

ISSN:



T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları; No:

**ANADOLU ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ**  
**ANADOLU UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES**

Cilt / Volume: 7 Sayı / Number: 1



2007, ESKİŞEHİR



**ANADOLU ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ**  
**ANADOLU UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES**

Sahibi: Anadolu Üniversitesi adına Rektör Prof.Dr. Fevzi SÜRMELE

Yayın Yönetmeni (Sorumlu Müdür)/**Publications Director:** Hasan AKIN

Editör Yardımcısı/**Editorial Assitant:** Fatih TEMİZEL

Dizgi/**Typest:** H. Yusuf ÖZER

Görsel Tasarım/**Graphic Design:** Mehmet Emin YÜKSEL

Kapak Tasarım/**Cover Design:** Atila ÖZER

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Alan Editörleri ve en az beş değişik üniversitenin öğretim üyelerinden oluşmuş Danışman Editörler Kurulu bulunan, ulusal hakemli bir dergidir. 2001 yılından itibaren yılda en az iki kez yayınlanmakta olan Dergi 2006 yılından itibaren son beş yılda düzenli olarak basımı dağıtımını yapmış bir dergi niteliği kazanmıştır.

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı'nda (SBVT) indekslenmektedir. Gönderilen yazılar ilk olarak ilgili Alan Editörü ve Danışman Editör tarafından bilimsel nitelik, etik ve araştırma yöntemlerine uygunluk açısından incelenerek değerlendirilir. Uygun bulunan yazılar alanında bilimsel çalışmaları ile tanınmış üç ayrı hakeme gönderilir. Hakemlerin kararları doğrultusunda yazı ya doğrudan ya da düzeltilerek yayınlanır veya reddedilir. Hakemlerin gizli tutulan raporları dergi arşivinde on yıl süre ile tutulur. Yazım kuralları ile ilgili detaylar dergi sonunda bulunabilir.

Anadolu University Journal of Social Sciences is a national refereed journal which has field editors and consulting editorial board consisting of academicians at least five different universities. Since 2001, it has been published twice annually. As of 2006 it will have been published for the past five consecutive years.

Anadolu University Journal of Social Sciences is indexed in the TUBITAK-ULAKBIM Social Sciences Data Base. Manuscripts are first reviewed by the relevant field editor and a consulting editor in terms of its scientific content, ethic and methodological approach. If found appropriate, the manuscript will then be send to three reknow referees. The decision in line with the referees may be an acceptance, a rejection or an invitation to revise and resubmit. Confidential review reports from the referees will be kept in archives for 10 years. Detailed instructions are available in every issue of the journal.

SBD'de yayımlanan tüm eserlerin yayın hakkı Anadolu Üniversitesi'ne aittir.

**Anadolu University holds the copyright of all published material that appear in AUJSS.**

Yazışma Adresi: Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Bilimler Dergisi  
Sekretaryası, Yunusemre Kampusü, 26470 Tepebaşı - ESKİŞEHİR  
e-mail: <http://www.sosbilder@anadolu.edu.tr>

ISSN: 1303-0876

Baskı Tarihi: 18 Temmuz 2007

**ANADOLU ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ**  
**ANADOLU UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES**

**Baş Editör / Editor-in-Chief: Nurhan AYDIN**

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 26470 Eskişehir - Turkey  
Tel: (222) 335 05 80 dahili: 3243-3250  
Faks: (222) 335 08 95  
e-posta: naydin@anadolu.edu.tr

**ALAN EDITÖRLERİ / FIELD EDITORS**

●  
**Ramazan GEYLAN**

Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi 26470 Eskişehir - Turkey  
Tel: (222) 320 13 04 dahili: 2743 Faks: (222) 320 13 04  
e-posta: rgeylan@anadolu.edu.tr

●  
**Kemal YILDIRIM**

Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 26470 Eskişehir - Turkey  
Tel: (222) 335 05 80 dahili: 3217-3221  
Faks: (222) 335 05 95  
e-posta: kyildirim@anadolu.edu.tr

●  
**Haluk GÜRGEN**

Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi 26470 Eskişehir - Turkey  
Tel: (222) 335 05 80 dahili: 1160  
Faks: (222) 335 36 16  
e-posta: hgurgen@anadolu.edu.tr

●  
**İhsan GÜNEŞ**

Anadolu Üniversitesi Edebiyat Fakültesi 26470 Eskişehir - Turkey  
Tel: (222) 335 05 80 dahili: 6027  
Faks: (222) 320 61 01  
e-posta: igunes@anadolu.edu.tr

●  
**Zülal BALPINAR**

Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi 26470 Eskişehir - Turkey  
Tel: (222) 335 05 80 dahili:3520  
Faks: (222) 335 05 79  
e-posta: zbalpina@anadolu.edu.tr

**Editör Yardımcısı / Editorial Assistant**

**Fatih TEMİZEL**

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 26470 Eskişehir - Turkey  
Tel: (222) 335 05 80 dahili: 3243-3250  
Faks: (222) 335 08 95  
e-posta: ftemizel@anadolu.edu.tr

**DANIŞMAN EDİTÖRLER KURULU**  
**CONSULTING EDITORIAL BOARD**

<b>ARKEOLOJİ</b>	→	Haluk ABBASOĞLU Taciser SİVAS	(İstanbul Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>BİLGİSAYAR VE ÖĞRETİM TEKNOLOJİLERİ EĞİTİMİ</b>	→	Ferhan ODABAŞI	(Anadolu Üniversitesi)
<b>DAVRANIŞ BİLİMLERİ</b>	→	Enver ÖZKALP	(Anadolu Üniversitesi)
<b>DİLBİLİM</b>	→	İlknur KEÇİK İclal ERGENÇ	(Anadolu Üniversitesi) (Ankara Üniversitesi)
<b>EĞİTİM BİLİMLERİ</b>	→	Yüksel KAVAK Gönül KIRCAALİ İFTAR Gürhan CAN Seyhun TOPBAŞ	(Hacettepe Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>EKONOMİ</b>	→	Mustafa ÖZER	(Anadolu Üniversitesi)
<b>GÜZEL SANATLAR</b>	→	Zehra ÇOBANLI Atilla ATAR	(Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>HUKUK</b>	→	Ayşe Tülin YÜRÜK	(Anadolu Üniversitesi)
<b>İLETİŞİM BİLİMLERİ</b>	→	Uğur DEMİRAY Nadir SUĞUR Ali ŞİMŞEK Yalçın DEMİR	(Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>İŞLETME</b>	→	Güneş N. ZEYTİNOĞLU Sevgi Ayşe ÖZTÜRK Nejdet TİMUR Yılmaz ÜRPER	(Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>MALİYE</b>	→	Beyhan ATAÇ	(Anadolu Üniversitesi)
<b>MUHASEBE</b>	→	Yılmaz BENLİGİRAY	(Anadolu Üniversitesi)
<b>SAHNE SANATLARI</b>	→	Bahadır GÜLMEZ Gülriş GERMEN	(Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>SANAT TARİHİ</b>	→	Yelda UÇKAN	(Anadolu Üniversitesi)
<b>SAYISAL YÖNTEMLER</b>	→	Ali Ekrem ÖZKUL Ahmet ÖZMEN	(Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>SOSYAL POLİTİKA VE ÇALIŞMA İLİŞKİLERİ</b>	→	Nüvit GEREK Ömer Zühtü ALTAN	(Anadolu Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>TURİZM VE OTEL İŞLETMECİLİĞİ</b>	→	H.Suavi AHİPAŞAOĞLU	(Anadolu Üniversitesi)
<b>TÜRK DİLİ VE EDEBİYATI</b>	→	Olcay ÖNERTOY Abdülkadir GÜRER	(Ankara Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)
<b>UZAKTAN ÖĞRETİM</b>	→	Levent KILIÇ	(Anadolu Üniversitesi)
<b>YABANCI DİLLER VE EDEBİYATLARI</b>	→	Hüsnü ENGİNARLAR Mehmet YALÇIN Gülnihal GÜLMEZ	(O.D.T.Ü.) (Dokuz Eylül Üniversitesi) (Anadolu Üniversitesi)

**ANADOLU  
ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL  
BİLİMLER  
DERGİSİ**

**ANADOLU  
UNIVERSITY  
JOURNAL OF  
SOCIAL  
SCIENCES**

Cilt / Volume: 1

No / Number: 1

2007

**İÇİNDEKİLER / CONTENT**

**MAKALELER**



**Yrd. Doç.Dr. Rıdvan Kozak**

Seyahat Acentalarının İş Süreçlerinde İnternetin Önemi (TURSAB - B.Y.K. Üyeleri Algılamaları Üzerine Bir Araştırma)

1-18



**Arş.Gör. Ekrem CENGİZ / Arş.Gör. Fazıl KIRKBİR**

Yerel Halk Tarafından Algılanan Toplam Turizm Etkisi İle Turizm Desteği Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapısal Bir Model Önerisi

19-38



**Doç.Dr. S. Leman BİLGİN**

İşte Denetim Odağı İle Sendikaya Bağlılık Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma

39-52



**Doç.Dr. Mine OYMAN / Arş.Gör. Özgül İNAM**

Bütünleşik Pazarlama İletişiminin Türkiye'deki Yansımaları: Reklam ve Halkla İlişkiler Ajanslarına Yönelik Bir Araştırma

53-78



**Yrd.Doç.Dr. Özlem OKTAL**

Kurumsal Sistemlerin Uygulama Başarısını Etkileyen Değişkenlere Göre Dönüşüm Stratejilerinin Analizi

79-92



**Doç.Dr. Çiğdem KIREL**

Sanal Örgütlerde Örgütsel Davranışın Geleceği

93-110



**Hüseyin ALTAY / Mehmet Oğuzhan İLBAN**

Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi KOBİ Yöneticilerinin "Organizasyon" Algıları Üzerine Bir Araştırma

111-126

●  
**Arş. Grv. Diren ÇAKMAK**

Toplumsal Uzlaşma Belgesi: 1936 Tarihli İş Kanunu  
127-170

●  
**Veysel YILMAZ / Cengiz AKTAŞ / H.Eray ÇELİK**

Tüketici Market Seçim Davranışının Ölçülmesi İçin Bir Ölçek Geliştirme  
171-184

●  
**Doç.Dr. Ayşe Tülin YÜRÜK**

Pazarlama Hukuku Dersinin Kapsamı ve İçeriği Nasıl Belirlenmeli?  
185-198

●  
**Arş. Grv. F. BAHAR ÖZDOĞAN**

Üniversite Öğrencilerinin İşgören Adayı ve Tüketici Olarak Aile İşletmelerine Yönelik Tutum ve Niyetleriyle ilgili Bir Araştırma  
199-212

●  
**Yrd. Doç.Dr.Hülya GÖKTEPE**

Hava Taşımacılığı Sektöründe Rekabet Hukuku Kurallarının Uygulanması  
213-240

●  
**Yrd.Doç.Dr. Ali ÇELİKKAYA**

AB'ye Uyum Sürecinde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına Sağlanan Vergisel Avantajların Değerlendirilmesi  
241-260

●  
**Yrd. Doç. Dr. C. Cüneyt ARSLANTAŞ / Prof. Dr. Işık PEKDEMİR**

Dönüşümcü Liderlik, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Örgütsel Adalet Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Görgül Bir Araştırma  
261-286

●  
**Yrd. Doç. Dr. Murat ASLAN**

Türkiye Ekonomisi İçin 1996 Dataları İle Finansal Hesaplar Matrisi Oluşturulması  
287-306

●  
**Araş.Gör.Dr. Murat TAŞDEMİR**

Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri  
307-318

●  
**Yard. Doç. Dr. İbrahim ÖRNEK**

Dünya Ticaret Örgütü Kapsamında Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası ve Türk Tarım Politikasının Değerlendirilmesi  
319-348

●  
**Yard. Doç. Dr. Elif UÇKAN DAĞDEMİR**  
GATT ve Dünya Ticaret Örgütü Kapsamındaki  
Özel ve Lehte Muamele Uygulamalarına İlişkin Gelişmeler ve Yeni Yaklaşımlar  
349-366

●  
**Doç.Dr. Erol KUTLU / Öğr.Gör. Canatay HACIKÖYLÜ**  
Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde Türkiye Ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Devlet  
Yardımları  
367-390

●  
**Dr. M. Ensar YEŞİLYURT**  
Genel Hastanelerin Etkinlik, Girdi Tıkanıklığı ve Aylak Girdi Analizi  
391-414

●  
**Doç. Dr. Yıldız GÜVEN / Öğr. Gör. Aydan AYDIN**  
Özel Gereksinimli Çocuklar İçin Akran Öğretimine İlişkin İlköğretim Öğretmenlerinin  
Görüşleri  
415-432

●  
**Yrd. Doç. Dr. Esra Ceyhan / Öğr. Gör. Ayşen Balkaya**  
Lise Öğrencilerinin Kimlik Duygusu Kazanım Düzeylerinin Bazı Değişkenler  
Açısından İncelenmesi  
433-446

●  
**Yard. Doç. Dr. Hasan ÇEKİÇ**  
Seperate and Simultaneous Cumulative Effects of Content and Formal Schemata on  
Turkish EFL Learners' Reading  
447-466

●  
**H. Pelin KARASU / Yard. Doç. Dr. Ümit GİRGİN**  
Kaynaştırmadaki İşitme Engelli Öğrencilerin Yazılı Anlatım Beceri Düzeylerinin  
Değerlendirilmesi  
467-488

●  
**Yrd. Doç. Dr. Özlem FIRTINA**  
Çözülemeyen Problem: Kafka'nın Düzyazısı *Gibs auf!*  
489-502

●  
**Prof. Dr. H. Ferhan ODABAŞI / Arş. Gör. Gürkay BİRİNCİ**  
**Arş. Gör. Kerem KILIÇER / Arş. Gör. Mehmet Can ŞAHİN**  
**Öğr. Gör. Yavuz AKBULUT / Arş. Gör. Serkan ŞENDAĞ**  
Bilgi İletişim Teknolojileri ve İnternet'le Kolaylaşan Akademik Usulsüzlük  
503-518

●  
**Yrd.Doç.Dr. Hilmi YÜKSEL**

İnternet Sitelerinin Kalite Boyutlarının Değerlendirilmesi  
519-536

●  
**Yrd. Doç. Dr. Emet GÜREL / Araş. Gör. Canan MUTER**

Psikomitolojik Terimler: Psikoloji Literatüründe Mitolojinin Kullanılması  
537-570

●  
**Doç. Dr. Erkan YÜKSEL**

“Kamuoyu Oluşturma” ve “Gündem Belirleme” Kavramları  
Nerede Kesişmekte, Nerede Ayrılmaktadır?  
571-586

●  
**Yard.Doç.Dr. R. Ayhan YILMAZ**

Marka Farkındalığı Oluşturmada Sponsorluk ve Rolü: Eskişehir Sinema Günleri’ne  
Yönelik Bir Değerlendirme  
587-608



---

**Seyahat Acentalarının İş  
Süreçlerinde İnternetin Önemi  
(TURSAB - B.Y.K. Üyeleri  
Algılamaları Üzerine Bir Araştırma)**

**The Importance of the Internet  
for Travel Agencies Operations  
(A Study on TURSAB - B.Y.K.  
Members Travel Agencies)**

**Yard.Doç.Dr. Rıdvan KOZAK\***

**Öz:** İnternet, seyahat sektörü için iş yapış tarzındaki değişimin bir temsilcisi olarak büyük öneme sahiptir. Araştırmanın amacı, Türkiye'deki seyahat acentalarının iş süreçlerinde İnternetin önemi, fayda fonksiyonları ile bugünkü kullanım amaçları ve düzeylerini analiz etmektir. Araştırma kapsamında, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB)'ın Bölgesel Yürütme Kurulu (B.Y.K.) üyesi düzeyindeki temsilcilerine yönelik anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Araştırma bulgularına göre seyahat acentaları, içinde buldukları sektör açısından İnternetin önemini farkındadır. Müşterilerle İletişim ve genel pazarlama faaliyeti olarak kullanım, bugün için İnternetin en geçerli kullanım nedenleridir. İnternetin önemi ile bir takım faydalarına ilişkin algılama düzeyleri arasında farklılık bulunmaktadır. Zaman tasarrufu sağlaması acentalar açısından en temel fayda olarak görülürken, online ödeme gibi daha spesifik fonksiyonlarının kullanımı en son ve en düşük düzeydeki nedenler olarak göze çarpmaktadır.

**Anahtar sözcükler:** Seyahat acentası, İnternet, E-ticaret, Türkiye.

**Abstract:** The Internet has a great importance on the changing business process in travel industry. This study aims at analyzing the importance, advantages, reasons and frequencies of the Internet usage in travel industry. To gather data, a questionnaire was given to the travel agencies which are members of TURSAB (The Association of Turkish Travel Agencies) and B.Y.K. (Regional Executive Council). The results indicate that travel agencies are aware of the importance of the Internet in the sector. Using the Internet as a tool for communicating with the customers and as a marketing activity seem to be the most important reason for using the Internet. The findings also show that there are no differences between the perceptions of the importance and the advantages of the Internet. The Internet is also seen as a time saving tool while more specific reasons like online payment seems less important reasons for the travel agencies.

**Key words:** Travel Agency, The Internet, E-commerce, Turkey.

---

\* Anadolu Üniversitesi T.O.İ.Y.O. Yunussemre kampüsü ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 5954 E-mail: rkozak@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Bilgi çağının en önemli gelişimini temsil eden internet; değer yaratmanın, iş ve iletişimin yeni bir yolu, yeni coğrafyalar ve yeni piyasalara erişim ve sınırsız fırsatlara izin veren bir teknolojik standarttır “Marks (2001, s.43)”. Değişimi temsil eden bir yol olarak internet, turizm endüstrisinin faaliyetleri kapsamında, işlerin bir bütünleyicisi, planlama, kontrol ve iş görme süreçlerindeki değişimin bir temsilcisidir “Kasavana v.d. (1997, s.3)”.

İnternet, dünya çapında en etkin ve en verimli bilgi değişimini temsil ettiğine göre; turizm ürünlerinin, olanaklarının dağıtım ve sunumunda, işletmelere ve turistik çekim merkezlerine eşsiz kolaylıklar sunmaktadır. Turizm endüstrisi interneti pazarlama çabaları içinde kullanmaya başlamıştır “Connolly v.d.(1998, s.46)”. İnternet üzerinden online seyahat satışlarının şimdiki düzeyi düşük olmakla birlikte, gelecekte bunun hızla artacağına ilişkin tahminler oldukça anlamlıdır.

İnternet platformundaki e-ticaret, turizm destinasyonları ve tedarikçilerinden tüketicilere kadar turizmin tüm taraflarına, faaliyetlerini yeni ve daha düşük maliyetli yöntemlerle yürütme imkanı sunar. internetin daha az maliyetle hızlı bir şekilde daha fazla müşteriye ulaşma olanağı sağlaması, günümüzde interneti işletmeler açısından ihmal edilemeyecek bir teknolojik yenilik haline getirmiştir. Özellikle hizmet-yoğun özelliğe sahip turizm endüstrisinde faaliyet gösteren işletmeler açısından konuya bakıldığında, internet üzerinden yapılan e-iş (e-business) ve e-ticaret (e-commerce) uygulamaları son derece önemli görülmektedir.<sup>1</sup> Bu önemin birazda turizm ürününün özelliğinden ve internet kullanımının turizm ürününün tüketiciye sunulması sürecinde sağlayabileceği bazı yararlarından kaynaklandığını söylemek mümkündür. Örneğin; turizm ürününün soyut özellik taşıması, üretildiği yerde tüketilme zorunluluğunun olması ve satın alma kararı verilirken test etme olanağının bulunmaması vb. özellikleri pazarlamada etkili tanıtımın önemini ortaya koyar. “Sarı ve Kozak (2005, s.257)”

İşletmeler açısından e-iş çalışmalarını ve gelişimini görmezden gelmeyi tercih etmek veya bunu çevresel bir faaliyet olarak algılamak büyük bir yanlıgı olacaktır. Nitekim e-ticaret ve e-işin yükselişi bir çok seyahat acentasının kendi geleceğinden endişe duymasına yol açmıştır. Bazıları interneti, işlerini yalnızca online işlem yapmaya direnen küçük (hatta mikro düzeyde) bir nokta pazarına hizmet etme derecesine düşüreceği türünden senaryolara inanmaktadır. Diğerleri ise, interneti müşterileri hakkında bilgi edinilebilecekleri mükemmel bir araç olarak görmekle birlikte e-ticaret'in internet dışı iş hacminin ötesine geçemeyecek küçük bir faaliyet olarak kalacağını düşündükleri için daha pasif davranmaktadır. Son olarak e-işin yalnızca, bu güne kadar kullanmakta oldukları sistem ve uygulamaların biraz daha genişletilmesi olduğu ve son derece yaygın bir hale gelecek olmakla birlikte, yinede seyahat acentaları ile yüksek bir etkileşim düzeyini gerektireceği düşüncesi giderek artan sayıda seyahat acentası tarafından paylaşılmaktadır “WTO (2004, s.67)”

---

<sup>1</sup> Her ne kadar İngilizcede; commerce, trade, business tanımlarının karşılığı Türkçe'de sadece ticaret şeklinde algılandığına bu üç kelime anlam bakımından birbirinden farklıdır. Türkçe'de iş anlamına gelen business kelimesiyle oluşturulan e-iş (e-business), şirketlerin internet teknolojisini kullanarak dahili iş süreçlerini ve iş ilişkilerini, bilgi transferlerini elektronik ortamda güvenli bir şekilde oluşturmaları ve ürettikleri malları ve hizmetleri bu elektronik ortamda satmaları veya satın almalarıdır. E-business; e-commerce ve e-trade'i kendi bünyesine alan geniş bir kavramdır. E-commerce; sipariş, pazarlama ve satış olgularını yani e-trade'i de içine alan orta kapsamlı bir kavram ve e-trade ise sadece alım satımın anlatıldığı dar bir kavram olarak karşımıza çıkar “Özbay ve Devrim (2000)”.

Fikirlerin çeşitliliğine rağmen yeni bilgi teknolojilerinin benimsenmesi, seyahat acentaları sektörü için gündemin en öncelikli maddesidir. İnternetin turizm sektöründeki öneminin daha fazla görmezden gelinemeyeceği açıktır. Giderek daha fazla sayıca tüketici, hem seyahat bilgileri edinmek hemde seyahat ürünleri satın almak için interneti kullanmaktadır.

Seyahat ürünleri pazarlaması ve satışında internet kullanımının gelişmiş ekonomilerde anlamlı bir şekilde arttığını ve daha da artacağını gösteren pek çok rapor vardır. Jupiter araştırma kuruluşunun son piyasa araştırması ve tahmin çalışmalarına göre, WWW (World Wide Web) üzerinden yapılan A.B.D.'deki online seyahat satışlarının 2005 yılı sonunda 62 milyar \$'ı bulacağı öngörülmektedir. A.B.D.' de online seyahat satışları her yıl bir önceki yıla göre % 20 artarak, 2009 yılında 91 milyar \$'a ulaşacağı ve bu rakamın tüm seyahat satışlarının % 33 ünü temsil edeceğini ortaya konmaktadır "Jupiter (2004)". Bu ülke için bir başka dikkat çekici husus ise, tatil planlarında başvurulan en önemli kaynak olarak % 51 ile internetin önde yer almasıdır "Yesawich (2004, s.30)". Gelişmiş ekonomilerde ve özellikle online seyahat pazarındaki gelişmeyle de dikkati çeken A.B.D. ekonomisindeki gelişimin ve iş süreçlerindeki kullanılan araç ve yöntemlerdeki değişimin globalleşen dünyada tüm ekonomilerin ilgisini çekeceği açıktır.

İnternet ve özellikle WWW, bilgi teknolojileri ve pazarlama alanında hem girişimciler hem de akademik araştırmacılar arasında ilginin odak noktası olmuştur. Son yıllarda internet ve turizm pazarlaması konularında pek çok basılı çalışma bulmak mümkündür. Ancak seyahat pazarı üzerine Türkiye'de yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır.

Araştırmanın amacı, bilgi teknolojilerindeki gelişime bağlı olarak, geleneksel seyahat pazarında yaşanan değişime ve gelişmelere dikkat çekmek ve Türkiye'deki seyahat acentalarının iş süreçleri açısından internetin önemi ve fayda fonksiyonları ile bugünkü kullanım alanları ve düzeylerini analiz etmektir. Ayrıca çalışmada e-ticaret'e adaptasyona ilişkin sorunlar ve e-ticaret'in başarısında önemli olan faktörlere değinilerek gelecek araştırmaların bu konulara yoğunlaşması gereğine işaret edilmektedir.

## **2. ALANYAZIN TARAMASI**

İnternet, bilgi sunumu, mal-hizmet dağıtımı, reklam ve pazarlama anlamında etkinliğini kanıtlamıştır."Wan (2002, s.155)". internetin stratejik kullanımına ilişkin "Kraemer ve Dedrich (2002, s.5-29)", "Chang vd. (2003, s.663-675)" çalışmaları dikkat çekicidir. Ayrıca "Bender (1997)", "Buhalis ve Schertler (1999)" ve "O'Connor (1999)" çalışmaları, internetin dağıtım ve turizm pazarlaması üzerine çeşitli modelleri tartışan ve gerekli bilgi birikimine hizmet sunan çalışmalar olarak göze çarpmaktadır. Dünyada internetin artan önemi, kullanımı ve geleceğe yönelik eğilimlerine dikkat çeken pek çok araştırma ve rapor bulunmaktadır. Ülkelerin ve Türkiye'nin diğer ülkelerle karşılaştırılabilirliği açısından "OECD (2002, s.41-73)" raporları ise önemli bir kaynaktır.

Seyahat ve turizm pazarında internetin işlevlerinin oldukça önemli olduğu açıktır. Bu gerçek hem bilgi teknolojileri uzmanları hem de sektör üst düzey yöneticileri tarafından kabul edilmektedir. Van Hoof ve Combrink (1998, s.46-54)'in A.B.D.'deki otel yöneticilerinin interneti algılama düzeyleri üzerine yaptıkları araştırmanın sonuçları oldukça ilgi çekici ve yol göstericidir. Kozak ve Yolal (2001, s.135-140)'ın Türkiye'deki konaklama işletmeleri yöneticilerinin interneti algılama düzeyleri üzerine yaptıkları araştırma incelendiğinde bulguların Hoof ve Combrink (1998)'in çalışması sonuçları ile özdeş olduğu görül-

mekte ve sonuç olarak bazı çelişkilere karşın algılama düzeyinde konaklama sektörü yöneticilerinin internet çağını yakaladıkları ortaya çıkmaktadır.

Diğer yandan günümüzde web tekniklerindeki gelişime bağlı olarak iyi tasarlanmış ve fonksiyonel web siteleri ile küçük ve orta büyüklükteki girişimler, tüm diğer ölçekteki girişimler gibi ulusal-uluslararası turizm pazarlarına eşit düzeyde erişime sahiptir. Bu durum, pazarlama yönetimi ve eğitimi yanında bilişim teknolojisi altyapısına da eşit bir erişime sahip olmayı vurgulamaktadır. Birleşmiş Milletler “UNCTAND (2001, s.25)” konferans raporuna göre, artık dikkate alınması gereken online piyasalarda yer alma maliyeti değil, bulunmanın yaratacağı kayıptır. Bu vurgu dikkate alındığında günümüzde tüm işletmeler gibi seyahat acentaları içinde bilgi teknolojilerine sahip olmak bir tercih sorunu değil, zorunluluktur. Seyahat acentaları, internet uygulamaları ile faaliyet etkinliğini arttırabilir, işletim maliyetlerini azaltırken gelir artışı sağlayabilir.

