunun etkisizleşmesine ve ana akımlaştırmanın teknokratikleştirilmesine neden olacaktır. TCAA’nın bir yandan ana akım politikaları toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinden dönüştürmeyi amaçlaması diğer yandan da bu dönüşümün bu ana akım politikaları yapan ve uygulayan örgütler ve bürokratik mekanizmalar tarafından gerçekleştirilmesini gerektirmesi göz önünde bulundurulduğunda, hem ana akımlaştırmanın gereğinden fazlaca teknokratikleşmesi hem de ana akımlaştırma politikasının araçlarından bir tanesinin ana akımlaştırma sürecini ardından sürükleyen bir lokomotif halini alması istenmeyen sonuçlar ortaya çıkarabilir.

Sonuç

Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması bütün ana akım politikaların toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinden dönüştürülmesini amaçlayan bir toplumsal cinsiyet eşitliği stratejisidir. Bu eşitlik stratejisi, uygulamada hem çok yönlü bir süreç yürütülmesini

hem de bu sürecin mevcut toplumsal cinsiyet adaletsizliklerini ortadan kaldırması veya hafifletmesi için disiplinler arası bakış açısına dayanan analizler doğrultusunda yürütülmesini gerektirmektedir. Bu çalışmada bir yandan toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının eşit muamele ve pozitif eylem politikalarından hangi bakımlardan farklı olduğu diğer yandan da toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme yaklaşımının ana akımlaştırma politikasının en temel araçlarından biri olduğu tartışılmıştır. Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması, bütün ana akım politikaların dönüştürülmesini amaçladığından, aynı zamanda mevcut politikaların yeniden şekillendirilmesi üzerinden işleyen genel bir eşitlik politikasıdır. Bir politikanın amacına ulaşıp ulaşmadığının ve etkili olup olmadığının değerlendirilebilmesi ancak belirli göstergelerin tanımlanması ve toplanan veriler ile bu göstergelerin ölçülmesi yoluyla mümkündür. Bu bakımdan, toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılmasının ve bir politika aracı olarak toplumsal cinsiyete duyarlı bütçelemenin toplumsal cinsiyet adaletsizliklerini gidermede etkin olup olmadığının ölçülebilmesi için göstergeler oluşturulmalıdır. Ana akımlaştırma politikasının ve toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme yaklaşımının operasyonel girdilerini oluşturan bu göstergelerin sadece toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini görünür hale getiren veriler olmaması ancak bu verilerin toplumsal cinsiyet eşitsizliği ile bağlantısının ana akımlaştırmanın dönüştürücü amacı çerçevesinde analiz edilmesini sağlaması gerekir. Örneğin, kız çocuklarının erkek çocuklarına göre sayıca daha fazla okullandırılması amacının gerçekleştirilmesi sonucunda elde edilen sayısal artış bir veridir; ancak bu kız çocuklarının aldıkları eğitim sonucunda toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin azaltıp azaltılmadığının ölçülmesi gösterge kullanımına bağlıdır. Bir başka ifadeyle nicel değişikliklerin nitel değişiklikler yaratıp yaratmadığının ölçülmesi ve izlenmesi gerekir. Bunun için ana akımlaştırmanın ve bütçelemenin sadece bürokratik mekanizmalar içine kısıtlı kalmadan farklı disiplinlerinden akademisyenlerin ve kadın örgütlerin de dahil olduğu bir süreç olarak yürütülmesi gerekir. Ancak nitel değişikliklerin izlenmesi ve ölçülmesi ile toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması politikasının ve bu doğrultuda yürütülen bütçelemenin dönüştürücü potansiyelinin gerçekleşip gerçekleşmediği gözlenebilir.

Kaynakça

Akdoğan, A. (2011). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Gazi.

Altuğ, F. (1999). *Kamu Bütçesi*. Bursa: Ezgi.

Avrupa Konseyi. (2004). "Gender Mainstreaming". *Directorate General of Human Rights*. Strasbourg. http://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/EG_S_MS_98_2_rev_en.pdf

Avrupa Konseyi. (2005). "Gender Budgeting". *Directorate General of Human Rights*. Strasbourg. http://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/EG-S-GB%282004%29RAPFIN_en.pdf

Bacchi, C., Eveline, J. (2003). "Mainstreaming and Neoliberalism: A Contested Relationship". *Policy and Society: Journal of Public, Foreign and Global Policy*, 22 (2), 98-118. [http://dx.doi.org/10.1016/S1449-4035\(03\)70021-6](http://dx.doi.org/10.1016/S1449-4035(03)70021-6)

Benschop, Y., Verloo, M. (2006). "Sisyphus' Sisters: Can Gender Mainstreaming Escape the Genderedness of Organizations?" *Journal of Gender Studies*, 15 (1), 19-33. <http://dx.doi.org/10.1080/09589230500486884>

Beveridge, F., Nott, S., Stephan, K. (2000). "Mainstreaming and the engendering of policy-making: a means to an end?". *Journal of European Public Policy*, 7 (3), 385-405. <http://dx.doi.org/10.1080/13501760050086099>

Çelik, Ö. (2012). "Kadınların İnsan Hakları Hareketi". *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14 (1), 149-170.

Daly, M. (2005). "Gender Mainstreaming in Theory and Practice". *Social Politics*, 12 (3), 433-450. <http://dx.doi.org/10.1093/sp/jxi023>

Elson, D. (2003). "Gender Mainstreaming and Gender Budgeting". *Gender Equality and Europe's Future* için sunulmuş bildiri, Brussels. <http://ec.europa.eu/education/programmes/llp/jm/more/confgender03/elson.pdf>

Elson, D. (1998). "Integrating Gender Issues into National Budgetary Policies and Procedures: Some Policy Options". *Journal of International Development*, 10, 929-941. [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1328\(199811\)10:7<929::AID-JID563>3.3.CO;2-X](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1099-1328(199811)10:7<929::AID-JID563>3.3.CO;2-X)

Elson, D., Çağatay, N. (2000). "The Social Content of Macroeconomic Policies". *World Development*, 28 (7), 1347-1364. [http://dx.doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00021-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00021-8)

Enríquez, C. R., Elson, D. (2012). "Taxing for Gendered Economic Justice". *Society for International Development*, 55 (3), 299-304. <http://dx.doi.org/10.1057/dev.2012.31>

Eveline, J., Bacchi, C. (2005). "What are We Mainstreaming when We Mainstream Gender?". *International Journal of Feminist Politics*, 7 (4), 496-512. <http://dx.doi.org/10.1080/14616740500284417>

Eveline, J., Bacchi, C., Binns, J. (2009). "Gender Mainstreaming versus Diversity Mainstreaming: Methodology as Emancipatory Politics". *Gender, Work and Organization*, 16 (2), 198-216. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0432.2008.00427.x>

Işık, A., Işık, H. (2009). "Sosyal Eşitsizliklerin Giderilmesinde Bir Çözüm Önerisi: Cinsiyet Esaslı Bütçeleme". *İstanbul Üniversitesi Sosyal Siyaset Konferansları*, 57, 168-211. <http://journals.istanbul.edu.tr/tr/index.php/sosyalsiyaset/article/view/41/43>

Jahan, R. (1995). *The Elusive Agenda: Mainstreaming Women in Development*. London: Zed.

Klatzer, E., Schratzenstaller, M., Buchinger, B., Schaffer, N. (2010). "Gender Budgeting in the Constitution – A Look at Formal and Real Conditions in Austria". *Internationale Politik und Gesellschaft*, 2, 48-64. http://femtech.blaugrau.at/fileadmin/downloads/Wissen/Literatur/10_Geld_regiert_die_Welt/Gender_Budgeting_in_the_Constitution.pdf

Klatzer, E. (2011). "Yerde Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme Kılavuzu". *TESEV Raporu*. İstanbul: TESEV. <http://www.aciktoplumvakfi.org.tr/pdf/cdb.pdf>

Meriç, M. (2007). "Feminizme Mali Bakış (Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme)". *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 44 (509), 58-67. http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/dergiler/makaleler/509/Sayi_509_Makale_05.pdf

Moser, C., Moser, A. (2005). "Gender Mainstreaming since Beijing: A Review of Success and Limitations in International Institutions". *Gender and Development*, 13 (2), 11-22. <http://dx.doi.org/10.1080/13552070512331332283>

- Mósesdóttir, L., Erlingsdóttir, R. G. (2005). "Gender Mainstreaming as a Political and Policy Project". *International Feminist Journal of Politics*, 7 (4), 513-531. <http://dx.doi.org/10.1080/14616740500284474>
- Rees, T. (1998). *Mainstreaming Equality in the European Union*. London: Routledge.
- Rees, T. (2005). "Reflections on the Uneven Development of Gender Mainstreaming in Europe". *International Feminist Journal of Politics*, 7 (4), 555-574. <http://dx.doi.org/10.1080/14616740500284532>
- Rubin, M. M., Bartle, J. R. (2005). "Integrating Gender into Government Budgets: A New Perspective". *Public Administration Review*, 65 (3), 259-272. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6210.2005.00452.x>
- Sharp, R., Broomhill, R. (2002). "Budgeting for Equality: The Australian Experience". *Feminist Economic*, 8 (1), 25-47. <http://dx.doi.org/10.1080/1354500110110029>
- Sodani, P.R., Sharma, S. (2008). "Gender Responsive Budgeting", *Journal of Health Management*, 10 (2), 227-240. <http://dx.doi.org/10.1177/097206340801000205>
- Squires, J. (2005). "Is Mainstreaming Transformative? Theorizing Mainstreaming in the Context of Diversity and Deliberation". *Social Politics*, 12(3), 366-388. <http://dx.doi.org/10.1093/sp/jxi020>
- T.C. Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, <http://www.bumko.gov.tr/TR,41/butce-hazirlama-sureci.html>
- Tüğen, Kamil ve Ahmet Özen (2008). "Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme Anlayışı". *Maliye*, 154, 1-11. http://212.174.133.188/calismalar/maliye_dergisi/yayinlar/md/154/1.Kamiltuden.Ahmetozen.pdf
- Valodia, I. (2009). "Gender, Poverty and Taxation. An Overview of a Multi-Country Study of Gender and Taxation". *Agenda*, 23 (18), 137-147. <http://dx.doi.org/10.1080/10130950.2009.9676262>
- Verloo, M. (2005). "Displacement and Empowerment: Reflections on the Concept and Practice of the Council of Europe Approach to Gender Mainstreaming and Gender Equality". *Social Politics*, 12 (3), 344-365. <http://dx.doi.org/10.1093/sp/jxi019>
- Walby, S. (2005a). "Gender Mainstreaming: Productive Tensions in Theory and Practice". *Social Politics*, 12 (3), 321-343. <http://dx.doi.org/10.1093/sp/jxi018>
- Walby, S. (2005b). "Comparative Gender Mainstreaming in a Global Era". *International Feminist Journal of Politics*, 7 (4), 453-470. <http://dx.doi.org/10.1080/14616740500284383>
- Woodward, A. (2003). "European Gender Mainstreaming: Promises and Pitfalls of Transformative Policy" *Review of Policy Research*, 20 (1), 65-88. <http://dx.doi.org/10.1111/1541-1338.00005>
- Yereli, A. B. (2003). *Ekonomik Özgürlükler ve Türkiye'de Devlet-Birey İlişkisi*. Ankara: Gazi.

Roma İmparatorluğu'nun Doğu Sınırını Korumak İçin Fırat Nehri Boyunca Kurulan Lejyonlar

Legions Along the Euphrates Established For Protection East Border of the Roman Empire

Yrd. Doç. Dr. Ercüment Yıldırım

Öz

M.Ö. 1. yüzyıldan itibaren Roma İmparatorluğu Küçük Asya'yı hâkimiyetine almaya başlamıştır. Küçük Asya hâkimiyetinin sonucunda Roma İmparatorluğu, Parth devletiyle komşu olmuştur. İki büyük devlet arasında Fırat Nehri yüzyıllarca sınır olarak kalmıştır. Fırat Nehri, zamanla geleneksel veya sembolik bir sınır haline gelmiştir. Roma İmparatorluğu Fırat Nehri'nin batısındaki topraklarını korumak için Malatya'da XII. Fulminata, Samosata'da XVI. Flavia Firma ve Zeugma'da IV. Scythica lejyonlarını Fırat hattına yerleştirilmiştir. Bu çalışmada yaklaşık dört yüzyıl süren Roma ve Parth mücadelesi döneminde Fırat Nehri boyunca kurulan lejyonlar ve bölge üzerindeki etkileri anlatılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Roma, Parth, Fırat Nehri, XVI. Flavia Firma, IV. Scythica

Abstract

Since 1st Century B.C., the Roman Empire began to dominate Asia Minor. The Roman Empire had become neighbor to Parthian State at the end of domination of the Asia Minor. Euphrates River had been the boundary between two major states for centuries. By the time, the Euphrates River had become a traditional and symbolic boundary. To protect the territory in the west of the Euphrates River, The Roman Empire had placed the legions of Fulminata XII in Malatya, Flavia Firma XVI in Samosta and Scythica IV in Zeugma along the Euphrates River. In this study, the legions established

along the Euphrates River, in the period of Roman – Parthian struggle which lasted almost four-century, and its effects over the region will be discussed.

Keywords: Roman, Parthian, Euphrates River, Flavia Firma XVI, Scythica IV

Giriş

Temelde tek bir merkezden idare edilen askeri birlik olarak tanımlanabilecek olan lejyonlar Roma tarihi boyunca gerek işlevsel gerekse yönetsel olarak çeşitli aşamalar geçirmiştir (Dando-Collins, 2010: 5–7; Cowan, 2003: 6-8; Fields, 2012: 11–14; Campbell, 1994: 2–7). İlk dönemlerde Centuria olarak adlandırılan askeri birliklerde ücretleri Roma vatandaşları tarafından ödenen paralı askerler bulunmuştur. M.Ö. 4. yüzyıla kadar Centuria birliklerindeki askerler tek tip savaşılar olmayıp kimi hafif zırhlı piyade iken kimi süvari olarak savaşmıştır (D'Amato, 2011: 8–13; Cornell, 1995: 181–182).

Roma İmparatorluğu sınırlarının genişleyerek Yunan kültürünü içine almasıyla savaş meydanlarının karakterini değiştiren Falanks stratejisi¹ Roma ordusu için de önem kazanmıştır. Falanks yönteminden önce savaşlar iki tarafın düzensiz gruplarının birbirine saldırısıyla gerçekleşmiştir. Bu durum askerlerin bireysel savaş güçlerini ön plana çıkarmış ve savaş taktikleriyle askerlerin bir arada mücadelesini sonuçsuz bırakmıştır (Diod. XXIII.2; Erdkamp, 2007: 17–18; Gabriel, 1991: 33–35). Falanks yönteminde

Yrd. Doç. Dr. Ercüment Yıldırım, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü, neshali@gmail.com

1 Savaş zırhların güçlenmesi, ağırlaşmasını ve zırh giyen askerlerin hareket yeteneğinin azalmasını beraberinde getirmiştir. Böylece daha az hareket edebilen ağır zırhlı piyadeler kendilerini korumak için daha büyük kalkanlara ve yeni bir stratejiye ihtiyaç duymuşlardır. Askeri stratejistler bu kadar yavaş hareket edebilen askerlerin açık yanını bir diğer askerin zırhıyla kapatmayı denemişlerdir. Böylece savaş meydanlarında "Falanks" stratejisi hızla yayılmıştır. Bkz. Delbruck, 1990: 53–58; Pritchett, 1991: 134 –154.

ağır zırhlar ve kalkanlarla korunan askerler omuz omuza dizilmiş saflar oluşturarak ardı ardına dört veya daha fazla sıra halinde yerleşmişlerdir. Uzunlukları 2 ila 4 metre arasında değişen mızraklarını öne doğru uzatarak hızla gelen saldırıyı engellemişlerdir. Falanks askerleri yakın savaşa girdiklerinde mızraklarını bırakıp kılıçlarıyla savaşa devam etmişlerdir (*Gironda, 2006: 64–66; Weir, 2005: 11–12*). Falanks sistemiyle ilk defa ordunun birlik olarak topyekûn saldırması sağlanmıştır. Aynı tip askerlerden oluşan falanks birlikleri ağır zırhlar kullandığından ve savaş meydanlarının gelişen esneklik ihtiyacına cevap veremediğinden yerlerini lejyon sistemine bırakmıştır. Falanks tarzı tamamen son bulmamış taktiksel olarak Ortaçağ'a kadar kullanılmıştır (*Fields, 2007: 16; Svyantek, 2007: 279–282; Wheeler, 1979: 306–309; Cowan, 2003: 27–28*).

Roma İmparatorluğu'nun gelişen sınırları birbirinden tamamen farklı coğrafi bölgelere ulaştığı zaman, bölgeye uyum sağlayacak, bölgenin yapısını kendi avantajına çevirerek savaşabilecek askeri birlikler olan lejyonlar ortaya çıkmıştır. Birlikte savaşan lejyon askeri zamanla birbirlerine daha sıkı bağlanmış ve lejyonu bir ülkü birliği haline getirmişlerdir. Temel amaçları lejyona hizmet etmek olan bu askerler Roma'nın mukadderatını kendi kaderlerine bağlamışlardır (*Potter, 2010: 209–213; Maxfield, 1981: 28–29; Erdkamp, 2007: 24–28*). M.Ö. 4–1. yüzyıllar arasında iki konsülün yönetiminde olan ordunun ilk dört lejyon haricindeki diğer lejyonları sadece savaş zamanında toplandığı için ordunun büyük kısmı geçici bir yapıya sahip olmuştur (*Sekunda, 1996: 12–16; Cowan, 2003: 11–14*). Lejyonların temel yapısının oluşturulduğu bu dönemde askerler sahip oldukları teçhizata göre savaş meydanında konumlanmışlardır. Savaş durumunda lejyonun iki yanında "Equites" adı verilen süvariler yer almıştır. Equites, zengin ve genç Romalıların katıldığı; kalkan, miğfer, vücut zırhı, kılıç ve mızraktan oluşan silahlar kullanan süvari birliği olmuştur (*Maxfield, 1981: 27–37; Bohec, 2000: 23–29; Sekunda, 1995: 18–19*). Lejyonun en ön saflarında ise "Velites" adı verilen hafif piyadeler savaşmıştır. Genellikle mızrakla savaşan bu askerler fakir Roma vatandaşlarından seçilmiştir (*Southern, 2007: 92–97; Fields, 2007: 23–24; Erdkamp, 2007: 56*). Lejyonun esas vurucu gücünü meydana getiren ağır zırhlı piyadeler üç bölümden oluşturulmuştur. "Hastati" adı verilen acemi lejyonerler Velites'lerin hemen ardında; "Principes" olarak isimlendirilen daha tecrübeli askerler onların ardında ve en geride ise "Triarii" ismi

verilen usta lejyonerler¹ konumlandırılmıştır (*Polyb. VI. 21–23; Lazenby 1998: 210; Delbruck, 1990: 374–375*).

Roma lejyon sistemini geliştirerek yüzyıllar boyunca imparatorluğa büyük üstünlük sağlayacak sistemi Roma Generali Gaius Marius geliştirilmiştir. General Gaius Marius M.Ö. 2. yüzyıl sonlarında topraksız vatandaşları lejyonlara kaydederek bu askerlerle daimi ve profesyonel lejyonlar oluşturmuştur. Ayrıca General Gaius Marius lejyonu desteklemek için "Auxilia" adı verilen özel birlikler, mühendisler, zanaatkarlar, hizmetçiler, paralı askerler ve yerel milislerden oluşan birlikler meydana getirmiştir (*Gabriel, 2002: 238–240; Christopher, 2010: 46–56; Hazel, 2001: 188*). Bu dönemde lejyonlar "Kohort", "Maniple", "Centuria", "Contubernium" olarak isimlendirilen kendi içinde bölümlere ayrılmıştır.²

Hızla gelişen ve birbirinden bağımsızlaşan lejyonlar Cumhuriyetin sonlarına doğru önemli politik roller üstlenmişlerdir. Özellikle iç savaş esnasında her general kendi lejyonlarını kurmuş ve isimlendirerek çeşitli bölgelerde görevlendirmişti. İç savaşın bitiminden sonra İmparator Augustus sayısı elliye bulan lejyonları yeniden düzenlemek ihtiyacı hissetmiştir. İmparator Augustus lejyon sayısını elliden yirmi beşe düşürmüş ve askerlerin maaş ödemelerini düzenlemiştir (*Chrissanthos, 2008: 169–171; Gabriel, 2002: 204–205; Edmondson, 2009: 207–210*). Ayrıca Auxilia askerlerinin sayıları lejyon mevcutlarına ulaştırılmış ve böylece lejyonun hareket, hız ve etkinliği artırılmıştır. İmparator Augustus'un düzenlemeleriyle lejyon sistemi döneminin en etkin ordu sistemi haline gelmiş ve yapılan savaşlarda büyük üstünlük elde etmiştir. Buna rağmen İmparatorluk dönemi boyunca lejyonlar, askeri rollerinin yanında politik alanda da yer almıştır (*Erdkamp, 2007: 183–187; Bunson, 2002: 58–59*).