İnternetin seyahat ürünü arz edenlerle talep edenlerin doğrudan karşılaşmalarına olanak sunması ve işlem maliyetlerini (örnek komisyon giderleri v.b.) azaltma etkisine bağlı olarak, geleneksel seyahat araçlarının özellikle küçük arzcılar tarafından daha çok gereksiz görülebileceği savunulmaktadır. Seyahat araçlarının daralan bu rolüne yönelik olarak, gelecek 3-4 yıl içinde büyük çapta e-seyahat araçlarının pazarda büyük ölçüde yer alacağı ve seyahat araçlarının % 20 gibi önemli bir oranının iş dünyasından uzaklaşacağı öngörülmektedir “Heung (2003, s.111-118)”. Sonuç olarak bu yaklaşım seyahat acentalarının bilgi teknolojilerindeki gelişime paralel olarak iş yapış tarzlarındaki değişime yanıt vermek zorunda olduklarına işaret etmektedir.

Turizm ve seyahat sektöründe internet üzerine yapılan çalışmaların tüketici odaklı ve daha çok web site (arayüzü) tasarım kalitesi değerlemesine yönelik olduğu göze çarpmaktadır (Örneğin; “Tierney (2002)”; “Park (2002)”; “Wan (2002)”; “Law ve Yeung (2003)”; “Jeong v.d. (2003)”). Son yıllarda ise turizm ve seyahat endüstrisinde internetin önemi ve fonksiyonlarını ilişkin yönetici algılarını değerlemeye yönelik ilginin arttığını söylemek mümkündür. Ayrıca Türkiye’de e-iş üzerine, destinasyonlar ve firmalar için pratik öneriler sunan çalışmaların yapıldığı görülmektedir. (Örneğin; “WTO (2004)”; “Özbay ve Devrim (2000)”).

### 3. AMAÇ

Global ölçekte mal-hizmetlerin üretim ile dağıtımının bilgi ve iletişim teknolojileri vasıtasıyla yapılmasını kapsayan ve sürekli gelişen işletme yaklaşımının bir parçası olan e-ticaret; temelde yepyeni işleyiş, değişim ile dönüşümü gerçekleştiren dinamik ve entegre bir sistemi ifade etmektedir “Özgener (2005, s.2)”. Genel olarak bakıldığında bu dönüşüm, seyahat acentalarının iş hedefleri doğrultusunda, süreçlerini elektronik ortama taşıyarak, faaliyetlerini maliyet tasarrufu sağlayarak daha etkin ve verimli bir şekilde yapmak ve bu yeni iş yapış şekli için gerekli kültürel değişimi gerçekleştirmek üzere izlenen yöntemler olarak algılanmalıdır. Bu bağlamda e-pazaryeri, yapısı gereği müşteriye karşı oluşturulmuş ve günümüzün en ileri teknolojisi kullanılarak müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine en hızlı yanıt verebilecek şekilde tasarlanmış süreç odaklı bir sanal sistem olduğundan şirketlerin iş süreçlerinin bu yapıya uydurulması kaçınılmazdır “Onur (2005, s.1)”.

Globalleşme ve teknolojik gelişim, seyahat araçları için bir taraftan yeni fırsatlar yaratırken, diğer taraftan da çoğunlukla KOBİ statüsündeki bu işletmeler için yeni riskler ve sorunlar

ortaya çıkarmaktadır. Çalışmanın sınırları açısından, seyahat acentalarına yönelik teknolojik gelişimin yarattığı risk ve sorunlara yönelik boyut bu çalışmada ihmal edilerek başka çalışmalara bırakılmıştır. Bu çalışmada, Türkiye'deki seyahat acentaları açısından internetin önemi ve fayda fonksiyonları ile bugünkü kullanım alanları ve düzeyleri analiz edilerek önerilerde bulunulmuştur. Ayrıca internetin turizm ve seyahat pazarı açısından önemi ve gelişmiş ekonomilerin online seyahat pazarındaki gelişimine dikkat çekilmiş, e-ticaret'in başarısı için önemli olan faktörlere ve e-ticaret'e adaptasyona ilişkin muhtemel sorunlar vurgulanarak, gelecek çalışmaların bu konulara yoğunlaşması gereğine işaret edilmiştir.

Bu çerçevede, Türkiye'deki seyahat acentacılığı mesleğinin gelişimine katkıda bulunan, sektörün sorunlarını bilen, dile getirebilen ve kamuoyunu bilgilendiren, bunun yanında turizm politikalarının geliştirilmesinde önemli rol oynayan Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB)'ın Bölgesel Yürütme Kurulu (B.Y.K.) düzeyindeki temsilcilerinin yukarıda belirtilen analiz konularına ilişkin algılarını ölçerek, tüm Türkiye'nin fotoğrafını yansıtacak çıkarımların ortaya konulması amaçlanmıştır.

Hedef kitle olarak seçilen Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB)'ın 20 bölgede teşkilatlanmış,<sup>2</sup> Eskişehir ve Van hariç 18 bölgede aktif olan Bölgesel Yürütme Kurulu (B.Y.K) üyelerinin görüş-algılarını ölçme ve elde edilen bulguların istatistiki analize tabi tutulmasıyla anlamlı çıkarımlara ulaşılması amacıyla, alanyazın taraması sonucu oluşturulan ve ekte sunulan anket 3 bölümden oluşmaktadır. Anket formu hazırlanırken, Asia-Pacific Economic Cooperation'ın "APEC (2002, s.116-12)" APEC bölgesindeki küçük ve orta büyüklükteki turizm girişimlerinin internet stratejilerine yönelik yapılan çalışmanın anket sorularından yararlanılmıştır. Anket soruları yukarıda adı geçen her iki çalışmada da olduğu gibi, tutum belirleme, karşı ve taraf olma seviyelerini ölçmek için 5'li likert ölçeğine göre hazırlanmıştır.

#### **4. YÖNTEM**

Araştırmanın ana kütesini, turizm ve seyahat sektörüne yönelik politikalara yön verici ve sorunlara çözüm önerebilecek pozisyonda bulunan Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB)'ın, Bölgesel Yürütme Kurulu (B.Y.K.) üyesi düzeyindeki temsilcilerinin tamamı oluşturmaktadır.

Üç bölümden oluşan; seyahat acentaları açısından internetin önemi ve faydalarına ilişkin algılamaları, bugünkü internet kullanım alanları ile ankete yanıt verenlerin profillerini belirlemeye yönelik olarak hazırlanan anket formu, halen aktif olan 18 bölgenin ortalama 8 kişiden oluşan B.Y.K. üyelerinin tamamına posta yolu ile gönderilmiş ve ana kütleinin % 54 'ünü temsil eden toplam 78 anket formu geri dönüşü sağlanmıştır. B.Y.K.'ların tespiti TURSAB web sitesinden yararlanılmış, üye sayısı ve iletişim adres bilgilerine buradan ulaşılmıştır. B.Y.K. merkezlerine gönderilen anket formlarının tüm yönetim-yürütme kurulu üyelerince doldurularak iadesi istenmiştir. Geri dönüşüm için belirlenen 45 günlük süre sonunda dönen toplam anket sayının hedef kütleinin önemli bir bölümünü oluşturduğu göz önüne alınarak analiz için yeterli bulunmuştur. Anket'e yönelik yapılan güvenilirlik analizi sonucu alfa değeri 0,9072 olarak hesaplanmış ve güvenilir bulunmuştur. Diğer

---

2 TURSAB'ın Bölgesel Yürütme Kurulları (B.Y.K.)'nin oluşturulduğu bölgeler: (İstanbul Avrupa, İstanbul Asya, İstanbul Boğaziçi, Güney Marmara, Ankara, Karadeniz, Van, İzmir, İç Ege, Eskişehir, Kuşadası, Konya, Marmaris, Bodrum, Fethiye, Antalya, Side-Manavgat, Alanya, Adana, Gap).

yandan anketteki ölçek sorularının toplanabilirliği test edilmiş ve bu özelliğinin olmadığı görülmüştür. Ölçekten elde edilen puanların toplam puanlara dönüştürülerek üzerinden parametrik testler uygulanamaması nedeniyle, çözümlenmede parametrik olmayan (nonparametric) çözümlenme yöntemine baş vurulmuştur. Ankete yanıt veren B.Y.K. üyelerinin, seyahat acentaları açasından internetin önemi ile internetin fayda fonksiyonlarına ilişkin algılamaları ve yine internetin önemine ilişkin algılamaları ile ankete yanıt verenlerin kendilerinin bugünkü internet kullanım alanları arasında ilişki aranmış ve anlamlı farklılıklar olup olmadığını sınamak için Kruskal-Wallis Test'i uygulanmıştır.

Araştırma kapsamında yer alan ve ana kütleinin %54'ünü oluşturan 78 geçerli anket formlarındaki tüm yanıtlar nümerik sisteme dönüştürülerek 'SPSS' istatistik programına yüklenerek istatistiki değerlendirmeleri yapılmıştır. Değerlendirmede yanıtlar önem derecesine göre *Çok Önemli 5, Önemli 4, Orta 3, Önemsiz 2, Çok önemsiz 1* olacak şekilde hesaplanmıştır. Yanıtların genel dağılımları ile birlikte değerlikenler arasındaki ilişkilere yönelik değerlendirmeler yapılarak tablolar oluşturulmuş ve açaıklamalarda bulunulmuştur.

## 5. BULGULAR

İnternet kullanımının yaygınlaşması ile birlikte bir çok işletme, elektronik ticaretten yararlanma ve müşterilerin değişen ihtiyaçlarına karşı daha iyi hizmet vermek için rollerini ve faaliyetlerini yeniden belirleme çabasına girmiştir. Tüm endüstrilerde olduğu gibi turizm endüstrisi de; yönetim, iletişim, pazarlama ve promosyon süreçlerinde teknolojik gelişimin sağladığı faydalardan yararlanma ihtiyacını hissetmiştir. Çünkü bilginin seyahat endüstrisi için can damarı olması nedeniyle, teknolojinin etkin kullanılması turizm-seyahat endüstrisi için hayati önem taşımaktadır. Bilgi teknolojilerinin gelişmesi, özellikle verimli işbirliği sağlaması ve gerçek bir küreselleşme için araçlar sunması dolayısıyla, turizm endüstrisi yöneticileri için uygulama alanları doğurmuştur. Günlük faaliyetlerin temel olduğu işletmelerde bilginin yaratılması, toplanması, işlenmesi ve iletilmesinin hayati önem taşımasından dolayı; bilgi teknolojileri beklenmedik bir şekilde turizm işletmelerinin en önemli elemanlarından biri haline gelmiştir. Yani; hem turizm arzının hemde turizm talebinin hızlı gelişimi, bilgi teknolojilerini endüstrinin zorunlu bir partneri haline getirmiş ve bu nedenle bilgi teknolojileri, turizm pazarlaması, dağıtımı, promosyonu ve koordinasyonunda artan bir şekilde rol oynar olmuştur "Akdoğdu ve şahin (2005, s.3)".

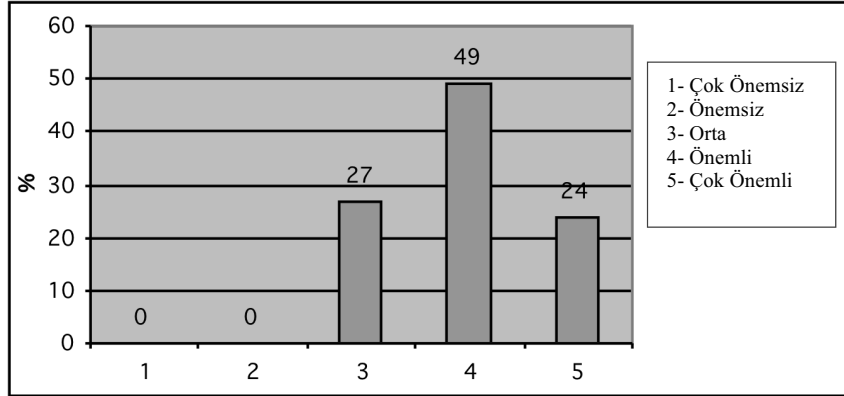
Türkiye'deki internet kullanımına bakıldığında, gerek bireysel gerekse kurumsal olarak bu gün için gelişmiş ekonomilerle karşılaştıramayacak kadar düşük internet kullanıcılarına sahip olduğu görülmektedir. Devlet İstatistik Enstitüsü'nün "Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanımı" başlıklı en son tarihli araştırmasına göre, hanelerin %8.66'sı internete erişim imkanına sahiptir "DİE (2004)" Diğer yandan Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre, tüm Türkiye'de sektör ayrımı yapmaksızın kredi kartıyla internet üzerinden ödeme olanağı sunan (sanal POS sistemine sahip) toplam aktif işletme sayısı 1543 ve toplam işlem hacmi ise 647.122 milyar TL dir. Toplam içinde seyahat işletmesi sayısı ise sadece 17 dir "BKM (2005)". Devlet istatistik Enstitüsü'nün internet sitesinden ulaşılabilen , hanehalkı bireylerinin internet kullanma amaçları ve internet üzerinden alışveriş yapmama nedenlerine ilişkin yayımlanmış raporlar incelendiğinde internet kullanımı: % 90.16 ile "bilgi arama" ve % 78.23 ile " iletişim" amaçlı olduğu ve internet üzerinden alışveriş yapmama nedeni ise % 77.37 ile "ihtiyaç duymamak" olduğu görülmektedir.

Yukarıda kısaca dikkat çekilen ve nüfusa oranı nispi olarak çok düşük düzeylerde olduğu görülen Türkiye’de internetin kullanımının yaygınlaşmasını bireysel ve kurumsal açıdan iki boyutta ele almak mümkündür. Bireysel kullanımın artması, bir anlamda evlere daha fazla bilgisayar girmesi anlamı taşımaktadır. Bu ise iki değişkene bağlıdır. Birincisi satın alma gücü, ikincisi ise tüketicilerin bilgisayarı somut fayda sağlayan bir araç olarak görmeleridir. Bu değişkenlerden ilkinin tamamıyla ekonomik gelişmelere bağlı olduğu açıktır. Kurumsal internet kullanımının yaygınlaşmaması ve kullanım alanlarının çeşitlenmemesi ise çok genel olarak, internet ve e-ticaret’in öneminin henüz yeterince kavranmamış olması ve faydalarına olan itimat düzeyi ile açıklanabilir. Ayrıca adaptasyona ilişkin muhtemel sorunların varlığını ve kurumsal kullanımın gelişiminin bireysel kullanımın gelişimiyle ilişkili olduğunu da atlamamak gerekir.

Bu genel yaklaşım sonrasında, küresel rekabet koşullarının giderek sertleştiği günümüzde özellikle ekonominin can damarlarından olan turizm sektöründe bilgi teknolojileri kullanımının hayati önemi olduğu göz ardı edilemez. Daha fazla kuruma, kişiye, bölgeye ulaşmak, daha etkin ve ekonomik altyapı ile geniş kapsamlı hizmet vermek için tek çözüm teknolojiye yatırım yapmaktır. Bunun tersi ancak teknolojinin faydalarının farkında olmamak veya sınırlayıcı sebeplerin varlığı ile açıklanabilir. Öncelikle sınırların kalktığı ve globalleşen dünyada seyahat sektörünün teknolojik düzende geldiği konumu ve eğilimlerini anlamak ve Türkiye’de Seyahat acentaları açısından internetin önemi ve fayda fonksiyonlarına ilişkin algılamaları, kullanım nedenleri ve düzeylerini ortaya koymak diğer çalışmalara ışık tutması açısından oldukça önemlidir. Bu çerçevede elde edilen bulgular aşağıdadır.

### 5.1. İnternetin Önemi ve Faydaları

Anket çalışması sonuçlarından elde edilen ve seyahat acentaları açısından internetin öneme ilişkin durumu yansıtan “şekil 1” den anlaşılacağı gibi, B.Y.K. üyelerinin hiç biri interneti önemsiz düzeyde görmemektedir. Tamamı seyahat acentası sahibi olan ve ofislerinde internet bağlantısı bulunan B.Y.K. üyelerinin % 24’ü, seyahat acentalarının iş süreçlerinde internet’i çok yüksek düzeyde önemli bulurken, % 49’u önemli ve % 27’si ise interneti orta düzeyde önemli kabul etmektedir.



Şekil 1. Seyahat Acentaları Açısından İnternetin Önemi

B.Y.K. üyelerinin bir seyahat acentası olarak kendilerinin içinde buldukları bölgelerdeki seyahat acentalarının İnterneti kullanım alan-önceliklerine yönelik görüntüyü yansıtan “tablo 1” incelendiğinde anlaşılacağı gibi, “**Müşterilerle iletişim**” ve “**Genel pazarlama faaliyeti**” olarak kullanım, İnternetin önemli düzeyde kullanım alanları olduğu anlaşılmaktadır. İnternetin kullanım alanları içinde sayılan hiç bir unsur seyahat acentaları açısından önemsiz ve çok önemsiz düzeyde değildir. Ayrıca önem algılamaları ile internetin bugünkü kullanım amaç/alanları arasında bir farklılık olmadığı anlaşılmaktadır.

**Tablo 1. İnternetin Kullanım Alanları**

KULLANMA ALANLARI	Sıralama	Ortalama.**	S.Hata	P*
<i>Müşteri iletişimi</i>	1	3,59	0,97	0.514
<i>Genel pazarlama</i>	2	3,54	0,85	0.960
<i>İşletmeler arası iletişim</i>	3	3,41	1,20	0.197
<i>Pazar araştırması</i>	4	3,31	1,05	0.904
<i>Rakiplerin analizi</i>	5	3,23	1,02	0.469
<i>Satış sonrası destek</i>	6	3,03	1,07	0.394
<i>İşletmeler arası ödeme (B2B)</i>	7	2,97	1,39	0.475
<i>Online satış (B2C)</i>	8	2,82	1,29	0.664

\*\* Puanlama: (Çok Önemli 5, Önemli 4, Orta 3, Önemsiz 2, Çok Önemsiz 1)

\* Kruskal-Wallis Test'i (Anlamlılık düzeyi. = 0.05). P>0.05 olarak hesaplanmıştır

Türkiye’de seyahat ürünü arzına yönelik internette içerik sunan seyahat acentalarının internet kullanım alanları ile talep boyutunu oluşturan bireylerinin internet kullanım amaçları örtüştüğü anlaşılmaktadır. D.İ.E. (Devlet İstatistik Enstitüsü) raporlarına göre, talebi oluşturan bireylerin interneti “**iletişim**” ve “**bilgi arama**” (mal ve hizmetler hakkında bilgi bulma) önceliği ile kullanırken, araştırmaya göre arz boyutunda yer alan seyahat acentalarının da öncelikli internet kullanım amaçlarının “**iletişim**” ve “**bilgi sunma**” boyutundan öteye bir şey olmadığı görülmektedir.

Anketi yanıtlayanların bir taraftan seyahat acenta sahibi, diğer taraftan TURSAB’ı bölgesel düzeyde temsil yeteneğine sahip yöneticileri olmaları nedeniyle elde edilen bulgular tüm Türkiye ve sektörün bütününe ilişkin fotoğrafın net bir şekilde yansımaları olarak düşünülmelidir. Sonuç olarak, seyahat acentaları için internet önemlidir. Ancak bu gün için kullanım alanları içinde, internetin en temel düzeydeki fonksiyonlarına ilişkin olanlar öne çıkmaktadır. Bu durum ilk bakışta bir bütün olarak toplumun internet kullanım düzeyi içinde bir pozisyon olarak düşünülebilir ancak talep boyutu dışından seyahat acentalarının internetin bütünüyle faydalarının ne kadar farkında olup olmadığını ölçmek gerekir.

Bu çerçevede B.Y.K. üyelerinin seyahat acentaları açısından internetin fayda fonksiyonlarına yönelik algılamaları yansıtan “Tablo 2” incelendiğinde, “**Zaman tasarrufu sağlama**” fonksiyonu, en yüksek önem düzeyinde fayda algılaması olarak dikkat çekmektedir.



**Tablo 2. İnternetin Faydaları**

FAYDALAR	Sıralama	Ortalama**	S.Hata	P*
Zaman tasarrufu sağlaması	1	4,55	0,57	0.00*
Bilgiye kolay erişim	2	4,29	0,85	0.01*
Müşterilerin ürüne kolay erişim	3	4,24	0,69	0.01*
Müşterilere seçenek genişliği	4	4.12	0.93	<b>0.12</b>
Tanınma ve imaja katkısı	5	4,10	0,93	0.00*
Yeni pazarlara erişim	6	4,08	0,82	0.00*
Bilgi edinme zenginliği	7	4,06	0,93	<b>0.05</b>
İş partnerleri ile interaktif etkileşim	8	4,05	0,90	0.00*
Maliyet tasarrufu	9	3,96	0,96	<b>0.16</b>
Hizmet genişliği-çeşitliliği	10	3,92	0,91	0.00*
Ürünün Kişiselleştirerek sunumu	11	3,88	0,90	0.00*
Müşterilerle interaktif (eşzamanlı) etkileşim	12	3,88	0,99	0.00*
İşlemleri basitleştirme	13	3,82	0,86	<b>0.07</b>
Ödemede kolaylık	14	3,76	1,08	0.03*
Yeni iş partnerleri kazandırma	15	3,71	0,91	0.01*

\*\*Puanlama: (Çok Önemli 5, Önemli 4, Orta 3, Önemsiz 2, Çok önemsiz 1)

\* Kruskal-Wallis Test'i (Anlamlılık düzeyi P<0.05)

İnternetin faydalarına ilişkin sayılan hiçbir değişken/unsur önemsiz görülmemektedir. İnternetin önemine ilişkin algı düzeyleri ile İnternetin faydaları olarak sayılan **“Maliyet tasarrufu”**, **“Bilgi edinme zenginliği”**, **“İşlemleri basitleştirme”**, **“Müşterilere seçenek genişliği”** değişkenleri arasında istatistiksel bir anlam ilişkisi/farklılık bulunmamaktadır.

Tüm fonksiyonlarıyla İnternet kullanımı ve genelde 6 kategoride <sup>3</sup> değerlendirilen e-ticaretin, turizmin endüstrilerarası olma özelliğine bağlı olarak, girdi sunan tüm kesim-tarafların İnternet teknolojisini bütünüyle benimsemesi ve yararlanma düzeylerinin yükselmesiyle gelişeceğini söylemek doğru olacaktır. Özellikle tedarik zinciri dahilindeki ticari faaliyetlerin EDI (Elektronik Data Interchange) yöntemiyle İnternet üzerinden yapılması anlamına gelen **“İşlemler Arası Elektronik Ticaret”**, küresel anlamda gerçekleşen toplam elektronik ticaretin büyük bölümünü oluşturmaktadır. Web temelli extranetlerin yaygın olarak kullanılması ile işletmeler iş partnerleri ile ticari faaliyetlerini İnternet üzerinden son derece hızlı ve düşük maliyetli bir şekilde gerçekleştirebilmektedirler **“Bozkurt (2000, s.66)”**. Çalışma sonuçları bu çerçeveden bakıldığında ve İnternetin bugünkü kullanım amaçları ve faydalarına ilişkin oluşturulan tablolar incelendiğinde anlaşılacağı gibi, İnternetin faydaları arasında sayılan **“ödemede kolaylık”** ve İnternetin bugünkü kullanım amaçları arasında sayılan **“İşlemler arası ödeme (Business to Business- B2B)”**, **“Online satış (Business to Consumer - B2C)”** fonksiyonları sıralamada en sonlarda yer almaktadır.

<sup>3</sup> E-ticaret türleri; 1- İşletmeden İşletmeye (Business-to-business-B2B), 2- İşletmeden Tüketiciciye (Business-to-Customer-B2C), 3- İşletme İçerisi (Business-in-Business-B1B), 4- Tüketiciden Tüketiciciye (Customer-to-Customer-C2C), 5- Yönetimden Tüketiciciye (Government-to-Customer-G2C), 6- Yönetimden İşletmeye (Government-to-Business-G2B) olarak kategorilendirilmektedir.

Sonuç olarak, internetin fonksiyonları ve kullanım düzeylerinin belirleyiciliği açısından en önde gelen kuşkusuz internet / e-ticaret'in faydalarının farkında olmama ve/veya farkında olmadaki yetersizliktir. Daha sonra adaptasyona ilişkin diğer sınırlayıcı sebepler araştırılmalıdır. Araştırmaya göre seyahat acentaları internetin öneminin ve faydalarının farkındadır. Ancak internet e yönelik önem algılamaları ile fayda fonksiyonları içinde sayılan yeni pazarlara erişim, zaman tasarrufu sağlaması, bilgiye kolay erişim, müşterilerin ürüne kolay erişimi, tanınma ve imaja katkısı, iş partnerleri ile interaktif etkileşim, hizmet genişliği-çeşitliliği, ürünün kişiselleştirerek sunumu, müşterilerle interaktif (eşzamanlı) etkileşim, ödemede kolaylık, yeni iş partnerleri kazandırma değişkenleri arasında farklılıklar olduğunu söylemek gerekir. Türkiye'de internete yönelik sürekli ve hızla artan bir ilginin olduğu açıktır. Ancak bu gün için halen gelişmiş ekonomilere karşın e-ticaret pazarının göreceli olarak düşük düzeyde olmasının sebepleri arasında sayılabilecek; e-ticaret sistemini oluşturma ve sürdürülebilirlik maliyeti, şirket kültüründeki değişme korkusu, web teknikleri konusunda nitelikli iş gücü eksikliği, üst yönetimin ilgi ve desteği, elde edilebilir teknoloji konusunda bilgi yetersizliği, güven sorunu, turizm ürünlerinin e-ticaret'e uygunluğu, devletin desteğindeki yetersizlik, e-ticaret pazarının göreceli küçüklüğü -müşterilerin kabulü, e-ticaret'e adapte olmaya karşı direnç gibi konuların etkilerinin geleceğe hazır olma açısından bilinmesi/ölçülmesi gerekir.

## 6. SONUÇ

Dünya çapında en etkin ve verimli bilgi değişimini temsil eden internet, turizm ürün ve olanaklarının dağıtım ve sunumunda işletmelere ve turistik çekim merkezlerine eşsiz kolaylıklar sunmaktadır. Dünyada online seyahat pazarının şimdiki düzeyi düşük olmakla birlikte gelecekte nispi payının oldukça yüksek düzeylere çıkacağı öngörülmektedir. Bu gelişimin internet kullanım düzeyindeki gelişime paralel olarak Türkiye'ye de yansıtacağı kuşkusuzdur.

Global ölçekte mal ve hizmetlerin üretim ve dağıtımının bilgi ve iletişim teknolojileri vasıtasıyla yapılmasını kapsayan ve sürekli gelişen işletme yaklaşımının bir parçası olan e-ticaret; temelde yepyeni işleyiş, değişim ve dönüşümü gerçekleştiren dinamik ve entegre bir sistemi ifade etmektedir. Genel olarak bakıldığında bu dönüşüm, seyahat acentalarının iş hedefleri doğrultusunda, süreçlerini elektronik ortama taşıyarak, faaliyetlerini maliyet tasarrufu sağlayarak daha etkin ve verimli bir şekilde yapmak ve bu yeni iş yapış şekli için gerekli kültürel değişimi gerçekleştirmek üzere izlenen yöntemler olarak algılanmalıdır. Bu bağlamda e-pazaryeri, yapısı gereği müşteriye karşı oluşturulmuş ve günümüzün en ileri teknolojisi kullanılarak müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine en hızlı yanıt verebilecek şekilde tasarlanmış süreç odaklı bir sanal sistem olduğundan şirketlerin iş süreçlerinin bu yapıya uydurulması kaçınılmazdır.

Seyahat acentaları açısından internetin önemi, fayda fonksiyonları ve kullanım nedenleri ve düzeylerine ilişkin olarak TURSAB B.Y.K. üyelerinin algılamaları çerçevesinde elde edilen bulgular aşağıdaki gibidir. Araştırmaya ilişkin bulgular değerlendirilirken, anketi yanıtlayanların tamamı bir taraftan bir seyahat acenta sahibi ve/veya temsilcisi iken diğer taraftan sektörü temsil eden TURSAB gibi önemli bir kurumun karar düzeyindeki yöneticileridir. Bu nedenle sonuçlar, tüm Türkiye ve sektörün bütününe ilişkin fotoğrafın net bir şekilde yansıtması olarak düşünülmelidir.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği, B.Y.K. üyelerinin % 24 'ü, sektörün başarısında ve seyahat acentalarının iş süreçlerinde interneti çok yüksek düzeyde önemli kabul ederken % 49' u interneti yüksek düzeyde önemli kabul etmektedir. Hiç bir acenta temsilcisi internetin önemini düşük ve çok düşük düzeyde görmemektedir. Ankete yanıt veren seyahat acentalarının internetin faydalarına yönelik algılarına bakıldığında, '*zaman tasarrufu sağlaması*' çok önemli düzeydeki fayda algılaması olarak dikkat çekmektedir.

İnternetin kullanımına ilişkin nedenlere bakıldığında ise bu gün için, '*müşterilerle iletişim*' ve '*genel pazarlama faaliyeti*' yüksek düzeyde kullanım nedenleri olarak ortaya çıkmaktadır. internetin kullanım alanları içinde sayılan hiç bir unsur seyahat acentaları açısından önemsiz ve çok önemsiz düzeyde değildir. Ayrıca önem algılamaları ile internetin bugünkü kullanım amaç/alanları arasında bir farklılık olmadığı anlaşılmaktadır.

Sonuç olarak, seyahat acentaları için internet önemlidir. Ancak bu gün için kullanım alanları içinde, internetin en temel düzeydeki fonksiyonlarına ilişkin olanlar öne çıkmaktadır. Bu durumu ilk bakışta bir bütün olarak toplumun internet kullanım düzeyine karşı bir pozisyon olarak düşünülebilir ancak talep boyutu dışından seyahat acentalarının internetin bütünüyle faydalarının ne kadar farkında olup olmadığını ölçmek gerekir.

İnternetin faydalarına ilişkin sayılan hiçbir değişken/unsur önemsiz görülmemektedir. İnternetin önemine ilişkin algı düzeyleri ile internetin faydaları olarak sayılan "**Maliyet tasarrufu**", "**Bilgi edinme zenginliği**", "**İşlemleri basitleştirme**", "**Müşterilere seçenek genişliği**" değişkenleri arasında istatistiksel bir anlam ilişkisi/farklılık bulunmamaktadır.

Sonuç olarak, internetin fonksiyonları ve kullanım düzeylerinin belirleyiciliği açısından en önde gelen kuşkusuz internet / e-ticaret'in faydalarının farkında olmama ve/veya farkında olmadaki yetersizliktir. Araştırmaya göre seyahat acentaları İnternetin öneminin ve faydalarının farkındadır. Ancak internete yönelik önem algılamaları ile fayda fonksiyonları içinde sayılan yeni pazarlara erişim, zaman tasarrufu sağlaması, bilgiye kolay erişim , müşterilerin ürüne kolay erişimi, tanınma ve imaja katkısı, iş partnerleri ile interaktif etkileşim, hizmet genişliği-çeşitliliği, ürünün kişiselleştirerek sunumu, müşterilerle interaktif (eşzamanlı) etkileşim, ödemede kolaylık, yeni iş partnerleri kazandırma değişkenleri arasında farklılık bulunmaktadır.

İnternetin online ödemeye yönelik, B2B (Business to Business) ve B2C (Business to Customers) gibi daha spesifik fonksiyonlarının kullanımı en düşük düzeydedir. Bunun talep yönlü sebepleri olarak iç pazar açısından, ülkenin internet kullanıcı sayısının nispi küçüklüğü ve buna bağlı olarak online seyahat pazarının göreceli darlığı gösterilebilir. Gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi, internet kullanıcı sayısındaki büyümeye bağlı olarak online seyahat pazarının da buna paralel bir gelişme göstereceği açıktır. Seyahat acentaları algı düzeyinde geleneksel aracılık rollerini yeniden belirleme ve iş yapış yollarındaki değişimin farkındadır. Ancak internetin tüm fonksiyonlarının kullanım düzeyinin düşüklüğüne ilişkin sebeplerin neler olabileceğini anlama ve çözümler üretmeye yönelik çalışmalara ihtiyaç vardır.

## KAYNAKÇA

- Akdoğdu, P. ve Şahin, M.(2005).** Bilişim Teknolojilerindeki Gelişmelerin Turizm Sektörüne Etkisi ve Kullanım Alanları, (Erişim tarihi: 19 Aralık 2005) ( [http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl\\_gos.php?nt=271](http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=271) )
- APEC (2002).** Application of E-commerce Strategies to small and Medium Sized Tourism Enterprises in The Apec Region. Korea Tourism Research Institute.,116-121.
- Bender, D. (1997).** Marketing on the web: İnternet Strategies For Hospitality Travel and Tourism. Washington, DC: Hospitality Sales and Marketing Association.
- BKM (2005).** (Erişim tarihi 20 Aralık 2005) (<http://www.bkm.com.tr/istatistik/index.html>)
- Bozkurt, V. (2000).** Elektronik Ticaretin Ekonomik ve Toplumsal Boyutu. Elektronik Ticaret Bildirileri, Alfa Basım Yayım,66.
- Buhalis, D. ve Schertler, W. (editors) (1999).** Information and Communication Technologies in Tourism. New York: Springer Wien.
- Chang, K-C., Jackson J., ve Grover, V. (2003).** E-commerce and corporate strategy: an executive perspective. Information & Management, 40, 663-675.
- Connoly, D.J., Olsen, M.D. ve Moore, R.G. (1998).** The İnternet as a distribution channel. The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 39 (4): 46.
- DİE (2004).** Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması Sonuçları Haber Bülteni, (Erişim Tarihi 15 Aralık 2005) ( <http://www.die.gov.tr> )
- Heung, Vincent C.S.(2003).** Barriers to Implementing E-Commerce in the Travel Industry: apractical perspective. Hospitality Management, 22 : 111-118.
- Jeong, M., Oh, H., Gregorie, M., (2003).** Conceptualizing Web Site Quality and Its Consequences in The Lodging Industry. Hospitality Management. 22,161-175.
- Jupiter (2004).** (Erişim tarihi: 01 Nisan 2005) ([www.clickz.com/stats/sectors/travel/article.php/3433881](http://www.clickz.com/stats/sectors/travel/article.php/3433881))
- Kasavana, L.K., Kunuston, B.J. ve Polonoveski, S.J. (1997).** Netlurking: The future of hospitality internet marketing. Journal Of Hospitality & Leisure Marketing 5 (1): 31-44.

- Kozak, R. ve Yolal, M. (2001).** Konaklama İşletmeleri Yöneticilerinin İnternet'i Algılama Düzeyleri ( Beş Yıldızlı Otel ve Tatil Köyü Yöneticileri Üzerine Bir Araştırma). *Anatolia: Turizm Araştırma Dergisi*, yıl:12, Türkçe-Güz, 135-140.
- Kraemer,K.L.,Dedrick, J. (2002).** Strategic use of the Internet and e-commerce: Cisco Systems. *Journal of Strategic Information Systems* 11, 5-29.
- Law, R., ve Yeung, T.A., (2003).** Usability Evaluation of Hong Kong Hotel Web Sites. *Information and Communication Technologies in Tourism içinde*, Frew, A.J., Hitz, M., O-Conner, P. (Der.). W.R.Newyork: Springer.
- Marks, E.A. (2001).** Information Darvinisim: The impact of the İnternet on global manufacturing. *Information Strategy. The Executive's Journal*, Winter 2001, Vol 17, Issue 2, 43.
- O.Connor, P. (1999).** Elektronik Information Distribution in Tourism and Hospitality. Oxon; CAB, Publishing.
- OECD (2002).** Measuring the Information Economy. OECD Publications Service, 2, rue Andre-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.,41-73.
- Onur, A. (2005).** Müşteri Odaklı Değişim Dinamikleri.,1-2. (Erişim tarihi: 19 Aralık 2005) ([http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl\\_list.php?id=8](http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_list.php?id=8)).
- Özbay, A. ve Devrim, J. (2000).** E-Ticaret Rehberi.Hayat Yayınları:107,İstanbul.
- Özgener, Ş. (2005).** Küçük ve Ortaboy İşletmelerin E-ticaret'e Adaptasyonu ve Devletin Rolü.,1-8. (Erişim tarihi: 14 Kasım 2005) ([http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl\\_list.php?id=8](http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_list.php?id=8)).
- Park, C. (2002).** A Content analysis of travel agency Web-sites in Korea. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*,7 (1), 11-18.
- Sarı, Y. ve Kozak, M. (2005).** Turizm Pazarlamasına İnternetin Etkisi: Destinasyon Web Siteleri İçin Bir Model Önerisi. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (9), 257.
- Tierney, P. (2000).** İnternet-Based Evaluation of Tourism Web Site Effectiveness: Methodological Issues and Survey Results. *Journal of Travel Research*, Volume: 39 Number 2, November: 213-219.

- TURSAB (2005).** (Erişim tarihi: 9 Nisan 2005) (<http://www.tursab.org.tr/content/turkish/kurumsal/B.Y.K.asp>).
- United Nations Conference on Trade And Development (UNCTAND) (2001).** E-Commerce and Development Report 200,25.
- Van Hoof, H.B. ve Combrink, T.E. (1998).** U.S. Lodging Managers and the İnternet. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 39 (2): 46-54.
- Wan, C.-S. (2002).** The web sites of international tourist hotels and tour wholesalers in Taivan. Tourism Management, 23, 155-160.
- WTO (2004).** Turizmde E-iş: Destinasyonlar ve İşletmeler İçin Pratik Yönergeler. Nesa Basın Yayın Org.Tic.Ař., İstanbul, 167.
- Yesavich, P. (2004).** Staying Power-Investing in Tomorrow, Today. IH&RA 41. Yıllık Kongresi, İstanbul, 19-22 Kasım, 2004, 30. (Erişim tarihi: 15 Kasım 2005) (<http://www.hospitalitynet.org/file/152001733.pdf>)

**SEYAHAT ACENTALARI AÇISINDAN İNTERNETİN ÖNEMİ ,  
FAYDA VE KULLANIM FONKSİYONLARINA İLİŞKİN TURSAB  
B.Y.K. YÖNETİM KURULU ÜYESİ DÜZEYİNDEKİ ACENTA  
TEMSİLCİLERİNİN ALGILARINI DEĞERLEME ANKETİ**

**Birinci Bölüm**

**İnternetin önemi ve Faydaları**

1. Seyahat acentalarının dahili ve harici iş süreçlerine olan katkısı açısından sizce internetin önemi nedir ? lütfen değerlendiriniz.

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

2. Seyahat acentaları açısından interneti aşağıda sayılan fayda fonksiyonlarının her biri için sizin atfettiğiniz önem düzeyi nedir? Lütfen değerlendiriniz.

**a. Yeni pazarlar yaratması**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**b. İş görme maliyetlerini azaltma**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**c. Ürün ve hizmetleri kişiselleştirerek sunma**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**d. Zaman tasarrufu sağlama**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**e. Geniş çapta tanınma ve imaja katkısı**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**f. Hizmet genişliği-çeşitliliği**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**g. Bilgi edinme zenginliği**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**H. Müşterilerle interaktif etkileşim**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**i. Yeni iş partnerleri kazandırma**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**j. İşlemleri basitleştirme**

*Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )*

**k. Müşterilerin ürüne kolay erişimi**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**l. Müşterilere seçenek genişliği sağlama**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**m. Bilgiye kolay erişim**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**n. İş partnerleri ile interaktif etkileşim**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**o. Ödemede kolaylık**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**İkinci Bölüm**

**İnternetin kullanım alanları ve düzeyleri**

1. Bölgenizdeki seyahat acentaları açısından interneti bugünkü kullanım alanları ve internetin aşağıda sayılan fonksiyonların her biri için kullanım düzeyleri sizce nedir ? Lütfen değerlendiriniz.

**a. Genel pazarlama faaliyeti olarak kullanım**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**b. Müşterilerle iletişim**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**c. Pazar araştırması**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**d. Rakiplerin analizi**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**e. Online satış –Business to Consumer (B2C)**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**f. Satış sonrası destek**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**g. İşletmelerarası iletişim**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )

**H. İşletmelerarası ödeme- Business to Business (B2B)**

Çok Önemli ( ) Önemli ( ) Orta ( ) Önemsiz ( ) Çok Önemsiz ( )



### **Üçüncü Bölüm**

#### **Anketi Yanıtlayan B.Y.K. üyesine ilişkin bilgiler**

Bağlı B.Y.K.Adı:.....

Yanıtlayan yetkili Adı: .....

Cinsiyetiniz: .....

Eğitim Düzeyi: .....

Seyahat Acentanızın Adı: .....

Acentanızın Grubu: .....

Ünvan / Göreviniz: .....

Acentanızın İnternet Bağlantısı:...Var ( ) Yok ( )



---

# Yerel Halk Tarafından Algılanan Toplam Turizm Etkisi İle Turizm Desteği Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapısal Bir Model Önerisi

## A Structural Model Suggestion About Relationship Between Total Tourism Affect Perceived By Local Residents And Tourism Support

Arş.Gör. Ekrem CENGİZ\*

Arş.Gör. Fazıl KIRKBİR\*\*

**Öz:** Bu araştırma, dört turizm etki faktörünün toplam turizm etkisi ve yerel halkın turizme desteği değişkenleri üzerindeki yapısal etkilerini, turizmin gelişimi bağlamında incelemektedir. Bu amaçla bir model geliştirilmiş ve yapısal eşitlik modeli metodu ile test edilmiştir. Model testi için 6 hipotez oluşturulmuş ve araştırma anketi Bodrum'da ikamet eden 193 kişiye uygulanmıştır. Yapısal eşitlik modeli testi için AMOS 4 ve SPSS 13 paket programları kullanılmıştır. Test sonucunda model orta derecede uyum sağlamış ve ileri sürülen bütün hipotezler kabul edilmiştir. Sonuç olarak turizmin ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel boyutlarının turizmin toplam etkisini farklı derecelerde belirlediği ve turizmin toplam etkisinin de yerel halkın turizme destek vermesini şekillendirdiği sonucu bulunmuştur.

**Anahtar sözcükler:** Turizm Desteği, Turizm Desteğine Ekonomik, Sosyal, Kültürel ve Çevresel Etkiler, Turizm Desteğine Toplam Turizm Etkisi, Yapısal Eşitlik Modeli.

**Abstract:** This study attempts to examine the structural effects of four tourism-impact factors on total impact and on local residents' support for tourism development. For this purpose, a model was developed and was tested with structural equation model. Test the model, 6 hypothesis constitute and a questionnaire was conducted from 193 local residents in Bodrum. Structural equation model was applied using AMOS 4 and SPSS 13. After the test, suggested model accommodate intermediate and all hypothesis was accepted. As a result it was found that economic, social, cultural and environmental impacts effect tourism total impact different grade and total tourism impact influence tourism support.

**Key words:** Tourism Support, Economical, Social, Cultural and Environmental Impact on Tourism Support, Total Tourism Impact on Tourism Support, Structural Equation Model.

---

\* Arş.Gör., KTÜ Giresun İİBF, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama ABD  
Tel: 0462 3773673 E-mail: ekremcen@ktu.edu.tr

\*\* Arş.Gör., KTÜ İİBF, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama ABD  
E-mail: fazil41@ktu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Günümüzde turizm sayesinde Fransa, İtalya, İspanya ve Yunanistan gibi diğer birçok ülke çok yüksek gelir elde etmektedirler. Turizmin bu ülkelerde gelişimine bakıldığında doğal, tarihi ve kültürel çevreden başka buralarda yaşayan yerel halkın turistlere olan yaklaşımlarının da çok önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Türkiye gerek doğal ve tarihi gerekse kültürel anlamda turizm açısından gelişmiş olan ülkelere göre çok daha fazla kaynaklara sahip olmasına rağmen, yerel halkın bu anlamda desteğini sağlayamadığı için turizmden elde edebileceğinden çok daha az bir gelir elde edebilmektedir. Yerel halkın turizmin gelişmesine katkı vermesini sağlamak için onların turizm gelişmesine karşı tutumlarının ve bu tutumları etkileyen faktörlerin belirlenmesi gerekmektedir. Turizm araştırmacıları yerel halkın turizme desteğinin ekonomik (Perdue vd., 1990, s.7), sosyal (Fesenmaier, 1996, s.12), kültürel (Murphy, 1985, s.65) ve çevresel (Liu vd., 1987, s.18) sonuçlara göre şekilleneceği kanaatinde dirler. Turizm sonucu oluşan etkilerin toplamına “algılanan toplam turizm etkisi” denilir. Toplam turizm etkisi de turizme olan desteği şekillendirir (McCool ve Martin, 1994, s.30). Sosyal değişim teorisine göre yerel halk turizm sonucu istenmeyen ve kabullenilmeyecek maliyetlerin olmayacağına inandıkları takdirde turistlerle mübadelede bulunacaklardır. Başka bir deyişle yerel halk turizmin farklı etki alanlardaki sonuçlarının olumlu taraflarının olumsuz yönlerinden daha fazla olacağı fikrine sahip olurlarsa turizm gelişim sürecine dahil olacaklar ve turizme katkı sağlayacaklardır (Getz, 1994, s.275). Bu etki alanları yukarıda belirtildiği gibi ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel kökenli olup algılanan toplam turizm etkisini şekillendirirler. Ekonomik yararlar yerel halk tarafından en önemli turizm etkisi olarak değerlendirilir. Araştırmacılar tarafından ekonomik etkilerin yerel halk üzerindeki etkisine dair en fazla araştırılan konu ise iş imkanındaki artıştır (Davis vd.,1988, s.7). Turizm araştırmacıları sosyal ve kültürel etkilerin yerel halk tarafından değerlendirilmesi konusunda farklı görüşler belirtmişlerdir. Yerel halkın bir kısmı turizmin kültürel değişimi sağladığını, eğlence imkanlarını artırdığını, farklı dünya görüşlerinin birleşmesine imkan verdiğini belirtirken (McCool ve Martin, 1994, s.32), diğer bir kısım halk ise kültürel yozlaşmaya, ahlakın bozulmasına sebep olduğuna inanmaktadır (Prentice, 1993, s.219). Aynı şekilde yerel halkın bir bölümü turizmin doğal ve tarihi çevreyi korumada ve çevre kirlenmesini önlemede önemli bir faktör olduğunu düşünürken diğer bir bölümü de bu etkinin negatif yönlü olacağını düşünmektedir (Perdue vd., 1990, s.5).

Turizm büyük oranda yerel halkın iyi niyetine bağlıdır, onların desteği başarılı, sürdürülebilir bir turizm gelişimi için gereklidir. Eğer yerel halkın turizm algısı olumlu ise turistlerle mübadeleye gönüllü olmakla birlikte turizm gelişmesine katkı da sağlayacaklardır. Turizm planlaması yapılırken yerel halkında fikri alınmalı ve onların desteği sağlanmalıdır. Bu şekilde öfke, dargınlık, kayıtsızlık, güvensizlik gibi turistlerle yerel halk arasında oluşabilecek hisler ve davranışlar önlenebilir (Yoon vd., 2001, s.364).

## 2.ARAŞTIRMA

### 2.1.Araştırmanın Amacı, Kapsam ve Kısıtları

Turizmin bir ülkede gelişebilmesi için turistlerin ilişkide bulunabilecekleri bireylerin gönüllü yardımsever davranışlarının sağlanması ve devam ettirilmesi gerekmektedir. Turizm işletmeleri ne kadar iyi ve kaliteli hizmet sunarlarsa sunsunlar veya devlet turistlere ne ka-

dar kolaylık sağlarsa sağlasın eğer turizmin gerçekleştirildiği yerde turistlerle ilişkide bulunabilecek yerel halkın yardımı ve olumlu tutumları sağlanamazsa turizm çabaları başarısızlığa uğrayacaktır. Bundan dolayı araştırmamızdaki amaç, turizmin ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel etkilerinin algılanan toplam turizm etkisi ara değişkeni vasıtasıyla yerel halkın turizme olan desteğine tesirini gösteren yapısal bir model geliştirmek ve bunu test etmektir. Bu şekilde yerel halkın turizmi desteklemesi için gerekli olan şartlar ve bu şartların önem derecesi belirlenebilecektir. Bu araştırmadan beklenen katkı turizmin yerel halk tarafından desteklenmesi için gereken koşulların belirlenmesiyle birlikte Türkiye turizminin daha iyi bir noktaya taşınmasına yardımcı olabilecek verileri ilgililere sunmaktır. Gerek devlet gerekse özel turizm işletmeleri bu veriler ışığında yerel halkın turizmi desteklemesini sağlayacak faaliyetlerde bulunabileceklerdir.

Araştırma kapsamına Bodrum'da yaşayan yerel halk dahil edilmiş ve bunların görüşleri değerlendirmeye alınmıştır. Araştırmanın konusu yerel halkın turizmi desteklemesine yardımcı olabilecek ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel faktörleri irdelemek ve neden sonuç ilişkisi içinde belirlemektir.

Zaman ve maliyet kısıtlarından dolayı araştırma evreni Türkiye genelini kapsayacak şekilde ele alınmamış, sadece Bodrum'daki turistik yerlerde yaşayan yerel halk arasından tesadüfi olmayan örnekleme metotlarından biri olan gayeli örnekleme metoduyla örnekleme yapılarak örnek kütle belirlenmiştir. Dolayısıyla bu araştırmanın sonuçları yalnızca kapsam içindeki anket uygulanan yerel halk için geçerli olup genellenemez. Ayrıca anketler anketörler vasıtasıyla yapıldığı için araç etkisi mevcuttur. Ayrıca örnek kütlelerin temsil yeteneği ve örnek büyüklüğü de araştırmanın güvenilirliğini ve genellenebilirliğini olumsuz etkilemektedir. Araştırmada tesadüfi olmayan örnekleme metotlarından birinin kullanılması seçimi etkisini ortaya çıkarmıştır. Dolayısıyla seçim etkisi ölçülememiştir.

## **2.2. Araştırmanın Metodolojisi**

### **2.2.1. Örnekleme Süreci**

Araştırma ülkemizin önemli turistik merkezlerinden biri olan Bodrum'da Kemeraltı, Gümbet, Halikarnas bölgelerinde yaşayan yerel halktan tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda (keyfi) örnekleme metoduyla belirlenen bir örnek kütleyle uygulanmıştır. Dolayısıyla araştırma bulguları sadece araştırma kapsamındaki yerel halk için geçerli olup genellenemez. Araştırma anketi formu KTÜ öğrencilerinden ilgili bölgelerde ikamet eden 12 öğrenciye verilerek ve anket tekniği bu öğrencilere anlatılarak yaptırılmıştır. Araştırmanın evreni Bodrum'un Kemeraltı, Gümbet, Halikarnas bölgelerinde yaşayan yerel halktır (turistlerin bulunduğu mekanların yakınlarında en az 5 yıldır ikamet eden, kadın veya erkek, 18 yaşından büyük). Örnekleme birimi Bodrum'un Kemeraltı, Gümbet, Halikarnas bölgelerinde yaşayan yerel halkın mensupları, bireyleridir. Örnekleme çerçevesinin belirlenmesinde mahalli idareden alınan liste esas alınmıştır. Araştırma toplam 193 kişiye uygulanmıştır.

### 2.2.2. Veri Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırmada veri ve bilgilere ulaşmada yüz yüze anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırma anketi 09.04.2005 ve 23.05.2005 tarihleri arasında Bodrum'un Kemeraltı, Gümbet, Halikarnas bölgelerinde yaşayan yerel halk üzerinde farklı zamanlarda uygulanmıştır. Bodrum'daki bu bölgelerin seçilmesinin nedeni ilgili bölgelerde turizm faaliyetlerinin daha fazla yoğunlaşmış olmasındandır.

Anket formu Yoon vd.'den (2001, s.366) uyarlanmıştır. Anket formunun ilk bölümünde araştırmanın amacı ve kapsamı (sadece anketi dolduramı bilgilendirmeye ve teşvik etmeye yönelik soru tarzı olmayan bilgiler) ve demografik (yaş, cinsiyet, gelir durumu, eğitim, medeni hal) değişkenlerle ilgili ibarelere, ikinci bölümünde ise ileri sürülen teorik yapıyı ölçecek 21 soruya yer verilmiştir. Anketin uyarlandığı Yoon vd. (2001, s.366)'de teorik veriyi ölçen 29 soru bulunmakta idi. Yapılan ön test ile elde edilen verilerden yola çıkılarak yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucunda asıl anket formunda değişikliklere gidilmiştir. Açıklayıcı faktör analizinde temel bileşenler analizi ve varimax dikey döndürme tekniği kullanılmıştır. Faktör analizi sonucu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0.876, Bartlett testi sonucu  $X^2=785.897$ ,  $df:124$ ,  $p:0.000$  olarak bulunmuştur. Temel bileşenler analizi yardımıyla faktörlerin indirgenmesi esnasında faktör yükleri 0.40'ın altında olan değişkenler çıkarılmıştır [iş imkanı.(0.234), harcama (0.322), fiyat artışı (0.384), faaliyet maliyeti (0.265), yaşam şekli (0.331), geleneksel kültür (0.287), kültürel değişim (0.311), hizmet gelişimi (0.276)]. Ayrıca faktör analizine tabii tutulacak değişkenlerin normal dağılıma uygunluğuna bakmak amacıyla çarpıklık ve basıklık değerleri gözden geçirilmiş ve bu değerlerin yaklaşık -1 ve +1 arasında ve normal dağılıma uygun olduğu görülmüştür. Analiz sonuçlarına göre öz değeri 1'in üzerinde olan altı faktör ve 21 değişken elde edilmiştir. Bu faktörler tarafından açıklanan toplam varyans %72.344 olarak bulunmuştur. Sonuç olarak teorik veriyi ölçen 21 tane soru ankette kalmıştır. Ankette 5'li Likert ölçeği (5:Kesinlikle katılıyorum ,..., 1:Kesinlikle katılmıyorum) kullanılmış ve cevaplayıcılardan sorulan her bir ifadeye kendi görüşlerine uygun cevap vermeleri istenmiştir. Ölçeklerde yer alan ifadelerin İngilizce aslından Türkçe'ye çevrilmesinde işletme bölümü öğretim üyelerinin de görüşü alınmış, daha sonrada tekrar İngilizce'ye çevrilerek aralarındaki farklılıklar irdelenmiştir. Ankette yer alan ifadelerin doğruluğu, anlaşılabilirliği, kapsamı, uzunluğu, akıcılığı gibi özellikler araştırma kapsamındaki 25 kişiye ön test yapılarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre anket formunda gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

### 2.2.3.Araştırmanın Modeli ve Değişkenleri

Yerel halk tarafından algılanan turizmin en önemli etkisi ekonomik yararlarıdır (Husband, 1989, s.239; Ritchie, 1988, s.200). Yapılan araştırmalarda turizmin yerel halk tarafından algılanan ekonomik etkilerinin en önemlileri iş olanakları (Davis vd., 1988, s.4) ve turizm faaliyetleri sonucu ortaya çıkan gelir artışıdır (Murphy, 1983, s.9).