İmparatorluk dönemi boyunca lejyonların her biri kendilerine ait özel isimler ve kartal gibi semboller kullanmaya başlamıştır. Lejyonların kendilerine ait bayrak ve flamalarının yanı sıra unvanlar da kullanılmıştır. Hatta lejyon askerlerinin mezar taşları üzeri-

- 1 Savaşta son çare olarak kullanılan ve usta askerlerden oluşan Triarii hattı savaşmıyorsa bir dizleri yere değecek şekilde beklerlerdi.
- 2 Sekiz asker bir Contubernium, on Contubernium bir Centuria, iki Centuria bir Maniple, üç Maniple bir Kohort ve on Kohort bir lejyonu oluşturmaktaydı. Bu hesaba göre bir lejyon 3600 ile 6000 askerden oluşabiliyordu. Bkz. D'Amato, 2011: 14.

ne kılıç gibi çeşitli semboller işlenerek ölümlerinden sonra onurlandırıldıkları da görülmüştür (*Maxfield, 1981: 98; Ann, 2002: 10-11; Bohec, 2000: 245-247*). Ayrıca her lejyonun başlangıcı efsanelere karıştırılmış destansı hikâyeleri bizzat lejyon komutanları ve eski lejyonerler tarafından ortaya atılmıştır. Bütün bunlar askerlerin bağlı bulunduğu lejyonla gurur duymasına ve zamanla aidiyet duygusunun gelişmesine sebep olmuştur. Zamanla askerler lejyonlarına hizmet etmekten gurur duymaya ve hatta kendilerini lejyonla özdeşleştirmeye başlamış ve bu durum askerlerin lejyona bağlılığını artırmıştır (*Phang, 2008: 15-29; Osiel, 1999: 45-46*).

İmparator Diocletianus tarafından yeniden düzenlenmesine kadar yaklaşık dört yüz yüzyıl boyunca lejyonlar Roma İmparatorluğu'nu dünyanın en güçlü devleti haline getirmiştir. Lejyoner olmanın ve hatta lejyoner olarak ölmenin onur sayıldığı bu dönemde Roma için savaşan bu askerler imparatorluğun yaşaması için kendi hayatlarından vazgeçmişlerdir. Lejyon sisteminin devamlılığı için gereken iki temel prensip disiplin ve sadakat olmuştur (*Bunson, 2002: 307; Webster, 1998: 22-24; Conti, 2003: 124-128*).

Disiplin, caydırıcı cezalarla sağlanmış ve bazı durumlarda³ ceza bireysel olmaktan çıkarak tüm lejyonu kapsar hale getirilmiştir. Lejyonda uygulanan küçük cezaların başında, sopayla vurulması (*Tac. Ann. I.23.*) erzakın azaltılması, maaşın düşürülmesi, kırbaçlama,⁴ rütbe düşürme, sürgün ve ilave görevlerin zorla verilmesi gelmektedir. Büyük suçların başında gelen görevi terk ve firar durumunda uygulanan "Fustuarium" cezasında silah arkadaşlarının huzurunda taşlanarak ya da dövülerek lejyoner öldürülmüştür (*Polyb. VI. 37. 1-8; Campbell, 2004: 26; Matyszak, 2008: 74-77*). Cezaların en büyüğü olan "Decimation" (Desimasyon) cezası savaş esnasında isyan eden veya izinsiz geri çekilen birliğin tamamına verilmiştir.⁵ Lejyonda sadakatin sağlanması ise iyi bir emir komuta sistemine bağlanmıştır. Roma İmparatorluğunda en büyük ordu rütbesi "Dux" olup bir eyaleti veya ikiden fazla lejyonu idare eden generalere verilen unvandır. Özellikle senatonun sefer kararı

almasından sonra görevlendirilen generaller bu unvanı kullanmışlardır (*Pro. De. Aed. III.3.9-14; Erdkamp, 2007: 255; Maxfield, 1981: 174*). "Legatus legionis" unvanı kullanan lejyon komutanları 3-5 yıllık süreler için imparator tarafından atanmıştır (*Southern, 2007: 331; Bunson, 2002: 306*). Lejyonun tüm sorumluluğunu taşıyan Legatus legionis'dan sonra "Tribunus laticlavus" ikinci komutan olarak gelmiştir (*Maxfield, 1981: 22-23; Fields, 2009: 9-10; Keppie, 1998: 176*). Komutada üçüncü sırada ise "Praefectus castrorum" unvanı verilen ve tecrübeli askerler arasından seçilen komutan gelmiştir. Ayrıca her lejyonda "Tribuni angusticlavii" unvanlı beş adet daha kıdemsiz tribün bulunurdu (*D'Amato, 2011: 5; Campbell, 2006: 49-50; Maxfield, 1981: 26*). Bunun dışında lejyonda "Decanus", "Decurion", "Tesserarius", "Duplicarius", "Optio" gibi alt rütbelere de bulunmaktaydı. Ayrıca lejyonda bir kişiye verilmiş özel görevler de bulunmaktaydı.⁶ Lejyonların başarısının arkasında yatan bir diğer neden ise Auxilia birliğinde bulunan savaş makineleri mühendisleri, silah ustaları, yol ve köprü yapımcıları, keşif ve avcı birlikleri gibi yan hizmet görevlilerinin çok iyi yetiştirilmiş ve düzenli olarak organize edilmiş olmasıdır (*Tac. ann. IV. 5; Holder, 1980: 140-147; Maxfield, 1981: 292*).

M.S. 1 ve 2. yüzyıllarda Romalı senatörlerin unvan ve kahramanlık aradığı savaş meydanları çoğunlukla ülkenin doğusu olmuştur. Parthlar üzerine gerçekleştirilecek büyük bir sefer ve kazanılacak zafer Crassus'dan (M.Ö. 53) Julianus (M.S. 361-363)'a kadar uzanan dönemde hemen hemen tüm Roma imparator ve generallerinin hayallerini süslemiştir (*Plut. Cras. XXVIII.1-5; Ziegler, 1964: 33-34; Curtis, 2007: 29; Hitti, 2004: 282-283; Redgate, 1998: 133-134; Garthwaite, 2005: 102*). Bu durum doğu sınırı boyunca yerleştirilmiş olan lejyonların önemini artırmıştır. Fırat Nehri boyunca kuzeyden güneye Malatyada XII. Fulminata, Samosta'da XVI. Flavia Firma ve Zeugmada IV. Scythica lejyonları hem doğu sınırının güvenliğini sağlamışken hem de Parthlar üzerine düzenlenen seferlerin temel askeri gücünü oluşturmuştur (*Gawlikowski, 198: 77; Bowersock, 1973: 133; Decker, 2007: 217-267; Millar, 1993: 81-*

3 Bir lejyon için en büyük utanc kaynağı kartal sembolünün kaybedilmesi idi. Bir lejyonun kartalı kaybolduğunda lejyon en büyük ceza olan dağıtılma cezası alırdı.

4 Kırbaçlama, cezanın büyüklüğüne göre kohort, centuria veya lejyonun önünde infaz edilirdi.

5 Desimasyon (Decimation) cezası birlik içerisinde kurayla seçilen her on askerden birinin geriye kalan dokuz asker tarafından öldürülmesi şeklinde infaz edilirdi. Bkz. Plut. Antony. 39; Southern, 2007: 146-147.

6 Aquilifer, lejyonun bayrak ya da Aquila (kartal) taşıyıcısı olup çok önemli ve prestijli bir konuma sahipti. Signifer, askerlerin ödeme işlemlerini gerçekleştirir ve centuria lejyonerlerinin etrafında toplandığı flamayı taşırdı. Cornicen, borazanı ile subayların emirlerinin askerlere iletilmesini sağlardı. Imaginifer ise imparatorun bir portresini taşıyarak lejyonun kimin hizmetinde olduğunu belirtirdi. Bkz. Cowan, 2003: 56; Webster, 1998: 135; Bohec, 2000: 62.

84). M.S. 3. yüzyılda İmparator Diocletianus yapmış olduğu değişikliklerle lejyondaki askerlerin sayısını azaltmış fakat lejyon sayısını çoğaltmıştır. Bu durum pratikte idare kolaylığı sağlaması dışında çok etkili olmamıştır. M.S. 1 ve 2. yüzyıllarda başarısının zirvesine ulaşan lejyonlar sonraki yüzyıllarda imparatorluk için önemini kaybetmese de eski askeri ve politik etkinliğini, birer kukla olmaları için görevlendirilmiş generallerin ellerinde yitirmiştir (*Gabriel, 2002: 253–255; Southern, 1996: 15–17; Maxfield, 1981: 249–251; Erdkamp, 2007: 267–269*).

Fırat Nehri'nin Sınır Rolü

M.Ö. 188 yılında kabul edilen Apemea Barışı ile Küçük Asya'yı fethetmeye başlayan Roma İmparatorluğu Batı Anadolu'yu hâkimiyetine alarak Seleukoslar ile komşu olmuştur (*Diod. XXIX.10; Magie, 2001: 125; Gruen, 1984: 86–95; Austin, 1989: 171–172*). Apemea Barışından sonraki 50 yıl boyunca Kartacalılar ve Makedonlarla mücadele eden Roma, Küçük Asya'da başlayacak mücadeleden uzak durmuştur. M.Ö. 129 yılında Anadolu'nun ilk Roma eyaleti olan Provinca Asia'nın (Asia Eyaleti) kurulmasıyla imparatorluk sınırlarını doğuya doğru genişletmeye başlamıştır (*Mayor, 2009: 119–121; Hansen, 1971: 162*). Roma İmparatorluğu'nun Küçük Asya'da hızla genişlemesi Pontus Kralı Mithridates VI. Eupator'u kaygıya düşürmüştü ve Roma'ya saldırmasını tetiklemiştir (*App.XII.17; Chamoux, 2003: 145; Glew, 1981: 109–121; Sherwin-White, 1983: 93*). Mithridates VI. Eupator'un saldırıları üzerine Roma Senatosu Lucullus'u Pontus Krallığı'nı ele geçirmek için görevlendirmiştir. Lucullus, sadece Pontus Krallığı'nın değil Armenia Krallığı'nın da büyük bölümünü ele geçirerek Roma İmparatorluğu'nun sınırlarını Fırat Nehri'ne yani Parth topraklarına ulaştırmıştır (*Plut. Lucullus VI. 5; Mcging, 1986: 168; Keaveney, 1992: 118; Mayor, 2009: 295*). Lucullus'dan sonra imparatorluğun doğu sınırlarını geliştirmek için görevlendirilen Pompeius, büyük başarılar kazanarak Armenia Krallığı'nın başkenti Artaxata'ya kadar ilerlemiştir (*Redgate, 1998: 78; Mayor, 2009: 322*).

Roma İmparatorluğu'nun Armenia Krallığını kendine bağlamasıyla imparatorluğun orduları Parth sınırlarına dayanmıştı. Parthlar gelen Roma güçleriyle savaşıp savaşmamanın tereddüdünü yaşarken Senato da başkente bu kadar uzak coğrafyalarda girişilecek yeni seferlerin Roma'ya getirisini tartışmaktaydı. Roma İmparatorluğu yeni hâkimiyetine aldığı bölgeye henüz

lejyonlar yerleştirmedeğinden ve kendisine ittifak bağıyla bağlı olan yerel krallıklara güvenmediği için en güvenilir doğal engel olarak gördüğü Fırat Nehri'ni Parthlar ile arasına sınır kabul etmiştir. Traianus'un Parthlar üzerine sefer düzenlediği 114 yılına kadar Fırat Nehri iki taraf içinde geleneksel sınır olarak kalmıştır (*Dignas, 2007: 15–16; Dirven, 1999: 21*).

Fırat Nehri'nin doğusunu ele geçirmek için ilk teşebbüs edenlerin başında gelen Crassus, M.Ö. 53 yılında büyük bir ihtişamla hazırlanan ordusuyla Parthların başkenti Ctesiphon'a kadar uzanacak bir sefer için harekete geçti. Carrhae (Harran) yakınlarında Parthlar ile yaptığı savaşta büyük kayıp veren Crassus, kampında kurulan tuzakla öldürüldü (*Benjamin, 2009: 164; Redgate, 1998: 86*). M.Ö. 37 yılında Marcus Antonius, Parthların içinde bulunduğu politik karmaşadan yararlanarak Crassus'un kaybettiği itibarı geri kazanmak için yeni bir Parth seferi düzenlemiştir. Marcus Antonius, ilerleyişi sırasında Parthların tedarik hatlarına yaptığı saldırılarla ihaşesiz kalmış ve büyük kayıplar vererek geri çekilmiştir.⁷ Bu iki yenilgiden sonra Parth Kralı IV. Phraates ile Roma arasında yapılan anlaşmayla Fırat Nehri tekrar sınır kabul edilmiş ve saldırılmazlık kararı alınmıştır (*Plut. Marc. Ant. XXXIX. 1–5; Benjamin, 2009: 165; Lindsay, 1936: 271–272; Huzar, 1978: 183*).

M.Ö. 1. yüzyılda Akdeniz'in tamamını hâkimiyeti altına almış olan Roma İmparatorluğu bir başka gücün Akdenize yaklaşmasına izin vermemiştir. Roma için Akdenizde tehlike oluşturabilecek en önemli devlet ise Parthlar olmuştur. Parthların Akdenize inmesini engelleyebilmek için Fırat Nehri'nin kontrol altında tutulması gerekmiştir. Parthların Fırat Nehri'nin doğusunda tutulması Hristiyanlıktan sonra daha fazla önem kazanan Antakya'nın güvenliği açısından da önemli olmuştur. Fırat Nehri'nin doğusundan geçen ticaret yolları ve Küçük Asya'yı Mısır'a bağlayan askeri ulaşım yollarının kontrolü için Fırat Nehri'nin sağladığı koruma vazgeçilmez hale gelmiştir. Bunu sağlayabilmek için de Fırat Nehri boyunca lejyonlar yerleştirilmiştir (*Elton, 1996: 4; Erdkamp, 2007: 249–252; Sherwin-White, 1984: 222; Butcher, 2003: 32*).

7 Fırat Nehri önemli bir doğal engel olmasının yanı sıra büyük orduların geçişi ve geçtikten sonra geriden lojistik destek almasını zorlaştıran bir yapıya sahipti. Crassus, Fırat Nehri'ni geçerken çıkan fırtına dolayısıyla pek çok askerini kaybetmişti. Marcus Antonius ise Fırat Nehri'ni geçtikten sonra ordusunun ihtiyaçlarını karşılayamamış ve o da yaklaşık kırk bin askerini Fırat'ın ötesine bırakarak geri çekilmiştir. Bu iki olayın sonucunda Fırat Roma için psikolojik bir sınır haline de gelmiştir.

İmparator Augustus döneminden sonra da Parthlar üzerine sefer düzenleyerek Roma İmparatorluğu'nun doğu sınırını geliştirmek isteyen Gaius ve Germanicus'un ölümleri ilerleyişi geciktirmiş ve sınır Fırat Nehri olmaya devam etmiştir (*Tac. ann. I.3.22; Mommsen, 1992: 94-95; Ussher, 2003: 788; Garzetti, 1974: 42*). Claudius ve Vologases ise özellikle Armenia Krallığı üzerindeki nüfuzlarını arttırmış ve Parth ülkesinin kuzeyindeki toprakları denetimleri altına almaya çalışmışlardır (*Benjamin, 2009: 177; Champlin, 2003: 44*). Roma ve Parth mücadelesi İmparator Nero döneminde de hız kesmeden devam etmiştir. Nero tarafından doğu ordularının komutanları olarak atanan Corbulo ve Paetus, Armenia Krallığını tamamen Roma'ya bağladıktan sonra Parth topraklarında uzun ve kanlı bir mücadele vermeye devam etmişlerdir. 63 yılında birbirine üstün gelemeyen iki taraf ateşkes görüşmelerine başlamış ve sonuçta Nero, Armenia'da Tiridates'i kral olarak atamıştır.⁸ Fırat Nehri iki devlet arasında sınır rolünü devam ettirmiş ve her iki taraf ta nehir çevresine tahkimat inşa etmemiştir (*Tac. ann. XV.29; Cass. Dio LXII.20; Shotter, 2003: 58; Mommsen, 1992: 151*). Nero Barışı, 72 yılında Roma'nın Suriye valisi Caesennius Paetus'un Fırat Nehri'nin doğusuna düzenlediği saldırılar sonucu sona ermiştir (*Cass. Dio XXXVII.1-4; Schippmann, 1980: 56-57; Levick, 1999: 146-148; Sicker, 2000: 165-166*). Roma imparatorlarının aklında artık Fırat'ın doğusunun da ele geçirilebileceği fikri oluşmaya başlamıştır. Buna rağmen Titus Flavius Domitianus'un ani ölümü ve halefi olan Marcus Cocceius Nerva'nın batıdaki isyanlarla uğraşması gibi sebeplerle yaklaşık 40 yıllık süre içinde bir girişimde bulunulmamıştır (*Suet. VIII. 2-3; Cass. Dio LXVIII.1-4; Henderson, 1969: 169; Grainger, 2003: 28-66; Jones, 1992: 32-37*).

Fırat Nehri'ni geçerek Parthlar üzerine büyük bir sefer düzenleyen Traianus, önce Adiabene'yi⁹ ele geçirmiştir (*Lepper, 1948: 48-49; Henderson, 1969: 327; Farrokh, 2007: 160-161*). Parthlar ile ittifak kurabileceğinden şüphelenilen Edessa Kralı VII. Abgarus da itaat altına alınmıştır (*Cass. Dio LXVIII.20; Ross, 2001:57-59*). Fırat Nehri üzerinden tedarik sağlayan Traianus, önce Ktesiphon'u daha sonra da Babil'i ele geçirmiştir (*Jones 1908: 172-174; Bennett, 1997: 240-241; Mellor, 2004: 552-553; Mackay, 2004: 227-228*). Böylece Roma İmparatorluğu'nun sınırları

8 Roma'ya giden Parth elçileri Nero'ya sundukları teklifte eğer Armenia'da Arsakid hanedanı mensuplarından biri kral adayı olarak kabul edilirse Vologases'in bu kişinin Roma'da imparator tarafından taç giydirilmesine müsaade edeceğini bildirdi. Teklifi kabul eden Nero, I. Vologases'in erkek kardeşi Tiridates'i Armenia tahtına atadı.

9 Traianus'un seferinden sonra Roma'nın Assyria eyaleti oldu.

Fırat Nehri'nin ötesine taşınmış ve nehir geleneksel sınır rolünü kaybetmeye başlamıştı. Yaklaşık yirmi yıl devam eden bu durum İmparator Hadrianus'un Fırat'ın doğusundaki toprakların sürekli elde tutulamayacağı gerekçesiyle geri çekilmesine kadar sürmüştür. Böylece Fırat Nehri tekrar Roma - Parth sınırı olmuştur (*Hist. Aug. Antoninus Pius IX. 6-10; Timpledon, 2010: 136-137*). Septimius Severus'a kadar olan dönemde Roma ve Parth çatışmaları sınır ihtilaflarından çok da öteye gidememiştir. İmparator Lucius Verus, generali Statius Priscus'u Armenia'ya göndermiş ve Artaxata'yı ele geçirmiştir (*Hist. Aug. Lucius Verus VII. 1-4; Schippmann, 1980: 65-66; Birley, 2000: 66; Edwell, 2007: 49*). Bir diğer generali olan Avidius Cassius ise Mezopotamya'ya ilerleyerek Ktesiphon'u almasına rağmen bölgede kalamayarak geri çekilmiştir (*Cass. Dio LXXII.25; McLynn, 2009: 162-165*). 193 yılında Roma imparatoru olan Septimius Severus kendisine karşı ayaklanan Pescennius Niger'in isyanını bastırdıktan sonra ona yardım eden doğu eyaletleri ve Parthlar üzerine bir sefer düzenledi (*Cass. Dio LXXV.2; Rawlinson, 2007: 366; Birley, 2000: 121*). Septimius Severus, Traianus gibi Fırat Nehri üzerinden lojistik yardım almak için hazırladığı filoyla birlikte Ktesiphon'a ulaşıp şehri tamamen yıkmıştır (*Cass. Dio LXXVI.9; Kennedy, 1987: 57-66; Farrokh, 2007:165-167*).

Septimius Severus'un seferinden sonra Roma İmparatorluğu'nun doğu sınırı Dicle Nehri'ne kadar uzanmıştır. Fırat Nehri ise geleneksel sınır olmaktan çıkmış ve Roma toprakları içinde kalmıştır. Yaklaşık üç yüzyıl boyunca Roma ve Parth ordularının karşılıklı seferlerine sahne olan Fırat havzası Roma'nın Suriye Eyaleti'ne (Provincia Syria)¹⁰ bağlanmıştır. Fırat Nehri'nin batısına kurulmuş olan lejyon merkezleri ise sonraki dönemlerde de varlıklarını devam ettirmişlerdir. Bu dönemde Parth Hanedanı sona ermiş yerine Sasani Hanedanı dönemi başlamıştır. Sasani Hanedanı da Roma İmparatorluğu'nun yeni düşmanı olarak büyük savaşların ve mücadelelerin tarafı olmuştur.

Fırat Lejyonları

Fırat, Doğu Anadolu'nun yüksek dağlarından kaynağını aldıktan sonra hızla azalan eğimi takip ederek güneye akan bir nehirdir (*Altınlı, 1967: 3*). Fırat Nehri, 2000 metre yükseklikten hızla 500 metre rakıma

10 Pompeius tarafından kurulan eyalet Müslümanlar tarafından fethedilene kadar yaklaşık yedi yüzyıl boyunca Roma ve Bizans egemenliğinde kalmıştır. Bkz. Plut. Pom. V. 79-80; Boak, 1965: 161.

inerek büyük bir hız ve yüksek debi kazandığından bir askeri atı ile beraber yutabilecek büyük anaförler oluştururdu (*Plut. Cras. XIX.4-8*). Fırat Nehri, hızından dolayı zamanla sahip olduğu yatağı gittikçe daha derinleştirmiştir. Bu durum da nehrin geçişini Samosta, Zeugma, Kargamış gibi birkaç nokta dışında imkânsız hale getirmiştir (*Erinç, 1953: 93-97; Atalay, 2006: 289-294; Saraçoğlu, 1956: 212-221*). Fırat'ın kolaylıkla geçilebildiği yerler ise stratejik önemlerinden dolayı askeri, siyasi ve ticari toplanma alanları olmuştur.¹¹

M.Ö. I. yüzyılın başlarında, bölgeye yerleşmeye başlayan Roma İmparatorluğu, bölgedeki ticari faaliyetleri kontrol altına alabilmek ve nehrin doğusuna yapılabilecek ani saldırıları önlemek için Fırat Nehri'nin önemli geçitlerinde askeri tedbirler almaya başlamıştır (*Charlesworth, 1974: 49*). Roma İmparatorluğu, Fırat Nehri çevresine ilk yerleşme sürecinde bölgeye büyük ordular yerleştiremediği için bölgede bulunan Armenia, Osroene, Kommagene, Edessa gibi krallıkları kendisine müttefik ederek bölgeye Parthların yerleşmesini engellemeye çalışmışlardır (*Cass. Dio LVI.11.5; Plut. Pom. XLV.3-5; Huzar, 1978: 174; Henderson, 1969: 321; Macdermott, 2009: 356*). M.Ö. 1. yüzyılın sonlarına gelindiğinde Roma İmparatorluğu'nun doğu politikasının temelini oluşturan, yerel krallıkları destekleyerek Parthların bölgeden uzak tutulması politikası, terk edilerek Fırat Nehri'nin önemli geçitleri olan Melitene, Samosata, Zeugma kentlerine lejyonlar yerleştirilmiştir (*Front. strat. I.1.6; Elton, 1996: 34; Mitford, 1974: 167*). Bu lejyonların kurulmasının temelinde Parthların Fırat Nehri'nin batısına ani saldırılar düzenlemesinin engellenmesi gelmekteyken bunun yanı sıra ticari yolları denetim altına almak, bölgeye yerleşmiş olan Roma vatandaşlarının güvenliğini sağlamak gibi sebepler bulunmuştur (*M'Elderry, 1909: 44-53; Gawlikowski, 1985: 78-79*). İlk dönemde şehrin yanında kurulan çadır kamplarına yerleştirilen lejyonlar zamanla tahkimatlı yapılarla korunmuş ya da şehirler tahkimatlarla çevrilerek lejyonlar şehirlere yerleştirilmiştir (*Proc. de aedif. II.9.18-20; Stark, 1967: 257-258; Whittaker, 1994: 142-144*).

11 Doğu Anadolu Dağları, Samosata'ya kadar dik uçurumlar ve engelleyici yükseltiler ile Fırat Nehri'ni sınırlandırdığından yalnızca Samosata'da sonra da Zeugma ve Kargamış'ta orduların ve tüccarların geçişi için uygun hale gelmiştir. Bkz. Jos. bell. VII.7.2; Bahar, 1997: 38-44; Ergeç, 2000:102-114.

XII. Fulminata Lejyonu

XII. Fulminata lejyonu ilk defa M.Ö. 58 yılında Julius Caesar tarafından toplanmıştır. Lejyon Julius Caesar'ın komutası altında pek çok sefer ve kuşatmaya katılmıştır (*Adkins, 1998: 59; Farnum, 2005: 22-24; Collins, 1998: 63-64*). M. Ö. 43 yılında İkinci Triumvirate'yi kuranlar arasında yer alan Marcus Aemilius Lepidus tarafından yeniden düzenlenen lejyon, gerek iç çekişmelerde gerekse ayaklanmaları bastırmada kullanılan lejyon tekrar İtalya'ya dönmüştür (*Whitby, 2007: 34*). XII. Fulminata lejyonu Armenia ve Parth topraklarına sefer düzenleyen Marcus Antonius emri altına verilmişti. Lejyon büyük umutlarla başlatılan bu seferden ağır kayıplar vererek geri dönmüştür (*Fields, 2008: 60-61; Butcher, 2003: 411*). Lejyonun katıldığı bir diğer önemli sefer ise 58 - 63 yılları arasında Nero'nun emriyle Armenia ve Parth topraklarına ilerleyen Gnaeus Domitius Corbulo'nun uzun ve yıpratıcı seferi olmuştur (*Evans, 1986: 110; Sartre, 2005: 68; Bury, 1930: 317-318, Millar, 1993: 68-69*). XII. Fulminata lejyonunun yaşadığı en büyük hezimet ise 66 yılında meydana gelmiştir. Yahudi bölgesinin yöneticisi olan Gessius Florus, emri altındaki iki lejyona¹² ek olarak XII. Fulminata lejyonunun da gelmesini istemiştir. Gessius Florus, gelen lejyonun zayıf olduğunu ve iş göremeyeceğini düşündüğünden geri göndermiş ve dönüş yolunda Yahudi isyancıların saldırısına uğrayan XII. Fulminata lejyonu kartal sembolünü kaybetmiştir. 70 yılında Kudüs'ün ele geçirilmesinden sonra XII. Fulminata lejyonu Melitene'ye yerleştirilmiş ve Fırat Nehri'nin güvenliğini sağlamakla görevlendirilmiştir (*Bunson, 2002: 284; Edwell, 2007: 210; Campbell, 1994: 53*). Lejyon, 92 yılında İmparator Domitianus'un ve 114 yılında Traianus'un seferlerinde de görev almıştır (*Bennett, 1997:19*).

XVI. Flavia Firma Lejyonu

XVI. Flavia Firma lejyonu, Roma İmparatoru Vespasianus tarafından 70 yılında kurulmuştur. Lejyon, XVI. Gallica lejyonunun Batavi¹³ isyanında gösterdiği cesaretsizlik ve emre uymadan geri çekilme nedeniyle aldığı decimation cezasıyla dağıtılması üzerine bu lejyondan artakalan askerlerin bir araya toplanmasıyla oluşturulmuştur (*Dio Cass. 55. 24.3-4; Edwell, 2007: 22; Campbell, 2006: 20*). Vespasianus döne-

12 III. Scythica ve VI Ferrata lejyonları.

13 Roma'nın Germania Eyaleti sınırları içinde yaşayan Batavi kabilesi ve günümüzde Hollanda'nın güneyindeki diğer kabilelerin katılımıyla 69 - 70 yılları boyunca süren isyan iki Roma lejyonuna yakın büyük gücün yok olması pahasına bastırılmıştır. Bkz. Tac. hist. IV. 12 - 13.

minde Armenia Krallığı bir taraftan Roma'nın tahakkümünden kurtulmaya çalışmışken diğer taraftan da Parth soylularıyla görüşerek çıkabilecek bir ayaklanma için destek aramıştır. Parth Hanedanı ise Armenia topraklarını ele geçirmek için Roma'nın zayıf anını kollamıştır. Roma İmparatorluğu'nun doğu sınırının içinde bulunduğu bu karışık duruma karşın yeni tedbirler almak isteyen Vespasianus, yeni kurulan XVI. Flavia Firma lejyonunu Satala'ya¹⁴ yerleştirmiştir. Lejyonun en önemli görevi Armenia Krallığı'nın güvenliğini sağlamak olsa da Roma İmparatorluğu'nun en doğudaki ticari ve askeri yol güzergâhı olan Trapezus (Trabzon), Satala, Melitene (Malatya), Samosata (Samsat), Zeugma ve Antiochia (Antakya) yolunun denetimini de sağlamıştır (*Webster, 1998: 57-58; Erdkamp, 2007: 250-251; Millar, 1993:103; Levick, 1999: 165*).

XVI. Flavia Firma lejyonu, en önemli mücadelelerinden birini 114 - 117 yılları arasında Parth topraklarına ilerleyen Traianus ile birlikte katıldığı sefer esnasında vermiştir. Ktesiphon'a kadar uzanan sefer Parthların gücünü kırmış ve Adiabene ve Edessa Krallıkları Roma'ya bağlanarak eyalet haline dönüştürülmüştür (*Bennett, 1997: 195-196; Henderson, 1969: 60-61; Bohec, 2000: 172*). Traianus'un seferi Roma'nın savunma hattını daha doğuya kaydırmıştı. Roma İmparatorluğu'nun elde ettiği bu ilerleme uzun süreli olmamış ve Hadrianus döneminde Fırat'ın doğusundaki toprakların sürekli elde tutulamayacağı gerekçesiyle Fırat Nehri'nin batısına geri çekilmiştir (*Hist. Aug. Antoninus Pius IX. 6-10; Rawlinson, 2007: 318-320*). Sınırların değişmesi ise beraberinde lejyonların da yer değiştirmesini getirmiş ve XVI. Flavia Firma lejyonu Satala'dan Samosata'ya taşınmıştır. Böylece lejyon Roma ve Parthlar arasında sınır olan Fırat Nehri'nin geçişlerini kontrol etmek ve Parth saldırılarını engellemekle görevlendirilmiştir (*Edwell, 2007: 211; Erdkamp, 2007: 250; Speidel, 1984: 274*).

IV. Scyhica Lejyonu

M.Ö. 42 yılında Marcus Antonius tarafından kurulduğu bilinen lejyonun kendisiyle birlikte Parth seferine katılıp katılmadığı hakkında kaynaklarda bir bilgi bulunmamaktadır (*Morgan, 2006: 294-295; Kennedy, 1998: 150*). M.Ö. 31 yılında IV. Scyhica lejyonu Moesia Eyaleti'nin¹⁵ yönetim merkezi olan Viminacium kentindeki karargâhına yerleştirilmiştir.

14 Günümüzde Gümüşhane ilinin Kelkit ilçesinin Sadak köyünün doğusunda yer alan lejyon merkezi ve kalesi.

15 Moesia, günümüzde Tuna Nehri'nin güneyi, Sırbistan'ın batısı, Bulgaristan'ın doğusu arasında kalan topraklarda kurulmuş olan Roma Eyaleti'dir.

tir. İlk dönemde lejyonun bulunduğu bölgede savaş hali söz konusu olmadığından askerler sivil hizmetlerde çalıştırılmıştır (*Millar, 1993: 67; Campbell, 2009: 10-11; Bohec, 2000: 170*). 6 - 9 yılları arasında Tiberius'un emri altında Orta Tuna bölgesinde yaşayan İlyriyalı ve Pannonialı kabilelerin itaat altına alınmasında savaşmışlardır (*Butcher, 2003: 411*). İmparator Claudius'un yerine geçen Nero'nun danışmanları Armenia'ya müdahalede bulunmasını aksi halde Parthların nüfuz kazanacağını ve Roma'nın bölge dışına itileceği uyarısında bulununca General Corbulo¹⁶ Suriye'ye gönderilerek savaş hazırlıklarına başlanmıştır (*Mommsen, 1992: 149; Champlin, 2003: 44; Shotton, 2003: 38*). Nero, General Corbulo ile beraber göndermiş olduğu III. Gallica, VI. Ferrata ve X. Fretensis lejyonlarına ek olarak IV. Scyhica lejyonunu da görevlendirmişti. Corbulo, düzenlediği seferle büyük bir zafer kazandıktan sonra bölgede kalmaya devam etmiş ve doğudaki lejyonları yeniden düzenlemiştir. Corbulo'nun emri altında IV. Scyhica lejyonu en parlak dönemlerinden birini yaşamıştır (*Webster, 1998: 44; Collins, 1998: 121; Sartre, 2005: 68-69*).

IV. Scyhica lejyonu, 62 yılında dönemin en parlak generallerinden olan Lucius Caesennius Paetus'un komutası altında yeni bir Parth seferine katılmıştır. Paetus, iyi bir komutan olmasına rağmen bölgeyi iyi tanımaması, yanına yeteri kadar büyük bir askeri gücü almaması ve ağır kış şartlarının ordunun ilerleyişini güçleştirmesinden dolayı Parthların ani saldırılarına maruz kalarak ordudan kurtarabildikleriyle geri çekilmek zorunda kalmıştır. Lejyon aldığı büyük yenilginin utancı içinde Fırat Nehri'nin batısında bulunan Zeugma kentine geri çekilmiştir (*Millar, 1993: 67; Kaya, 2006:123-124*). 66 yılında kente yerleşen lejyon, 3. yüzyıla kadar kentte kalarak hem kentin muhafazası görevini üstlenmiş hem de doğuya düzenlenecek seferlere katılmıştır (*Dio Cass. LV. 23.1-4; Pollard, 2003: 260*). IV. Scyhica lejyonu 70 yılında çıkan Birinci Yahudi İsyanı'nda da görev almış, fakat başarı sağlayamadığı gibi büyük kayıplar da vermiştir (*Maxfield, 1981: 153; Levick, 1999: 47*). Yine de lejyon 132 - 136 yıllarında çıkan bir başka Yahudi isyanında görevlendirilmiştir. Zeugma'ya yerleşen IV. Scyhica lejyonu, M.S. 1. yüzyıldan sonraki tüm Parth seferlerine katılmıştır. 114 - 117 yılları arasındaki Traianus'un ve 161 ve 166 yıllarındaki Lucius Verus seferlerinde büyük kahramanlıklar göstermiştir. IV. Scyhica lejyonu, Septimius Severus'un seferi esnasında Ktesiphon kadar ilerlemiştir (*Garzetti, 1974: 336-337; Collins, 1998: 117*).

16 Roma'nın gözde ve tecrübeli generallerinden biri olan Corbulo, düzensiz halde bulduğu doğu ordularına yeni bir düzen ve intizam getirmiştir.

Roma Lejyonlarının Karargâh Kentlerine Etkileri

Roma İmparatorluğu'nun Fırat Nehri boyunca uzanan kentlere yerleştirdiği lejyonları bu kentleri Roma'nın karargâhları haline dönüştürmüş ve şehirlerin sosyal ve kültürel yapısını derinden etkilemiştir. Sayıları binleri hatta bazı dönemlerde on binleri bulan Roma lejyonerleri ya şehri hemen yanı başında kurulmuş olan askeri kamplarda ya da tahkimatlarla çevrilmiş şehre yerleştirilmiştir (*Proc. de aedif. II.9.18-20*). Lejyonerlerin ihtiyaçlarını şehirden karşılaması sonucunda ticaret hayatı ve zanaatkarlık faaliyetleri gelişmiştir. Lejyonların sürekli ihtiyaç duyduğu savaş silahlarının üretimi de bu kentlerde yapıldığından metal ve ahşap ustaları getirtilerek ikamet ettirilmiştir. Ayrıca askerin kişisel ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla hizmete yönelik mesleklerle uğraşanlar da çoğalmıştır.¹⁷ Şehir halkının lejyona sunduğu hizmetlere karşın lejyona bağlı Auxilia birliği de şehrin yollarının, köprülerinin, surlarının, suyunun yapımı, bakım onarımını üstlenmiştir (*Blois, 2007: 421-426; Kennedy, 1998:206-214; Whittaker, 1994:56*).

Lejyonların kentlere yerleştirilmesinden sonra Roma kültürünün etkisinin ağır bastığı alanlardan biri de mimari olmuştur. Roma mimarisi hipodrom, tiyatro, tapınak, şehirleri korumak için yapılan surlar, Roma vatandaşları için yapılan ikametgâhlar, Fırat Nehri'nin ve kollarının akışını düzenlemek ve şehirleri su baskınından korumak için inşa edilen setler de kendini göstermiştir. Fırat Nehri boyunca yerleştirilen lejyon merkezleri olan Zeugma ve Samosata gibi kentlerde tahkimatlar oluşturulmuştur. M.S. 1. yüzyıldan sonra Fırat Nehri'nin batısında bulunan lejyon kentleri güçlendirilmiş ve Roma'nın doğu sınırı Parthlar için aşılmaz bir engel haline dönüştürülmüştür. Roma vatandaşları için yapılan ikametgâhlardan günümüze ulaşan zengin süsleme ve özenli ayrıntılar hala göz doldurmaktadır. Roma İmparatorluğu'nun değişik bölgelerinden gelmiş farklı kültürlere ve sanat anlayışına sahip yüksek rütbeli subaylar şehirlerin kültür hayatında önemli değişikliklere sebep olmuştur. Yüksek rütbeli subaylar kendi ikametleri için yaptıkları yapılarla kullandıkları mozaikler, heykeller ve yapısal süslemelerle bölgenin sanatsal gelişimine katkıda bulunmuşlardır (*Pollard, 2003: 259-261; Edwell, 2007:118-119; Butcher, 2003: 223-226*).

¹⁷ Lejyon merkezlerine çevre bölgelerden zanaatkarlar gelerek yerleşmiş ve bu durum da şehirlerin nüfuslarının bir anda artmasına sebep olmuştur.

Fırat Nehri kenarında kurulmuş lejyon kentlerinden olan Zeugma, baraj suları altında kalmış olmasına rağmen kentte yapılan kısıtlı arkeolojik çalışmalar Roma'nın bu kenti mimari açıdan nasıl geliştirdiğini ve zenginleştirdiğini ortaya koymuştur. Zeugma'nın ilk keşfi 20. yüzyılın başında yapılan kaçak kazılardan elde edilen çeşitli sanat eserlerinin dünyanın pek çok müzesine kaçırılmasıyla olmuştur. 1992-1999 yılları arasında Gaziantep Müzesi, Zeugma'da kazılar ve araştırmalar yaptı. Bu süre zarfında bir villa hemen tamamen, iki villa ise kısmen kazıldı. Bunun dışında bir arşiv binası, bir mezar odası, bir mezar odası terası ve üç münferit mozaik kazısı ile bir hamam ve gymnasium kazısı gerçekleştirildi. 2000 yılına kadar süren ve pek çok üniversite ile bilimsel kuruluşun katıldığı kazılar aynı yılın sonlarında barajın su tutmasının tamamlanması ve kent büyük kısmının suların altında kalmasıyla sona erdi (*Ergeç, 2002: 204-222; Görkay, 2010: 155-157; Hartmann, 1999: 419-420; Abadie-Reynal, 2000:250-252*).

2000 yılına kadar devam eden kazılarda ele geçirilen sanat eserlerinin büyük bölümü Romalı komutan ve soyluların kendi ikametleri için yaptırmış oldukları villalarda ele geçirilmiştir. Özellikle odaları süslemek için yapılan taban ve duvar mozaikleri hem ince bir sanat zevkinin hem de zenginliğin göstergesi sayılmıştır. Bunun dışında freskler, heykeller ve çok sayıda bulla ele geçirilmiştir. İkamet alanları dışında kentin yaklaşık 600 metre doğusunda, şu an baraj setinin altında kalmış olan bir hamam yapısı ile bir gymnasium olduğu zannedilen yapı kompleksinin, etrafında yer alan şapel, kuyu ve mahiyeti anlaşılamayan duvarlar ve bölmelerle özel bir öneme sahip başlı başına bir yapı grubu oluşturduğu saptanmıştır. Bu alanda Roma lejyonerlerine ait kılıçlar ve mızrak uçları ele geçmiş olmasına rağmen IV. Scyhica lejyonunun bu alana yerleştiğine dair herhangi bir yapı kalıntısına rastlanmamıştır. Askeri kampa ait olduğu bilinen "Legio IIII" damgalı tuğlalar kentin batı kesiminde yoğun şekilde ele geçmesi, bu yapıların şehrin dışında yer aldığını düşündürmektedir (*Abadie-Reynal, 2005: 332-334; Ergeç, 2002: 204-222; Abadie-Reynal, 2002: 330-342*).

Sonuç

Günümüzle kıyaslandığında kesin çizgilerle belirlenmiş sınırlara sahip olmayan eski çağ devletleri dağları, geçitleri, nehirleri kendi aralarında sınır kabul etmişlerdir. Bu sınırların tamamı denetim altında tutulmamış, yalnızca önemli geçitler ve kavşak noktalarında askeri birlikler bulundurulmuştur. Roma İmpara-

torluğu, yüzyıllar boyunca büyük çatışmalar yaşamış olduğu Parth devletiyle, aşılmasının zorluğundan ve sadece belirli noktalardan geçit verdiğinden Fırat Nehri'ni sınır olarak kabul etmiştir. Fırat Nehri'nin kolaylıkla geçildiği yerler ise sınır kontrollerinin yapıldığı, iki devletin temsilcilerinin görüştüğü ve anlaşmaya vardığı mekânlar olmuştur. Fırat çevresinde hâkimiyetini pekiştiren Roma İmparatorluğu otoritesini korumak, bölgedeki Roma vatandaşlarının güvenliğini sağlamak, Parthların nehri geçerek baskınlar düzenlemesini engellemek ve ticareti kontrol altına alabilmek için Fırat geçitlerine lejyonlar konumlandırmışlardır. Roma İmparatorluğu'nun doğu sınır hattına kuzeyden güneye Melitene'de XII. Fulminata, Samosata'da XVI. Flavia Firma ve Zeugma'da IV. Scyhica lejyonları yerleştirilmiş ve Fırat Nehri'nin batısının güvenliği sağlanılmaya çalışılmıştır.