**H<sub>1</sub>:** Turizmin ekonomik etkisi turizmin toplam etkisini pozitif yönde etkiler.

Turizmin yerel halk tarafından algılanan sosyal ve kültürel etkilerini inceleyen çeşitli araştırmalar mevcuttur. Bu araştırmalardan bir kısmı yerel halkın turizmin sosyal ve kültürel etkilerini olumsuz algıladığını (ahlak bozulması, kültürel yozlaşma vb sonuçlara neden olduğu görüşü)(Jurowski vd., 1997, s.78; Perdue vd., 1990, s.5), diğer bir kısmı ise olumlu

(Kültürel zenginlik, ahlaki gelişme vb.) algıladığını ileri sürmektedirler (McCool ve Martin, 1994, s.30; Mathieson ve Wall, 1982, s.46).

**H<sub>2</sub>**: Turizmin sosyal etkisi turizmin toplam etkisini pozitif yönde etkiler.

**H<sub>3</sub>**: Turizmin kültürel etkisi turizmin toplam etkisini pozitif yönde etkiler.

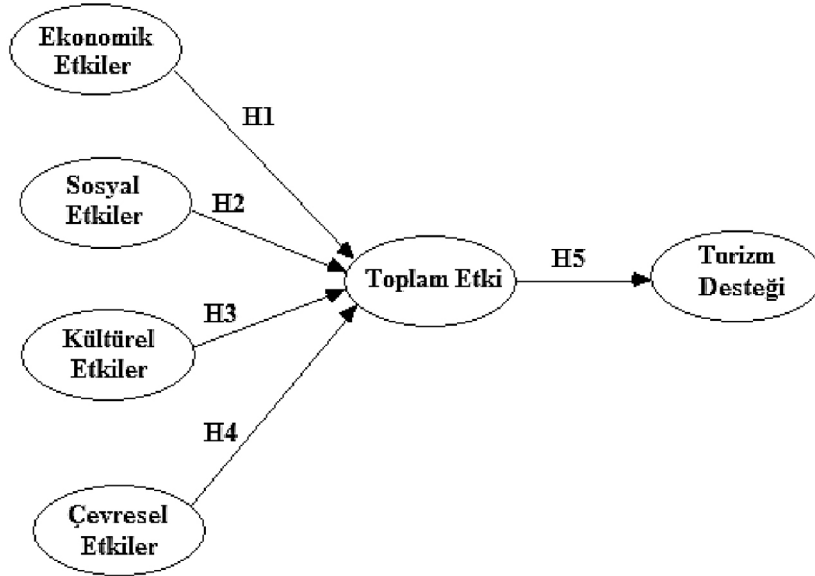
Benzer şekilde turizm etkisi üzerine yapılan araştırmaların bir bölümünde turizmin yerel halk tarafından algılanan çevresel etkilerinin kültürel ve tarihi mirasın korunması, eğlence olanaklarının artması gibi olumlu olduğu görülmüştür (Liu ve Var, 1986, s.210). Bunun yanında diğer bir görüşte çevre kirlenmesi, doğal kaynakların israfı vb. sonuçlara neden olduğu yönündedir (Yoon, 2001, s.365).

**H<sub>4</sub>**: Turizmin çevresel etkisi turizmin toplam etkisini pozitif yönde etkiler.

Ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel etkilerin turizm desteğine olan katkıları teker teker her birinin katkısı şeklinde olmaktan ziyade bunların toplamının yerel halkın bilincinde oluşturduğu etkiyle belirlenir (Yoon vd., 2001, s.364)

**H<sub>5</sub>**: Turizmin toplam etkisi yerel halkın turizm desteğini pozitif yönde etkiler.

Araştırmada modelindeki yapılar; ekonomik etkiler, sosyal etkiler, kültürel etkiler, çevresel etkiler, turizmin toplam etkisi ve turizm gelişmesine destektir. Şekil 1'de görüldüğü gibi ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel etkenler turizmin toplam etkisi faktörünün tahmin edicileri durumunda olup, bu yapıların hepsi de yerel halkın turizme olan desteğini belirlemektedir. Buradan hareketle araştırmanın hipotezleri şu şekildedir:



Şekil 1. Araştırmanın Modeli (Yoon vd., 2001, s. 364)

Araştırmadaki yapılar ve bu yapılara ait değişkenler aşağıdaki gibidir (Yoon vd., 2001, s.366):

*Ekonomik Etkiler:*

1. Yatırım: "Turizm bölgemize daha fazla yatırımın gelmesini sağlıyor".
2. Yaşam Standartları: "Turizm sayesinde yaşam standartlarımız yükseliyor".
3. Ekonomik Yarar: "Turizm yerel halk ve buradaki küçük işletmeler için ekonomik yarar sağlıyor".
4. Turizm Geliri: "Bölgemizde turizm gelirleri diğer sektör gelirlerinden daha önemlidir".

*Sosyal Etkiler:*

1. Memnuniyet: "Turizm bölgesinde yaşamaktan memnunuz".
2. Kamu Harcamaları: "Kamunun turizm için yaptığı harcamalar vergilerin boşa gitmesi değildir".
3. Yıkıcılık: "Turizm toplumumuzda yıkıcı etkiler oluşturmuyor".
4. Suç: "Turizm bölgemizde suç oranını artırmıyor".

*Kültürel Etkiler:*

1. Kültürel Aktivite: "Turizm bölgemizde bizim değişik kültürel aktivitelere katılmamıza olanak sağlıyor".
2. Kültürel Kimlik: "Turizm kültürel kimliğimizde olumlu etkiler meydana getiriyor".
3. Anlayış: "Turizm sayesinde farklı kültürleri daha iyi anlama şansımız oluyor".

*Çevresel Etkiler:*

1. Kirlilik: "Turizm çevre kirliliğine neden olmuyor".
2. Trafik: "Turizm trafik yoğunluğuna neden olmuyor".
3. Park, Eğlence Alanı: "Turizm daha fazla park ve eğlence alanlarının açılmasını sağlıyor".
4. Tarihi Doku: "Turizm tarihi dokuyu koruyor".

*Toplam Etki:*

1. Yarar: "Turizmin genel olarak bölgemiz için yararlı olduğunu düşünüyorum".
2. Artı: "Turizmin yararları zararlarından daha fazladır".

*Turizm Desteği:*

1. Doğa Turizmi: "Kamp alanı, piknik yeri, sahil gibi doğa tabanlı turizmi destekliyorum".
2. Eğlence Programları: "Turist kabileleri için gerçekleştirilen eğlence programlarını destekliyorum".



3. **Tarihi Aktivite:** “Turistler için gerçekleştirilen tarihi ve kültürel aktiviteleri destekliyorum”.
4. **Etkinlik Programları:** “Turistik otel, restoran gibi hizmet işletmelerinin hizmet kalitelerini artırmak amacıyla kendi alanları çevresinde yaptıkları kapı önü faaliyetlerini destekliyorum”.

#### **2.2.4. Araştırma Verilerinin Analizi Yöntemi**

Bu araştırmada Yapısal Eşitlik Modeli kullanılmıştır. Yapısal Eşitlik Modeli ekonomistler, eğitim araştırmacıları ve pazarlama araştırmacıları gibi sosyal bilim alanında faaliyette bulunan bilim adamları tarafından kullanılan ve çok değişkenli istatistiksel tekniklerin birleşiminden meydana gelen yeni ve çok kuvvetli bir analiz tekniğidir. Yapısal Eşitlik Modeli istatistiksel bağımlılığa dayalı modellerle ilgili karma hipotezlerin içindeki değişkenlerin sebep sonuç ilişkisini açıklayabilen ve teorik modellerin bir bütün olarak test edilmesine olanak veren etkili bir model test etme ve geliştirme yöntemidir. Araştırmacının zihnindeki, araştırma henüz yapılmadan önce var olan değişkenler arası ilişkilere ait bir modelin, araştırmadan elde edilen veriler aracılığı ile sınanmasına dayanmaktadır (Yu, 2004, s.12).

Yapısal Eşitlik Modeli birden fazla regresyon analizini bir arada yapan genel regresyon analizinin bir uzantısı olup geleneksel modellerin testinde kullanılabilir. Fakat farklı olarak daha karmaşık ilişkilerin ortaya çıktığı durumlarda da (doğrulayıcı faktör analizi, zaman serileri vb.) yararlı olan bir metottur (Information Technology Services, 2004, s.3). İlgili alanı gizli değişkenler tarafından temsil edilen teorik yapılarıdır. Temel olarak faktör analizi ve regresyon analizinin birleşimidir. Teorik yapıya göre oluşturulan tahmini kovaryans matrisinin gözlenen verilerin kovaryans matrisine uygunluğunu irdeler (Hox ve Bechger, 1995, s.356). Yapısal Eşitlik Modeli regresyon analizine daha çok benzemekle birlikte, etkileşimleri modelleyen, doğrusal olmayan durumlarla baş edebilen, bağımsız değişkenler arası korelasyona izin veren, ölçüm hatalarını modele dahil eden, aralarında korelasyon olan ölçüm hatalarını dikkate alan ve her biri birden fazla gözlenen değişkenle ölçülen çoklu bağımsız ve bağımlı gizli değişkenler arası ilişkileri ortaya koyan ve test eden çok güçlü bir istatistiksel tekniktir. Diğer çok değişkenli istatistik yöntemleri açıklayıcı ve tanımlayıcı (exploratory and descriptive) özellik taşıırken Yapısal Eşitlik Modeli doğrulayıcı (confirmatory) bir yapı arz eder. Bu da hipotez testinde Yapısal Eşitlik Modelinin üstün tarafını ortaya koyar. Aynı zamanda diğer çok değişkenli istatistik türleri hata ölçümlerini (measurement error) tayin edemez ve bunu düzeltemezken Yapısal Eşitlik Modeli hemen hemen bütün ölçüm parametrelerini işleme dahil eder ve sonucu buna göre gerçekleştirir (Anderson, 2004, s.8).

Araştırma verilerinin analizinde SPSS 13 (Statistic Package for Social Science 13) ve AMOS 4.0 (Analysis of Moment Structure) paket programları kullanılmıştır

## 2.3.Bulgular

### 2.3.1. Demografik Veriler

Araştırma kapsamında yer alan bireylerin %46'sı bayan, %54'ü erkektir. Bireylerin %6'sı ilkokul, %7'si ortaokul, %81'i lise, %5'i üniversite ve %1'i de lisan üstü eğitim görmüşlerdir. Ankete katılanların gelir durumlarına bakıldığında 500TL-1000TL arası geliri olan %54, 1000TL-1500TL arası geliri olan %30, 1500TL-2000TL arası geliri olan %13, 2000TL ve üstü geliri olanlar ise ankete katılan bireylerin %3'ünü oluşturmaktadır. Medeni hal durumunda ise ankete dahil olanların %67'si evli, % 31'i bekar ve %2'si ise duldur.

### 2.3.2. Ölçüm Modeli

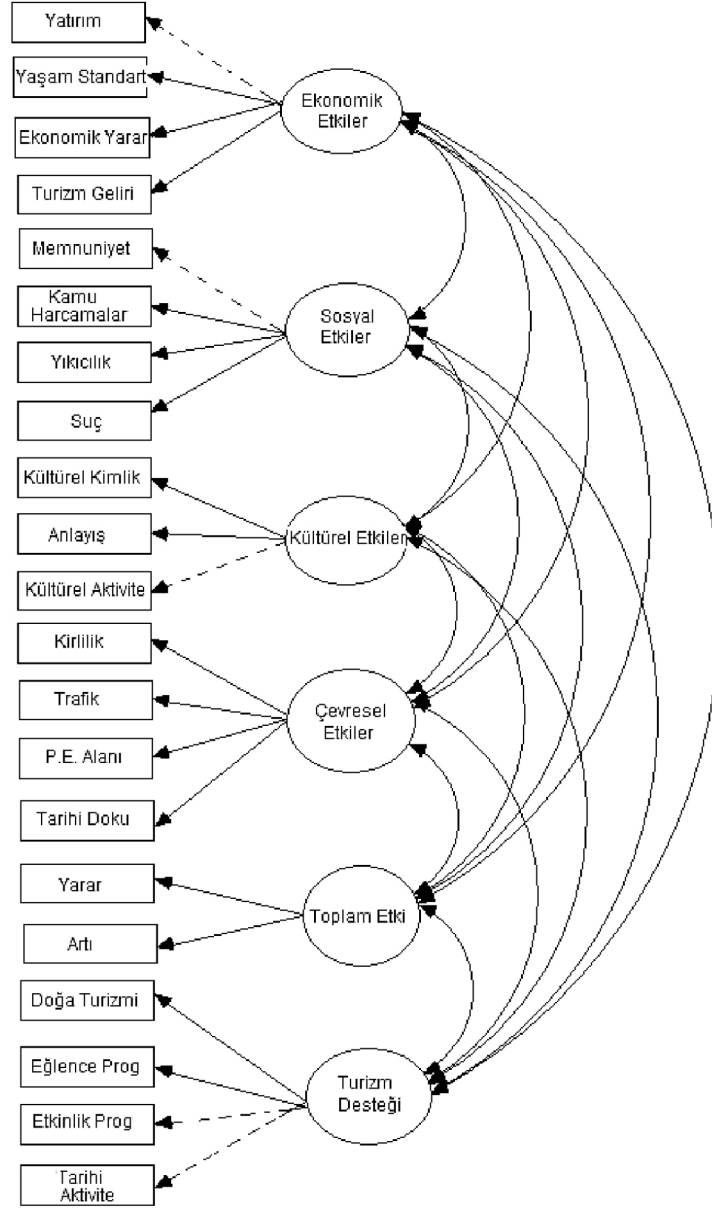
Yapısal Eşitlik Modeline girmeden önce kullanılan modelin ölçüklerinin geçerlilik ve güvenilirliğinin ölçülmesi gereklidir. Bu sürece yani gizli değişkenlerle bu gizli değişkenlerin ilgili olduğu gözlenen değişkenler arasındaki yapıyı değerlendiren sürece ölçüm modeli denir. Öncelikle ölçüm modelinin tamamının uygunluğunu gösteren uyum iyiliği indekslerinin irdelenmesi gerekir. Eğer ölçüm modelinin uyum iyiliği indeksleri belirli kritik değerlerin altında ise ölçüm modelinde bazı değişiklikler yapılır. Uyum iyiliği indeksleri kritik değerleri aşan ölçüm modeli bir sonraki aşamaya geçer. Bu aşamada yapı geçerliliği için doğrulayıcı faktör analizi (DFA), güvenilirlik içinse faktörlerin açıklanan varyans tahminleri ve faktörlerin güvenilirlik katsayıları kullanılır. Doğrulayıcı faktör analizinde model içinde kullanılacak gizli değişkenlerin doğruluk oranı araştırılır. Yani her gizli değişkene ait ilgili değişkenlerin gerçekten bağlı oldukları gizli değişkeni açıklayıp açıklamadığı ölçülür. DFA sonucunda gizli değişkenlerin ilgili değişkenleri üzerindeki standardize faktör yüklerinin 0.70'den yüksek bir değer alması ve t değerinin de anlamlı olması gerekir. Güvenirlik içinse gizli değişkenlerin güvenilirlik katsayılarının %70'in üzerinde, açıklanan varyans tahmin değerlerinin de % 50'nin üstünde olması beklenir (Hui, 2003, s.6).

Araştırmanın ölçüm modeline AMOS programı kullanılarak DFA yapılmıştır. DFA sonucu elde edilen uyum iyiliği indeksleri ölçüm modelinin düşük uyumlu olduğunu göstermiştir ( $X^2=2419,414$ ;  $df=105$ ;  $p=0,000$ ;  $CMIN/df=23,042$ ;  $RMR=0,587$ ;  $GFI=0,311$ ;  $NFI=0,615$ ;  $RFI=0,560$ ;  $IFI=0,621$ ;  $CFI=0,621$ ;  $RMSEA=0,496$ ). Tablo 1 ve Şekil 2'de ölçüm modeli sonuçları görülmektedir.

Tablo 1. Ölçüm Modeli Sonuçları

Gizli Değişkenler (Faktörler)	Gözlenen Değişkenler	Std. Tahmin (MLE)	SH	t	Açık. Var.	Faktör Güven. Katsa.
Ekonomik Etkiler	<i>Yatırım</i>	0,675	0,098	6,887	0,876	0,893
	Yaşam Standartları	0,867	0,031	27,967		
	Ekonomik Yarar	0,905	0,023	39,347		
	Turizm Geliri	0,912	-	-		
Sosyal Etkiler	<i>Memnuniyet</i>	0,643	0,087	7,390	0,845	0,834
	Kamu Harcamaları	0,889	0,025	35,560		
	Yıkıcılık	0,904	0,032	28,250		
	Suç	0,898	-	-		
Kültürel Etkiler	Kültürel Kimlik	0,799	0,015	53,266	0,835	0,851
	Anlayış	0,789	0,023	34,304		
	<i>Kültürel Aktivite</i>	0,598	-	-		
Çevresel Etkiler	Kirlilik	0,905	0,011	82,272	0,901	0,913
	Trafik	0,899	0,025	35,960		
	Park, Eğlence Alanı	0,903	0,019	47,526		
	Tarihi Doku	0,945	-	-		
Toplam Etki	Yarar	0,934	-	-	0,962	0,965
	Artı	0,953	0,021	45,380		
Turizm Desteği	Doğa Turizmi	0,894	-	-	0,789	0,774
	Eğlence Programları	0,901	0,023	39,173		
	<i>Etkinlik Programları</i>	0,643	0,092	7,224		
	<i>Tarihi Aktivite</i>	0,671	0,089	7,539		

\* t değerlerine ait bütün p değerleri < 0.05 bulunmuştur.



Şekil 2. Ölçüm Modeli

Dolayısıyla ölçüm modelinde değişiklikler yaparak iyileştirmelere gidilmiştir. AMOS'ta

düzeltilme indeksleri ve artık değerler irdelendiğinde veriler ile model arasındaki uyumu bozan, normal dağılımı olumsuz yönde etkileyen ve modeli bir bütün olarak geçersiz kılan etkenler görülmüştür. Yüksek düzeyde hatalı sonuçlara neden olan yatırım, memnuniyet, kültürel aktivite, tarihi aktivite, etkinlik programları değişkenleri model analizinden çıkarılmıştır (Şekil 2’de çıkarılan değişkenler kesik ok çizgileriyle gösterilmektedir). Ayrıca bazı değişkenler arası kovaryanslar oluşturulmuştur. Değiştirilen ölçüm modeline tekrar DFA uygulanmış ve bu sefer ölçüm modelinin verilere orta düzey ile yüksek düzey arasında bir seviyede uyum sağladığı tespit edilmiştir (Tablo 2)( $X^2=396,959$ ;  $df=96$ ;  $p=0,000$ ;  $CMIN/df=4,134$ ;  $RMR=0,028$ ;  $GFI=0,881$ ;  $NFI=0,970$ ;  $RFI=0,937$ ;  $IFI=0,974$ ;  $CFI=0,974$ ;  $RMSEA=0,046$ ).

Tablo 2. Değiştirilmiş Ölçüm Modeli Sonucu

Gizli Değişkenler (Faktörler)	Gözlenen Değişkenler	Std. Tahmin (MLE)	SH	t	Açık. Var.	Faktör Güven. Katsa.
Ekonomik Etkiler	Yaşam Standartları	0,923	0,029	32,794	0,978	0,995
	Ekonomik Yarar	0,969	0,032	41,526		
	Turizm Geliri	0,965	-	-		
Sosyal Etkiler	Kamu Harcamaları	0,952	0,021	33,996	0,984	0,994
	Yıkıcılık	0,956	0,022	35,682		
	Suç	0,956	-	-		
Kültürel Etkiler	Kültürel Kimlik	0,990	0,015	69,445	0,992	0,996
	Anlayış	0,984	-	-		
Çevresel Etkiler	Kirlilik	0,984	0,015	63,271	0,988	0,997
	Trafik	0,984	0,016	60,375		
	Park, Eğlence Alanı	0,993	0,014	72,408		
	Tarihi Doku	0,985	-	-		
Toplam Etki	Yarar	0,980	-	-	0,991	0,995
	Artı	0,990	0,017	64,285		
Turizm Desteği	Doğa Turizmi	0,952	-	-	0,984	0,993
	Eğlence Programları	0,979	0,026	40,501		

\* t değerlerine ait bütün p değerleri < 0.05 bulunmuştur.

Tablo 2, ölçüm modelindeki değişkenlerin standart tahmin değerlerini, standart hatalarını, t değerlerini ve güvenilirlik düzeylerini göstermektedir. Değişkenlerin standart tahmin değerlerine bakıldığında bunların 0,923 ile 0,996 değerleri arasında değiştiği görülmektedir.

Dolayısıyla tüm standart tahmin değerleri (bir anlamda faktör yükleri de denilebilir) kritik değer olan 0,70'in üzerinde yer almıştır. Ayrıca bu tahminlerin t değerleri de 0,05 önemlilik düzeyinde anlamlı bulunmuştur (en küçük t değeri 32,794, bütün p değerleri de <0,05 bulunmuştur). Dolayısıyla ölçüm modelinin geçerliliği sağlanmıştır.

Ölçüm modelinde iki tür güvenilirlik ölçüsü kullanıldı; faktörlerin açıklanan varyansı ve faktörlerin güvenilirlik katsayıları. Faktörlerin açıklanan varyans tahminleri her bir faktörün ilgili gözlenen değişkenlerinde açıkladığı toplam varyans değerini göstermektedir. Tablo 2'de görüldüğü gibi bulunan faktörlerin açıklanan varyans oranları gerekli olan alt limitin (%0,50) çok üzerindedir. Diğer bir güvenilirlik ölçütü olan faktörlerin güvenilirlik katsayıları ise faktörlerin içsel güvenilirliğini belirtmektedir. Tablo 2'ye bakıldığında faktörlerin güvenilirlik katsayıları alt limit olan 0,70'in üzerinde bir değer almışlardır. Dolayısıyla ölçüm modelinin güvenilir olduğu ifade edilebilir.

### 2.3.3.Yapısal Eşitlik Modeli

Yapısal Eşitlik Modelinde önceden belirlenen modelin (teorik) elde edilen veriyi ne kadar iyi açıkladığı uyum iyiliği indeksleri ile belirlenir. Uyum iyiliği indeksleri modelin kabul edilmesi veya reddedilmesi kararının verildiği aşamadır. Eğer modelin tamamı uyum iyiliği indeksleri sonucunda reddedilirse model içindeki katsayıların veya parametrelerin bir önemi kalmaz ve bunlar değerlendirilmez. Öncelikle bir modelin tamamının kabul edilmesi gerekir ki bunun ardından katsayıların anlamlılığı irdelenebilsin. Uyum iyiliği indeksleri konusu henüz gelişme aşamasında olan bir alandır. Her bir uyum iyiliği indeksinde belirli bazı kritik limit noktaları vardır. Ama bunlar kesin olmayıp birer kabullenmedir. Yeni gelişmekte olan alanlarda oluşturulan bir modelin uyum iyiliği indekslerinin kritik limitlerin altında kalması normaldir. Çok fazla sayıda uyum iyiliği indeksleri olmakla birlikte uygulamada bunlardan ancak 5-6 tanesi kullanılmaktadır (Garson, 2004, s.3). Bu araştırmada diğer araştırmalarda en fazla kullanılan uyum iyiliği indeksleri kullanılmıştır ve Tablo 3'teki belirtilen sonuçlar alınmıştır.

Tablo 3. Araştırma Modelinin Uyum İyiliği İndeksleri Sonuçları

Model Uyum İndeksleri	Modelimiz
X <sup>2</sup> (Chi Square)(Ki-Kare) değeri	466,391
Serbestlik derecesi	99
P (Anlamlılık Düzeyi)	0,000
Parametre sayısı	21
CMIN/df	4.71
Goodness of fit index, GFI (Uyum İyiliği İndeksi)	0,782
Incremental fit index, IFI (Artırmalı Uyum İyiliği İndeksi)	0,882
Comperative fit index, CFI(Karşılaştırmalı Uyum İyiliği İndeksi)	0,882
Normed fit index, NFI(Normlaşmış Uyum İyiliği İndeksi)	0,877
Relative fit index, RFI(Göreceli Uyum İyiliği İndeksi)	0,792
Root Mean Square Error of Approximation, RMSEA (Yaklaşım Hatasının Kök Ortalama Karesi)	0,089

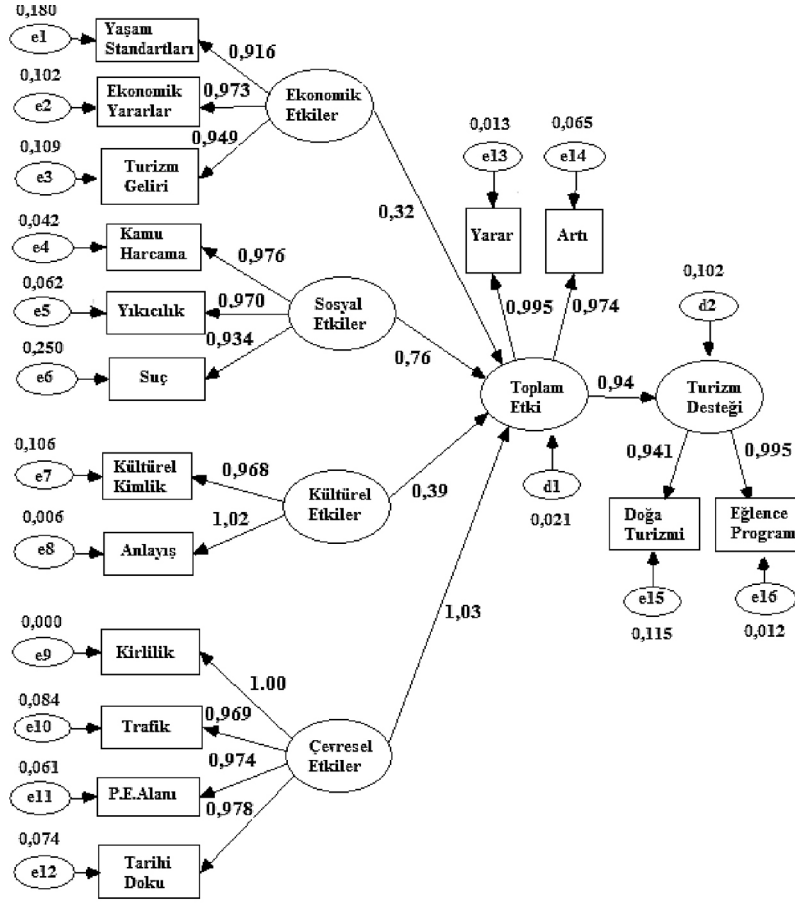
Ki Kare (Chi Square), orjinal değişken matrisinin varsayılan matrinden farklı olup olmadığını test eder. Bu test regresyon katsayılarının işaretine ve anlamlılık düzeyine bakar ve modelin ayrı ayrı parçaları hakkında bilgi verir. Aynı zamanda bu testle modelin tamamının doğruluğu da ölçülebilir. Bu testte normal Ki Kare testinin tersi olarak Ki Kare değerinin mümkün olduğunca düşük olması arzulanır. Ki Kare testi normal kullanımında gözlenen verilerle tahmin edilen veriler arasındaki farkı test eder. Diğer istatistik testlerinde  $H_0$  hipotezi gözlenen verilerle tahmin edilen veriler arasında bir ilişki yoktur şeklindedir ve bu testlerde  $H_1$  hipotezi yani ilişki vardır sonucu aranmaktadır. Dolayısıyla Ki Kare değerinin anlamlı çıkması ve değerinin büyük olması arzulanır ki  $H_1$  hipotezi kabul edilebilir. Diğer taraftan Yapısal Eşitlik Modelinde gözlenen verilerle teorik veriler arasındaki fark araştırılırken arada bir farkın olmaması gerekir ki model verilere uygun ve doğrulanabilir olsun. Dolayısıyla Yapısal Eşitlik Modelinde  $H_0$  hipotezinin kabul edilmesi istenir. Bu nedenle Ki Kare değerinin anlamsız ve değer olarak küçük bir rakam çıkması arzulanır. Ki Kare değerinin anlamsız çıkması modelin kabul edildiği anlamına gelmez diğer bazı uyum iyiliği testlerinin de uygulanması gerekir. Ayrıca Ki Kare değerinin anlamlı ve yüksek çıkması da modelin reddedildiği manasına gelmez. (Fleishandbones, 2004, s.14). Bu çalışmada Ki Kare değeri anlamlı ve değer olarak yüksek çıkmıştır ( $X^2=466,391$ ,  $p=0,000$ ). Fakat bunun nedeni yukarıda belirtildiği gibi örnek büyüklüğünün düşük olmasıdır ( $n=193$ ). Dolayısıyla diğer indekslerin sonucuna bakmak ve buna göre karar vermek gerekir. Ayrıca Ki Kare/değer (CMIN/df)  $4,71 \leq 5$  olması da olumlu ve istenen bir sonuçtur ve Ki karenin serbestlik derecesine bağımlılığını ortadan kaldırarak daha anlamlı sonuç vermektedir.