Roma kültürünün ve mimarisinin Anadolu'nun güneydoğusuna yayılmasında etkili olan bu lejyonlar yerleştirildikleri kentlere kısa sürede Roma kenti hüviyeti kazandırmışlardır. Lejyonlar, öncelikle kentlerin sosyal ve ekonomik hayatı değiştirmiş, sonrasında bu kentlerde Roma şehir yaşamının ve mimarisinin çeşitli özellikleri görülmeye başlamıştır. Kentlerde lejyonerlerin kişisel ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla hizmete yönelik mesleklerle uğraşanlar çoğalmış ve ekonomik canlılık sağlanmıştır. Fırat Nehri boyunca uzanan bu lejyon kentleri yollarla birbirine bağlandığından bölgeler arasında ticaretin yanı sıra ulaşım, iletişim ve dolayısıyla kültürel etkileşim gelişmiştir. Roma'nın Fırat Nehri'nin batısını kontrolü altına alması ve bölgeye lejyonlar yerleştirmesi bölgedeki küçük yerel krallıklar arasında devam eden savaşlara da son vermiştir. Böylece oluşan güven ortamında ticaret hızla canlanmıştır. İpek ve Baharat Yolu ile Çin ve Hindistan'dan gelen ticaret malları bölgedeki rotaları kullanarak Anadolu'nun içlerine, Antakya üzerinden Akdeniz'e ve sonunda Roma'ya ulaşmaktaydı. Özellikle Zeugma, Melitene, Samosata gibi kentler ticaret kervanlarının Fırat Nehri'ni geçmek için kullandığı rotalar üzerinde yer aldıklarından ekonomik merkezler haline gelerek zenginleşmişlerdir.

Roma İmparatorluğu'nun Fırat'ın batısını kontrolü altına alarak doğusuna ilerlemek istememesinin, Hadrianus dönemindeki gibi doğal sınırlara ulaşılması iddiasıyla geri çekilmesinin ve doğuya yapılan seferlerin büyük çoğunluğunun başarısızlıkla sonuçlanmasının temelinde çeşitli faktörler yatmaktadır. Bunlar arasında en dikkat çekenler nehrin doğusunda

bulunan yerel krallıkların kendi çıkarları doğrultusunda bazen Parthları bazen de Romalıları desteklemesi, bölgenin etnik karmaşasından dolayı tek bir idare altında toplamanın zorluğu ve güçlü bir devlet geleneğine sahip olan Parthların bölgeyle kurdukları güçlü bağlantılar gelmektedir. Fırat Nehri'nin doğusuna ilk başarılı seferi gerçekleştiren Traianus henüz bölgeden çekilmeden pek çok yerde ayaklanmalar meydana gelmiş ve Traianus bölgedeki yerel krallıklarla otonomi anlaşmaları yapmak zorunda kalmıştır. Buna rağmen Septimius Severus'un seferlerinden sonra Roma İmparatorluğu'nun doğu sınırı Fırat Nehri'nin doğusuna ulaşmıştır. Böylece Fırat Nehri sınır özelliğini ve dolayısıyla stratejik önemini kaybetmiştir. Bölgeye yerleştirilen lejyonlar ya başka bölgelere kaydırılmış ya da Dicle Nehri civarına yerleştirilmiştir.

Antik Kaynaklar

- Dio Cass. *Cassius Dio, Historia Romana*, (Çev: E. Carry), London, 1954. (Loeb).
- Diod. Diodorus *Sicilius*, Bibliothek, (Çev: C. H. Oldfather), London, 1933-1967. (Loeb).
- Plin. Nat. *Gaius Plinius Secundus, Naturalis Historia*, (Çev: H. R. Racham – W.H.S. Jones), London, 1947. (Loeb).
- Plut. Plutarkhos, *Bioi Paralleloi*, (Çev: B. Perin), London, 1959. (Loeb).
- Polyb. Polybios, *Historiai*, (Çev: W.R. Paton), London, 1960. (Loeb).
- Pro. De. Bel. Procopius, *De Bellis*, (Çev: H. B. Dewing), London, 1914. (Loeb).
- Pro. De. Aed. Procopius, *De Aedificiis*, (Çev: H. B. Dewing), London, 1949. (Loeb).
- Pro. His. Arc. Procopius, *Historia Arcana*, (Çev: H. B. Dewing), London, 1969. (Loeb).
- Status Publius Papinius Statius, *Silvarum*, (Çev: D. A. Slater), Oxford: The Clarendon Press, 1908
- Tac. ann. *Cornelius Tacitus, Annales*, (Çev: C.H. Moore - J. Jackson), London, 1962. (Loeb).
- Tac. hist. *Tacitus, Historiae*, (Çev: C.H. Moore - J. Jackson), London, 1962. (Loeb).

Modern Kaynaklar

- Adkins, L., Adkins, R. A., (1998). *Handbook to Life in Ancient Rome*. Oxford University Press.
- Abadie-Reynal, C.; Ergeç, R. (2000). "1998 Zeugma Kurtarma Kazısı" 21. *Kazı Sonuçları Toplantısı II*, s. 249-258.
- Abadie-Reynal, Catherine (2002). "Zeugma Çalışmaları 2000" 23. *Kazı Sonuçları Toplantısı*, s. 325-356.
- Abadie-Reynal, Catherine (2005). "Zeugma Tiyatrosu Kazısı" 27. *Kazı Sonuçları Toplantısı*, s. 331-339.
- Altınlı, Enver (1967). "Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun Jeolojisi" *Maden Tetkik ve Arama Dergisi*, 67, 1 – 24.
- Ann, S. T. (2002). Rome. Lorenz Educational Press.
- Atalay, İbrahim (2006). *Türkiye Bölgesel Coğrafyası*. İstanbul: İnkılap Kitabevi Yayınları.
- Austin, M. M. (1989). *The Hellenistic World from Alexander to the Roman Conquest*. Cambridge University Press.
- Bahar, Hasan (1997). "Fırat Bölgesi Tarihçesi ve Nehir Ulaşımı" *Tarih ve Toplum Dergisi*, 160, 38–44.
- Benjamin, S. G. (2009). *The Story of Persia*. Kessinger Publishing.
- Bennett, Julian (1997). *Trajan*. Routledge Press.
- Birley, Anthony (2000). *Septimius Severus: The African Emperor*. Routledge Press.
- Blois, L. D. (2007). *The Impact of the Roman Army (200 B.C. A.D. 476): Economic, Social, Political, Religious and Cultural Aspects*. Brill Publishing.
- Bohec Y. L. (2000). *The Imperial Roman Army*. Routledge Press.
- Bowersock, G. W. (1973). "Syria Under Vespasian" *Journal of Roman Studies*, 63, 133–145.
- Bunson, Matthew (2002). *Encyclopedia of the Roman Empire*. Facts on File Inc.
- Bury, J. B. (1930). *A History of the Roman Empire from Its Foundation*. Forgotten Books.
- Butcher, Kevin (2003). *Roman Syria and the Near East*. British Museum Press.
- Campbell Brain (1994). *The Roman Army, 31 BC-AD 337: A Sourcebook*. Routledge Publishing.
- Campbell D. B. (2009). *Roman Auxiliary Forts 27 BC-AD 378*. Routledge Publishing.
- Campbell Duncan (2004). *Greek And Roman Military Writers: Selected Readings*. Routledge Publishing.
- Campbell, Duncan (2006). *Roman Legionary Fortresses 27 BC-AD 378*. Osprey Publishing.
- Chamoux, Francois (2003). *Hellenistic Civilization*. Blackwell Publishing.
- Champlin, Edward (2003). *Nero*. Harvard Collage Press.
- Charlesworth, M. P. (1974). *Trade-routes and Commerce of the Roman Empire*. Ares Publishers.
- Chrissanthos, S. G. (2008). *Warfare in the Ancient World: From the Bronze Age to the Fall of Rome*. Praeger Publishers.
- Christopher, A. M. (2010). *On the Wings of Eagles: The Reforms of Gaius Marius and the Creation of Rome's First Professional Soldiers*. Cambridge Scholars Publishing.
- Collins, S. D. (1998). *Legions of Rome: The Definitive History of Every Roman Legion*. Quercus Publishing.
- Conti, Flavio (2003). *A Profile of Ancient Rome*. Getty Publishing.
- Cornell, Tim (1995). *The Beginnings of Rome: Italy From the Bronze Age to the Punic Wars*. Routledge Publishing.
- Cowan, Ross (2003). *Imperial Roman Legionary AD. 161 – 284*. Osprey Publishing.
- Curtis, V. S., Stewart, C. (2007). *The age of the Parthians*. I.B. Tuaris Publishing.
- D'Amato, Raffaele (2011). *Roman Centurions 753-31 BC: The Kingdom and the Age of Consuls*. Osprey Publishing.

- Decker, Michael (2007). "Frontier Settlement and Economy in the Byzantine East" *Dumbarton Oaks Papers*, 61, 217 – 267.
- Delbruck, Hans (1990). *Warfare in Antiquity: History of the Art of War*. Nebraska University Publishing.
- Dignas, B., Winter, E. (2007). *Rome and Persia in Late Antiquity: Neighbours and Rivals*. Cambridge University Press.
- Dirven, Lucinda (1999). *The Palmyrenes of Dura-Europos: A Study of Religious Interaction in Roman Syria*. Brill Press.
- Edmondson, Jonathan (2009). *Augustus*. Edinburgh University Press
- Edwell, Peter (2007). *Between Rome and Persia, The Middle Euphrates, Mesopotamia and Palmyra Under Roman Control*. Routledge Press.
- Elton, Hugh (1996). *Frontiers of the Roman Empire*. Indiana University Press.
- Erdkamp, Paul (2007). *A Companion to the Roman Army*. Blackwell Publishing.
- Ergeç, R., Comfort, A. (2000). "Crossing the Euphrates in Antiquity: Zeugma Seen From Space" *Anatolian Studies*, 50, 99-126.
- Ergeç, Rifat (2002). "Fırat Seleukeia'sı yahut Zeugma" *İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi, Anadolu Araştırmaları XVI*, s. 201-226.
- Erinç, Sırrı (1953). *Doğu Anadolu Coğrafyası*. İstanbul Üniversitesi Coğrafya Enstitüsü Yayınları.
- Evans, R. F. (1986). *Soldiers of Rome: praetorians and legionnaires*. Seven Locks Press,
- Farnum, J. H. (2005). *The Positioning of the Roman Imperial Legions*. Archaeopress.
- Farrokh, Kaveh (2007). *Shadows in the Desert: Ancient Persia at War*. Osprey Publishing.
- Fields, N., O'Brogain, S. (2012). *Roman Republican Legionary 298-105 BC*. Osprey Publishing.
- Fields, Nic (2007). *The Roman Army of the Punic Wars 264-146 BC*. Osprey Publishing.
- Fields, Nic (2008). *The Roman Army: the Civil Wars 88-31 BC*. Osprey Publishing.
- Fields, Nic (2009). *The Roman Army of the Principate 27 BC-AD 117*. Osprey Publishing.
- Gabriel, R. A. (2002). *The Great Armies of Antiquity*. Greenwood Publishing.
- Gabriel, R. A., Metz, K. R. (1991). *From Sumer to Rome: The Military Capabilities of Ancient Armies*. Greenwood Publishing.
- Garthwaite, G. R. (2005). *The Persians*. Blackwell Publishing.
- Garzetti, Albino (1974). *From Tiberius to the Antonines: A History of the Roman Empire, AD 14-192*. Harper and Row Publishers.
- Garzetti, Albino (1974). *From Tiberius to the Antonines: History of the Roman Empire from A.D.14 to 192*. Taylor & Francis Publishing.
- Gawlikowski, Michal (1985). "The Roman Frontier on the Euphrates" *Torino Proceedings of the Symposium: Common Ground and Regional Features of the Parthian and Sasanian World June 17th-21st, ss. 77-89*.
- Gironda, J. A. (2006). *The War*. Authorhouse Publishing.
- Glew, D.G. (1981). "Between the Wars: Mithridates Eupator and Rome, 85-73 B.C." *Chiron*, 11, 109-130.
- Görkay, Kutalmış (2010). "Zeugma, Fırat'ın Köprüsü", *Aktüel Arkeoloji Dergisi*, 17, s. 150-160.
- Grainger, John (2003). *Nerva and the Roman Succession Crisis of AD 96-99*. Routledge Press.
- Gruen, E. S. (1984). *The Hellenistic World and the Coming of Rome*. University of California Press.
- Hansen, E. V. (1971). *The Attalids of Pergamon*. Cornell University Press
- Hartmann, M.; Speidel M.A.; Ergeç, R. (1999). "Roman Military Forts At Zeugma" *XX. Kazı Sonuçları Toplantısı II*, s. 417-423.
- Hazel, Jhon (2001). *Who's Who in the Roman World*. Routledge Press.
- Henderson, B.W. (1969). *Five Roman Emperors: Vespasian, Titus, Domitian, Nerva, Traianus, A.D. 69-117*. Cambridge University Press.

- Hitti, P. K. (2004). *History of Syria: Including Lebanon and Paletsine*. First Gorgias Press.
- Holder P. A. (1980). *Studies in the Auxilia of the Roman Army from Augustus to Trajan*. B.A.R. Publishing.
- Huzar, E. G. (1978). *Mark Antonius, a Biography*. Minnesota Universty Press.
- Jones, B.W. (1992). *The Emperor Domitian*. Routledge Press.
- Jones, H.S. (1908). *The Roman Empire, B.C. 29 - A.D. 476*. G.P. Putnam's Sons.
- Kaya, Ali (2006). *Anadolu'daki Galatlar ve Galatya Tarihi*. İstanbul: İlya Yayıncılık.
- Keaveney, Arthur (1992). *Lucullus: A Life*. Routledge Press.
- Kennedy, David (1998). The Twin Towns of Zeugma on the Euphrates: Rescue Work and Historical Studies. *Journal of Roman Archaeology*.
- Kennedy, D. L. (1987). "The Garrisoning Of Mesopotamia in the Late Antonine And Early Severan Period" *Antichthon*, 21, 57–66.
- Keppie, Lawrence (1998). *The Making of the Roman Army: From Republic to Empire*. University of Oklahoma Press.
- Lazenby, J. F. (1998). *Hannibal's War: A Military History of the Second Punic War*. University of Oklahoma Press.
- Lepper, F. A. (1948). *Trajan's Parthian War*. Oxford University Press.
- Levick, Barbara (1999). *Vespasian*. Routledge Press.
- Macdermott, W. C. (2009). *History of Rome, from Its Earliest Period to the Death of Vespasian*. General Books.
- Mackay, C. S. (2004). *Ancient Rome: A Military and Political History*. Cambridge University Press
- Magie, David (2001). *Anadolu'da Romalılar I: Attlos'un Vasıyeti*. (Çevirenler: Ö. Çapar – N. Başgelen). Arkeoloji ve Sanat Yayınları.
- Matyszak, Philip (2008). *Legionary: the Roman soldier's (unofficial) manual*. Thames & Hudson Publications.
- Maxfield, V. A. (1981). *The Military Decorations of the Roman Army*. University of California Press.
- Mayor, Adrienne (2009). *The Poison King: The Life and Legend of Mithradates, Rome's Deadliest Enemy*. Princeton University Press.
- Mcging, B. C. (1986). *The Foreign Policy of Mithridates VI Eupator, King of Pontus*. Brill Press.
- McLynn, Frank (2009). *Marcus Aurelius: A Life*. Da Capo Press.
- M'Elderry, R. K. (1909). "The Legions of the Euphrates Frontier" *The Classical Quarterly*, 3, 44-53.
- Mellor, Ronald (2004). *The Historians of Ancient Rome*. Routledge Press.
- Millar, Fergus (1993). *The Roman Near East 31 BC-AD 337*. Cambridge University Press.
- Mommsen, T., Demandt, A. (1992). *A History of Rome Under the Emperors*. Routledge Press.
- Morgan, Gwyn (2006). *69 AD: The Year of Four Emperors*. Oxford University Press
- Osiel, Mark (2008). *Obeying Orders: Atrocity, Military Discipline, and the Law of War*. Transaction Publisher.
- Phang, S. E. (2008). *Roman Militar Service Ideologies of Discipline in the Late Republic and Early Principate*. Cambridge University Press.
- Pollard, Nigel (2003). *Soldiers, cities, and civilians in Roman Syria*. The University of Michigan.
- Potter, D. S. (2010). *A Companion to the Roman Empire*. Blackwell Publishing.
- Pritchett, W. K. (1991). *The Greek State at War*. California University Publishing.
- Rawlinson, George (2007). *The Seven Great Monarchies of the Ancient Eastern World: History of the Sasanian or New Persian Empire*. Gorgias Press.
- Redgate, A. E. (1998). *The Armenians*. Blackwell Publishing.
- Ross, Steven (2001). *Roman Edessa: Politics and Culture on the Eastern Fringes of the Roman Empire*. Routledge Press.

- Saraçoğlu, Hüseyin (1956). *Türkiye Coğrafyası Üzerine Etüdler*. Millî Eğitim Basımevi
- Sartre, Maurice (2005). *The Middle East under Rome*. Harvard College Publication.
- Schippmann, Klaus (1980). *Grundzüge der parthischen Geschichte*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Sekunda, Nicholas (1995). *Early Roman Armies*. Osprey Publishing.
- Sekunda, Nicholas (1996). *Republican Roman Army 200-104 BC*. Osprey Publishing.
- Sherwin-White, A. N. (1983). *Roman Foreign Policy in the East: 168 BC to AD 1*. University of Oklahoma Press.
- Shotter, David (1997). *Nero*. Routledge Press.
- Sicker, Martin (2000). *The Pre-Islamic Middle East*. Praeger Publishers.
- Southern, P., Dixon, K. R. (1996). *The Late Roman Army*. Batsford Publishing.
- Southern, Pat (2007). *The Roman Army: A Social and Institutional History*. Oxford University Press.
- Spiegel, Michael (1984). *Roman Army Studies*. J.C. Gibben Publication.
- Stark, Freya (1967). *Rome on the Euphrates: the story of a frontier*. Harcourt, Brace & World
- Svyantek, D. J., McChrystal, E. (2007). *Refining Familiar Constructs: Alternative Views in OB, HR, and I/O*. Information Age Publishing
- Timpledon, M., Marseken, S. (2010). *Vologases IV of Parthia*. VDM Verlag Dr. Mueller AG & Co.
- Ussher, James (2003). *The Annals of the World*. Master Books.
- Webster, Graham (1998). *The Roman Imperial Army of the First and Second Centuries A.D.* University of Oklahoma Press.
- Weir, William (2005). *50 Weapons That Changed Warfare*. Book-mart Publishing.
- Wheeler, E. L. (1979). "The Roman Legion as Phalanx". *Chiron*, 9, 303-18
- Whitby, Michael (2007). *The Cambridge History of Greek and Roman Warfare: Volume 2*. Cambridge University Press.
- Whittaker, C. R. (1994). *Frontiers of the Roman Empire A Social and Economic Study*. The Johns Hopkins University Press.
- Ziegler, Karl-Heinz (1964). *Die Beziehungen zwischen Rom und dem Partherreich*. Franz Steiner.

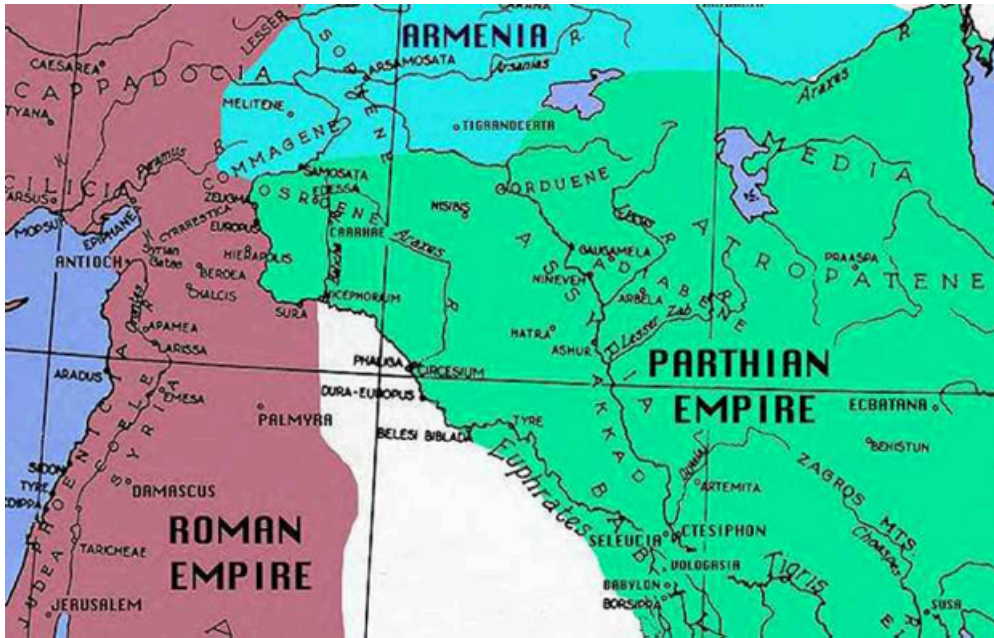
Tablo 1. Roma İmparatorları ve Lejyonlar

	Tiberius	Claudius	Nero	Vespasian	Domitian	Trajan	Hadrian	Sep. Sev	300 AD
XII. Fulminata				Satala	Satala	Satala	Samosata	Samosata	Samosata
XVI. Flavia Firma	M.S. 14 Suriye	Rephanea	Judea	Judea 'dan Melitene	Melitene	Melitene	Melitene	Melitene	Melitene
IV. Scythica	Moesia	Moesia	Zeugma	Zeugma	Zeugma	Zeugma	Zeugma	Zeugma	Zeugma

Şekil 1.	upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/bbb/Roman_Empire_125.png
Şekil 2.	http://iranpoliticsclub.net/maps/maps04/index.htm
Şekil 3.	Ergeç 2000: 125.
Şekil 4.	http://arsiv.siteniz.org/2010/01/samsat-kalesi-efsanesi.html
Şekil 5.	Görkay, 2010: 156.
Şekil 6.	Görkay, 2010: 155.
Şekil 7.	http://www.zeugmaweb.com/



Şekil 1. (Fırat Nehri Hattındaki Lejyonlar)



Şekil 2. (M.Ö. 50 – M.S. 150 yılı)



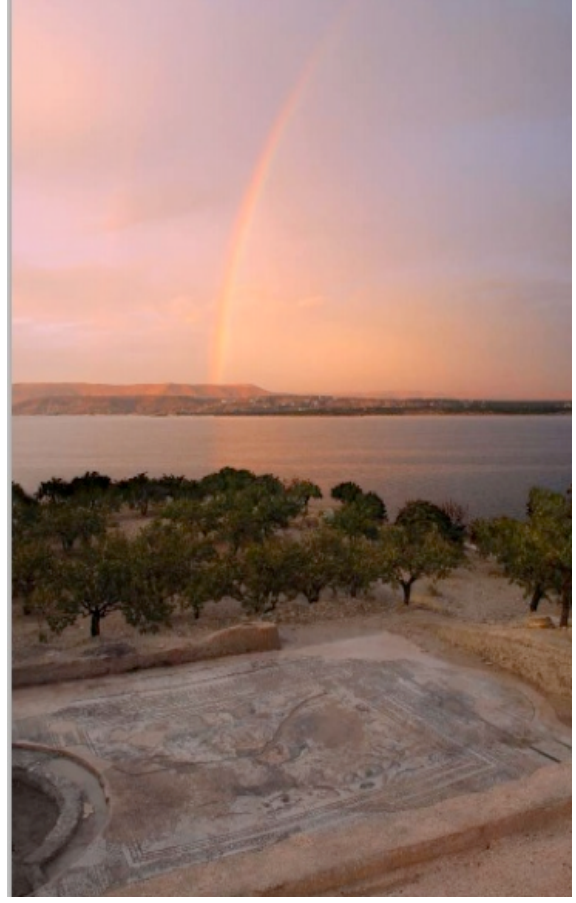
Şekil 3. (Bölgeden geçen ticaret yolları)



Şekil 4. (Samosata Antik Kenti)



Şekil 5. (Zeugma)



Şekil 6. (Zeugma)



Şekil 7. Bereket Tanrısı Demeter (Zeugma)

Türkiye'deki Dil ve Konuşma Terapistlerinin Otizm Alanındaki Eğitim ve Klinik Bilgilerinin Belirlenmesi

Training and Clinical Knowledge in Autism among Speech and Language Therapists in Turkey

Uzm. Dkt. Merve Savaş - Yrd. Doç. Dr. Bülent Toğram

Öz

Otizm ve yaygın gelişimsel bozukluk şemsiye terimi altında yer alan diğer bozukluklarda, ortak görülen problem iletişim ve dil alanlarında yaşanan sorunlardır. Otizmli bireylerin büyük bir çoğunluğunda görülen dil ve iletişim problemlerinin giderilmesinde özel eğitim alanında çalışan uzmanların yanı sıra dil ve konuşma terapistlerinin de önemli sorumlulukları bulunmaktadır.

Bu çalışmada dil ve konuşma terapistlerinin otizm alanındaki eğitim ve klinik bilgilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, 52 maddeden oluşan bir anket uyarlanmıştır. Dil ve konuşma terapistliği lisansüstü programlarından mezun olan 85 uzman dil ve konuşma terapistine anket formu gönderilmiş ve 61 anket geri dönmüştür. Çalışmada anket aracılığıyla betimsel model kullanılmıştır.

Elde edilen sonuçlara göre; dil ve konuşma terapistliği eğitimi kapsamında, otizmle doğrudan ilişkili derslerin yer almadığı, otizmle bir şekilde ilişkili derslerin sayısı, bu derslerde otizmin ele alınma süresi ve klinik eğitim boyunca çalışılan otizmli birey sayısının sınırlı olduğu görülmektedir. Dil ve konuşma terapistlerinin çok büyük bir kısmı otizmli bireyler için uygun müdahale hedefleri belirleme ve otizmli bireyle eğitim sunma konularında kendilerini yeterli hissetmemekte, ayrıca "otizm" konusunda eğitim ve klinik deneyimlerini yeterli görmemektedir.

Anahtar Kelimeler: Dil ve Konuşma Terapistliği, Otizm, Klinik Bilgi

Abstract

The common problems in autism and other disorders that fall under the umbrella term 'pervasive developmental disorder' are difficulties in communication and language. When considering communication and language problems of the individuals with autism, speech and language therapists play an essential role in addition to special education specialists.

The study aims to determine speech and language therapists' training and clinical knowledge in autism. For this purpose, 52-item-survey was adapted to Turkish. The survey was mailed to 85 speech and language therapists and 61 of them returned. The study followed a survey design.

Results show that there were no courses directly related to autism in speech and language therapy graduate program. The courses that are in some ways related to autism, the duration of discussion on autism in these courses and the number of cases with autism that are worked with during the course of the clinical education are limited. Most speech and language therapists do not feel competent on setting appropriate intervention goals for children with autism and training them. Also they do not feel that their education and clinical experiences in the field of autism are sufficient.

Keywords: Speech and Language Therapy, Autism, Clinical Knowledge

Giriş

Amerikan Psikiyatri Derneği'nin yayınladığı DSM IV-TR'ye göre otizm spektrum bozukluğu (OSB) terimi altında ele alınan otizm; 12 semptomdan en az 6'sının görüldüğü ve her biri 4'er alt madde içeren üç genel kategoriye ayrılır. Bu üç genel kategori "sosyal etkileşimde belirgin bozukluk", "iletişimde belirgin bozukluk" ve "kısıtlı ilgi ve tekrarlayıcı, basmakalıp davranışlar" dır (APA, 2000). Görüldüğü üzere, iletişim ve dil sorunları, otizm spektrum bozukluk şemsiye terimi altında yer alan bozukluklarda görülen temel problemlerden ve tanı kriterlerinden biridir. Otizmlili bireylerin büyük bir çoğunluğunda görülen dil ve iletişim sorunlarının giderilmesinde özel eğitim alanında çalışan uzmanlarla birlikte dil ve konuşma terapistleri (DKT) de görev almaktadır.

Ülkemizde 26 Nisan 2011 tarihinde 6225 Sayılı Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun kapsamında T.C. Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren kanuna göre; "dil ve konuşma terapisti; dil ve konuşma terapisi alanında lisans eğitimi veren fakülte veya yüksekokullardan mezun veya diğer lisans eğitimleri üzerine dil ve konuşma terapisi alanında yüksek lisans veya doktora yapan, bireylerin ses, konuşma ve dil bozukluklarının önlenmesi için çalışmalar yapan ve ilgili uzman tabip tarafından teşhisi konulmuş yutkunma, dil ve konuşma bozukluklarının rehabilitasyonunu sağlayan sağlık meslek mensubudur" (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/04/20110426-1.htm>).

Amerikan Konuşma-Dil-İşitme Birliği'ne (American Speech-Language-Hearing Association (ASHA) göre DKT; otizmlili bireylerin ve yetişkinlerin tarama ve tanılamalarının gerçekleştirilmesi ile sosyal iletişim becerilerinin ve yaşam kalitelerinin artırılması yönünde kritik bir role sahiptir. Otizmin temel özellikleri arasında yer alan sosyal etkileşim ve iletişimde yaşanan güçlüklerin sağaltımında, otizmlili bireyin ve iletişim ortaklarının sosyal etkileşim fırsatlarının artırılması ve sosyal izolasyonun önlenmesinde DKT'lerin sorumluluğu ön plana çıkmaktadır. DKT, otizm açısından risk altındaki bireyleri erken dönemde belirlemek ve otizm alanında deneyimli DKT'lere yönlendirmek ile; tanı sürecinde otizm spektrum bozukluğuyla örtüşen ya da karıştırılabilen dil ve konuşma bozukluklarından ayırmak ya da eşlik edebilecek diğer dil ve konuşma bozukluklarının ayırıcı tanısını koymak için formal ve informal değerlendirmeleri yapmak; otizmi olan ya da otizm riski bulunan bireylerin eğitimi konusunda

özel eğitime yönlendirmek; özel eğitim öğretmenleri, aile ve diğer ilişkili personele danışmanlık etmek ve/veya doğrudan müdahalelerde bulunmak ile yükümlüdür (ASHA, 2006a; 2006b; Tohum Otizm Vakfı, 2010, s.41).

DKT'lerin mesleki yeterliliklerini belirlemek amacıyla yapılmış çeşitli çalışmalar alanyazında yer almaktadır. Brisk vd.'nin (1997, s. 164-174) çalışmasında ABD'de yaşayan DKT'lerin okul çağı bireylerinde kekemelik terapilerine ilişkin eğitim ve özgüvenlerinin incelendiği çalışmada, son on yılda mezun olan DKT'lerin, 1970'lerde mezun olanlara oranla, kendilerini daha yeterli hissettikleri belirlenmiştir. DKT'ler yetişkin kekeme bireylere uygulanan terapilerin, çocuk ve ergenlere uygulanan terapilere oranla, daha az başarılı olduğunu ve kekemelik alanında uzmanlaşmış terapistlere başvurmayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Bir diğer çalışmada DKT'lerin yazma bozukluklarını değerlendirme ve terapiye yönelik kendilerini algılayışları altı bölümden oluşan bir anketle sorgulanmış ve klinik ve teorik eğitimleri süresince yazma bozukluğu olan bireylere değerlendirme ve terapi hizmeti verme deneyimlerinin sınırlı olduğunu düşündükleri sonucuna ulaşılmıştır (Blood vd., 2010, s. 416-428). Hux vd.'nin (1996, s. 178) araştırmasında DKT'lerin travmatik beyin hasarına ilişkin öz-algıları ve bilgi düzeylerinin belirlenmesi amacıyla, ABD'de 10 farklı eyalette yaşayan DKT'lere anket formu gönderilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, katılımcıların büyük bir çoğunluğu travmatik beyin hasarlı bireylere müdahale konusunda kendilerini yeterli hissetmemekte ve travmatik beyin hasarı ve sonuçlarına yönelik yanlış inanışlara sahip oldukları belirlenmiştir. DKT'lerin İspanyol-Amerikan (Hispanic-American) iki dilli bireylere sunulan hizmete ilişkin yeterliliklerinin belirlendiği anket çalışmasında, katılımcıların yaklaşık 1/3'nin lisans ve lisansüstü eğitimleri süresince çok dillilik/çok kültürlülük alanında eğitim almadığı ve 1/4'nin de bu alanda sadece bir ya da daha fazla ders aldığı ifade edilmiştir. Ayrıca, katılımcıların ana dili İngilizce olan çocuk ve ailelere sağladıkları hizmette, ana dili İspanyolca olan çocuk ve ailelere verdikleri hizmete oranla, kendilerini daha yeterli hissettikleri Hammer vd.'i (2004, s. 91-108) tarafından aktarılmıştır.

Alanyazında, DKT'lerin OSB ile yeterliliğine ilişkin çok az sayıda çalışmaya rastlanmıştır; Örneğin, Cascella ve Colella'nın (2004, s. 245-252) çalışmasında, okullarda çalışan DKT'lerin OSB alanındaki mesleki yeterlilik ve mevcut bilgi düzeyleri bir derecelendirme

ölçeğiyle incelenmiştir. Bu çalışmanın bulgularında, DKT'lerin uzmanlaşma sürecinde otizme ilişkin akademik ve klinik eğitimlerinin yeterli olmadığı, otizmin davranışsal ve iletişimsel özelliklerinin, otizme yönelik değerlendirme ve müdahale süreçlerine oranla, daha az bilindiği ortaya konmuştur.

ABD'de özel eğitim alanında personel yetiştiren bölümlerin ne kadar yaygın olduğunu, sadece otizme yönelik bölümlerin sayısını ve otizme özgü çalışmalarda ele alınan konuları inceleyen bir çalışmada (Barnhill vd., 2011, s. 75-86), özel eğitim ve otizm alanında çalışacak personelin yetiştirilmesinde uygulanan eğitim programlarının daha zenginleştirilmesi gerekliliği vurgulanmıştır. Bu araştırmaya kaynak oluşturan Schwartz ve Drager'in (2008, s. 66-77) çalışmasında ise DKT'lerin otizm alanındaki bilgi düzeylerinin belirlenmesi, lisans/ lisansüstü öğrenimleri sürecinde otizme yönelik eğitim ve klinik deneyimleri ve otizmlili bireyler ve ailelerine sundukları hizmette kendilerini yeterli hissedip hissetmedikleri araştırılmıştır. Katılımcıların çoğunun otizmin özelliklerini bildiği fakat tam kriterlerine ilişkin algılarının karmaşıklık gösterdiği ve çeşitli eğitim seviyelerinde otizmle ilgili ders aldığı bildirilmiş olmasına rağmen, bu derslerde otizmin ele alınış süresinin oldukça sınırlı olduğu belirlenmiştir. Bazı DKT'lerin ise, otizmlili bireylere ve ailelerine hizmet sunma konusunda yeterli düzeyde olmadıklarını belirttikleri de görülmüştür.

Ülkemizde gelişmekte olan bir alana uzman yetiştiren Dil ve Konuşma Terapistliği lisansüstü programları 85 mezun vermiş ve bu mezunlar da "Uzman Dil ve Konuşma Terapisti" olarak hizmet vermeye başlamıştır. Daha önce de ifade edildiği gibi, DKT'ler otizmlili bireylerin eğitim sürecinde önemli yer almaktadır. Dolayısıyla, DKT'lerin ve uzmanlaşma sürecindeki adayların aldıkları/ alacakları eğitimler ile klinik bilgileri ve deneyimleri otizmlili bireylere iletişim becerilerinin kazandırılmasında oldukça önemlidir. Uluslararası alanyazında, yukarıda örnekleri görüldüğü gibi, bazı çalışmalar bulunmakla birlikte, Türkçe alanyazında DKT'lerin otizm alanında eğitimlerini ve klinik bilgilerini belirlemeye yönelik bir çalışma bulunmamaktadır. Böyle bir çalışmanın yapılmasına duyulan ihtiyaç, bu araştırmanın önemine ve gerekçesine vurgu yapmaktadır.

Amaç

Bu çalışmada ülkemizdeki DKT'lerin otizm alanındaki eğitim ve klinik bilgilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaca ulaşmak için anket aracılığıyla aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır; DKT'lerin (a) genel eğitim durumları ve alanda otizmlili bireylerle çalışma deneyimleri nasıldır?, (b) lisans ve lisansüstü eğitimleri sırasında otizmle ilgili eğitimleri ve klinik bilgileri nasıldır?, (c) otizmin özelliklerine ilişkin bilgileri nasıldır? ve (d) otizmlili bireylere terapi verme bilgileri hakkındaki düşünceleri nedir?

Yöntem

Bu çalışma, 2011-2012 öğretim yılı içerisinde gerçekleştirilmiştir. Var olan durumu bir anket aracılığıyla ortaya koymak amaçlandığı için betimsel tarama modelinde bir araştırma desenlenmiştir.

Katılımcılar

Araştırma, dil ve konuşma terapistliği alanında lisans veya lisansüstü eğitim almış Türkçe konuşan DKT'ler arasından anketi tamamlayıp geri gönderen 61 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir.

Katılımcıların büyük bir çoğunluğu (% 91,8; n= 56) dil ve konuşma terapistliği alanında yüksek lisans derecesine, 5'i ise doktora derecesine sahiptir. Mezun oldukları lisans programlarının dağılımına göre %34,4'ü (n=21) psikoloji; %14,8'i (n=9) özel eğitim; %14,8'i (n=9) fizik tedavi ve rehabilitasyon; %14,8'i (n=9) dilbilim/yabancı dil öğretmenliği, %13,1'i (n=8) psikolojik danışmanlık ve rehberlik; %1,6'sı (n=1) okul öncesi öğretmenliği; ve %6,6'sı (n=4) diğer bölümlerden (iletişim bozuklukları, kinesi-yoloji, biyoloji öğretmenliği, Türk dili ve edebiyatı) oluşmaktadır. Katılımcıların mezuniyet yıllarının %44,3'ü (n=27) 2000-2005 arası ve %55,7'si (n=34) 2006 ve sonrasında; mesleki deneyim süreleri ise %55,7'sinin (n=34), 1-5 yıl %39,3'ünün (n=24) 6-10 yıl ve %4,9'unun (n=3) 11-15 yıldır.

Veri Toplama Aracı

Bu çalışmada DKT'lerin otizm alanındaki eğitim ve klinik bilgilerinin belirlenebilmesi için Schwartz ve Drager'in (2008, s. 66-77) "Training and Knowledge in Autism Among Speech-Language Pathologists: A Survey" isimli çalışmasında okullarda hizmet veren DKT'lerin otizm alanındaki eğitim ve klinik bilgilerini belirlemek amacıyla geliştirdiği ve 52 maddeden

oluşan anket “Dil ve Konuşma Terapistlerinin Otizm Alanında Eğitim ve Klinik Bilgilerini Belirleme Anketi” adı altında Türkçe’ye uyarlanmıştır.

Anketin Türkçe’ye Uyarlanması

“Dil ve Konuşma Terapistlerinin Otizm Alanında Eğitim ve Klinik Bilgilerini Belirleme Anketi”nin uyarlama aşamasında ankette yer alan maddeler Dil ve Konuşma Terapistliği Anabilim dalında yüksek lisans öğrenimi gören ve İngilizce yeterliliği olan üç kişi tarafından orijinalinden Türkçe’ye çevrilmiştir. Çevrilen bu maddeler dil ve konuşma terapistliği alanında uzman ve İngilizce yeterliliği olan beş kişi tarafından değerlendirilmiştir. Uzmanlardan üç çeviri arasında orijinal ifadeye en uygun çeviri maddesini işaretlemeleri istenmiştir. Daha sonra, uzmanların çeviri değerlendirmeleri incelenerek, en çok oylanan maddeler seçilmiş ve ankete eklenmiştir.