GFI (Goodness of fit Index) (Uyum İyiliği İndeksi), varsayılan modelce hesaplanan gözlenen değişkenler arasındaki genel kovaryans miktarını gösterir. Regresyon analizindeki  $R^2$  gibi açıklanabilir. Aralarındaki fark  $R^2$  (determinasyon katsayısı) hata varyansı ile ilgili iken GFI gözlenen kovaryans yüzdesiyle ilgilidir. Örnek hacminin yüksek olması GFI değerini yükselterek doğru sonuç alınmasını önleyebilir. GFI değeri 0 ile 1 arasında değişir. GFI'nın 0.90'ı aşması mükemmel bir model göstergesi olarak alınmaktadır. Bu durum gözlenen değişkenler arasında yeterince kovaryansın hesaplandığı anlamına gelmektedir (Mels, 2004, s.8). Tablo 3'te görüldüğü gibi modelimiz için bu değer 0,782'dir.

CFI (Comparative Fit Index)(Karşılaştırmalı Uyum İyiliği İndeksi), aynı zamanda Bentler Comparative Fit İndeks olarak ta bilinir. Mevcut modelin uyumu ile gizli değişkenler arasındaki korelasyonu ve kovaryansı yok sayan  $H_0$  hipotez modelinin uyumunu karşılaştırır. Yani model tarafından tahmin edilen kovaryans matrisi ile  $H_0$ 'ın kovaryans matrisini karşılaştırır. CFI 0-1 arası değişen değerler alır. 1'e yaklaştıkça uyum iyiliğinin arttığını gösterir veya daha yüksek CFI'ya sahip modelin daha güçlü uyum içinde olduğunu vurgular. CFI, NFI'ya benzer ama aralarındaki fark CFI'nın örnek büyüklüğünden etkilenmesidir. CFI'nın kabul edilebilmesi için 0.90'ın üzerinde bir değer alması gerekir (modeldeki kovaryans ve korelasyon matrisinin % 90'ının gözlenen veriler tarafından tekrar oluşturulabilme oranını ifade eder) (Demerouti, 2004, s.15). Araştırmamızda CFI değeri 0,882 bulunmuştur.

IFI (Incremental Fit Index)(Artırmalı Uyum İyiliği İndeksi), DELTA2 olarakta bilinir. Bazı koşullarda 1'in üzerinde değer alabilir bu durumda 1'e eşitlenir. 0.90'ın üstünde olması istenilir. Tablo 3'te görülebileceği gibi araştırma modelimizdeki IFI değeri 0,882'dir

NFI (Normed Fit Index) (Normlaşmış Uyum İyiliği İndeksi), Bentler ve Bonett, karşılaştırmacı uygunluk indeksi adını verdikleri bir dizi test geliştirmişlerdir. Bu indeks varsayılan modelin temel ya da H0 hipoteziyle olan uygunluğunu araştırır. Amaç varsayılan modelin kullanılmasıyla iyileşen uygunluk miktarını belirlemektir. Diğer bir deyişle H0 hipotezinin uygunluğu ile karşılaştırıldığında varsayılan modeli kullanarak elde edilen uygunluktaki artış miktarını gösterir ve 0-1 arası değer alır. Bulunan değer 0.90 üzerinde olması gerekir ve 1'e ne kadar yaklaşırsa o kadar fazla uyum iyiliğine sahiptir. NFI'nın dezavantajı modeldeki parametre sayısının artmasıyla doğru orantılı olarak artmasıdır bu da doğru olmayan bir modelin kabulüyle sonuçlanabilir (DELTA 1 olarak adlandırılmaktadır). Araştırmamızdaki NFI değeri 0,877 çıkmıştır.



Şekil 3. Araştırma Modeli Testinin AMOS Çıktısı



RFI (Relative Fit Index)(Göreceli Uyum İyiliği İndeksi), RHO1 olarakta bilinir. 0-1 arası değişen değerler alır (bazen bu değerlerin dışına çıkabilir). 0.90'dan yüksek bir değer alması istenilir (Demerouti, 2004, s.5). Tablo 3'te görüldüğü gibi bu değer 0,792'dir.

RMSEA'nın (Root Mean Square Error of Approximation) (Yaklaşım Hatasının Kök Ortalama Karesi) modelin uygun olabilmesi için 0.05 veya daha düşük bir değer alması gereklidir. RMSEA değeri 0.05 ile 0.08 arası bir değer alan modelin uyumu yeterlidir, 0.10 ve daha üstünde ise modelin uygunluğu zayıftır (Hu-Bentler, 1995, s.84). Araştırma modelimizde RMSEA 0,089 bulunmuştur.

Tablo 3'teki uyum iyiliği indekslerine bir bütün olarak bakıldığında ölçüm modeline benzer şekilde yapısal modelinde orta düzey ile yüksek düzey arasında bir seviyede uyum sağladığı tespit edilmiştir. Şekil 3, araştırma modeli testi sonucunun AMOS program çıktısını göstermektedir

Şekil 3'te görülebileceği gibi her bir gizli değişken gözlenen değişkenleri tarafından yüksek derecede temsil edilmektedir (bütün faktör yükleri > 0,90). Şekil 3'teki küçük elips içinde belirtilen "e" ibareleri standart hataları ve "d" ler yapısal hataları göstermektedir. Tablo 4'te gizli değişkenler arası bütün standardize regresyon katsayıları görülmekte olup (bunlar aynı zamanda araştırmanın hipotezleridir), standart hataları, t istatistikleri ve anlamlılık düzeyleri de verilmektedir.

**Tablo 3. Araştırma Modelindeki Hipotez Testi Sonuçları**

	Tahmin	SH	t	Sonuç
H <sub>1</sub> : Toplam Etki <-- Ekonomik Etkiler	0,32	0,028	11,42	Kabul
H <sub>2</sub> : Toplam Etki <-- Sosyal Etkiler	0,76	0,022	34,54	Kabul
H <sub>3</sub> : Toplam Etki <-- Kültürel Etkiler	0,39	0,010	39,00	Kabul
H <sub>4</sub> : Toplam Etki <-- Çevresel Etkiler	1,03	0,018	57,22	Kabul
H <sub>5</sub> : Turizm Desteği <-- Toplam Etki	0,94	0,016	58,75	Kabul

**Not: H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub>, H<sub>4</sub>, H<sub>5</sub> hipotezleri p=0.05 önemlilik düzeyinde anlamlı bulunmuştur.**

### 3. SONUÇ VE ÖNERİLER

Turizm risk ve maliyet sıkıntısı olmadan çok yüksek gelir sağlayabilecek bir çeşit ticarettir. Bu ticarete de elbette mübadele söz konusudur. Bu mübadelenin genelde turistlerle turistlere hizmet veren kişi veya işletmeler arasında olduğu varsayılır. Fakat yerel halkın turizme etkisi hep ihmal edilir. Yerel halk turistlerin aynı yere bir daha gelip gelmeme ve başkalarına tavsiye etmelerinde anahtar rol oynarlar. Yerel halkın turistlere karşı sevecen, misafirperver, yardımsever vb. olumlu davranış ve yaklaşımları turizmin bir yerde gelişmesi için gereklidir. Yerel halk turizmin pozitif etkisinin negatif etkisinden fazla olduğu algısına sahipse turistlere karşı olumlu davranışlarda bulunacaklardır. Turizmin etkisi ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel boyutlarda ele alınır. Bu faktörler değişik derecelerde turizmin toplam etkisini belirlerler. Turizmin toplam etkisi de yerel halkın turizme deste-

ğini şekillendirir. Bu araştırmada yukarıda bahsedilen değişkenler arası ilişkileri gösteren bir model geliştirilmiş ve test edilmiştir.

Uyum iyiliği indekslerine bakıldığında model bir bütün olarak elde edilen verilere orta derecede uyum sağlamış ve önerilen 5 hipotezin hepsi kabul edilmiştir.

Önerilen araştırma modeline bakıldığında, ekonomik etkiler ( $H_1$ )( $r=0,32$ ;  $p<0,05$ ), sosyal etkiler ( $H_2$ )( $r=0,76$ ;  $p<0,05$ ), kültürel etkiler ( $H_3$ )( $r=0,39$ ;  $p<0,05$ ) ve çevresel etkiler ( $H_4$ )( $r=1,03$ ;  $p<0,05$ ) değişkenlerinden turizmin toplam etkisi değişkenine yol okları (regresyon katsayıları) gitmektedir. Bu yol oklarının temsil ettiği regresyon katsayılarının hepsi 0,05 önemlilik düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Yani araştırma kapsamındaki denekler açısından bakıldığında turizmin en önemli etkisi çevresel etkiler olarak bulunmuş, bunu ise sırasıyla sosyal, kültürel ve ekonomik etkiler izlemiştir. Turizmin toplam etkisi ise yerel halkın turizme olan desteğini ( $H_5$ )( $r=0,94$ ;  $p<0,05$ ) büyük oranda olumlu yönde etkilemektedir. Yoon vd.(2001, s.366)'nin araştırmış olduğu aynı model testi sonucu elde ettiğimiz sonuçlarla tam olarak uyuşmamaktadır. Yoon vd. sosyal etki ve çevresel etkilerin toplam etki ara gizli değişkeni vasıtasıyla turizm desteğini olumsuz yönde etkilediği sonucunu bulmuşlar, ekonomik etki ve kültürel etkinin ise yine toplam etki ara gizli değişkeni vasıtasıyla turizm desteğini olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuşlardır. Buna ilave olarak Yoon vd.'nin çalışmasında çevresel etki turizm desteğini doğrudan da olumsuz yönde etkilemektedir. Yoon vd. araştırmasında turizm desteğini en fazla olumlu yönde etkileyen gizli değişken toplam etki değişkenidir.

Elde edilen veriler ışığında yerel halkın turizm desteğinin artırılması için aşağıdakiler yapılabilir. Bunun için öncelikli görev devletten ziyade özel turizm işletmelerine düşmektedir. Çünkü turizmin gelişmesinden kar elde edecek birincil örgütler bunlar olacaktır:

- Çevresel etkinin yerel halkın turizm desteğini olumlu yönde şekillendiren en önemli değişken olduğu göz önüne alınarak bu olumlu etkinin sürdürülmesi gerekir. Bunun için özel turizm işletmelerinin yaptıkları turizm faaliyetlerinde çevreyi kirletmemeleri, doğayı, tarihi mirası korumaları, trafik ve ses kargaşasına yol açmamaları, yerel halka açık parklar, eğlence yerleri yapmaları veya mevcut eğlence yerlerinde yerel halkın ucuz bir şekilde yararlanmasını sağlanmaları gerekir.
- Sosyal etkiler açısından bakıldığında, turizm işletmeleri turistlerin her türlü davranışına çok büyük bir müsamahayla göz yummamalıdır veya buna yumuşak çözümler üretmelidirler. Örneğin devamlı sarhoş olup turistik mekandan çıkarak yerel halka rahatsızlık veren turistleri ya uygun bir dille uyarmalı veya mekandan dışarı bırakmamalıdır. Yeni gelen bütün turistlere de her şeyin serbest olmadığı, bazı kuralların bulunduğu nazik bir dille anlatılmalıdır. Ayrıca turizm firmaları vergilerini ödeyerek ve bunu yerel halka bir şekilde duyurarak yerel halkın desteğini alabilirler. Sosyal etkiler açısından bakıldığında devlete de görevler düşmektedir. Bu görevlerden en önemlisi turistik bölgelerde güvenliği sağlamaktır. Bu şekilde yerel halk tarafından turizmin suç oranını artırdığı inancı proaktif bir yöntemle engellenebilecektir.
- Kültürel etkiler açısından turizm desteğine bakılacak olursa, turizm işletmeleri müşterilerini arada bir yerel halkın işlettiği ticari mekanlara gitmeye teşvik edebilirler. Bu şekilde birbiriyle kaynaşacak olan turistler ve yerel halkın kültürel birikimleri zenginleşecek ve dünyaya bakış açıları genişleyecektir.
- Ekonomik etkiler açıdan, turizm işletmeleri çalışanlarının bir kısmını yerel halk arasından seçmelidir. Ayrıca turizm işletmeleri yatırımlarını yerel halkın yerleşim yerinin çok

uzağına yapıp soyutlamak yerine daha yakın bir yere yatırım yaparak yerel halkında bu turistlerden kazanç elde etmelerine olanak vermelidirler. Turizm fiyatları yükseltilir. Bunun yerel halka yansıtılmaması gerekir.

Araştırmamızdaki model kısıtlı bir alanda ve az sayıda kişiye uygulanmıştır. Gelecekte yapılacak olan çalışmalarda bu alan ve sayı artırılarak modelin geçerliliği ve güvenilirliği daha iyi kontrol edilebilir. Ayrıca yerel halkın turizm desteğine etki eden bu dört değişken haricinde politik etkiler, yerel halkın ilgisi, turistik firmaların tutumu, psikolojik etkiler gibi farklı değişkenlerde modele dahil edilebilir. Bunun yanı sıra model farklı demografik özelliklere sahip yerel halk üzerinde denenerek demografik değişkenlerde değişebilirliği yapısal eşitlik modeli ile test edilebilir.

## **KAYNAKÇA**

- Anderson, J.G., (2004)**, “The Basic of Structural Equation Model”, web.ics.purdue.edu/~janders1/Soc681/Soc%20681%20Basics%20of%20Structural%20Equation%20Modeling%202002.ppt.(Erişim Tarihi: 07.02.2005).
- Davis, D., Allen, J. ve Consenza, R. M. (1988)**, “Segmenting Local Residents by Their Attitudes, Interests and Opinions Toward Tourism”, **Journal of Travel Research**, 27(2), 2-8.
- Demerouti E. (2004)**, “Structural Equation Modeling”, www.dmst.aueb.gr/gr2/diafora2/Prosopiko2 /visitors\_ppts/Demerouti1.ppt:(Erişim Tarihi: 02.05.2005).
- Fesenmaier, D. R., O’Leary, J. ve Uysal, M. (Eds.)(1996)**, *Advances in Tourism Marketing Methodologies*. Haworth Press, New York.
- Fleshandbones, (2004)**, “Path Analysis and Structural Equation Modeling”, <http://64.233.183.104/search?q=cache:PAtoEgWmQVMJ:www.fleshandbones.com/readingroom/pdf/946.pdf+Path+Analysis+and+Structural&hltr>: (Erişim Tarihi 02.05.2005).
- Garson, D. (2004)**, “Structural Equation Modeling”, <http://www2.chass.ncsu.edu/garson/pa765/structur.htm>: (Erişim Tarihi 02.05.2005).
- Getz, D. (1994)**, “Residents’ Attitudes Toward Tourism: A Longitudinal Study in Spey Valley, Scotland”, **Tourism Management**, 15(4), 247-258.
- Hox, J.J. ve Bechger, T.M. (1995)**, “An Introduction to Structural Equation Modeling”, *Family Science Review*, 11, 354-373.

- Hui, S. (2003)**, "Revision of Genetic Regulatory Models Using Structural Equation Modeling/Path Analysis", [www.cs.uwaterloo.ca/~s2hui/Summary.doc](http://www.cs.uwaterloo.ca/~s2hui/Summary.doc): (Erişim Tarihi 02.05.2005).
- Husband, W. (1989)**, "Social Statue and Perception of Tourism in Zambia", **Annals of Tourism Research**, 16, 237-255.
- Information Technology Services, (2004)**, "Structural Equation Modeling Using AMOS: An Introduction", <http://www.utexas.edu/its/rc/tutorials/stat/amos/> (Erişim Tarihi 01.05.2005).
- Jurowski, C. (1994)**, "The Interplay of Elements Awecting Host Community Residents Attitudes Toward Tourism: A Path Analytic Approach", Unpublished doctoral dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University. Blacksburg, VA.
- Liu, J.C. ve Var, T. (1986)**, "Residents Attitudes Toward Tourism Impacts in Hawaii", **Annals of Tourism Research**, 13, 193-214.
- Liu, J. C., Sheldon, P. ve Var, T. (1987)**, "Resident Perceptions of The Environmental Impact of Tourism", **Annals of Tourism Research**, 14, 17-37.
- Mathieson, A. ve Wall, G. (1982)**, *Tourism: Economic, Physical, and Social Impacts*, Longman House New York.
- McCool, S. F. ve Martin, S. T. (1994)**, "Community Attachment and Attitudes Toward Tourism Development", **Journal of Travel Research**, 32(3), 29-34.
- Mels, G. (2004)**, "Getting Started with The Student Edition of Lisrel 8.53 for Windows", <http://www.psikolojiktstler.hacettepe.Edu.tr/l.doc> :02.05.2005.
- Murphy, P.E. (1983)**, "Perceptions and Attitudes of Decision-Making Groups in Tourism Centers", **Journal of Travel Research**, 21(3), 8-12.
- Murphy, P. E. (1985)**, *Tourism: A community approach*, Routledge, New York.
- Perdue, R.R., Long, P. T. ve Allen, L. (1990)**, "Rural Resident Tourism Perceptions and Attitudes by Community Level of Tourism", **Journal of Travel Research**, 28(3), 3-9.
- Prentice, R. (1993)**, "Community-Driven Tourism Planning and Residents' Preferences", **Tourism Management**, 14, 218-227.

**Ritchie, J.R.B. (1988)**, “Consensus policy Formulation in Tourism”, **Tourism Management**, 9(3), 199-216.

**Yu C.H. (2004)**, “Structural Equation Modelling”, <http://seamonkey.ed.asu.edu/~alex/teaching/WBI/SEM.html>: (Erişim Tarihi 01.05.2005).

**Yoon, Y., Gursoy, D. ve Chen, J.S. (2001)**, “Validating a Tourism Development Theory With Structural Equation Modeling”, **Tourism Management**, 22, 363-372.



---

## An Investigation on the Relationship Between Work Locus of Control and Union Commitment

### İşte Denetim Odağı İle Sendikaya Bağlılık Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma

Doç.Dr. S. Leman BİLGİN\*

**Abstract:** *The present study intended to analyze how union commitment attitudes, namely belief in unionism, responsibility to the union, union loyalty and willingness to work for the union change with work locus of control. Analyses of 127 survey responses indicate that changes in responsibility to the union are directly proportional with work locus of control. There found to be low but positive relationships between work locus of control (higher scores indicated internality) and the other three union commitment attitudes (belief in unionism, union loyalty and willingness to work for the union). (Higher scores in locus of control indicated internality.)*

**Key words:** *Work locus of control, internals, externals, union commitment, union loyalty, responsibility to the union, willingness to work for the union, belief in unionism.*

**Öz:** *Bu çalışmada sendikaya bağlılığı gösteren tutumların (sendikacılığın önemine inanma, sendikaya karşı sorumluluk, sendikaya sadakat ve sendika için çalışmaya isteklilik) işte denetim odağına göre nasıl değiştiğinin araştırılması amaçlanmıştır. İncelenen 127 anketin sonuçları, sendikaya karşı sorumluluğun denetim odağı ile doğru orantılı olarak değiştiğini ortaya koymaktadır. İşte denetim odağı ile, sendikaya bağlılığa ilişkin diğer üç tutum (sendikacılığın önemine inanma, sendikaya sadakat ve sendika için çalışmaya isteklilik) arasında ise düşük ancak olumlu ilişkiler olduğu saptanmıştır. (Denetim odağına ilişkin yüksek puanlar içten denetimlilik göstergesidir.)*

**Anahtar sözcükler:** *İşte denetim odağı, içten denetimliler, dıştan denetimliler, sendikaya bağlılık, sendikaya sadakat, sendikaya karşı sorumluluk, sendika için çalışmaya isteklilik, sendikacılığın önemine inanma.*

---

\* Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F., Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, 26470 Eskişehir  
Tel: 0222 3350580 - 3377 E-mail: lbilgin@anadolu.edu.tr

## **1. INTRODUCTION**

Work locus of control is a personality construct and has been regarded as an important organizational variable since general locus of control was first conceptualized in Rotter's Social Learning Theory (Rotter, 1966). As defined by Spector (1988, p.335), work locus of control is an expectancy that rewards, reinforcements or outcomes related to work life are controlled either by one's own actions (internality) or by other forces (externality). People with a high internal locus of control (internals) believe that the promotions or penalties they get at work are due to their own actions and performance. On the other hand, people with a high external locus of control (externals) believe that those events at work are beyond their control and are the result of fate, chance, luck or decisions made by the authority. Besides being related to a lot of organizational variables, work locus of control was especially found to be associated with organizational commitment in such a way that internals tended to be affectively committed to their employing organization whereas externals were more possible to be in continuance commitment (Coleman et al., 1999, p.995). As a concept which is derived from and which seems to be sometimes in parallel (Godon et al.,1980, p.481) and sometimes in opposite directions (Fullagar and Barling, 1989, p.215) with organizational commitment depending on the industrial relations climate, union commitment also, like organizational commitment, may be analyzed with its different facets being differently related to certain predictor variables and those variables may relate differently to union commitment than they do to organizational commitment.

## **2. THEORETICAL BACKGROUND**

Employees' attitudes toward their job, employing organization and union have been examined by researchers for several years. In some studies, organizational commitment which can be defined as the employee's emotional, calculative or normative attachment to the employing organization (Allen and Meyer,1990, p.849) and union commitment which is the member's loyalty and responsibility to, belief in, and willingness to work for the union (Gordon et al.,1980) are related. In most of these studies union commitment has been found to be in positive correlation with organizational commitment (Iverson and Kuruvilla,1995, p.577; Bamberger et al.,1999, p.311) especially when the industrial relations climate is positive (Angle and Perry,1986, p.31) or when the employee benefits from both (Magenau et al.,1988, p.373) whereas in some studies negative correlations were obtained between organizational and union commitment (Fuller and Hester,1998, p.183; Reed et al,1994, p.1269). Therefore it may be useful to examine how particular predictor variables related to organizational commitment are related to union commitment.

Gordon et al. (1980, p.485-487) found evidence for four correlated dimensions of union commitment. Among them, union loyalty was defined as a sense of pride in associating with the union as a member and a perceived instrumentality of the union for satisfying its members. Responsibility to the union reflected the degree of readiness to fulfil the day-to-day obligations and duties of a member in order to protect the interests of the union. Willingness to work for the union indicated the degree of eagerness of a member to spend extra energy in the service of the union. And belief in unionism was defined as faith in the concept of unionism.



Although there have been debates about its dimensionality (Kelloway et al.,1992, p.197; Thacker et al.,1989, p.228), union commitment is mostly measured by Gordon et al.(1980) scales or items derived from them (Snape et al.,2000, p.447). As Thacker et al. (1989, p.228) have suggested, the construct should be expressed in terms of four correlated factors; namely union loyalty, responsibility to the union, willingness to work for the union and belief in unionism or as a single factor called total union commitment, instead of categorizing the four factors under two subgroups like union loyalty and belief in unionism vs responsibility to the union and willingness to work for the union, according to their attitudinal vs behavioral character which Friedman and Harvey (1986, p.376) have done. They should be regarded as four separate factors which contribute to overall union commitment.

The factor named 'belief in unionism' was found to be the most stable one and stated to influence the factor 'responsibility to the union' whereas 'union loyalty' and 'willingness to work for the union' were less stable across time and less resistant to changes in conditions (Tetrick, 1995, p.586). In a recent study on the relationship between employee involvement and union commitment (Hoell, 2004, p.272), total union commitment and all the factors of union commitment except 'belief in unionism' showed statistically significant relationships with the predictor variables (participativeness in Employee Involvement Programs, previous exposure to EIP and organizational commitment). Besides that, in a study conducted on Turkish union members (Bilgin,2003), no interunion differences were found in the factors 'responsibility to the union' and 'belief in unionism' whereas there were significant interunion differences in the factors 'union loyalty' and 'willingness to work for the union'.Therefore it seemed as if 'responsibility to the union'and 'belief in unionism' were more enduring, persistent member attitudes like personality traits while 'union loyalty' and 'willingness to work for the union' could easily change in response to situations.

The relationship between work locus of control and employee attitudes about job and employing organization has been examined since the Work Locus of Control Scale was developed by Spector (1988). Work locus of control (higher scores indicating internality) has been found to correlate positively with job satisfaction (Spector,1988, p.338) and affective organizational commitment (Coleman et al.,1999, p.995). In paralel with these findings, results of a recent study showed that people with a high internal locus of control develop better quality relations with their manager and this, in turn, leads to more favorable work related reactions like organizational commitment, job-related contentment, etc. (Martin et al., 2005, p.145). Then as internals and externals are different in respect to organizational commitment, they may also probably be different in respect to union commitment. A recent study concerning the impact of personality on psychological contracts (Raja et al.,2004) indicated that externals are more likely to perceive "psychological contract breach"<sup>1</sup> than internals. Besides that, findings of another research (Turnley et al., 2004, p.425) showed a positive relationship between

---

<sup>1</sup> Psychological contract is an unwritten and unspoken agreement perceived to have been made between two parties in an exchange relationship. Each party believes that the other has silently promised to offer certain benefits in exchange for what he himself is ready to give. Terms of the psychological contract may not be similar for each party as they are not pronounced. The contract may be between an employee and his employer, a member and his union, a counsellor and his client...Psychological contract breach is the perception of the person that the other party is not acting in respect to the terms of the psychological contract between them. (Rousseau,1998)

psychological contract breach and union loyalty which was found to be mediated by union instrumentality. Then, externals may be more sensitive to union instrumentality, a fall in which would also signal a psychological contract breach (between the union and the member), so internals' commitment to the union may be expected to be more temporary than that of externals. Moreover, results of a study (Iverson and Kuruvilla,1995) which aimed at exploring the impact of individual dispositions (positive and negative affectivity) and contextual variables on union loyalty, controlling for the effects of other determinants like demographics, job related and union related variables consistently found in previous research, indicated general support for the inclusion of dispositional and contextual variables in models of union commitment for they had significant causal effects on union loyalty. Iverson and Kuruvilla (1995, p.579) suggested that in future research on union commitment, other dispositional factors, especially personality traits such as internal and external locus of control which have shown to be important in studies of job satisfaction must also be investigated. The present study seeks to understand the relationship between work locus of control and union commitment.

### **3. HYPOTHESES AND MEASURES**

An internal (person with a high locus of control) is the one who believes that the primary determinant of what happens to him is himself while an external (person with a low locus of control) believes that it is the authority, powerful others or luck (Spector,1988, p.335). The reason why an "internal" employee has joined a union may be that he believes in unionism, that in this way he believes employees can acquire control over the employment relationship, etc. As belief in unionism was found to be the most enduring aspect of union commitment (Tetrick,1995, p.586) and internals were found to be less sensitive to changes than externals (Raja et al.,2004, p.358), it is expected that employees who are internals will have a higher belief in unionism than externals will. (i.e. belief in unionism will increase as work locus of control increases, indicating internality.)

Hypothesis 1: Belief in unionism will be positively related to work locus of control .

Regardless of the benefits his union provides, an internal may feel responsibility to it just for that he is a member and the union needs effective members to achieve its goals. For example, he may help another employee file a grievance through the union (Gordon et al.,1980, p.486) so that the procedure will work, for he believes that an employee is powerful enough to struggle with and solve the problems he has confronted in the workplace. Responsibility to the union was found to be influenced by belief in unionism and was stated to be a more enduring aspect of union commitment than willingness to work for the union and union loyalty (Tetrick,1995, p.586) and internals are found to be less sensitive to changes than externals are (Raja et al.,2004, p.358). Therefore it is likely that internals will have a higher responsibility to the union than externals will. (i.e. responsibility to the union will increase as work locus of control increases indicating internality.)

Hypothesis 2: Responsibility to the union will be positively related to work locus of control.

Union loyalty is being aware of the benefits recieved through union membership and feeling pride about one's union (Gordon et al.,1980, p.485). From the definition, it is more

likely that an employee who is an external will endure his union membership in order to protect himself against unjust practices coming from management in the employing relationship. He may feel loyalty to his union as long as it provides the necessary benefits, and feel pride for it as if it were his own success against powerful others. Externals are more likely to perceive 'psychological contract breach'\* than internals are (Raja et al.,2004, p.358), and union loyalty is found to be high in the case of psychological contract breach (between the employee and the employing organization) especially when union instrumentality is high (Turnley, 2004, p.425). Thus an internal is more likely to be low in this dimension of union commitment. (i.e. union loyalty will decrease as work locus of control increases indicating internality.)

Hypothesis 3: Union loyalty will be negatively related to work locus of control.

Willingness to work for the union means the member is eager to put extra effort, take part in the union office, or serve on a committee for the union (Gordon et al.,1980, p.485). It is different from responsibility to the union in that the member's effort is more likely to be noticed and appreciated by the union management. The member employee seems to be in need of getting the support of powerful others and to intend obtaining it through working for the union. Besides that, it is a less enduring aspect of union commitment than belief in unionism and responsibility to the union, and willingness depends upon affect (not belief) toward the union and one's recent experiences with the union (like the case in union loyalty) (Tetrick,1995, p.586). Willingness seem more sensitive to changes so an external who is found to be more sensitive to changes in exchange relations with the employer (Raja et al.,2004) is more likely to show willingness to work for the union than an internal is. (i.e. willingness to work for the union will decrease as locus of control increases indicating internality.)

Hypothesis 4: Willingness to work for the union will be negatively related to work locus of control.

## **4. METHOD**

### **4.1. Sample and Procedure**

Data were gathered from 127 (blue-collar) employees who work in Eskişehir and were the members of two different unions (Harb-İş and Kristal-İş) belonging to the same confederation ( Türk-İş). "Türk-İş is the major and the only effective, integrative and strong labor organization in Turkey which pursue the material interests of their members as well as a broader and more generalized social and political agenda" (Büyüksulu, 1998-1999, p.72), so member commitment was expected to be higher in the unions of this confederation. Besides that, since unions belonging to Türk-İş are known to act uniformly, as a whole against employing organizations and government (Büyüksulu, 1998-1999, p.74), unions were not expected to differ much in member commitment related to union performance. So the two unions which have local organizations and members in Eskişehir; Harb-İş which comprises mostly members working at public organizations and Kristal-İş which involves members working at private organizations are chosen randomly. The questionnaires used did not involve personal characteristics of the respondents such

as tenure, sex, etc., since in a previous study conducted on a similar sample (members of four other unions of the same confederation who work in Eskişehir) no significant differences were found among union commitment levels (at factorial base as well) of the subjects with respect to sex or tenure. Self-report questionnaires were distributed to the members who had arrived their unions' offices to attend a periodical meeting and were taken back before they left the offices. The overall union commitment of the subjects was expected to be high since the questionnaires were given to those who attended the meetings and there are no closed shop agreements in Turkey to have enforced the employees to join the unions.

As expected, results of the paired samples t-test (Table 6) revealed no significant differences between overall union commitments of the two groups ( $t_{(57)}=1.116$ ,  $p>.05$ ). Furthermore, test results indicated no significant differences between the two groups with respect to union loyalty ( $t_{(57)}=.267$ ,  $p>.05$ ), responsibility to the union ( $t_{(57)}=.628$ ,  $p>.05$ ), willingness to work for the union ( $t_{(57)}=.711$ ,  $p>.05$ ) and belief in unionism ( $t_{(57)}=1.033$ ,  $p>.05$ ). Hence, context (subjects' being members of two distinct union organizations) is expected not to have influenced the findings.

## **4.2. Measures**

The survey instrument which measured union commitment and work locus of control was a self-report questionnaire.. The first 13 items were taken from the Work Locus of Control Scale (Spector,1988). Turkish adaptation of the scale (Bilgin and Iftar,1998) internal consistency coefficient of which was found to be .77 by Cronbach alpha analysis and where eight items representing internal locus of control loaded on Factor 1, and five of the eight items representing external locus of control loaded on Factor 2 was used. ( High scores represented internality.)

The following 23 items were taken from the 28-item version (Ladd et al.,1982) of the Union Commitment Scale developed by Gordon et al. (1980). Its Turkish adaptation (Bilgin,2003) where the internal consistency coefficient of the remaining 23 items has been found to be .85 by Cronbach alpha analysis was used.

Regression analysis was used to describe the predictability of the union commitment variables "overall organizational commitment", "belief in unionism", "responsibility to the union", "union loyalty" and "belief in unionism" by changes in the variable "work locus of control". Regression analysis can not be used to find out the differences between two groups (like internals and externals) with respect to a variable (union commitment). In this study, the aim is not to measure the differences in levels of union commitment of internals and externals. It is rather to see if there is an increase or decrease in union commitment dimension and its sub-dimensions, as there is an increase in work locus of control dimension. An increase in work locus of control means approaching the internality end of the work locus of control continuum. Hence, regression analysis can be used in establishing a relationship between the changes in the two variables (work locus of control and union commitment).

## 5. RESULTS

Regression analyses examined the respondents' belief in unionism, responsibility to the union, union loyalty, willingness to work for the union and the overall union commitment in relation to their work locus of control. In Table 1 the unstandardized regression coefficient for work locus of control, .111, suggests that work locus of control is a significant predictor of belief in unionism. The results summarized in the table indicate that internals are more likely to believe in unionism than externals are, as hypothesized. Yet the level of the relationship between the two variables is positive but low ( $R=.293$ ,  $R^2=.086$ ,  $F=11.746$ ,  $p<.01$ ). Work locus of control of the respondents explained only 09 per cent of the total variance related to their belief in unionism.

*Table 1*

	Unstandardized coefficient	Standard error	Beta	t	p
Constant	7.718	.932	-	8.284	.000
Work Locus of Control	.111	.032	.293	3.427	.001
<hr/>					
R = .293	$R^2 = .086$				
<hr/>					
$F(1,125) = 11.746$ $p = .001$					
<hr/>					
** $p < .01$					

In Table 2 the unstandardized regression coefficient for work locus of control, .113, suggests that work locus of control is a significant predictor of responsibility to the union. The results summarized in the table show that internals are more likely to feel responsibility to the union than externals are. Thus, hypothesis 2 was supported. The relationship between the two variables is positive and at moderate level ( $R=.322$ ,  $R^2=.103$ ,  $F=14.415$ ,  $p<.01$ ). Work locus of control of the examined unionized workers accounted for 10 per cent of their responsibility to the union.

*Table 2*

	Unstandardized coefficient	Standard error	Beta	t	p
Constant	7.963	.854	-	9.328	.000
Work Locus of Control	.113	.030	.322	3.797	.000
<hr/>					
R = .322	$R^2 = .103$				
<hr/>					
$F(1,125) = 14.415$ $p = .000$					
<hr/>					
** $p < .01$					

The unstandardized regression coefficient for work locus of control, .194, which suggests that work locus of control is a significant predictor of union loyalty is shown in Table3. The results summarized in the table indicate that internals are more likely to feel loyalty

to the union than externals are, which is opposite to that hypothesized. The relationship between the two variables is positive but low ( $R=.269$ ,  $R^2=.072$ ,  $F=9.768$ ,  $p<.01$ ). Work locus of control of the respondents accounted for only 07 per cent of their union loyalty.

**Table 3**

	Unstandardized coefficient	Standard error	Beta	t	p
Constant	15.300	1.799	-	8.601	.000
Work Locus of Control	.194	.030	.269	3.125	.002
R = .269		R <sup>2</sup> = .072			
F (1,125) = 9.768		p = 0.02			
** p< .01					

The results shown in Table 4 suggest that work locus of control is a significant predictor of willingness to work for the union. The positive, though weak, relationship between the two variables indicate that internals are more likely to be willing to work for the union than externals are, which is opposite to that hypothesized ( $R=.196$ ,  $R^2=.039$ ,  $F=5.020$ ,  $p<.05$ ). Work locus of control of the respondents explained only 04 per cent of their willingness to work for the union.

**Table 4**

	Unstandardized coefficient	Standard error	Beta	t	p
Constant	8.425	.974	-	8.653	.000
Work Locus of Control	7.598E - 02	.034	.196	2.241	.027
R = .196		R <sup>2</sup> = .039			
F (1,125) = 5.020		p = 0.27			
* p< .05					

As presented in Table 5 results of the regression analysis suggest that work locus of control is a significant predictor of the overall union commitment. The relationship between the two variables is positive and moderate ( $R=.307$ ,  $R^2=.095$ ,  $F=13.047$ ,  $p<.01$ ). Work locus of control of the examined workers accounted for 10 per cent of the total variance in union commitment.

**Table 5**

	Unstandardized coefficient	Standard error	Beta	t	p
Constant	42.135	4.200	-	10.033	.000
Work Locus of Control	.528	.146	.307	3.612	.000

R = .307      R<sup>2</sup> = .095  
 F (1,125) = 13.047    p = .000

\*\* p < .01

**Table 6**

Overall commitment	union	N	Mean	Std. Deviation	t	df	P
1st Group		58	58.02	7.07	-1.116	57	.269
2nd Group		58	56.71	6.49			
Union loyalty		N	Mean	Std. Deviation	t	df	P
1st Group		58	20.91	3.16	.267	57	.791
2nd Group		58	20.78	2.87			
Responsibility to the union		N	Mean	Std. Deviation	t	df	P
1st Group		58	11.29	1.17	.628	57	.532
2nd Group		58	11.14	1.65			
Willingness to work for the union		N	Mean	Std. Deviation	t	df	P
1st Group		58	10.74	1.58	.711	57	.480
2nd Group		58	10.57	1.69			
Belief in unionsm		N	Mean	Std. Deviation	t	df	P
1st Group		58	10.81	1.62	-1.003	57	.306
2nd Group		58	11.07	1.49			

p > .05

## 6. DISCUSSION

The results of the regression analyses only partially supported the hypothesized relationship between union commitment and work locus of control.

The relationships of work locus of control with both union loyalty and willingness to work for the union were found to be weak but positive, so the related hypotheses (hypothesis 3 and hypothesis 4) were not supported. On the other hand, the relationship between work locus of control and belief in unions was positive as expected, but weak, accounting for a small amount of the total variance. The results indicating weak but positive relationships between locus of control and the two factors of union commitment (union loyalty and willingness to work for the union) should not be surprising perhaps, with the logic of why two dimensions of union commitment would relate differently to work locus of control when the four facets were found to be correlated in the union commitment literature (Gordon et al.,1980; Tetrick et al.,1989; Thacker et al., 1989).

The positive relationship between work locus of control and responsibility to the union which was found to be at moderate level indicates that responsibility to the union increases as internality increases, so internals may be said to feel themselves more responsible to their unions than externals do. They may help coworkers use the grievance procedure, “keep their ears open” for information that might be useful for the union (Gordon et al.,1980, p.486) as they believe that employees are not victims of fate or authority, they have to struggle for their rights, and they may get more powerful as far as their union is powerful against unjust treatment directed by employing organizations. This result is consistent with hypothesis 2.

Finally, the overall union commitment as well was found to be positively and moderately related to work locus of control, indicating that union commitment increases as internality increases. Then results imply that internals are more committed to their unions than externals are, in all aspects. A possible explanation to this result may be that internals believe that they are the masters of their own fates and unions are the necessary tools for them to change the conditions. Therefore they may believe in the power of organized workforce, feel pride for their unions, support their activities and work willingly for their success. They may have regarded their unions as tools through which they can use the power they believe they have already got.. Besides these findings and interpretation, it should be added that Turkish workers who have already joined unions are sure to be more or less committed to their unions as “ trade union membership in Turkey has dropped sharply during the last decade from 24% to 15% due to employers’ antiunion policies like hiring sub-contracting and temporary workers, increasing the number of skilled workers and professionals which are not covered by collective bargaining and massive layoffs” (Özkaplan, 2000, p.35). Especially those who feel a deeper responsibility to their unions may be the employees who don’t give in but believe that they can change the conditions through union membership and score higher on the work locus of control scale (internals).

Results suggest that overall union commitment, and especially responsibility to the union are positively related with work locus of control (in this study high scores represented internality). It may be that members nearer to the externality end of the work locus of control continuum, expect and demand more from unions but give less in return. The reason why responsibility to the union decreases as externality increases may be that responsibility for success of the union is attributed to others. Overall union commitment decreases as externality increases when the union is perceived not to offer enough gain. Results of a recent research (Altan vd.,2005, p.176) carried out in Eskişehir on unionized workers indicate that 57.7% of the subjects believe that their union can not defend their rights. Further research in countries where unions are more active, union instrumentality



is higher, and union membership is encouraged by employing organizations may clarify the locus of control-union commitment relationship. Moreover, it would not be surprising, if in such countries, union loyalty of externals was found to be higher than that of internals. The reason is, that psychological contract breach, to which externals are more sensitive than internals as Raja et al. (2004, p.358) have stated, is less possible in those countries where union- member-management relations are positive. Then, in future research, employees' perception of the psychological contract breach between the union and the member may be a moderating variable in locus of control - union commitment relationship.

## REFERENCES

- Allen, N. J. and J. P. Meyer (1990).** "Organizational Socialization Tactics: A Longitudinal Analysis of Links to Newcomers' Commitment and Role Orientation." *Academy of Management Journal*, 33, 847-858.
- Altan, Z.,D. Kağncıoğlu, Y. Şişman and Z. Sungur. (2005).** *İşçi Profili Araştırması: Eskişehir Örneği*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Angle, H.V. and J. L. Perry (1986).** "Dual Commitment and Labor - Management Relationship Climates." *Academy of Management Journal*, 29, 31-50.
- Bamberger, P. A., A. N. Kluger and R. Suchard (1999).** "The Antecedents and Consequences of Union Commitment: A Meta Analysis." *Academy of Management Journal*, 42, 304-318.
- Bilgin, S. L. (2003).** "Sendikaya Bağlılık Ölçeğinin Türkçe Uyarlaması." *D.E.U. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5, 12-31.
- Bilgin, S. L. and G. K. İftar (1998).** "İşde Kendilik Kontrolü Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması" *Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 14 , 541-548.
- Büyüksulu, A. R. (1998-1999).** " The Changing Nature of Turkish Trade Unions Since 1980." *IBAR*, 19-20, 65-76.
- Coleman, D. F., G. P. Irwing, and C. L. Cooper (1999).** "Another Look at Locus of Control-Organizational Commitment Relationship: It Depends on the Form of Commitment." *Journal of Organizational Behavior* , 20, 995-1001.
- Friedman, L. and R.J. Harvey (1986).** " Factors of Union Commitment: The Case for A Lower Dimensionality ." *Journal of Applied Psychology*, 71, 371-376.

- Fullagar, C. and J. Barling (1989).** “A Longitudinal Test of A Model of the Antecedents and Consequences of Union Loyalty.” *Journal of Applied Psychology*, 74 , 213-227.
- Fuller, J.B. and K. Hester (1998).** “The Effect of Labor Relations Climate on the Union Participation Process.” *Journal of Labor Research*, 19, 171-187.
- Gordon, M.E., J. W. Philpot, R. E. Burt, C.A. Thompson, and W. E. Spiller (1980).** “Commitment to the Union: Development of A Measure and Examination of its Correlates.” *Journal of Applied Psychology*, 65, 479-499.
- Hoell, R. C. (2004).** “How Employee Involvement Affects Union Commitment.” *Journal of Labor Research*, 25, 267-277.
- Iverson, R. D., and S. Kuruvilla (1995).** “Antecedents of Union Loyalty: The Influence of Individual Dispositions and Organizational Context.” *Journal of Organizational Behavior*, 16, 557-582.
- Kelloway, E.K., V. M.Catano, and R. R. Southwell (1992).** “The Construct Validity of Union Commitment: Development and Dimensionality of A Shorter Scale.” *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65, 197-211.
- Ladd, R.T., M. E. Gordon, L. L. Beauvais, and R.L. Morgan (1982).** “Union Commitment: Replication and Extension.” *Journal of Applied Psychology*, 67, 640-644.
- Magenau, J. M., J.E. Martin, and M. M. Peterson. (1988).** “Dual and Unilateral Commitment Among Stewards and Rank-and-File Members.” *Academy of Management Journal*, 31, 359-376.
- Martin, R., G.Thomas, K.Charles, O.Epitropaki, and R.McNamara (2005).** “The Role of Leader- Member Exchanges in Mediating the Relationship Between Locus of Control and Work Reactions.” *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78, 141-147.
- Özkaplan, N. (2000).** “Trade Union Responses to Globalization: A Case Study of the Turkish Labour Market” *Management Research News*, 3, 34-36.
- Raja, U., G. Johns, F. Ntalianis (2004).** “The impact of Personality on Psychological Contracts.” *Academy of Management Journal*, 47, 350-367.

- Reed, C.S., W. R.Young, and P.P. McHugh. (1994).**“ A Comparative Look at Dual Commitment: An International Study.” *Human Relations*, 47, 1269-1293.
- Rotter, J. B. (1966).** “ Generalized Expectancies for Internal versus External Locus of Control of Reinforcement.” *Psychological Monographs*, 80, 1-28.
- Rousseau, D. M. (1998).** “The ‘Problem’ of the Psychological Contract Considered.” *Journal of Organizational Behavior.*, 19, 665-671.
- Snape, Ed, and A.W. Chan (2000).** “ Commitment to Company and Union: Evidence from Hong Kong.” *Industrial Relations*, 39, 445-459.
- Spector, P.E. (1988).** “ Development of the Work Locus of Control Scale.” *Journal of Occupational Psychology*, 61, 335-340.
- Thacker, J.W., M.W.Fields and L.E.Tetrick (1989).** “The Factor Structure of Union Commitment: An Application of Confirmatory Factor Analysis.” *Journal of Applied Psychology*, 74, 228-232.
- Tetrick, L.E., J.W.Thacker M.W.Fields (1989).** “Evidence for a Stability of the Four Dimensions of the Commitment to the Union Scale”, *Journal of Applied Psychology*, 74, 819-822.
- Tetrick, L.E. (1995).** “Developing and Maintaining Union Commitment: A Theoretical Framework”, *Journal of Organizational Behavior*, 16, 583-595.
- Turnley, W. H., M.C.Bolino, S.W.Lester and J. M.Bloodgood (2004).** “ The Effects of Psychological Contract Breach on Union Commitment.” *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 77, 421-428.



---

## Bütünleşik Pazarlama İletişiminin Türkiye'deki Yansımaları: Reklam ve Halkla İlişkiler Ajanslarına Yönelik Bir Araştırma

### Reflections Integrated Marketing Communications in Turkey: A Study Towards The Advertising And Public relations Agencies

Doç.Dr. Mine OYMAN\*  
Arş.Gör. Özgül İNAM\*\*

**Öz:** Bütünleşik pazarlama iletişimi (BPI) kavramı ve unsurları son yıllarda tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de iletişim alanı çalışanları ve akademik çevreler arasında tartışılmaktadır. BPI ile ilgili literatürde; kültürler-arası uygulamalardaki farklılıklar, kavramsal-laştırılması, uygulanması gibi noktaları konu alan çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bu çalışmada, betimsel araştırma yöntemi kullanılarak, Türkiye'de pazarlama iletişimi mesajlarının yaratıcıları olan ajansların BPI konusundaki yaklaşımlarını ve uygulamalarını ortaya koymak amaçlanmıştır. Uygulama için seçilen ajanslar Reklamcılar Derneği ve Halkla İlişkiler Derneğine üye olan tüm reklam ve halkla ilişkiler ajanslarıdır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket uygulanmıştır. Verilerin toplanması için anketler ajanslara posta aracılığı ile ulaştırılmıştır. Elde edilen bulgular, ajansların BPI kavramını benzer şekilde tanımlasalar da, BPI kampanyasının çeşitli aşamalarında kontrolün kimde olması gerektiğine ilişkin düşüncelerinin oldukça farklı olduğunu göstermektedir. Araştırmadan elde edilen bulgular ajansların BPI uygulama aşamasında nasıl bir yol izlediklerini ve kampanya etkilerini nasıl ölçümlediklerini ortaya koymaktadır. Ajansların kendi içlerindeki ve birbirleri arasındaki algılama ve uygulamadaki farklılıkları ortaya koymak amacıyla gerekli istatistiksel analizler SPSS paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

**Anahtar sözcükler:** Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Reklam Ajansları, Halkla İlişkiler Ajansları, BPI Uygulamaları, BPI Algulamaları

**Abstract:** During last years, the concept of integrated marketing communications (IMC) and it's elements are being discussed as it has been discussed whole around the world among the communication practitioners and academicians. In the related literature about the IMC, subjects like, the differences between the cross-cultural applications of the concept, it's conceptualization and it's applications have been studied. In this study, the descriptive research method was used and the aim of this study is to define the main approaches and applications of the agencies; the creators of the marketing communications messages. The agencies chosen for the research were the all members of the Association of Advertising and Public Relations. In this reserch the data collection method was survey and surveys for collecting the data were posted to the agencies. From the findings of this research it is obvious that the agencies define the IMC concept similarly but their opinions about the controller in various stages of IMC are different from each other. The findings of this research reveal how agencies carry out IMC applications and how do they measure the effects of campaign. The statistical analysis used to define the differences within and between the agencies perceptions and applications were done by using SPSS package program.

**Key words:** Integrated Marketing Communications, Advertising Agencies, Public Relations Agencies, Applications of IMC, Perceptions of IMC.

---

\* Doç.Dr. , Anadolu Üniversitesi İletişim Bil. Fak. Reklamcılık ve Halkla İlişkiler Bölümü,  
Tel; 0 222 335 05 80/ 2448. E-mail; moyman@anadolu.edu.tr

\*\* Araş. Gör. Anadolu Üniversitesi İletişim Bil. Fak. Reklamcılık ve Halkla İlişkiler Bölümü,  
Tel; 0 222 335 05 80/2692. E-mail; ozgulinam@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Pazarlama iletişiminde yaşanan değişiklikler başta bütünleşik pazarlama iletişimi kavramının gelişimi olmak üzere, 1960'lı yıllardan günümüze uzanan süreç dahilinde, pazarlama tarihindeki klasik 4P anlayışının değişimiyle birlikte tartışılmaktadır. BPI'yi ortaya çıkaran nedenler sırasıyla; 21. yüzyıl pazarlama anlayışı çerçevesinde tüketici tercihlerinde gözlemlenen değişimler, küresel düzeyde yaşanan yoğun rekabet, pazardaki güç dengelerindeki değişiklikler, teknolojik değişim, reklamların etkisinin tartışılması, hem tüketicilerin hem de reklam verenlerin beklentilerindeki değişimler ve reklamların artan maliyetleridir. Anılan tüm bu nedenler, pazarlama iletişimi öğelerinin hepsinin bir bütün halinde tek ses, tek görüntü yaratmak için kullanılması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

BPI, zaman içinde mevcut ve olası müşterilere yönelik çeşitli ikna edici program biçimleri geliştirip yürütürken, hedef kitlenin davranışını doğrudan ya da dolaylı biçimde etkilemeyi amaçlamaktadır. Bu yaklaşım, tüm marka kaynaklarını ya da kurum bağlantılarını göz önüne almayı gerektirmektedir. Başka bir deyişle, bütünleşik pazarlama iletişimi, müşteri ve diğer ilgili çevrelere giden tüm mesajları ve iletişim kaynaklarını dikkate alır. BPI kavramının taşıdığı önem ve sağladığı yararlar nedeniyle pazarlama yöntemleri, ulusal ve uluslararası şirketler tarafından geliştirilen iletişim uygulamaları da bu nedenle hızlı ve tutarlı bir biçimde değişime uğramışlardır ve bu değişim akademik ortamlar da dahil olmak üzere tüm çevreler tarafından tartışılmaktadır (Kitchen ve Wheeler; 1997, s.243).

### 1.1. Bütünleşik Pazarlama İletişimi Kavramının Tanımı ve Kapsamı

BPI literatürde hala tartışılan bir konudur ve tanımı konusunda bir fikir birliği oluştuğunu söylemek güçtür. Literatürde, "kampanya mesajlarında tek ses", "tek strateji", "disiplinlerin birleşmesi", "pazarlama iletişimi etkinliklerinin koordinasyonu" şeklinde tanımlanmaya çalışıldığı görülür (Nowak ve Phelps, 1994, s.51, ve Brown, 1997, s.70-81). Kavramın yeni bir kavram ya da geçici bir yönetim modası olup olmadığı da tartışılmaktadır. Eagle vd.'nin pazarlama yöneticileri ve ajans yöneticileri arasında yaptığı bir araştırmanın sonuçlarına göre BPI, geçici bir ilgi alanı değil, reklam ajansları ve müşterileri arasında pazarlama ve iletişime yönelik algılamalar ve uygulamalar konusunda hayati bir değişim olarak görüldü (1999, s.89-119). Kavramsal olarak eski ancak operasyonel olarak yeni olduğu da ileri sürülmektedir (Kliatchko, 2005, s.10). Bütünleşik pazarlama iletişiminin literatürde sıkça atıfta bulunulan tanımlarından birisi 1989 yılında Northwestern Üniversitesi'nce ortaya konulmuş, daha sonra Schultz tarafından (1993) geliştirilen bu tanım, Amerikan Reklamcılar Derneği tarafından bir çok çalışmada esas alınmıştır (Kitchen, Brignell vd., 2004, s.19, Kliatchko, 2005, s.14). Tanıma göre;

"Bütünleşik pazarlama iletişimi, reklam, doğrudan tepki, satış tutundurma ya da halkla ilişkiler gibi çeşitli iletişim disiplinlerinin stratejik rolünü değerlendiren ve tüm bu disiplinleri açıklık, tutarlılık ve en yüksek iletişim etkisi sağlamak üzere kapsamlı bir şekilde birleştirerek değer yaratan bir pazarlama iletişimi planlaması kavramıdır"

Dünden bugüne yapılan tüm bu tanımların, tek seslilik, koordine edilmişlik ve tutarlılık nosyonundan, marka iletişimi planlamasına daha stratejik, tüketici yönlü ve ölçülebilirliği

---

1 Bütünleşik Pazarlama İletişimi

esas alan bir bakış açısına doğru gitme eğilimi taşıdığı görülmektedir. Kliatchko, bu bağlamda BPI'yi sadece pazarlama iletişimi işlevi olarak değil, tüm kurumu ilgilendiren marka iletişimine yönelik stratejik bir yönetim süreci olarak görmekte, tüm sosyal paydaşları kapsayan, tüm iletişim kanalı, disiplini ya da araçlarını bütünleşik bir yaklaşımla ele alan ve sonuç yönlü olarak mutlaka finansal ölçümü yapılan bir kavram ve süreç olarak tanımlamaktadır (2005, s.7-34).