Dil ve Konuşma Terapistlerinin Otizm Alanında Eğitim ve Klinik Bilgilerini Belirleme Anketi

Anket, “Genel Bilgiler”, “Eğitim ve Klinik Deneyim”, “Otizmin Özellikleri”, “Otizmde Yeterlilik” kısımlarından oluşmaktadır. Birinci bölüm, “Genel Bilgiler”, kısmında dil ve konuşma terapistlerinin genel eğitim durumları, dil ve konuşma terapisi sunulan eğitim ortamlarında çalışma deneyimleri ve daha spesifik olarak otizm alanında klinik deneyimleri sorgulanmaktadır. Schwartz ve Drager’in (2008, s. 66–77) çalışmasında birinci bölümde yer alan maddeler, Brisk vd.’nin (s. 166) kekemelik ile ilgili yaptıkları bir çalışmanın (Kekemeliğin Klinik Yönetimi -Clinical Management of Stuttering-) giriş kısmından uyarlanmıştır. İkinci bölüm, “Eğitim ve Klinik Deneyim” kısmında Dil ve Konuşma terapistlerinin eğitim ve klinik geçmişleri, lisans ve lisansüstü öğrenimleri süresince otizmin ne kadar ele alındığı ile ilgili soruları üzerinde içermektedir. Bu bölümde yer alan maddeler otizm ya da otizmle ilişkili derslerin süresi ve dil ve konuşma terapisi gibi daha genel bir alanda otizmle ilişkili konulara ne kadar yer verildiğine ilişkin seçenekli sorulardan oluşmaktadır. Üçüncü bölüm, “Otizmin Özellikleri” kısmı doğru-yanlış ve 5’li Likert tipi maddeleri içermektedir. Beşli Likert tipi maddelerde “kesinlikle katılmıyorum”, “katılmıyorum”, “katılıyorum”, “kesinlikle katılıyorum” ve “emin değilim” seçeneklerinden oluşmaktadır. Bu bölümde dil ve konuşma terapistlerinin otizme ilişkin bilgi düzeylerinin belirlenmesi amacı güdülmektedir. Üçüncü bölümdeki maddeler,

otizmin tanı kriterleri, otizimli çocukların karakteristik özellikleri, otizm hakkında yaygın söylenceler ve otizmin etiyojisi başlıkları altında ele alınmıştır. Aynı çalışmanın üçüncü bölümünde yer alan maddeler, DSM-IV (APA, 1994) kriterleri, Stone’un (1987) otizmle ilgili çalışması ve halihazırda otizm hakkında yaygın söylenceler dikkate alınarak oluşturulmuştur. Dördüncü Bölüm, “Otizmde Yeterlilik” kısmında ise, dil ve konuşma terapistlerinin otizimli çocuklara etkili eğitim verme konusunda kendi yeterliliklerini incelemektedir. Likert tipi maddelerde “kesinlikle katılmıyorum”, “katılmıyorum”, “katılıyorum”, “kesinlikle katılıyorum” seçeneklerinden oluşmaktadır. “Otizmin özellikleri” ve “otizmde yeterlilik” kısımlarında, likert tipi maddeler değerlendirilirken “kesinlikle katılıyorum” ile “katılıyorum” derecelendirmeleri birleştirilerek “katılıyorum” başlığı altında; “kesinlikle katılmıyorum” ve “katılmıyorum” derecelendirmeleri de birleştirilerek “katılmıyorum” altında değerlendirilmiştir. Dil ve konuşma patolojisi alanında otizmde uzmanlaşmış kişilerden yardım ve yönlendirme talep edilip edilmeyeceği de bu bölümde yer alan sorular arasındadır. Çalışmanın orijinalinde, dördüncü bölümde yer alan sorular Brisk vd.’nin (1997, s. 173) “Kekemeliğin Klinik Yönetimi (Clinical Management of Stuttering)” çalışmasından uyarlanmıştır. Anketin uygulandığı orijinal çalışmada yukarıdaki bilgilerin dışında geçerlik ve güvenilirliğe ilişkin bilgi verilmemiştir.

İşlem

Verilerin Toplanması

Çalışmada kullanılan anket Dil ve Konuşma Terapistliği yurtiçi ve yurtdışı lisansüstü programlarından mezun olan 85 uzman dil ve konuşma terapistine e-posta yoluyla gönderilmiş ve katılımcılar ankette yer alan maddeleri yanıtladıktan sonra e-posta yoluyla çalışmayı yürüten araştırmacıya geri dönmüşlerdir. Gönderilen e-postalardan 6’sı e-posta adreslerinin artık kullanılmadığı gerekçesiyle geri döndüğü için anketlerin 79 dil ve konuşma terapistine ulaştığı düşünülmektedir. Bunlardan 61 anket geri dönmüştür. Anketlerin geriye dönme oranı %77’dir.

Verilerin Analizi

İstatistiksel analizlerin tümü SPSS 15 (SPSS Inc., Chicago, IL, U.S.A.) istatistik paket programı ile gerçekleştirilmiştir. Tanımlayıcı istatistikler için aritmetik ortalama \pm standart sapma yöntemi kullanılmıştır.

Bulgular

Genel Bilgilere İlişkin Bulgular

Anket formunda, katılımcılara çalışmaya devam ettikleri otizm ya da yaygın gelişimsel bozukluğu olan bireylerin sayısı sorulmuştur. Büyük bir çoğunluğu (%45,9; n=28) halihazırda otizm ya da yaygın gelişimsel bozukluğu olan bireylerle çalışmadıklarını belirtmişlerdir. Diğer yanıtlar ise 1-3 birey (%29,5; n=18), 4-6 birey (%13,1; n=8), 7-9 birey (%1,6; n=1), 10-12 birey (%1,6; n=1), 13-15 birey (%3; n=9) ve 16 ve daha fazla birey (%3,3; n=2) ile çalışıldığını göstermektedir.

Mesleki yaşamları süresince çalışmış oldukları otizmlili bireylerin toplam sayısının sorulduğu maddeye verilen yanıtlara göre, katılımcıların %23'ü (n=14) otizmlili bir bireyle hiç çalışmamıştır. Diğer yanıtlar-

da ise 1-5 birey (%32,8; n=20), 6-10 birey (%14,8; n=9), 11-15 birey (%3,3; n=2), 16-20 birey (%3,3; n=2), 26-30 birey (%6,6; n=4), 30 ve daha fazla birey (%16,4; n=10) ile çalıştıklarını belirtmişlerdir. Otizmlili bireylerle hiç çalışmamış olan katılımcılara, otizmlili bireylerle çalışmayı düşünüp düşünmedikleri sorulmuştur. Katılımcıların %18'i (n=11) "hayır" cevabını vermiştir. Otizmlili bir birey ile çalışırken DKT'lerin seans süresi üç farklı grupta ele alınmıştır. Seans süreleri 30 dakikadan az (%8,2; n=5), 30 dakika (%16,4; n=10) ve 30 dakikadan fazla (63,9; n=39) olarak belirtilmiştir. Katılımcılar otizmlili bireylerini haftada 1 seans (%45,9; n=28), 2 seans (%31,1; n=19) ve 3 seans ve üzerinde (%9,8; n=6) görmeyi tercih etmektedir.

Anketin genel bilgiler bölümünde yer alan ve katılımcıların terapi verdiği otizmlili bireylerin eğitimlerine ilişkin bilgiler Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Katılımcıların Terapi Verdiği Otizmlili Bireylerin Eğitim Düzeyleri

Eğitim seviyesi	Frekans	Yüzde
Özel eğitim kurumu	7	11,5
Anaokulu	7	11,5
İlköğretim	1	1,6
Özel eğitim ve anaokulu	13	21,3
Özel eğitim ve ilköğretim	2	3,3
Anaokulu ve ilköğretim	4	6,6
İlköğretim ve ortaöğretim	1	1,6
Özel eğitim, anaokulu ve ilköğretim	11	18,0
Belirtilmemiş	15	24,6

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların büyük bir çoğunluğunun (%21,3; n=13) özel eğitim ve anaokulu seviyelerinde otizmlili öğrencileri vardır. Diğer eğitim seviyeleri özel eğitim (%11,5; n=7), anaokulu (%11,5; n=7), ilköğretim (%1,6; n=1), özel eğitim ve ilköğretim (%3,3; n=2), anaokulu ve ilköğretim (%6,6; n=4), ilköğretim ve ortaöğretim (%1,6; n=1), özel eğitim, anaokulu ve ilköğretim (%18; n=11)'dir.

Katılımcılara mezuniyetlerinden bu yana otizme ilişkin eğitim almaya devam edip etmediklerine sorulmuştur. Bulgulara göre, katılımcılar 1-5 arası (%26,2; n=16), 6-10 arası (%4,6; n=3), 11-15 arası ve 16 ve daha fazla (%1,6; n=1) sayıda ilgili seminer/kurs/çalışmaya katıldıklarını ifade etmişlerdir. Eğitim seminerlerine katılmayanların büyük çoğunluğu oluşturduğu görülmüştür (%65,6; n=40). Katılımcıların %98'4'ü (n=60) Anadolu Üniversitesi mezunudur.

Bir katılımcı ise yüksek lisans programını ABD'de tamamlamıştır.

Eğitim ve Klinik Deneyime İlişkin Bulgular

Katılımcıların lisans ve yüksek lisans öğrenimleri süresince aldıkları otizmle ilgili ders sayıları, hangi kategoriye ait oldukları ve otizmle ilgili derslere ayrılan süreler, bu çalışmada "doğrudan otizmle ilişkili" dersler ve "otizmle bir şekilde ilişkili" dersler olmak üzere iki kategoride incelenmiştir.

İlk kategori olan "doğrudan otizmle ilişkili" dersler incelendiğinde, katılımcıların büyük bir çoğunluğunun (%80,3; n=49) lisans ve yüksek lisans öğrenimleri süresince doğrudan otizmle ilgili hiç ders almadıkları görülmektedir. Katılımcıların verdiği diğer yanıtlar Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Katılımcıların Lisans ve Yüksek Lisans Öğrenimleri Süresince Doğrudan Otizmle İlişkili Aldıkları Ders Sayıları ve Yüzdeleri

Sayı	Frekans		Yüzde	
	Lisans	Y. Lisans	Lisans	Y. Lisans
0 ders	49	49	80,3	80,3
1 ders	5	9	8,2	14,8
2 ders	5	2	8,2	3,3
3+ ders	2	1	3,3	1,6

İkinci kategori olan “otizmle bir şekilde ilişkili” dersler incelendiğinde, lisans öğrenimleri süresince otizmle bir şekilde ilişkili aldıkları ders sayıları incelendiğinde, katılımcıların %39,3’ü (n=24) 0 ders, %24,6’sı (n=15) 1 ders, %13,1’i (n=8) 2 ders, %9,8’si (n=6) 3 ders, %4,9’u (n=3) 4 ders ve %8,2’si (n=5) 5 ve daha fazla ders aldığını belirtmiştir. Ayrıca, katılımcıların lisans öğrenimleri süresince otizmle ilişkili olarak aldıkları derslere ait kategorilerin özel eğitim (%23; n=14), genel eğitim (%8,2; n=5), dil bozuklukları (%4,9; n=3), diğer (%6,6; n=4) özel eğitim ve genel eğitim (%4,9; n=3), özel eğitim ve dil bozuklukları (%4,9; n=3), özel eğitim ve diğer (%4,9; n=3), dil bozuklukları ve diğer (%4,9; n=3), özel eğitim, genel ve dil bozuklukları (%6,6; n=4) olduğu görülmektedir. Bu kategorilere ait olan ders sürelerinin 1 hafta (%32,8; n=20), 2 hafta (%18; n=11), 1 ay (%14,8; n=9), 2 ay (%1,6; n=1) olarak belirtildiği görülmüştür. Lisans öğrenimi süresinde otizmle bir şekilde ilişkili ders almayan katılımcıların en büyük grubu oluşturduğu görülmüştür (%29,5; n=18).

İkinci kategori olan “otizmle bir şekilde ilişkili” dersler lisansüstü öğrenimleri açısından incelendiğinde,

otizmle ilişkili olarak aldıkları derslerin sayısına göre, katılımcıların %6,6’sının (n=4) 0 ders, %31,1’inin (n=19) 1 ders, %36,1’inin (n=22) 2 ders, %14,8’inin (n=9) 3 ders, %4,9’unun (n=3) 4 ders ve %6,6’sının (n=4) 5 ve daha fazla ders aldığı görülmektedir. Katılımcıların lisansüstü öğrenimleri süresinde otizmle bir şekilde ilişkili almış oldukları derslerin ait olduğu kategoriler ise; özel eğitim (%3,3; n=2), genel eğitim (%4,9; n=3), dil bozuklukları (%47,5; n=29), özel eğitim ve dil bozuklukları (%27,9; n= 17), genel eğitim ve dil bozuklukları (%3,3; n=2), özel eğitim, genel eğitim ve dil bozuklukları (%3,3; n=2) ve tümü (%1,6; n=1)dür. İki katılımcı da ders almadığını belirtmiştir. Bu derslere ayrılan süreler 1 hafta (%41; n=25), 2 hafta (%31,1; n=19), 1 ay (%18; n=11), 1,5 ay (1,6; n=1) ve 2 aydır (%4,9; n=3).

Araştırmaya katılan DKT'lere klinik uygulamaları süresince otizm tanısı almış kaç vakalarının olduğu sorulmuş ve %29,5’inin (n=18) bir vaka ile, %26,2’sinin (n=16) de 2 ile 5 arasında vaka ile çalıştıkları belirlenmiştir. Ancak DKT'lerin %37,7’sinin klinik uygulama eğitimleri sırasında hiç otizimli vaka ile çalışmadıkları saptanmıştır (Tablo 3).

Tablo 3. Klinik Eğitim Süresinde Çalışılan Otizimli Birey Sayılarının Dağılımı

Sayı	Frekans	Yüzde
1 vaka	18	29,5
2-5 vaka	16	26,2
6-10 vaka	2	3,3
11+ vaka	2	3,3
Belirtilmemiş (0 Vaka)	23	37,7

Otizmin Özelliklerine İlişkin Bulgular

Bu bölümde otizmin özellikleri doğru-yanlış ve Likert tipi sorularla ele alınmıştır.

Tablo 4. Otizmin Özelliklerine İlişkin Doğru-Yanlış Tipi Maddelere Verilen Yanıtların Dağılımı

	D		Y	
	Frekans	%	Frekans	%
Bir çocuğun otizm tanısı alması için sosyal etkileşiminin bozuk olması gerekmektedir. (D)	60	98,4	1	1,6
Bir çocuğun otizm tanısı alması için kendine zarar verme davranışları sergilemesi gerekmektedir. (Y)	6	9,8	55	90,2
Bir çocuğun otizm tanısı alması için tekrarlayıcı ve basmakalıp ilgilerinin ve davranışlarının olması gerekmektedir. (D)	55	90,2	6	9,8
Bir çocuğun otizm tanısı alması için iletişim becerilerinin bozuk olması gerekmektedir. (D)	60	98,4	1	1,6
Bazı otizimli bireyler acıya karşı aşırı duyarlılık ya da daha az (düşük) duyarlılık gösterirler. (D)	52	85,2	9	4,8
Erkekler, kızlara oranla daha fazla otizm tanısı alır. (D)	57	93,4	4	6,6
Bazı otizimli bireyler ince ve kaba motor becerilerde birbiriyle uyumsuz gelişim göstermektedir. (D)	50	82,0	11	18,0
Otizimli bireyler asla göz teması kurmazlar. (Y)	7	11,5	54	88,5

Doğru-yanlış tipi sorularda otizme ilişkin tanı kriterleri ve otizimli bireylerin karakteristik özellikleri sorulanmış ve bulgular Tablo 4'te verilmiştir.

0-6 ay (n=3; %4,9), 6-12 ay (n=15; %24,6), 12-18 ay (n=22; %36,1), 18-24 ay (n=11; %18), 24-36 ay (n=8; %13,1), 36 + ay (n=2; %3,3) olarak belirtilmiştir.

Ankette ayrıca bir soru ile otizm belirtilerinin görüldüğü yaş aralıkları sorulmuş; katılımcılar tarafından

Otizmin özelliklerine ilişkin likert tipi maddelere verilen yanıtların dağılımı Tablo 5'de yer almaktadır.

Tablo 5. Otizmin Özelliklerine İlişkin Likert Tipi Maddelere Verilen Yanıtların Dağılımı

Madde	KK	K	K	KK	ED
	(-)	(-)	(+)	(+)	
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Otizmin etiolojisinde duygusal faktörlerin önemli rol oynadığını düşünüyorum.	21,3	39,3	21,3	6,6	11,5
Otizimli bireylerin kasıtlı olarak olumsuz ve uyumsuz davrandıklarını düşünüyorum.	65,6	29,5	1,6	0	3,3
Otizimli bireylerin ebeveynlerine bile duygusal bağıllık göstermediklerini düşünüyorum.	18,0	41,0	24,6	3,3	13,1
Çoğu otizimli çocuğun konuşmadığını düşünüyorum.	11,5	42,6	42,6	1,6	1,6
Çoğu otizimli çocuğun zihinsel engelini de olduğunu düşünüyorum.	16,4	44,3	31,1	6,6	1,6
Çoğu otizimli çocuğun özel beceri ve yeteneklerinin olduğunu düşünüyorum.	9,8	41,0	34,4	4,9	9,8
Çoğu otizimli çocuğun test puanlarının gösterdiğinden daha zeki olduğunu düşünüyorum.	1,6	29,5	34,4	19,7	14,8
Otizmin sadece çocukluk çağında ortaya çıktığını düşünüyorum.	6,6	6,6	29,5	41,0	16,4
Uygun tedaviyle çoğu çocuğun otizmden kurtulabileceğini düşünüyorum.	11,5	32,8	31,1	6,6	18,0
Otizmin gelişimsel bir bozukluk olduğunu düşünüyorum.	4,9	4,9	47,5	39,3	3,3
Erken müdahaleyle bile, otizimli bireylerin toplumda bağımsız işlev gösterme prognozlarının kötü olduğunu düşünüyorum.	19,7	54,1	14,8	3,3	8,2
Otizimli bir çocuğun daha önceden tepkide bulunduğu soru ya da yönergeye cevap vermemesi halinde inatçı ve uyumsuz olduğunu düşünüyorum.	19,7	47,5	19,7	4,9	8,2

KK(-): Kesinlikle katılmıyorum, K (-): Katılmıyorum, K (+): Katılıyorum, KK (+): Kesinlikle katılıyorum, ED: Emin değilim

Otizmin özelliklerine ilişkin Likert tipi maddelere verilen yanıtların dağılımı incelendiğinde, DKT'lerin %60,6'sının (n=37) "Otizmin etiyojisinde duygusal faktörlerin önemli rol oynadığını düşünüyorum." maddesine katılmadığı görülmektedir. %27,9'u (n=17) ise bu maddeye katıldığını belirtmişlerdir. Aynı madde için katılımcıların %11,5'i (n=7) emin olmadıklarını belirtmişlerdir. "Otizmlili bireylerin kasıtlı olarak olumsuz ve uyumsuz davrandıklarını düşünüyorum." maddesine verilen yanıtlarda katılımcıların çok büyük bir çoğunluğunun (%95,1; n=58) bu maddeye katılmadığı görülmektedir. "Otizmlili bireylerin ebeveynlerine bile duygusal bağlılık göstermediklerini düşünüyorum." maddesine katılımcıların %59'u (n=36) katılmazken; % 27,9'u (n=17) katılmaktadır; %13,1'i (n=8) ise emin olmadığını belirtmiştir. "Çoğu otizmlili çocuğun konuşmadığını düşünüyorum." maddesi için verilen yanıtlarda katılımcıların %54,1'nin (n=33) bu maddeye katılmadığı, % 44,2'sinin (n=27) katıldığı görülmektedir. "Çoğu otizmlili çocuğun zihinsel engelinin de olduğunu düşünüyorum." maddesine verilen yanıtlar, %60,7 (n=37) "katılmıyorum"; %37,7 (n=23) "katılıyorum" biçimindedir. "Çoğu otizmlili çocuğun özel beceri ve yeteneklerinin olduğunu düşünüyorum." maddesine uzman DKT'lerin %50,8'i (n=31) katılmamakta, %39,3'ü (n=24) katılmakta ve %9,8'si (n=6) emin olmadığını belirtmektedir. "Çoğu otizmlili çocuğun test puanlarının gösterdiğinden daha zeki olduğunu düşünüyorum." maddesiyle ilgili elde edilen yanıtlar %31,1'i (n=19) "katılmıyorum", %54,1'i (n=33) "katılıyorum" ve %14,8'i (n=9) "emin değilim" şeklinde gruplanmaktadır. "Otizmin sadece çocukluk çağında ortaya çıktığını düşünüyorum." maddesiyle ilgili katılımcıların %70,5 (n=43) "katılıyorum" ve %16,4 (n=10) "emin değilim" biçiminde görüş bildirmişlerdir. Katılımcıların %44,3'ü (n=27) uygun tedaviyle çoğu çocuğun otizmden kurtulabileceğini düşünmemektedir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu (%86,8; n=53) otizmin gelişimsel bir bozukluk olduğunu düşünmektedir. Erken müdahaleye rağmen otizmlili bireylerin toplumda bağımsız işlev gösterme prognozlarının kötü olduğu görüşü katılımcıların % 73,8'si (n=45) tarafından kabul görmemektedir. Katılımcıların %67,2'si otizmlili bir çocuğun daha önceden tepki verdiği soru ya da yönergeye cevap vermemesi halinde inatçı ve uyumsuz davrandığını düşünmemektedir.

Otizimde Yeterliliğe İlişkin Bulgular

Bu bölümde katılımcılara otizmlili bireylere etkili eğitim sunma konusunda kendilerini yeterli hissedip hissetmedikleri, otizmlili bireylere ve ailelerine danış-

manlık hizmeti verme ile ilgili yeterlilikleri, otizmde uzmanlaşmış kişilerden yardım ve yönlendirme talep edip etmeyecekleri hakkında sorular yöneltilmiştir (Tablo 6).

Otizimde yeterliliğe ilişkin Likert tipi maddelere verilen yanıtlar incelendiğinde, katılımcıların %63,9'u (n=39) terapinin her aşamasında otizmlili bireyler için uygun müdahale hedefleri belirlemede yeterli olduklarını düşünmemektedir. Otizmlili bireylerin aile ya da bakıcılarına danışmanlık konusunda katılımcıların %52,5'i (n=32) kendisini rahat hissettiğini belirtmiştir. Katılımcıların %82,2'si (n=52) otizmlili bireyler için uygun programlar geliştirirken başka bir uzmandan ya da otizm alanında uzmanlaşmış birinden yardım ve yönlendirme almayı tercih edeceğini belirtmiştir. Otizmlili bireylere müdahale konusunda katılımcıların %78,7'si (n=48) yeterli eğitim ve klinik deneyiminin olmadığını düşünmektedir. "Otizm alanında biraz daha fazla ders ve eğitimden fayda görebilirdim diye düşünüyorum" maddesine katılımcıların %96,7'sinin (n=59) katıldığı görülmektedir. Katılımcıların %65,5'i (n=40) sadece otizm alanında lisansüstü öğrenim olanağının bulunmasının alana yararlı olacağını düşünmektedir "Genel olarak okulların otizm alanında uzmanlaşmış kişilerden fayda sağlayabileceğini düşünüyorum" maddesine katılımcıların çok büyük bir çoğunluğu (%96,8; n=59) katılmaktadır. "Çevremde otizm alanında uzmanlaşmış birinin mevcut olduğunu bilsem, onu bir kaynak olarak kullanırdım" maddesine %91,8 (n=59) oranında olumlu katılım söz konusudur. Katılımcıların "Daha fazla akademik eğitim almak anlamına gelse bile otizm alanında uzmanlaşmak isterdim" maddesine verdikleri yanıtlar %52,4 (n=32) oranında "katılmıyorum", %47,6 (n=29) oranında "katılıyorum" biçimindedir.

Tartışma

Bu çalışmada katılımcılar hakkında genel bilgiler, otizmin özellikleri ve otizmde yeterlilik başlıkları altında yer alan maddelere ilişkin bulgular tartışılmıştır.

Genel bilgiler kısmına yönelik bulgular incelendiğinde katılımcıların büyük bir çoğunluğunun mevcut durumda otizm ya da yaygın gelişimsel bozukluğu olan bireyle çalışmadığı görülmektedir. Katılımcıların mesleki yaşamları süresince çalışmış oldukları otizmlili bireylerin toplam sayısının ise, çoğunluğa bakıldığında, 1 ile 5 birey arasında değiştiği ve bu sa-

Tablo 6. Otizmde Yeterlilikle İlgili Likert Tipi Maddelere Verilen Yanıtların Yüzdeleri

Madde	KK (-)	K (-)	K (+)	KK (+)
	(%)	(%)	(%)	(%)
Terapinin her aşamasında otizmliler için uygun müdahale hedefleri belirlemede yeterli olduğumu düşünüyorum.	18,0	45,9	23,0	13,1
Otizmliler çocukların aile ya da bakıcılarına danışmanlık konusunda kendimi rahat hissediyorum.	11,5	36,1	41,0	11,5
Otizmliler çocuklar için uygun programlar geliştirirken başka bir uzmandan ya da otizm alanında uzmanlaşmış birinden yardım ve yönlendirme alırım.	3,3	11,5	50,8	31,4
Otizmliler çocuklara müdahale konusunda yeterli eğitim ve klinik deneyimim olduğumu düşünüyorum.	16,4	62,3	11,5	9,8
Otizm alanında biraz daha fazla ders ve eğitimden fayda görebilirdim diye düşünüyorum.	1,6	1,6	37,7	59,0
Otizm alanında daha fazla lisansüstü öğrenim olanağının bulunmasının alana yararlı olacağını düşünüyorum.	1,6	32,8	63,9	1,6
Genel olarak okulların otizm alanında uzmanlaşmış kişilerden fayda sağlayabileceğini düşünüyorum.	1,6	1,6	36,1	60,7
Çevremde otizm alanında uzmanlaşmış birinin mevcut olduğunu bilsem, onu bir kaynak olarak kullanırdım.	3,3	4,9	37,7	54,1

KK(-): Kesinlikle katılmıyorum, K (-): Katılmıyorum, K (+): Katılıyorum, KK (+): Kesinlikle katılıyorum

yının otizm ya da yaygın gelişimsel bozukluğu olan bireylerin sayısına oranla oldukça düşük olduğu düşünülmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğu mezuniyetinden bu yana otizmle ilgili kurs, seminer ya da çalışmaya katılmadığını belirtmiştir. Sadece bir katılımcı toplamda 16 ve daha fazla sayıda ilgili eğitim aldığını, bir katılımcı ise 11-15 arası sayıda eğitime katıldığını belirtmiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğunun otizmle ilişkili eğitim almaya devam etmemesinin, çoğunun otizm alanında çalışmaması nedeniyle bu alanda eğitime ihtiyaç hissetmemesi ve/veya bu konuda yeterince eğitimin düzenlenmemesi gibi nedenlerden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Eğitim ve klinik deneyime ilişkin bulgular incelendiğinde, katılımcıların büyük bir çoğunluğunun lisans öğrenimleri süresince otizmle doğrudan ilişkili ders almamış olduğu görülmektedir. Bu duruma etki eden nedenler arasında katılımcıların mezun olduğu lisans programlarının türü yer alabilir. Katılımcıların ağırlıklı olarak mezun olduğu lisans programı türünün "psikoloji" olduğu görülmektedir. Ülkemizde "dil ve konuşma terapisti" ünvanı mevcut durumda yüksek lisans öğrenimi ile kazanılmaktadır ve bu bölüme

ilişkin bir lisans programı henüz başlatılmamıştır. Dolayısıyla, katılımcıların çoğunun lisans eğitimleri boyunca otizmle bir şekilde ilişkili olan ders almadığı anlaşılmaktadır. Lisans öğrenimi süresince otizmle bir biçimde ilişkili alınan derslerde "otizm" konusunun ele alındığı sürelerin genellikle bir hafta ile sınırlı olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Katılımcıların geneli lisansüstü öğrenimleri süresince "doğrudan otizmle ilişkili" hiç ders almamıştır. Lisansüstü öğrenim süresince "otizmle bir şekilde ilişkili" ders alan katılımcıların en fazla beş ve üstü, en az bir ders almış oldukları görülmektedir. Katılımcıların çoğunluğu lisansüstü öğrenimleri süresince otizmle bir biçimde ilişkili olarak bir ders aldıklarını belirtmiştir. Çalışmaya katılan bazı DKT'lerin aynı eğitim döneminde mezun olmalarına rağmen, aldıkları ders sayılarına ilişkin farklı dönütler vermeleri dikkat çekicidir. Bu dersler, ağırlıklı olarak "dil bozuklukları" kategorisine aittir ve bu derslerde otizmin ele alınma süresi genellikle bir hafta olarak belirtilmiştir. Bu bulgular, Schwartz ve Drager'in (2008, s. 70) çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. ABD'de okullarda çalışan DKT'lerin katıldığı çalışmada, katılımcıların lisans

eğitimleri süresince otizmle ilişkili ders almadığı, lisansüstü öğrenimleri boyunca otizmle ilişkili en fazla bir ders aldığı, bu derslerde otizmin ele alınış süresinin hem lisans hem de lisansüstü eğitimde bir hafta ile sınırlı olduğu ve otizmle ilişkili derslerin “dil bozuklukları” kategorisinde işlendiği görülmektedir. Dil ve konuşma bozuklukları gibi genel bir alanda otizm gibi spesifik bir konunun ele alınma süresinin daha fazla olması gerektiği düşünülmektedir. Lisans ve lisansüstü eğitimde otizmle ilgili sınırlı sayı ve sürede ders almanın ve lisansüstü eğitiminden sonra otizmin ele alındığı eğitimlere katılmamanın, otizmlili bireylere etkili dil ve konuşma terapisi hizmeti sunabilmeyi olumsuz yönde etkilediği düşünülmektedir.

Katılımcıların çoğunluğunun klinik eğitimleri süresince otizm ya da yaygın gelişimsel bozukluğu olan bir çocukla hiç çalışmadığı saptanmıştır. Klinik eğitimleri süresince otizmlili bireyle çalışmış olan katılımcıların genellikle sadece bir vakayla çalışmış oldukları anlaşılmaktadır. Katılımcıların klinik eğitimleri süresince otizmlili bireylere dil ve konuşma terapisi sunma konusunda yeterince deneyimlerinin olmadığı öngörüsünde bulunmak yanlış olmayacaktır.

Otizmin özelliklerinin doğru-yanlış soru tipiyle ele alındığı bölümde, otizmin çekirdek özellikleri arasında yer alan ve tanı kriterlerini oluşturan maddelere yer verilmiştir. Bulgular incelendiğinde katılımcıların otizmin çekirdek özellikleri ile ilgili maddelere doğru yanıtlar verdiği görülmektedir. Kendini yaralayıcı davranışların varlığı otizmin tanı kriterleri arasında yer almamasına rağmen, 6 katılımcı bu maddenin tanı kriterleri arasında olduğunu düşünmektedir. Katılımcıların otizmin belirtilerinin görülmeye başladığı yaş aralıklarına ilişkin verdiği yanıtlarda farklılık göstermektedir. Otizmin tanınan özelliklerinin bilinmesine rağmen, otizmlili bireylerde görülebilen diğer özelliklerin bilinmemesi, katılımcıların otizme ilişkin bilgi düzeylerinin düşük olduğuna işaret etmektedir; Örneğin, otizmin özelliklerinin Likert tipi maddelerle ele alındığı bölümde katılımcıların yarısı uygun terapiyle otizmlili bireylerin otizmden kurtulabileceğini düşünürken, diğer yarısı ise bu görüşe katılmamaktadır. Katılımcıların geneli, çoğu otizmlili çocuğun konuşmadığını düşünmektedir. ASHA'nın (2006b) otizmlili bireylerle çalışan DKT'lerin rollerinden birinin, “otizmle ilgili bilgiye sahip olma” olarak belirlenmesine karşın, Schwartz ve Drager'in (2008, s. 70) çalışmasıyla benzerlik göstererek Türkiye'deki DKT'lerin de düşük bilgi düzeyine sahip oldukları saptanmıştır.

Otizimde yeterliliğin sorgulandığı bölümde katılımcıların çok büyük bir kısmının otizmlili bireyler için terapinin her aşamasında uygun müdahale hedefleri belirleme konusunda kendilerini yeterli hissetmediği saptanmıştır. Otizmlili bireylerin ailelerine danışmanlık yapma konusunda katılımcıların yarısı kendini yeterli hissederken yarısı kendini yeterli hissetmemektedir. Çalışmaya katılan DKT'ler tarafından otizmin özelliklerinin iyi bilinmiyor olmasına rağmen, katılımcıların yarısının otizmlili bireylerin ailelerine danışmanlık yapma konusunda kendilerini yeterli hissetmesi dikkat çekicidir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu otizmlili bireyler için uygun eğitim programları geliştirirken, otizm alanında uzmanlaşmış birinden yardım ve yönlendirme talep etmeyi tercih edeceklerini belirtmiştir. Katılımcıların tamamına yakın bir bölümü “otizm” konusunda eğitim ve klinik deneyimini yeterli görmemekte ve klinik eğitimleri süresince otizmle ilişkili daha fazla terapi alabilmiş olmayı istemektedirler. DKT'ler okulların otizm alanında uzmanlaşmış kişilerden oldukça fazla yarar sağlayacağını düşünmektedir. Katılımcılar, çevrelerinde otizm alanında uzmanlaşmış birinin varlığı durumunda, o kişiden yardım talep edeceklerini ve onu bir kaynak olarak kullanmak isteyeceklerini belirtmişlerdir. Bu bulgular da Schwartz ve Drager'in (2008, s. 72) çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. DKT'lerin, otizm alanında uzmanlaşmış kişilerden yardım talep etmelerinin, eğitim ve klinik deneyimlerinin yetersiz olması ile ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Elde edilen bulgular; DKT'lerin mesleki bilgilerini belirlemeye çalışan diğer çalışmaların bulgularıyla tutarlılık göstermektedir. Cascella ve Colella'nın (2004, s. 250) çalışmasında da DKT'lerin mesleki öğrenimleri sürecinde otizme ilişkin akademik ve klinik eğitimlerinin yeterli olmadığı, otizmin davranışsal ve iletişimsel özelliklerinin otizme yönelik değerlendirme ve müdahale süreçlerine oranla daha az bilindiği ortaya konmuştur.

Bulgular, otizm ve yaygın gelişimsel bozukluğu olan bireylere terapi hizmeti verme konusundaki eksikliklerin dil ve konuşma bozuklukları alanında uzmanlaşmış katılımcılar için giderilmesi gereken öncelikli bir konu olduğunu ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, “dil ve konuşma terapistliği” programında otizmle ilgili olarak daha fazla sayıda ders yer alması gerekliliği ön plana çıkmaktadır. Ayrıca, klinik eğitim sürecinde daha fazla sayıda otizm ya da yaygın gelişimsel bozukluğu olan bireylerle çalışma olanağının alana

yararlı olacağı düşünülmektedir. Dil ve konuşma terapistliği eğitiminde yer alan gereksinimlere benzer olarak, Barnhill vd.'nin (2011, s. 81) ABD'de özel eğitim alanında personel yetiştiren bölümlerin yaygınlığı, otizme spesifik bölümlerin sayısının, otizme özgü çalışmalarda ele alınan konuların ve bu çalışmalarda ele alınan konuların derinliğinin belirlenmesinin amaçlandığı çalışması örnek verilebilir. Bu araştırmada, özel eğitim ve otizm alanında çalışacak personelin yetiştirilmesinde uygulanan eğitim programlarının daha fazla zenginleştirilmesi gerekliliği önerilmektedir.

DKT'lerin hem teorik hem de klinik eğitimleri sürecinde otizme benzer olarak dil ve konuşma bozuklukları arasında diğerlerine oranla daha az karşılaşılan patolojilere ilişkin daha az sayıda ders alma ve daha az sayıda vakayla çalışmanın söz konusu olduğu söylenebilmektedir. Bu duruma örnek olarak Blood vd.'nin (2010, s. 416-428) çalışması verilebilir. DKT'lerin yazma bozukluklarını değerlendirme ve terapiye yönelik eğitimsel ve klinik alanda kendilerini algılayışlarının sorgulandığı çalışmada, DKT'lerin klinik ve teorik eğitimleri süresince yazma dili bozukluğu olan bireyleri değerlendirme ve terapi deneyimlerinin sınırlı olduğu ortaya konmuştur. Benzer bir çalışma olarak da, Hux vd.'nin (1996, s. 179-180) araştırması örnek verilebilir. DKT'lerin travmatik beyin hasarına ilişkin öz-algıları ve bilgi düzeylerinin belirlenmesi amacıyla düzenlenen çalışmada elde edilen bulgulara göre katılımcıların büyük bir çoğunluğu travmatik beyin hasarlı bireylere müdahale konusunda kendilerini yeterli hissetmemektedir ve travmatik beyin hasarı ve sonuçlarına yönelik yanlış inanışlara sahiptir. Hammer vd.'nin (2004, s. 106) çalışmasında ise DKT'lerin İspanyol-Amerikan ikidilli bireylere sunulan eğitime ilişkin yeterliliklerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Elde edilen verilere göre katılımcıların yaklaşık 1/3'ü lisans ve lisansüstü eğitimleri süresince çokdillilik/çok kültürlülük alanlarında eğitim almamıştır. Katılımcıların yaklaşık 1/5'i bu konuda herhangi bir eğitim alıp almadıklarını hatırlayamamış ve 1/4'i bir ya da daha fazla ders aldığını belirtmiştir. Araştırmadan elde edilen bir diğer sonuç ise DKT'lerin ana dili İngilizce olan çocuk ve ailelere sağladıkları hizmette, ana dili İspanyolca olan çocuk ve ailelere verdikleri hizmete oranla kendilerini daha yeterli hissettikleridir.

Çalışmaya katılan uzman DKT'lerin sayısının az olması, araştırmaya ilişkin bir sınırlılık olarak ele alı-

nabilir fakat ülkemizde dil ve konuşma terapistliği bölümü 2000 yılında lisansüstü düzeyde başlamıştır ve mezun olan uzman sayısı halihazırda çok azdır. Schwartz ve Drager (2008, s. 67) çalışmasında da anket formu ASHA sertifikalı yüzlerce DKT'ye gönderilmesine rağmen, yalnızca 64 kişinin çalışmaya katıldığı rapor edilmiştir. Bir başka sınırlılık ise, orijinal çalışmada anket, okullarda çalışan DKT'lere yönelik hazırlanmış ve kullanılmıştır. Ancak, ülkemizde DKT'lerin okullarda çalışmak üzere yetiştirilmemesine rağmen anket soruları incelendiğinde bu durumun çalışma bütünlüğünü önemli düzeyde etkilediği görülmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, DKT büyük çoğunlukla otizmlili bireylerle çalışmadıklarını, mezuniyetlerinden sonra otizme ilişkin eğitimlere katılmadıklarını ve lisans ve lisansüstü eğitimleri sürecinde doğrudan otizmle ilişkili dersler almadıklarını ifade etmişlerdir. Hem lisans hem de lisansüstü eğitimler süresince otizmle bir biçimde ilişkili alınan derslerin sayısı, çeşitliliği ve süresi sınırlılık göstermektedir. Otizmin tanısal kriterlerinin ve otizme özgü diğer özelliklerin katılımcılar tarafından çok iyi bilinmediği, otizmlili bireylere etkili dil ve konuşma hizmeti sunma konusunda katılımcıların kendilerini yetersiz hissettikleri elde edilen diğer sonuçlar arasındadır.

Uygulamaya yönelik olarak, DKT'lerin eğitimi sürecinde otizmle ilgili derslere daha çok yer verilmesi, klinik uygulamalarda otizm ya da yaygın gelişimsel bozukluğu olan bireylerle yapılan çalışmalara ağırlık verilmesi ve mezuniyet sonrası otizme yönelik olarak düzenlenen etkinliklerin artırılması ve eğitimlere daha çok katılımın sağlanması önerilmektedir. Ayrıca, kekemelik, sesletim ve sesbilgisel bozukluklar, ses bozuklukları, motor konuşma bozuklukları, dudakdamak yarıklığı, afazi, gecikmiş dil ve konuşma gibi dil ve konuşma bozuklukları içinde yer alan diğer bozukluklar için de DKT'lerin eğitim ve klinik bilgilerini belirleyen çalışmalar yapılabileceği düşünülmektedir. Gelecekteki araştırmalarda, anket kullanımından elde edilen bulgulara ilaveten katılımcılarla gerçekleştirilen görüşmeler aracılığıyla da veri toplanması önerilmektedir.

Kaynakça

- APA (American Psychiatric Association) (2000). *DSM-IV-TR: Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (Metin revizeli 4. Baskı). Washington DC: American Psychiatric Association.
- ASHA- American Speech-Language-Hearing Association. (2006a). Guidelines for speech-language pathologists in diagnosis, assessment, and treatment of autism spectrum disorders across the life span. 18 Ocak 2012 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <http://www.asha.org/policy>.
- ASHA-American Speech-Language-Hearing Association. (2006b). Knowledge and skills needed by speech-language pathologists for diagnosis, assessment, and treatment for autism spectrum disorders across the life span. 18 Ocak 2012 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <http://www.asha.org/policy>.
- Barnhill G. P., Polloway E. A. & Sumutka B.M. (2010). A Survey of personnel preparation practices in autism spectrum disorders. *Focus Autism Other Developmental Disabilities*, 26 (2), 75-86. doi: 10.1177/1088357610378292
- Blood, W.G., Mamett, C., Gordon, R. & Blood, I.M. (2010). Written language disorders: speech and language pathologist's training: knowledge and confidence. *Language, Speech and Hearing Services in Schools*, 41, 416- 428. doi: 10.1044/0161-1461(2009/09-0032)
- Brisk D. J., E. Healey C. & Hux K. A. (1997). Clinicians' training and confidence associated with treating school-age children who stutter: a national survey. *Language, Speech and Hearing Services in Schools*, 28, 164-176. doi: 0161-1461/97/2802-0164
- Cascella, P.W. & Colella, C.S. (2004). Knowledge of autism spectrum disorders among Connecticut school speech-language pathologists. *Focus on Autism and Other Developmental Disabilities*, 19 (4), 245-252. doi: 10.1177/10883576040190040601
- Hammer, C.S., Detwiler, J.S., Detwiler, J., Blood-Gordon, W. & Qualls C. D. (2004). Speech language pathologists' training and confidence in serving Spanish-English bilingual children. *Journal of Communication Disorders*, 37, 91-108. doi:10.1016/j.jcomdis.2003.07.002
- Hux, K., Walker, M. & Dixie, D.S. (1996). Traumatic brain injury: knowledge and self-perceptions of school speech-language pathologists. *Language, Speech and Hearing Services in Schools*, 27, 171-184. doi: 0161-1461/96/2702-0171
- Schwartz, D. & Drager, K.D.R. (2008). Training and knowledge in autism among speech language pathologists: a survey. *Language, Speech, and Hearing Services In Schools*, 39, 66-77. doi: 0161-1461/08/3901-0066
- www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/04/20110426-1.htm
- Tohum Otizm Vakfı. (2010). Türkiye'de Otizm Spektrum Bozuklukları ve Özel Eğitim, 15 Ocak 2012 tarihinde şu adresten erişilmiştir: www.tohumotizm.org.tr/pdf/gelisimsel_yetersizlik_raporu.pdf.