Bütünleşik pazarlama iletişimi farklı yaklaşımlarla tanımlanmaktadır. Tanımlar incelendiğinde kendi içlerinde göze çarpan bazı ortak özellikler bulunmaktadır. Kitchen, Brignell ve diğerleri (2004, s.23) bu özellikleri beş başlık altında toplamaktadır. Bunlar;

- 1- BPI'nin birincil hedefi, hedef kitleye yöneltilen iletişim çabaları aracılığıyla davranışları etkilemektir.
- 2- Süreç mevcut ya da olası müşterilerden başlayarak geriye, marka iletişimcisine doğru devam etmelidir. Yani kurumların dışarıdan içeriye doğru bir bakış açısı olmalıdır.
- 3- Bütünleşik pazarlama iletişimi, işletmenin ya da markanın müşterileriyle temas kurduğu tüm noktaları mesaj dağıtım kanalı olarak görmeli ve tüm iletişim yöntemlerini bu bağlamda kullanmalıdır.
- 4- Güçlü bir marka imajı oluşturmaya yardımcı olacak şekilde koordinasyona gidilerek sinerji yaratılmalıdır.
- 5- Bütünleşik pazarlama iletişimi, marka ile müşteri arasındaki ilişkilerin iyi yönetilmesini gerektirmektedir.

Pazarlama anlayışlarındaki gelişmelere ilişkin çalışmalarda, 1960'lardan bugüne ne kadar yol alındığı ve nelerin, nasıl değiştiği üzerinde durulur. Bu değerlendirme sürecinde bütünleşik pazarlama iletişimine ilişkin ilk tartışmalar 1980'lerde başlamıştır. BPI literatürü incelendiğinde; kavramın tanımlanması, kapsamının ortaya konulması, ajansların bu konuya ilişkin yaklaşımları ve uygulamaları, kültürler arası farklılıklar gibi konuların ele alındığı görülmektedir. Bu çalışmalarda BPI'nin tanımının dahi hala tartışılıyor olması, uygulama konusunda net bir çerçeve çizilmesini zorlaştırmaktadır. Özellikle BPI etkinliğinin başarısının ölçümü, değerlendirilmesi ve kontrolü konularında hala bir fikir birliği oluşmamıştır. Bu konuda ajansların BPI'de otorite olma yolundaki güç savaşları önemli bir engel olarak görülmektedir (Caywood ve Ewing, 1991; Rust ve Oliver, 1994; Gould, 2000; Low, 2000; Miller ve Rose, 1994; Schultz ve Kitchen, 2000; Cornelissen ve Lock, 2000; Kliatchko, 2005; McArthur ve Griffin, 1997; Stewart, 1996). Tüm bu tartışmalar ışığında, BPI gelişim sürecinin hangi aşamasındadır diye sorgulandığında, bu soruya ürün yaşam eğrisi benzetmesiyle yanıt verilebilir. Başka bir deyişle, BPI bir ürün gibi, ürün yaşam süreci aracılığıyla değerlendirildiğinde, hala sürecin başlangıç aşamasındadır denilebilir (Kitchen ve Li, 2005, s.71).

## **1.2. Bütünleşik Pazarlama İletişiminin Gelişim Nedenleri ve Yararları**

Calder ve Malthouse, BPI anlayışının kabul ve kullanımını sağlayan nedenleri üç başlık altında toplamaktadır. Birincisi, işletme hedefleri doğrultusunda, hedef pazar bölümlerine yönelik pazarlama ve iletişim çabalarını bütünleştirmektir. Bu ise kurum ve ajanslar ara-

sında işbirliği ve koordinasyonu gerektirir. BPI daha en başta, kampanya stratejilerinin gelişim aşamasında, kurumlar ve ajanslar arasındaki rekabeti, güç savaşlarını dengelemede ve bu güç savaşlarının olası zararlı etkilerinden korunmasında önemli bir rol üstlenmektedir. İkinci neden tüketici kaynaklıdır. Başka bir ifadeyle tüketiciler zaman içerisinde çevresel ve ekonomik koşulların da etkisiyle değişmiş, daha bilinçli ve seçici olmaya başlamışlardır. Yoğun mesaj bombardımanı altındaki günümüz tüketicisine ulaşmak da güçleşmeye başlamıştır. Bu güçlüğü aşabilmek, mesaj ve imaj bütünlüğü yaratabilmek için, kurumların iletişim mesajlarının her birinin kendi içerisinde ve kendi aralarında bir tutarlılık sağlaması gerekmektedir. Üçüncü ve son gelişim nedeni ise, reklam ve halkla ilişkiler gibi pazarlama iletişimi disiplinlerinin birbirinden ayrı olarak ele alınmasının istenen etkiyi yaratmayacağı görüşüdür. Bu nedenle iletişim disiplinlerinin bir bütün olarak görülmesi, planlanması ve yönetilmesi gerekmektedir (aktaran, Iacobucci ve Calder, 2003, s.9).

Geleneksel reklam ortamlarının maliyetlerinin artması ve etkilerinin azalması karşısında reklam verenlerin ajanslardan beklentilerinin değişmesi, tüketicileri daha yakından tanıma ve onlara daha etkin ulaşmaya olanak tanıyan teknolojik gelişmelerin ve veri tabanlı sistemlerin ortaya çıkışı gibi nedenler de BPI anlayışının kabulünü ve gelişimini kolaylaştırmıştır (Odabaşı ve Oyman, 2002, s.65-70).

BPI'nin sağladığı yararlar, tanımından ve gelişimini sağlayan nedenlerden anlaşılır olsa da, bir çerçeve altında toplamak mümkündür. Bunlar; sinerji yaratmak, mesaj tutarlılığı oluşturmak ve kurumsal bütünlük sağlamaktır. Bir kurumun kendi içerisinde tutarlılığını sağlaması kadar, bütün iletişim unsurlarının da tutarlılık içinde olması ve sinerji yaratması da önemlidir. Bütünleşik pazarlama iletişimi de mesaj tutarlılığı ve sinerji yaratması nedeniyle kurumlara faydalı olmaktadır. Bu mesaj tutarlılığı ve yaratılan sinerji, kurumsal bütünlüğü, kurumların çalıştığı ajans ya da ajanslar arası bütünlüğü sağlamakta ve kurumun hedeflerini gerçekleştirmesine yardımcı olmaktadır (Odabaşı ve Oyman, 2002, s.70-73).

### 1.3. Bütünleşik Pazarlama İletişiminin Gelişim Aşamaları

Hem pazarlama hem de kurum düzeyinde iletişimin stratejik rolünün ve öneminin artması nedeniyle, BPI, bütünleşik bir iş süreci olarak görülmeye başlamıştır. Başka bir deyişle, BPI'nin kapsamı, geleneksel pazarlama planlaması süreciyle ele alınamayacak kadar genişlediğinden, stratejik yönetim süreci olarak ele alınması gerektiği ileri sürülmektedir (Kitchen, Schultz vd., 2004, s.1419).

Duncan ve Caywood (1996; aktaran; Kitchen, Schultz v.d., 2004, s.1421) BPI'nin yedi temel aşamadan geçilerek geliştirilebileceğini öne sürmektedir. Bunlar; farkındalık, imaj, işlevsellik, koordinasyon, tüketici-merkezlilik, sosyal paydaş-merkezlilik ve ilişki pazarlamasıdır. Don Schultz ve Heidi Schultz (1998) BPI gelişim sürecini dört aşama ile incelemiş, daha sonra Schultz ve Kitchen BPI gelişim aşamalarını beş ülkede yaptıkları karşılaştırmalı bir araştırmaya dayalı olarak dört aşamada tanımlamışlardır (Kitchen, Schultz vd., 2004, s.1421). Bu aşamalar;

1. *Taktiksel Koordinasyon:* Bu aşamada pazarlama iletişimi disiplinlerinin işlevsel düzeyde uyumu önem kazanır. Organizasyon yapılarının tekrar yapılandırılması gerekebilir. Örneğin; kurum içinde pazarlama iletişimi disiplinlerini yürüten çapraz işlevsel takımların kurulması gibi. Dışarıdan bir ajansın değil kurumun kendi iş ortamının rehberliği eşliğinde gelişir. Kurum içi iletişimin, kurum kimliğinin, kurumsal imajın tutarlı-



lığının ve sürekliliğinin sağlandığı aşamadır.

2. *Pazarlama İletişiminin Faaliyet Alanının Yeniden Tanımlanması:* Kurumlar müşterileri hakkında detaylı bilgileri bir plan çerçevesinde toplayarak geri bildirim elde ederler. Çünkü pazarlama iletişimi etkinliklerinin müşteri bakış açısıyla ele alınması esastır. Böylece markalarının müşterileriyle temas noktalarının daha iyi yönetilmesi söz konusu olacaktır. Bu aşamada müşterilerle temas noktalarından biri olarak çalışanların ve müşterilere yaklaşımlarının önemini altı çizilmektedir. Bu aşamada marka temas noktalarının yönetimi için ajanslarla işbirliği içinde hareket etmek ve rollerini dengelemek gerekmektedir.
3. *Bilgi Teknolojilerinden Yararlanma:* Bilgi teknolojileri aracılığıyla müşterilere ilişkin verilerin toplanarak veri tabanı oluşturulması, böylece müşterilerin satın alma davranışlarının periyodik olarak izlenerek sadakat sağlanması hedeflenir. Kısaca verilerin etkin bir biçimde iletişim planlaması için kullanıldığı ve müşteri verilerinin müşteri bilgisine dönüştürüldüğü, müşteri ilişkileri yönetiminin önem kazandığı bir aşamadır.
4. *Finansal ve Stratejik Bütünleşme:* Firma sürekli bir şekilde hedef pazarlarına yönelik gerçekleştirdiği pazarlama çabalarının performansını izlemekte, her çabayı bir yatırım gibi gören yatırımın geri dönüş oranı bakış açısı ile değerlendirmektedir.

Literatürdeki BPİ'nin kavramsallaştırılmasına ve uygulanmasına yönelik olarak yapılan araştırmalar, ülkemizde bu bağlamda hangi noktadayız sorusunu akla getirmektedir. Bu çalışma söz konusu soruya yanıt bulabilmek, başka bir deyişle, ülkemizdeki reklam ve halkla ilişkiler ajanslarında bütünleşik pazarlama iletişimi kavramının nasıl tanımlandığını ve uygulandığını ortaya koyabilmek amacıyla yapılmıştır. İlgili literatürde rastlanan BPİ kavramının Yeni Zelanda, Güney Afrika, İngiltere, Amerika gibi ülkelerdeki reklam ve/veya halkla ilişkiler ajansları tarafından nasıl algılanıp, kullanıldığına yönelik çalışmalardan, Türkiye'deki durumun betimlenmesini amaçlayan bu çalışmaya rehberlik etmesi amacıyla yararlanılmıştır (Kitchen ve Schultz, 1999; Eagle ve Kitchen, 2000; Kallmeyer ve Ab-ratt, 2001; Kitchen v.d., 2004; Kitchen ve Li, 2005) .

## 2. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

### 2.1. Araştırmanın Amacı

Pazarlama iletişimi literatüründe BPİ konusu hem kuramsal hem de uygulama açısından incelenmektedir. Kuramsal çalışmalarda kavrama ilişkin bir çerçeve oluşturma çabası sürerken, araştırma çalışmalarında ise ajansların BPİ yaklaşımları ve uygulamaları üzerinde durulmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; Türkiye'deki reklam ve halkla ilişkiler ajanslarının BPİ kavramına ve uygulamalarına ilişkin yaklaşımlarını ve BPİ hizmeti sunan ajansların uygulamalarının kapsamını belirlemektir. Daha kapsamlı olarak bu amaçlar aşağıda ele alınmaktadır:

- Reklam ve Halkla ilişkiler ajansları BPİ kavramını nasıl tanımlamaktadır?
- Ajanslar ne tür hizmetleri hangi kapsamda sunmakta ve BPİ uygulamalarında

iletişim disiplinlerinin rolü ve ağırlığını nasıl değerlendirmektedir?

- BPI kampanyalarında; strateji belirleme, geliştirme, uygulama ve değerlendirme adımlarında kontrol-sorumluluk mekanizması olarak kimi görmektedirler?
- BPI kampanyalarının etkinliğinin ölçümünde en iyi yöntem olarak neyi görmekte ve ölçümü nasıl gerçekleştirmektedirler?
- BPI kampanyası hizmetinin karşılığında nasıl bir ödeme yapılmaktadır?
- BPI kavramı ve uygulamasına yönelik olarak reklam ve halkla ilişkiler ajanslarının yaklaşımı farklılaşma göstermekte midir?

## 2.2.Örnekleme Belirleme ve Veri Toplama Yöntemi

Reklam ve halkla ilişkiler ajanslarının BPI konusundaki yaklaşımlarını ve uygulamalarını ele alan bu çalışma betimsel bir araştırmaya dayalıdır. Betimsel araştırma modelinde amaç; eldeki problemi, ilgili durumları, değişkenleri ve bu değişkenler arasındaki ilişkileri tanımlamaktır (Kurtuluş, 1998, s.310).

Araştırmanın evrenini Türkiye'deki tüm reklam ve halkla ilişkiler ajansları oluşturmaktadır. Araştırmanın örnekleminin belirlenmesinde ise yargısal örnekleme yöntemi kullanılmış, örnekleme Reklamcılar Derneği ve Halkla İlişkiler Derneği'ne üye ajanslardan oluşmuştur. Araştırma döneminde söz konusu derneklerin web siteleri aracılığıyla üye ajans sayıları incelenmiş, Reklamcılar Derneği'ne üye ajans sayısı 76, Halkla İlişkiler Derneğine üye ajans sayısı ise 226 olarak belirlenmiştir. Halkla İlişkiler Derneği üyeleri arasında ajansların dışında bireysel üyeler olduğu için, ajans dışında kalan bu üyeleri eleme yoluna gidilmiş, örnekleme 76 reklam ajansı ve 52 halkla ilişkiler ajansı olmak üzere toplam 128 ajansdan oluşmuştur.

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anketten yararlanılmıştır. Bilindiği gibi betimsel araştırmalar özakarım ve gözlem araştırmaları ile gerçekleştirilmektedir. Özakarım araştırmalarında örnekleme yer alan bireylerden anket, yüz yüze görüşme vb. yöntemlerle veriler toplanır (Özdamar vd., 1999, s.7-8). Bu araştırmada da anket aracılığıyla veriler toplanmıştır.

Araştırmada kullanılan anket formu için BPI literatürüne katkıları yadsınamaz bir akademisyen olan Philip Kitchen'e başvurulmuş, İngiltere, Çin, ABD ve Kore'de yapılmakta olan aynı konulu bir ortak araştırma için geliştirdikleri anket formu tarafımıza gönderilmiştir. Söz konusu araştırma daha sonra sonuçlandırılarak ayrı ayrı ülke değerlendirmeleri şeklinde literatüre kazandırılmıştır (Kitchen v.d., 2004; Kim, Han ve Schultz 2004; Kitchen ve Li, 2005). Bu çalışmada sözü edilen anket formu aynen alınarak kullanılmıştır.

Anket formu dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde cevaplayıcı ve ajans profilini (ajans türü, cirosu, yabancı ortaklığı vb.) ortaya koymaya yönelik sorular yer almaktadır. İkinci bölüm ajansların BPI konusundaki yaklaşımlarını (örneğin; tanımı, BPI'de önemli gördükleri iletişim araçları, BPI kampanyalarında strateji belirlemeden, sonuçların değerlendirilmesine değin kontrolün kimde olması gerektiği, kampanyanın başarısını en çok hangi grubun etkileyebileceği vb.) ortaya koymaya yöneliktir. Bu bölümde ağırlıklı olarak çoktan

seçmeli sorulardan yararlanılmış, sadece ajansların BPİ tanımını netleştirmek için derecelendirme ölçeği ve BPİ kampanyasında iletişim araçlarının önemini belirlemek için de likert tipi yedili ölçek kullanılmıştır. Anket formunun üçüncü bölümü BPİ hizmeti veren ajansların uygulamayı nasıl gerçekleştirdiğini belirlemeyi amaçlayan sorulardan oluşmaktadır. Anket formunun son bölümü ajansların BPİ konusundaki algılamalarını ölçmeye yönelik (örneğin; BPİ'nin başarısını etkileyen faktörler, olası sonuçları, zorlukları ve geleceği gibi), ifadelerden oluşmaktadır. Ancak ajansların BPİ'ye yönelik algılamalarına ilişkin sonuçlar bu çalışmada yer almamaktadır. Algılamalara ilişkin değerlendirmelerin farklı bir açılıma sahip olduğu düşünüldüğünden, başka bir çalışmada değerlendirilmiştir (Oyman ve İnam, 2005).

Anket formunun ön testi gerçekleştirildikten sonra, 2002-2003 akademik yılında ajanslara posta aracılığıyla gönderilmiştir. Üç gönderim sonucunda toplam 53 anket formu geri dönmüş, bu formlardan 47 tanesi araştırmaya dahil edilmiştir. Anketlerin geri dönüş oranı %41.4 olarak gerçekleşmiştir. Toplam geri dönüş oranının ajans bazındaki dağılımına bakıldığında; 76 reklam ajansından 31'inin (%40.8) ve 52 halkla ilişkiler ajansından 16'sının (%30.7) ankete yanıt verdiği görülmektedir.

### 3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmanın bulguları, öncelikle ajanslara ilişkin bulgular, BPİ tanımları, uygulamaları ve yaklaşımları sistematığında aşağıda ele alınmaktadır.

#### 3.1. Ajanslara İlişkin Bulgular

*Tablo 1. Ajans Türü*

Ajans Türü	n	%
Reklam Ajansı	31	66
Halkla İlişkiler Ajansı	16	34
<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100</b>

Tablo 1'de araştırmaya katılan reklam ve halkla ilişkiler ajanslarının sayıları ve yüzdeleri verilmektedir. Tabloya göre reklam ajanslarının oranı %66, halkla ilişkiler ajanslarının ise %34'tür.

*Tablo 2. Anketi Yanıtlayanların Ajanstaki Konumları*

Konum	n	%
Personel	8	17.0
Yönetici	13	27.7
Üst Düzey Yönetici	26	55.3
<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>

Ajans çalışanlarının ajans içerisindeki konumları Tablo 2’de verilmektedir. Yanıtlayıcıların %83’ü gibi yüksek bir oranı, çalıştıkları ajanslarda yönetim kadrosunda yer almaktadırlar. Yönetim kadrosunda yer alanların yaklaşık olarak %28’i müdür veya yönetici ve %55’i de üst düzey yönetici olarak görev yapmaktadır. %8’lik bir kısım ise ajansın çeşitli birimlerinde çalışan, ancak yönetici konumunda olmayan personele karşılık gelmektedir.

Tablo 3. Ajansların 2002 Yılı Gelirleri

Ajans Geliri	Reklam Ajansı		Halkla İlişkiler Ajansı	
	n	%	n	%
500.000 YTL’nin altında	4	12.9	6	37.5
500.000 – 1.000.000 YTL	3	9.7	5	31.2
1.000.000-50.000.000YTL	15	48.4	1	6.25
50.000.000 YTL’nin üzerinde	4	12.9	1	6.25
Yanıtsız	5	16.1	3	18.8
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Ajansların 2002 yılındaki ciroları incelendiğinde, reklam ajanslarının cirolarının halkla ilişkiler ajanslarına göre çok daha yüksek olduğu görülmektedir. Reklam ajanslarını yüksek bir oranının (%48.8) yıllık cirosu 1 milyon-50 milyon YTL arasında değişirken bu oranda sadece bir adet halkla ilişkiler ajansı olduğu görülmektedir. Reklam ajanslarının cirolarının yüksek olması; reklam ajanslarının müşterilerine sundukları hizmetlerin kapsamının halkla ilişkiler ajanslarına göre daha geniş olması ve halkla ilişkiler ajanslarının hizmetlerine olan pazar talebinin daha düşük olması nedeniyle olabilir.

Tablo 4. Ajansların BPİ Hizmeti Sunmalarına Göre Dağılımı

BPİ Hizmet Sunma	Reklam Ajansı		H.İ. Ajansı	
	n	%	n	%
BPİ hizmeti sunuluyor	28	90.3	10	62.5
BPİ hizmeti sunulmuyor	3	9.7	6	37.5
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Tablo 4’de ajansların müşterilerine BPİ hizmeti sunup sunmadıkları gösterilmektedir. Tabloya göre, reklam ajanslarının %90.3’ü müşterilerine BPİ hizmeti sunmaktadır. Bunun yanında müşterilerine BPİ hizmeti sunan halkla ilişkiler ajanslarının oranı, reklam ajanslarına göre daha düşüktür (%62.5). Sundukları hizmetlerin kapsamının daha geniş olması nedeniyle, reklam ajanslarının BPİ hizmeti sunma oranları yüksek olabilir. Ancak burada her iki ajans türünde ağırlıkları değişmekle birlikte BPİ hizmetinin yoğun bir şekilde sunuldu-

ğunu da göz ardı etmemek gerekir. Diğer araştırmalarda da benzer bulgular elde edilmiştir. Örneğin; Çin'de yapılan araştırmada reklam ajanslarının %83'ü ve halkla ilişkiler ajanslarının %70'inin BPİ hizmeti sunduğu belirlenmiştir (Kitchen ve Li, 2005, s.61). İngiltere'de yapılan araştırmada ise BPİ hizmeti sunma oranının her iki ajans türü içinde %80'in üzerinde olduğu saptanmıştır (Kitchen, Schultz vd., 2004, s.1424). Tüm bu oranların yüksekliği, literatürde BPİ'yi bir tür gelip geçici ilgi alanı ya da moda gibi gören yaklaşımların pek de haklı olmadığını gösteriyor denilebilir. Ancak bu konuda kesin bir yargıya varabilmek için, ilerleyen yıllarda araştırma tekrarlanarak, BPİ'de ulaşılan nokta değerlendirilmelidir.

*Tablo 5. Ajans Müşterilerinin BPİ Hizmeti Talep Etme Oranı*

Ajans Müşterilerinin BPİ Talep Etme Oranı	Reklam Ajansı		H.İ. Ajansı	
	n	%	n	%
%50'nin altında	10	32.3	7	43.7
%50'nin üzerinde	16	51.6	6	37.5
Hiçbiri	5	16.1	3	18.8
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Ajans müşterilerinin çalıştıkları ajanstan BPİ hizmeti (programı/kampanyası) talep etme oranları Tablo 5'de verilmektedir. Tabloya göre reklam ajanslarının %51,6'sı müşterilerinin %50'sinden fazlasının BPİ hizmeti talep ettiğini belirtirken, bu oranın halkla ilişkiler ajanslarında %37,5 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla ajans müşterilerinin de pazarlama iletişimi etkinliklerinde bütünsel bir yaklaşım ve uygulamanın önemini kavramaya başladıkları söylenebilir. BPİ hizmetlerinin bir ana ajansla (reklam ya da halkla ilişkiler ajansı gibi) yürütülmesi hem ajansların sundukları hizmetlerle hem de ajans-müşteri ilişkilerinin köklülüğüne, ajansın bu konudaki deneyimine duyulan güvene bağlı olabilir. Ajanslardan BPİ hizmeti talep etmeyen müşterilerin oranı ise her iki ajans türü içinde oldukça düşüktür. BPİ hizmeti talep etmeyen ajans müşterilerinin varlığı, iki olasılığı akla getirmektedir. Bunlardan ilki, BPİ'nin yararları konusunda bu müşterilerin henüz ikna edilememiş olması nedeniyle hizmet talep etmemeleri olasılığıdır. İkincisi ise büyük müşterilerin farklı ürün/hizmetleri için farklı ajanslarla çalışması ve BPİ stratejilerinin bu müşteriler tarafından kurum içinde yapılandırılıp çalışılan ajanslara deklare edilebilmesidir.

*Tablo 6. Ajansların Yabancı Ortaklığı*

Ajansın Yabancı Ortaklığı Etme Oranı	Reklam Ajansı		H.İ. Ajansı	
	n	%	n	%
Yabancı ortaklı	10	35.5	1	6.2
Yabancı ortaklı değil	20	64.5	15	93.8
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Reklam ajanslarının yaklaşık üçte biri yabancı ortaklıdır. Halkla ilişkiler ajanslarından biri yabancı ortaklı ajanstır. Tüm yabancı ortaklı ajansların 7 tanesi ABD kökenli, 3'ü Avrupa kökenlidir. Cevaplayıcılardan 2'si yabancı ortağının kökenini belirtmemiştir. Ajansların BPİ hizmeti sunmaları ile yabancı ortaklı olma durumları arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemek için korelasyon analizi yapılmış ancak, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 7. Ajansların Sundukları Hizmetler

Sunulan Hizmetler	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları		Toplam
	n	%	n	%	n (%)
Reklam	31	100	2	12.5	33 70.2
Halkla İlişkiler	12	38.7	16	100	28 59.5
Doğrudan Pazarlama	17	54.8	5	31.2	22 46.8
Satış Tutundurma	16	51.6	4	25	20 42.5
İnternet	14	45.2	4	25	18 38.3
Medya Planlama ve Satın Alma	21	67.7	4	25	25 53.2
Diğer	1	3.2	1	6.2	2 4.2
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>66</b>	<b>16</b>	<b>34</b>	<b>47 100</b>

Ajansların müşterilerine sundukları hizmetlerin kapsamını belirlemek için, diğer seçeneği de dahil olmak üzere yedi temel seçenek sunulmuş ve birden fazla seçenek işaretleyebilecek şekilde sundukları hizmetleri belirtmeleri istenmiştir. Ajansların müşterilerine sundukları hizmetler içerisinde doğal olarak kendi uzmanlık alanlarının ağırlığı görülmektedir. Bunu doğrudan pazarlama, satış tutundurma ve internete dayalı uygulamalar izlemektedir. Özellikle reklam ajanslarının yaklaşık yarısından fazlası doğrudan pazarlama, satış tutundurma gibi pazarlama iletişimi alanlarında hizmet verirken, halkla ilişkiler ajanslarının sadece %25'i satış tutundurma ve internet konularında hizmet sunmaktadır. Ajansların çeşitli pazarlama iletişimi disiplinlerini ele alabilecek bir alt yapıya sahip olmaları, BPİ hizmeti sunmalarını önemli ölçüde kolaylaştırabilir. Kaldı ki reklam ajanslarının, özellikle büyük ölçekli ve yabancı ortaklı ajansların, kendi içlerinde çok çeşitli iletişim hizmetleri sunacak şekilde yapılanma yoluna gittikleri görülmektedir. Sadece çizgi üstü (TV-basın vb.) reklam işlerini yapan ana ajans, çizgi altı tabir edilen işleri (örneklem belirleme, araştırma, etkinlik yönetimi vb.) yerine getiren yan ajans tarzı bir yapılanma son yıllarda sıkça görülen bir eğilimdir. TBWA-Tequila, Ogilvy-Ogilvy One gibi. Yani BPİ uygulamaları artık sadece ana ajans değil, ajansın alt şirketlerinin de sorumluluğunda yürütülmektedir. Ajansların böyle bir yapıya sahip olmamaları ise müşterinin talebi doğrultusunda bu hizmetleri sunan ajanslarla koordineli çalışmaya hazır olmalarını gerektirir. Reklam ajanslarının hizmet kapsamının genişliği, hem BPİ hizmeti sunma oranlarının (bkz. Tablo 5) hem de müşterilerin BPİ hizmeti talep oranlarının yüksekliğinin (bkz. Tablo 6) nedeni olarak görülebilir.