İnceleme Yazısı / Review

Türk Dünyasının Büyük Oğlu Çingiz Aytmatov ve Azərbaycan

Prof. Dr. İsa Habibbeyli

Geniş dünya şöhrəti qazanmış Çingiz Aytmatov XX əsrin və ümumiyyətlə böyük ədəbiyyatın ən qüdrətli ustadlarından biri kimi qəbul olunur. Çingiz Aytmatov dünya ədəbiyyatında yeni nəsrin görkəmli yaradıcıları sırasına daxil olmuşdur. XX əsrin ikinci yarısında böyük ədəbiyyatda yeni tipli insan obrazının formalaşdırılmasında və təşəkkülündə Çingiz Aytmatovun əvəzsiz xidmətləri vardır. Sovet rejiminin sərt ideoloji tələblərinə baxmayaraq, Çingiz Aytmatov sadəcə əməli, işi ilə deyil, mənəvi aləminin bütün zənginlikləri, qəribəlikləri ilə yeni insanı ciddi bir ədəbiyyat hadisəsi səviyyəsində təbii şəkildə təqdim etmək vəzifəsini bacarıqla həyata keçirmişdir. Sovet dövrünün görkəmli yazıçısı Çingiz Aytmatovun milli mövqeyi, yeni insanı və bəşəri problemləri böyük ədəbiyyat miqyasında ifadə etməklə yanaşı, həm də nəşr etdirib dünyada yaya bilməsi sosializm dövrünün möcüzələrindən biri idi. Bəzi sovet yazıçıları kimi Çingiz Aytmatov da əsərlərində əks etdirdiyi problemləri bir qədər gərginləşdirərək Nobel mükafatı alıb, ölkəni tərəkət etmək imkanını gerçəkləşdirə bilirdi. Lakin Çingiz Aytmatov sosializm cəmiyyətində yaşayıb, sovet gerçəkliyinin sədlərini aşan böyük ədəbiyyat yaratmağın təkrarsız nümunəsini göstərmişdir. Hətta bəzi Nobel mükafatı laureatları ilə müqayisədə Çingiz Aytmatovun əsərlərində dərin həyatı proseslər siyasi motivlərdən daha çoxdur. Çingiz Aytmatov Nobel mükafatı səviyyəsində yazıb-yaradan və Sovetlər İttifaqında qalıb yaşamağı bacarmış qüdrətli dünya yazıçısı idi. Fikrimcə, bu mənada Nobel mükafatı almamış Çingiz Aytmatovun xidmətləri bu böyük beynəlxalq mükafatın laureatlarından heç də az deyildir. Dünyanın digər görkəmli yazıçılarının yaradıcılığına və fəaliyyətinə kölgə salmadan, əksinə, onlardan hər birinin əsərlərinə obyektiv şəkildə yüksək qiymət verməklə, həm də

bu qənaətdəyəm ki, Çingiz Aytmatovun yaradıcılığı ilə dünya ədəbiyyatının yeni standartı meydana çıxmışdır. Bəlkə də nə vaxtsa, dünyanın bu tipli ədəbiyyatı üçün də yeni bir beynəlxalq mükafat – Çingiz Aytmatov mükafatı da təsis ediləcəkdir. Çingiz Aytmatovun əsərlərində və baxışlarında milliliklə bəşəriyyət vəhdət halındadır. Milliliklə bəşəriyyətin dahiyanə harmoniyası Çingiz Aytmatov sənətinin özünəməxsusluğunu müəyyənləşdirir. Millilik və bəşəriyyətin dialektik əlaqəsi və üzvi sintezi Çingiz Aytmatovun ümumdünya tarazlığı modelinin əsas dayaqlarını təşkil edir. Çingiz Aytmatov ədəbiyyatda insanı milli varlığı və bəşəri dəyəri ilə vəhdətdə təqdim etməyi zəruri saymış və yaradıcılığını bu ahəng üstündə tarazlamışdır. Beləliklə, ayrılıqda götürülmüş bir obrazın və ya xalqın timsalında bütövlükdə bəşəriyyət üçün əhəmiyyətli olan problemlərin ümumiləşdirilməsi kimi məsuliyyətli və şərəfli vəzifə özünün orijinal bədii həllini tapmışdır. Dünya ədəbiyyatında milli ilə bəşəriyyətin vəhdətini əks etdirmək yeni hadisə olmasa da, bu sahədə Çingiz Aytmatov öz modelini yaratmışdır. Çingiz Aytmatovun yaradıcılığında milli və bəşəri anlayışlarını geniş mənada insanlıq düşüncəsi birləşdirir.

Bundan başqa, Çingiz Aytmatovun ümumdünya tarazlığı modelinin daha bir özünəməxsusluğu da bu dahi sənətkarın dünyadakı problemləri qan tökmək, müharibələrə təkən vermək yolu ilə deyil, mədəniyyəti, ədəbiyyatı ön mövqeyə çəkmək üsulu ilə həll etməyə hesablanmış dahiyanə çağırışları idi. Çingiz Aytmatovun 20 il əvvəl meydana çıxmış «Müharibə kultunun yerinə mütləq mədəniyyət gəlməlidir» çağırışı bu gün dünənkindən də aktual səslənir. Millilik və bəşəriyyətin Çingiz Aytmatov modeli insanlığa ədalət, sülh, birlik vəd edir.

Göründüyü kimi, Çingiz Aytmatov Asiya ağırlıqlı və Avropa meyli yazıçıdır. Böyük sənətkarın yaradıcılığında milli varlığın ifadəsi ilə bəşəri meyarların vəhdəti Asiya və Avropa düşüncə miqyasları həddlərində öz həllini tapır. Qırğız həyatının timsalında təqdim olunan Asiya gerçəkliyi və Avropa düşüncəsi əsasında yanaşmalar onun yaradıcılığında üzvi sintez halında ifadə olunur. Çingiz Aytmatov öz əsərlərində milli dəyərlərlə bəşəri düşüncənin ideal balansını tapmışdır. O, bütün kökləri, nəbzi, qayəsi etibarilə ümumtürk təfəkküründən, qırğız ruhundan doğan dahiyənə bədii əsərlərində əsas ideyanı ifadə edərkən nümayiş etdirdiyi cəsarət, ümid bəslədiyi gələcək mənasında həm doğma xalqına və həm də ümumiyyətlə, insanlığa şəərəflə xidmət etmişdir.

Çingiz Aytmatovun Asiya düşüncəsinin ana xətləri mənsub olduğu qırğız xalqının taleyinin və mənəvi dünyasının əsasında formalaşdırdığı dərin həyat fəlsəfəsində və ümumiləşdirmələrində əks-səda tapır. O, qırğız ellərinin və çöllərinin ruhunu bütün reallıqları və özünəməxsusluqları ilə böyük ədəbiyyatda canlandırmaqla bütövlükdə Orta Asiya coğrafiyasının ümumiləşmiş obrazını yaratmışdır. Dünya xalqları Qırğızıstanı və Orta Asiyanı Çingiz Aytmatovun əsərləri vasitəsilə xəritədəkindən də yaxından tanımaq imkanı əldə etmişlər. Bu mənada ümumtürk təfəkkürünün möhtəşəm daşıyıcısı olan Çingiz Aytmatov ilk növbədə Qırğız ruhunun böyük ədəbiyyat heykəlidir. O, mənsub olduğu xalqı və ölkəni ana torpaq və insan haqqında bəşəri düşüncə səviyyəsində təqdim etmək istedadı ilə dünya ədəbiyyatı məkanına daxil olmuşdur. Çingiz Aytmatov «Manas» dastanından doğulan, əsərləri ilə yeni tipli Manas fəlsəfəsi və müasir ədəbiyyat təfəkkürü yaradan böyük mütəfəkkirdir. Obrazlı şəkildə desək, insanlığa xidmət edən ölməz əsərləri ilə birlikdə Çingiz Aytmatov dünyanın ən uca zirvələrindən biri olan Tyan Şan dağlarında bədii sözün qüdrətinə, böyük ədəbiyyata ucaldılan möhtəşəm abidədir. Onun yüksək və təkrarsız istedadının məhsulu olan bədii əsərləri qitələri, ölkələri, xalqları yaxınlaşdırın və doğmaşdırın böyük sənət körpüləridir. Çingiz Aytmatovun «Əsrə bərabər gün» əsəri ideyası və bədii-sənətkarlıq xüsusiyyətləri etibarilə XX əsrin ən möhtəşəm epopeyasıdır. «Əsrə bərabər gün» romanının qəhrəmanı Boranlı Yedigey dünya ədəbiyyatında bənzəri olmayan, bütöv bir epoxanı,

nəhayət, mənsub olduğu xalqın və məmləkətin taleyini ümumiləşmiş şəkildə əks etdirən nadir bədii obrazdır. Nayman Ana milli kimliklərin unudurulması proseslərinin yaşandığı dünyada yenidən oyanıb özünə «Mən kiməm» sualını verib, cavab axtaran insanlığın milli-mənəvi özünədərkinin tamam yeni bədii təəcəssümüdür. «Əsrə bərabər gün» romanı dünya ədəbiyyatının son bir əsrlik dövrünün möhtəşəm yekunu, yenidən özünüdərkə qayıtmağa can atan müasir epoxanın ədəbiyyatının start nöqtəsidir.

Çingiz Aytmatovun düşüncəsində Avropa meyli onun əsərlərində siyasi və mənəvi əsarətin gərginliklərini, əzablarını, milli azadlığın çətin və əzablı yollarını böyük cəsarətlə ifadə etmək bacarığında öz əksini tapmışdır. O, milli-mənəvi özünüdərkə hər bir xalqın, o cümlədən qırğız xalqının böyük borcu və amalı səviyyəsində təqdim etmişdir. Sovet imperiyasının sərt rejimi çərçivəsində bütövlükdə insan və ya konkret bir millət haqqında taleyüklü böyük ideyaları əks etdirmək Çingiz Aytmatovun qəhrəmanlığı idi.

Asiya gerçəkliyi haqqındakı böyük ədəbiyyata örnək olan, milli və bəşəri mövqenin sintezi əsasında yazılmış əsərləri ilə Çingiz Aytmatov geniş mənada dünyanı təəcəbləndirməyi və düşündürməyi bacarmışdır.

Janrından asılı olmayaraq Çingiz Aytmatovun bütün əsərlərində roman ağırlığı var. Çingiz Aytmatov dünyanı roman miqyasında qavrayan və ifadə edən qüdrətli yazıçıdır. Görkəmli sənətkarın həcminə görə povest kimi görünən əsərləri əhatə etdiyi problemlərə və maraqlı, keşməkeşli insan taleyini əks etdirməsinə görə ciddi roman təəcəssüatları yarada bilir. «Əlvida, Gülsarı», «Ana tarla», «Cəmilə», «İlk müəllim» kimi kiçik povestlərin daşdığı böyük ideya-mənəvi yük cild-cild romanlarla müqayisədə ağır gəlir. Bu əsərlərlə dünya ədəbiyyatı yeni süjetlərlə və obrazlarla təzələnməmiş və zənginləşmişdir.

XX əsrin əllinci illərində, otuz yaşlı Çingiz Aytmatovun yaratdığı Cəmilə obrazı təkcə sovet ədəbiyyatında deyil, bütövlükdə dünya ədəbiyyatı yeni hadisə səviyyəsində qarşılanmışdır. Təsədüfi deyildir ki, məşhur fransız yazıçısı Lui Araqon “Cəmilə” povestini “dünyanın ən gözəl eşq hekayəsi” kimi dəyərləndirmişdir. Çingiz Aytmatovun digər

əsərləri və qəhrəmanları da dünyada yeni ədəbiyyatın bənzərsiz təzahürləri olaraq qəbul edilmişdir. Cəmilə, Tolunay, Aysel, Altınay, Baytemir, Daniyar, Sadıq, Toğulan, Altın və başqaları Çingiz Aytmatovun nadir istedadından və dərin müşahidələrindən doğulan yeni tipli obrazlardır. Çingiz Aytmatovun yaratdığı obrazlar sovet ədəbiyyatında model kimi qəbul edilmiş müsbət qəhrəman və mənfi obraz qəlibini aşıb keçən, bu ideoloji formatın fəlsəfəsini dağıdan hadisədir. Çingiz Aytmatovun ədəbiyyatda sovet adamını yox, sadəcə olaraq təbiiliyi ilə insanı təsvir etmişdir. Tanrı dağlarının ətəklərində, yovşanlı çöllərdə yaşayıb çalışan bu adi insanların taleyində bütövlükdə insanlığın taleyi və düşüncələri öz əksini tapmışdır. Beləliklə, Çingiz Aytmatovun əsərləri, ideyaları və obrazları ilə dünya da, dünya ədəbiyyatı da irəliyə doğru dəyişikliklər prosesi yaşamağa başlamışdır. Dəyişilməkdə olan dünyanın yeniləşmə proseslərinin çox mükəmməl ədəbiyyatını Çingiz Aytmatov yaratmışdır. Geniş mənada bütöv bir sistem halında Çingiz Aytmatovun əsərlərinin hamısı bir yerdə son yüzilliyin ən möhtəşəm epopeyasıdır. Bütövlükdə bəşəriyyət, xüsusən də qırğız xalqı həmin çoxcildlik və dərin mənalara malik Çingiznamədə özünün dünənini tapdığı kimi, bu gününü də güzgüdə olduğu kimi görə, sabahına gedən yolları da müəyyən edə bilər. Yer kürəsinə Qırğızıstanda Qazaxstanı qovuşduran və Orta Asiya ilə əlaqələndirən Talas vadisi çıxış nöqtəsindən baxan Çingiz Aytmatov XX əsrə gətirdiyi süjetlər, ideyalar və obrazlarla dünyada yeni ədəbiyyat təfəkkürü formalaşmışdır. Dünya ədəbiyyatının fonunda möhtəşəm əsərləri əzəmətli bir abidənin pyedestalı, bu əsərlərin müəllifi olan qüdrətli yazıçı Çingiz Aytmatov isə onun heykəlidir. Bu möhtəşəm ədəbiyyat abidəsinin baş memarı da Çingiz Aytmatovdur.

Manasın böyük oğlu Çingiz Aytmatovun adı və əsərləri Azərbaycanda da məşhurdur. Azərbaycan Çingiz Aytmatovun əsərlərində əks etdirdiyi ideyaların, tarixi-mənəvi proseslərin tale ortağıdır. Dünya ədəbi-ictimai fikrinin qüdrətli təmsilçisi, qırğız ədəbiyyatının görkəmli klassiki Çingiz Aytmatovun əsərləri Azərbaycanda ana dilində yazılmış bədii ədəbiyyatın ən qiymətli nümunələri kimi oxunur. Çingiz Aytmatovun demək olar ki, bütün əsərləri Azərbaycan xalqının dəyərli mənəvi sərvətinə çevrilmişdir. Vaxtilə xalq şairi Bəxtiyar Vahabzadənin Çingiz Aytmatovdan «qan qardaşı»

kimi söz açması bütövlükdə Azərbaycan xalqının böyük yazıçıya bəslədiyi ümumxalq ehtiramını ifadə edir. Bəxtiyar Vahabzadə böyük qürurla yazırdı ki: “Aytmatov hər şeydən öncə mənim qan qardaşımdır. O, qırğız torpağının əli qələm tutan Batır Manası olmaqla yanaşı, həm də bütün türk dünyasının üzünü ağ edən XX əsrin klassikidir... Aytmatov qələminin sehri, ecəzi dünya ədəbiyyatına misilsiz incilər bəxş edib... Çingiz Aytmatov mənim üçün yaş həddinə sığmayan, əsərlərilə çoxdan əbədiyyətə qovuşan sənət cəngavəridir”.

Dəfələrlə ölkəmizdə olmuş Çingiz Aytmatov Azərbaycan xalqı və mədəniyyəti haqqında qiymətli fikirlər söyləmişdir. O, Azərbaycanın böyük demokrat yazıçısı Cəlil Məmmədquluzadənin yaradıcılığını yeni nəsrin mühüm hadisəsi kimi dəyərləndirmişdir. Çingiz Aytmatovun qüdrətli Azərbaycan yazıçısı Cəlil Məmmədquluzadə dünya ədəbiyyatındakı yeri və yaradıcılığında novatorluq bərsində 1967-ci ildə deyilmiş aşağıdakı fikirləri yazıçı təəssüratından çox mütəfəkkir bir şəxsiyyətin dərin düşüncəsini aydın şəkildə ifadə edir: “Müasir dövrdə milli ədəbiyyatların, xüsusən də nəsrin inkişafından Cəlil Məmmədquluzadə yaradıcılığının əhəmiyyətini dəyərləndirməmək mümkün deyildir. O, türk xalqları ədəbiyyatında realist nəsr məktəbinin əsasını qoymuşdur. Böyük sənətkar həm də, alovlu satirik, mükəmməl ruhlu yazıçı və sosioloq kimi də çıxış edir. O, bütün hallarda yeniləşməyə nail ola bilmişdir”.

Qeyd etmək lazımdır ki, XX əsrin əvvəllərində bədii nəsr sahəsində görkəmli Azərbaycan yazıçısı Cəlil Məmmədquluzadənin göstərdiyi hünəri keçən yüzilliyin ikinci yarısından sonra böyük qırğız ədibi Çingiz Aytmatov nümayiş etdirmişdir. Nəticə etibarilə Molla Nəsrəddin təxəllüsü ilə böyük şöhrət qazanmış Cəlil Məmmədquluzadə və Manasın böyük oğlu olaraq qəbul edilmiş Çingiz Aytmatov dünyada yeni nəsrin böyük qurucuları kimi dərin iz qoymuşlar.

Çingiz Aytmatovun Azərbaycan yazıçılarından Bəxtiyar Vahabzadə, Anar, Şahmar Əkbərzadə, Hidayət, Hüseynbala Mirələmov və başqaları ilə dostluğu xalqlarımız arasındakı çoxəsrlik əlaqələrin yeni mərhələsini təşkil edir. Azərbaycanın xalq yazıçısı Anar çox haqlı olaraq yazır ki, Çingiz Aytmatovla “biz də qürur duyuruq”.

Görkəmli dövlət xadimi Heydər Əliyevin böyük siyasətdəki yeri və xalqına xidməti haqqında Çingiz Aytmatovun aşağıdakı fikirləri keşməkeşli bir epoxanın fonunda qüdrətli bir şəxsiyyət barəsində roman səviyyəsində ifadə olunan dərin mənalı ümumiləşdirmələr kimi səslənir. «Heydər Əliyev həqiqətən də tarixi, hətta əfsanəvi bir şəxsiyyətdir. Bu, sovet dövründə də belə idi, bu günkü MDB məkanında, xeyli çətinləşmiş müasir dünya şəraitində də belədir. Heydər Əliyev hər zaman xalqının xidmətində olmuşdur.

Heydər Əliyev və onun yaşadlarının və hətta ondan cavan olan bir çox siyasi xadimin bacarmadığı xüsusiyyəti – müasir dövrün ən aktual çağırışlarına hazır olmağı nümayiş etdirə bilmişdir. Məhz Heydər Əliyevin zəngin təcrübəsinin və humanitar dünya görüşünün genişliyi nəticəsində indi Azərbaycanda sabitlik, tolerantlıq, mədəniyyət, maarifçilik hökm sürməkdədir. Bütün bunlar isə Azərbaycan dövlətinin müasir inkişafını və tərəqqisini təmin edəcək əsas amillərdir!»

Eyni zamanda, Azərbaycan xalqının ümummilli lideri Heydər Əliyev də böyük yazıçı və ictimai xadim Çingiz Aytmatovun şəxsiyyətinə və xidmətlərinə yüksək qiymət vermişdir: «Dünya ədəbiyyatı xəzinəsinə gözəl əsərlər bəxş etmiş Çingiz Aytmatov həm Qırğızıstanın, həm də bütün türk dünyasının fəxridir».

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin 2008-ci ildə dünya şöhrətli yazıçı Çingiz Aytmatovu «Dostluq» ordeni ilə təltif etməsi bütövlükdə bu böyük söz ustadına, onun ölməz sənətinə Azərbaycanda verilmiş yüksək qiymətlə yanaşı, həm də bəslənilən qardaşlıq münasibətini, ümumxalq ehtiramını əyani şəkildə ifadə edir. Prezident İlham Əliyevin 26 fevral 2008-ci il tarixdə Bakıda «Dostluq» ordeninin təqdimmə mərasimindəki aşağıdakı fikirləri Çingiz Aytmatov və Azərbaycan münasibətlərinin dərin mahiyyətini aydın surətdə mənalandırır: «Siz həmişə, bütün dövrlərdə Azərbaycanın dostu olmuşsunuz. Bu sovet dövründə də belə olub, ...müstəqillik dövründə də... Çətin anlarda siz həmişə ədalətin, sülhün, əməkdaşlığın tərəfdarı kimi öz qətiyyətli sözünüzü demisiniz».

Göründüyü kimi, Çingiz Aytmatov və Azərbaycan geniş və sistemli bir tədqiqatın mövzusu ola bilər.

Çingiz Aytmatovun böyük idealları və ölməz əsərləri yeni dünyanın inkişafına, ölkələrimiz və xalqlarımız arasındakı dərin bağlılıqların daha da möhkəmləndirilməsinə şəərəflə xidmət edir.

Yeni dünya təfəkkürünün formalaşmasında mühüm rolunu oynayan Çingiz Aytmatovun əsərləri və idealları həmişə müasir cəmiyyətin və insanlığın yollarına işıq salır.