Tablo 8. Ajansların Müşterileriyle olan Hizmet İlişkilerinin Kapsamı

Hizmet İlişkilerinin Kapsamı	Reklam Ajansı		H.İ. Ajansı	
	n	%	n	%
Proje bazında	2	6.5	7	43.8
Kısmi Hizmet	2	6.5	1	6.2
Tam Hizmet	27	87	8	50
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Reklam ve halkla ilişkiler ajanslarına müşterilerle olan ilişkilerinin kapsamı sorulmuş ve yanıtlar Tablo 8'de sıralanmıştır. Tabloya göre reklam ajanslarının % 87'si, halkla ilişkiler ajanslarının da yarısı müşterileriyle ilişkilerini tam hizmet kapsamında sürdürmektedirler. Bir ajansın tam hizmet sunması, BPİ uygulamalarını daha kolay hale getirebilir. Elbette proje bazında yapılan çalışmalarda ya da kısmi hizmet sunumunda da BPİ uygulamaları gerçekleştirilebilir. Ancak bu durumda çeşitli ajanslarla işbirliği içinde çalışılması, ajanslar arasındaki güç savaşlarının ortadan kalkmış olması gerekecektir. Ajansların hizmet ilişkilerinin kapsamı ile BPİ hizmeti sunmaları arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ancak istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki kurulamamıştır.

### 3.2. BPİ Kavramına ve Uygulamalarına Yönelik Yaklaşımlar

Araştırmanın bu bölümünde; reklam ve halkla ilişkiler ajanslarının BPİ kavramını nasıl tanımladıkları, BPİ uygulamalarına en çok katkısı olan grup ve disiplin ile BPİ kampanyası sürecinin her aşamasında sorumlulukların nasıl dağılması gerektiği konusundaki yaklaşımlarına yanıt aranmaktadır.

Tablo 9. BPİ Tanımı

BPİ Öncelikle:	Ajans	Ortalama	S.D.
İletişim disiplinlerinin koordinasyonudur	Reklam Ajansı	4.51	1.48
	H.İ. Ajansı	4.73	1.79
Firmanın işlerini organize etme yoludur	Reklam Ajansı	2.03	1.77
	H.İ. Ajansı	2.21	2.04
Marka stratejisi geliştirme ve yönetme aracıdır	Reklam Ajansı	4.19	1.32
	H.İ. Ajansı	4.28	1.20
Bütünleşik mesajlar gönderme yoludur	Reklam Ajansı	3.41	1.31
	H.İ. Ajansı	3.00	0.78
Reklam ve Halkla ilişkilerin koordinasyonudur	Reklam Ajansı	2.54	1.31
	H.İ. Ajansı	3.07	1.32
Stratejik marka yönetim sürecidir	Reklam Ajansı	4.25	1.50
	H.İ. Ajansı	4.00	1.85

Katılımcıların BPİ kavramını öncelikli olarak nasıl tanımladıkları belirlenmek istenmiş, bu amaçla 6'lı bir ölçek üzerinde kendilerine en yakın gelen, en önemli olarak gördükleri tanıma 6 vermek suretiyle 1'e değin sıralamaları istenmiştir. Değerlendirme sonuçları Tablo 9'da yer almaktadır. Tabloya göre hem reklam ajansları hem de halkla ilişkiler ajansları BPİ'yi öncelikle tüm iletişim disiplinlerinin bir koordinasyonu olarak görmektedir. Bunu marka stratejisi geliştirme ve yönetme aracı olması izlemektedir. Firmanın işini organize etme yolu olması ise en düşük önceliğe sahip tanım olmuştur. Aynı şekilde "reklam ve halkla ilişkilerin koordinasyonudur" tanımı reklam ajanslarının %54.8'i halkla ilişkiler ajanslarının %50'si tarafından ikinci en düşük önemde tanım olarak görülmüştür. Dolayısıyla ajanslar iletişim disiplinlerinin koordinasyonu ve marka stratejisinin vazgeçilmez bir ögesi olarak BPİ'yi görmektedirler denebilir ki bu da BPİ'nin kabul edilen tanımıyla tutarlılık arz etmektedir. Bununla birlikte, BPİ süreci itibarıyla değerlendirildiğinde her iki gruba da BPİ'nin gelişim sürecinin ilk aşamasında oldukları, BPİ'yi daha taktiksel bir uygulama olarak değerlendirdikleri söylenebilir. Bulgular, bu konuda yapılan araştırmalarla paralellik göstermektedir. İngiltere'de yapılan araştırmada hem reklam hem de halkla ilişkiler ajansları BPİ'yi öncelikli olarak iletişim disiplinlerinin koordinasyonu olarak görmektedir (Kitchen, Schultz vd., 2004, s.1426). Çin'deki çalışmada ise halkla ilişkiler ajansları BPİ'yi iletişim disiplinlerinin bir koordinasyonu olarak görürken, reklam ajanslarının yaklaşımı farklılaşmakta, stratejik bir marka yönetim süreci olarak görmektedirler. Başka bir deyişle Çin'de reklam ajansları BPİ'yi daha stratejik bir bakış açısıyla değerlendirirken, halkla ilişkiler ajansları daha taktiksel bir bağlamda değerlendirmektedirler (Kitchen ve Li, 2005, s.62). Tanımlardaki yaklaşımın ajans türüne göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için yapılan analizlerde istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır.

**Tablo 10. BPİ Kampanyasında İletişim Araçlarının Önemi**

İletişim Araçları	Ajans Türü	Mean	S.D.	t	Sig.
Reklam	Reklam Ajansı	6.85	0.35	4.007	0.0007*
	H.İ. Ajansı	6.07	0.91		
Halkla İlişkiler	Reklam Ajansı	6.39	0.83	-0.675	0.503
	H.İ. Ajansı	6.57	0.75		
Satış Tutundurma	Reklam Ajansı	5.32	1.27	-0.268	0.790
	H.İ. Ajansı	5.42	1.08		
Doğrudan Pazarlama	Reklam Ajansı	5.48	1.42	0.894	0.377
	H.İ. Ajansı	5.07	1.32		
Kişisel Satış	Reklam Ajansı	4.66	1.68	-0.362	0.704
	H.İ. Ajansı	4.85	1.40		
İnternet	Reklam Ajansı	4.89	2.09	-1.607	0.048*
	H.İ. Ajansı	5.85	1.09		
Diğer	Reklam Ajansı	6.40	0.84	-	-
	H.İ. Ajansı	-	-		



Katılımcılardan BPİ kampanyaların iletişim araçlarının önemini 7'li bir ölçek yardımıyla değerlendirmeleri istenmiştir. Ölçekte 7: "çok önemli"ye, 1: "hiçbir önemi yok"a karşılık gelmektedir. Ortalamalara bakıldığında her ajansın öncelikle kendi uzmanlık alanını en önemli gördüğü, bunu satış tutundurma, doğrudan pazarlama ve internetin izlediği görülmektedir. Her ajans kendi uzmanlık alanını en önemli olarak görse de, BPİ kampanyalarında diğer iletişim araçlarının önemini de kabul etmektedir. Özellikle doğrudan pazarlama ve satış tutundurma etkinliklerinin bu önem sıralamasında ağırlıklarını hissettirmesi, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizdeki ajanslar için de "çizgi altı" tabir edilen etkinliklerin önem kazandığının bir göstergesi kabul edilebilir. Acaba BPİ kampanyasında iletişim araçlarının önemi ajans türüne göre değişme göstermekte midir? sorusuna da yanıt aranmış, yapılan t testi sonucuna göre anlamlı farklılıklar reklam ve internet seçeneğinde bulunmuştur. BPİ kampanyasında reklamın önemi reklam ajanslarında çok daha yüksek olarak değerlendirilirken, internetin halkla ilişkiler ajanslarında reklam ajanslarına göre daha önemli olarak algılanması dikkat çekici bir bulgudur.

Ortalamalara bakıldığında, kişisel satışın diğer iletişim araçlarına göre en düşük önemde algılandığı dikkate değer bir bulgu olarak göze çarpmaktadır. Diğer seçeneğinde ise, BPİ kampanyası geliştirirken kullanılan iletişim araçlarının önem düzeyinin sektöre, söz konusu ürüne ve amaçlara göre değişebileceğini belirten yanıtlar bulunmaktadır.

**Tablo 11. BPİ'de Disiplinlerin Ağırlığı Konusundaki Görüşler ve Ajanslar Arası Karşılaştırma**

<i>İletişim Disiplini</i>	<i>Ajans Türü</i>	<i>Mean</i>	<i>S.D.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
Reklam	<i>Reklam Ajansı</i>	52.500	12.656	4.460	0.0000*
	<i>H.İ. Ajansı</i>	35.384	8.026		
Halkla İlişkiler	<i>Reklam Ajansı</i>	26.071	6.434	-8.667	0.000*
	<i>H.İ. Ajansı</i>	49.615	10.500		
Diğer	<i>Reklam Ajansı</i>	29.148	36.642	1.194	0.240
	<i>H.İ. Ajansı</i>	16.769	8.917		

Katılımcılara "Eğer BPİ'nin değerini 100 puan olarak kabul edersek, yatırım, başarı vb. kriterleri dikkate alarak sırasıyla reklam, halkla ilişkiler ve diğer iletişim disiplinlerine kaç puan verirdiniz?" diye sorulmuştur. (BPİ) Toplam 100 Puan= Reklam (%..) + Halkla İlişkiler (%..) + Diğer (%..) şeklinde bir değerlendirme yapılmıştır. Sonuç bir önceki tablodan pek de farklı olmamıştır. Her ajans öncelikle ve şiddetle kendi disiplinini savunmuştur. Burada dikkati çeken tek nokta, uzmanlık disiplinlerinden sonra halkla ilişkiler ajanslarının reklamı, reklam ajanslarının ise diğer iletişim disiplinlerini ağırlıklı önemde görmeleridir.

BPİ disiplinleri arasında istatistiksel olarak da anlamlı bir fark olduğu t testi sonucundan görülebilmektedir. Farklılık hem reklam hem de halkla ilişkiler ajanslarının faaliyet alanlarını BPİ'de en önemli ve ağırlıklı disiplinler olarak görme eğiliminden kaynaklanmaktadır. Diğer seçeneğinde ise, öncelikle BPİ programına yapılan yatırımlara, programın amacına ve hedeflerine göre iletişim disiplinlerinin öneminin değişebileceği ileri sürülmüştür.

Bu çalışmada araştırmaya katılan ajansların bir BPİ kampanyasında; strateji belirleme, fikir-kavram geliştirme, uygulama ve değerlendirme aşamalarında kontrolün kimde olması gerektiğine ilişkin yaklaşımları da belirlenmeye çalışılmıştır.

**Tablo 12. BPİ Kampanyalarında Strateji Belirlemede Kontrol**

Strateji Belirlemede Kontrol	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Müşteride	2	6.4	5	31.2
Reklam Ajansında	15	48.4	-	-
Halkla İlişkiler Ajansında	-	-	4	25
Müşteri+Reklam ve H.İ. Ajansında	7	22.6	1	6.2
Reklam ve H.İ. Ajansında	-	-	4	25
Müşteri ve Reklam Ajansında	7	22.6	-	-
Müşteri ve H.İ. Ajansında	-	-	2	12.5
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Ajanslara “BPİ kampanyalarının stratejilerini belirleme aşamasını kim kontrol etmelidir?” sorusu sorulmuş, değerlendirme kriterleri ya da kontrol mekanizmaları da; müşteri, reklam ajansı, halkla ilişkiler ajansı, medya ajansı ve diğer olarak sıralanmıştır. Cevaplayıcılardan elde edilen yanıtlara ve diğer seçeneğindeki kombinasyonlara göre tablo oluşturulmuştur. Reklam ajanslarının %48’i strateji belirlemede kontrol mekanizması olarak kendilerini, halkla ilişkiler ajanslarının %31’i ise müşteriyi görmektedir. Her ne kadar reklam ajansları büyük bir oranla strateji belirlemede kontrolü elinde tutmak isteseler de, halkla ilişkiler ajansları bu aşamada öncelikle müşteriyi, sonra kendilerini veya ajans koalisyonlarını bir kontrol mekanizması olarak görmektedir.

**Tablo 13. BPİ Kampanyasında Fikir Geliştirmede Kontrol**

Kampanya Fikri Geliştirmede Kontrol	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Müşteride	1	3.2	1	6.2
Reklam Ajansında	14	45.2	-	-
Halkla İlişkiler Ajansında	-	-	6	37.5
Müşteri+Reklam ve H.İ. Ajansında	8	25.8	6	37.5
Reklam ve H.İ. Ajansında	4	12.9	1	6.2
Müşteri ve Reklam Ajansında	4	12.9	-	-
Müşteri ve H.İ. Ajansında	-	-	2	12.5
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

BPI kampanyasını şekillendirerek temayı oluşturacak fikir ya da fikirlerin geliştirilmesi aşamasında hem reklam ajansları hem de halkla ilişkiler ajansları öncelikle kendilerini sonra, müşteri, reklam ajansı ve halkla ilişkiler ajansı üçlüsünü BPI kampanyası geliştirme aşamasından sorumlu olarak görme eğilimindedir. Başka bir deyişle bu aşamada ajanslar ağırlıklı olarak kendilerini kontrol mekanizması olarak görmekte, kendileri dışında ise müşteri ve ajansların koordinasyonuna dayalı bir yapıya sıcak bakmaktadırlar.

**Tablo 14. BPI Kampanyalarının Uygulanmasında Kontrol**

Uygulamada Kontrol	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Müşteride	1	3.2	1	6.2
Reklam Ajansında	14	45.1	-	-
Halkla İlişkiler Ajansında	-	-	5	31.2
Müşteri+Reklam ve H.İ. Ajansında	10	32.3	6	37.5
Reklam ve H.İ. Ajansında	4	12.9	2	12.5
Müşteri ve Reklam Ajansında	2	6.5	-	-
Müşteri ve H.İ. Ajansında	-	-	2	12.5
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

BPI kampanyalarının uygulanması aşamasında reklam ajansları öncelikle kontrol mekanizması olarak ajanslarını görme eğilimini yine sürdürmektedirler. Bununla birlikte halkla ilişkiler ajansları uygulama aşamasının kontrolünde işbirliğine daha hazır görünmekte, bu aşamanın reklam, halkla ilişkiler ajansı ve müşteri tarafından kontrolüne sıcak bakmaktadırlar.

**Tablo 15. BPI Kampanyalarının Değerlendirilmesinde Kontrol**

Değerlendirmede Kontrol	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Müşteride	10	32.3	3	18.8
Reklam Ajansında	8	25.8	-	-
Halkla İlişkiler Ajansında	-	-	5	31.2
Müşteri+Reklam ve H.İ. Ajansında	11	35.4	5	31.2
Reklam ve H.İ. Ajansında	-	-	1	6.2
Müşteri ve Reklam Ajansında	2	6.5	-	-
Müşteri ve H.İ. Ajansında	-	-	2	12.5
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

BPI kampanyasının sonuçlarının değerlendirilmesine sıra geldiğinde, ajansların yaklaşımı değişme göstermektedir. Halkla ilişkiler ajansları değerlendirme aşamasında kontrolün kendilerinde ya da müşterinin ve ajansların ortak katılım grubunda olmasını savunmaktadır. Bu noktada ilginç olan reklam ajanslarının yaklaşımıdır. Reklam ajansları BPI kampanyalarının değerlendirilmesinden öncelikle müşteri ve ajansların (%35.4) sorumlu olması gerektiğini düşünmektedir. Bu yaklaşımı tamamen müşterinin kontrolünde olması gerektiği yaklaşımı (%32.3) izlemektedir. Başka bir deyişle, BPI kampanyalarının strateji belirleme, fikir geliştirme ve uygulama aşamalarında en öncelikli kontrol mekanizması olarak kendilerini gören reklam ajansları, sonuçların değerlendirilmesi aşamasında ajanslar ve müşteri işbirliğine ve ikinci olarak da müşterinin değerlendirmesine sıcak bakmaktadır.

Tablo 16. BPI Kampanyasının Başarısına En çok Katkıda Bulunan Grup

Katkı Grubu	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Müşteri	6	19.3	4	25
Reklam Ajansı	15	48.4	-	-
Halkla İlişkiler Ajansı	2	6.5	8	50
Müşteri ve Reklam Ajansı	4	12.9	-	-
Müşteri ve H.İ. Ajansı	-	-	1	6.2
Hepsi	3	9.7	2	12.5
Projeye göre değişir	1	3.2	1	6.2
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Ajanslara BPI kampanyasının başarısına en çok katkıda bulunan grubun hangisi olacağı yine müşteri, reklam ajansı, halkla ilişkiler ajansı, medya ajansı ve diğer seçeneği aracılığıyla sorulmuş ve alınan yanıtlara göre diğer seçeneğindeki yanıtlar da Tablo 16'da ayrıntılı olarak gösterilmiştir. Reklam ajanslarının ve halkla ilişkiler ajanslarının neredeyse yarısına yakını BPI kampanyasına en önemli katkıyı kendilerinin yaptığını düşünmektedirler. Bunu, bir diğer katkı grubu olarak müşteri izlemektedir.

Tablo 17. Ölçüm Yöntemi

Ölçüm Yöntemi	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Yatırımın geri dönüş oranı	10	32.3	1	6.2
İletişim Düzeyi	6	19.3	8	50
Satışlardaki artış	6	19.3	2	12.5
Hepsi	6	19.3	1	6.2
Hedeflere göre değişir	3	9.7	4	25
<b>Toplam</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Araştırmaya katılan ajanslara BPİ kampanyalarının etkinliğini ölçmede kullanılacak en iyi yöntemin ne olduğu sorulmuştur. Yanıtlar Tablo 17'de verilmektedir. Reklam ajansları, en iyi yöntemin yatırımın geri dönüş oranı olduğunu (%32.3) belirtmiş, diğer iki yöntem (iletişim düzeyi ve satışlardaki artış) de eşit oranlarda (%19.3) tercih edilmiştir. Halkla ilişkiler ajanslarında iletişim düzeyi en etkili yöntem (%50) olarak belirtilmiştir. Ancak yanıtlayıcılar ölçüm yönteminin kampanyanın hedeflerine, kampanyada kullanılan iletişim araçlarına, bütçeye ve müşterinin tercihinine göre değişebileceğini, dolayısıyla gerekirse tüm ölçüm yöntemlerinin kullanılabileceğini de belirtmişlerdir. Genellikle ölçüm yöntemleri finansal (yatırımın geri dönüş oranı, satışlar gibi) ya da davranışsal etkileri (iletişim çabaları sonucunda algılardaki değişimler vb.) esas almaktadır. Araştırmanın bulguları diğer araştırmalarla paralellik göstermektedir. Örneğin; İngiltere'de yapılan araştırmada reklam ajansları yatırımın geri dönüş oranını en iyi ölçümleme yöntemi olarak görürken, halkla ilişkiler ajansları öncelikle ölçüm yönteminin amaçlara göre değişebileceğine işaret etmekte, ikinci olarak da iletişim düzeyini en iyi ölçüm yöntemi olarak değerlendirmektedirler (Kitchen, Schultz vd. 2004, s.1430). Swain tarafından Amerika'da yapılan ve BPİ ölçümünü konu alan araştırmada da benzer bulgular ortaya konmuştur (Swain, 2004, s.54). Swain'in çalışması, ajanslar kadar, şirketlerin tepe yöneticilerini ve pazarlama yöneticilerini de kapsamaktadır. Şirket yöneticilerinin daha çok gelir ve satışlar gibi finansal etkileri esas aldıkları, ajansların ise bu ölçümlere sıcak bakmadıkları, özellikle halkla ilişkiler ajanlarının iletişim düzeyi ve sonuçlarına odaklandıkları görülmektedir. BPİ etkinliklerinin başarısının nasıl ölçüleceği, konunun en tartışmalı boyutunu oluşturmakta ve hala net bir çerçeve çizilememektedir. Bunun BPİ taraflarının beklenti ve bakış açılarının farklılığıyla yakından ilgili olduğu söylenebilir.

### 3.3. BPİ Uygulamaları

Buraya değin ele alınan bulgular, araştırmaya katılan tüm ajansların BPİ yaklaşımlarını ortaya koymaya yöneliktir. Araştırmanın bundan sonraki kısmı ise sadece BPİ hizmeti sunan ajanslardan (bkz. Tablo 4, toplam 38 ajans) elde edilen verilere dayanmaktadır. BPİ hizmeti sunan ajansların kontrol, ölçüm ve ödeme konularındaki uygulamalarını ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu nedenle de BPİ hizmeti sunmayan ajanslar değerlendirmeye dahil edilmemiştir.

*Tablo 18. BPİ Kampanyası Geliştirmede Kontrol*

Kampanyada Kontrol	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Müşteride	9	32.1	6	60
Reklam Ajansında	16	57.2	1	10
Halkla İlişkiler Ajansında	-	-	-	-
Müşteri+Reklam ve H.İ. Ajansında	-	-	2	20
Reklam ve H.İ. Ajansında	-	-	-	-
Müşteri ve Reklam Ajansında	3	10.7	-	-
Müşteri ve H.İ. Ajansında	-	-	1	10
<b>Toplam</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Araştırmaya katılan ve BPİ hizmeti sunan ajanslara bir BPİ kampanyası geliştirilmesinde kontrolün kimde olduğu sorulmuştur. Reklam ajanslarına göre BPİ kampanyalarında kontrolü öncelikle reklam ajansı elinde tutmakta (%57) bunu müşteri takip etmektedir. Halkla ilişkiler ajanslarına göre ise ağırlıklı olarak kontrol (%60) müşteridedir. Kitchen'a göre halkla ilişkiler ve reklam ajansları müşteriler tarafından BPİ kampanyası geliştirmekle yetkili kılınmış olabilirler ve "görünürde" kontrol mekanizmasıdır. Aslında gerçek kontrol mekanizması her durumda kampanyanın bedelini karşılayan müşteridir. En iyisi, kontrol mekanizmasının kampanya amaçları doğrultusunda görevlendirilen, markayı en iyi anlayan ve bütünleşme için gerekli koşulları yerine getirebilen taraf olmasıdır (Kitchen, Schultz vd.,2004, s.1426).

Tablo 19. BPİ Kampanyası Etkilerinin Ölçümü

Kampanya Etkileri Ölçülüyor mu?	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Her zaman	6	21.4	4	40
Bazen	20	71.5	-	-
Hiçbir zaman	2	7.1	5	50
Yanıtız	-	-	1	10
<b>Toplam</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Reklam ajanslarının sadece %21.4'ü BPİ kampanyasının sonuçlarını her zaman ölçtüklerini belirtirken, halkla ilişkiler ajanslarının %40'ı her zaman, % 50'si de hiçbir zaman ölçmediklerini belirtmişlerdir. Her iki tür ajansında kampanya sonuçlarını düzenli ölçtüklerini söylemek güçtür. Bununla birlikte kampanya sonuçlarının ölçümü konusunda reklam ajanslarının daha tutarlı bir yapı sergiledikleri görülmektedir. Çünkü hiç ölçüm yapmadığını belirten reklam ajansı, BPİ hizmeti veren reklam ajanslarının sadece %7'sini oluşturmaktadır.

Tablo 20. Standart Bir Ölçüm Yöntemi Kullanımı

Standart Bir Ölçüm Yöntemi Kullanılıyor mu?	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Evet	4	14.3	3	30
Hayır	24	85.7	6	60
Yanıtız	-	-	1	10
<b>Toplam</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Ajanslara kampanyanın etkilerinin ölçümünde standart bir ölçüm yöntemi kullanıp kullanmadıkları sorulmuştur. Hayır yanıtının çoğunlukta olduğu Tablo 20’de görülmektedir. Hayır diyenler standart bir ölçüm yöntemini doğru bulmamakta, ölçüm yönteminin hedeflere göre değişeceğini söylemektedirler. Evet diyenler ise post testleri ve algı araştırmalarını örnek göstermektedirler. Daha önceden de belirtildiği gibi BPİ kampanyalarının nasıl ölçülmesi gerektiği konusunda bir fikir birliği oluşmamıştır. Zaten ajanslar da standart bir ölçüm yöntemine sıcak bakmamaktadırlar. Hem bu çalışmada hem de Kitchen, Schultz vd., (2004) tarafından yapılan çalışmada ajanslar sonuçların ölçümünün hedeflere göre yapılması gerektiğine işaret etmektedirler. Semenik (2002, s.29) ise bu konuda üç alternatif önermektedir. Bunlardan ilki, kampanyada kullanılan her bir pazarlama iletişimi aracının etkilerinin ölçülmesidir, ikincisi tek bir kaynaktan izleme ölçümlerinin yapılmasıdır. Sonuncusu ise mesaja maruz kalma oranlarının, markaya yönelik izlenimlerin ve kişisel bağlantıların (marka temas noktalarında kurulan) ölçümüdür. Semenik, bu önerisine rağmen, tüm pazarlama iletişimi unsurlarının karmaşık etkileşiminin ölçümünün çok zor ve belki de hali hazırda kullanılan yöntemleri aşan bir yapıda olduğuna da işaret etmektedir (2002, s.545).

**Tablo 21. Ölçüm Maliyetlerinin Karşılanması**

Ölçüm maliyetleri	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Müşteri karşılar	23	82.2	6	60
Ajans karşılar	3	10.7	-	-
Ajans ve müşteri karşılar	2	7.1	3	30
Yanıtızsız	-	-	1	10
<b>Toplam</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Ajanslara BPİ kampanyaları sonuçlarını ölçerken ölçüm maliyetlerini kimin karşıladığı sorulmuştur. Hem reklam hem de halkla ilişkiler ajansları bu soruya “müşteri karşılar” yanıtını vermişlerdir. Kitchen, Schultz vd.’nin (2004) İngiltere’de yaptıkları araştırmada da ölçüm maliyetlerinin müşteri tarafından karşılandığı belirlenmiştir. Ölçüm maliyetlerinin müşterilerce karşılanmasının, müşterilerin ölçüm konusundaki istekliliğini etkileyebileceği, bunun da ajansların ölçüm çabalarını düzenli olarak gerçekleştirme eğilimini yönlendirebileceği düşünülebilir. Eğer müşteriler ölçüm maliyetlerine katlanmamak için ölçüme sıcak bakmıyorlarsa, bütçe ayırmak istemiyorlarsa ajansların düzenli ölçüm isteği de anlamını yitirebilecektir.

Tablo 22. BPİ Kampanyasında Ödeme Şekli

Ödeme Şekli	Reklam Ajansları		H.İ. Ajansları	
	n	%	n	%
Yapılan işe ya da projeye göre	16	57.2	9	90
Komisyon temeline göre	2	7.1	-	-
Sonuçlara bağlı ödeme	2	7.1	1	10
Diğer	8	28.6	-	-
<b>Toplam</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Ajanslara, sundukları BPİ hizmetlerinin karşılığını nasıl aldıkları sorulmuştur. Hem reklam hem de halkla ilişkiler ajansları ödemenin yapılan işe ya da projeye göre belirlendiğini belirtmişlerdir. Yapılan işe ya da projeye göre ödeme, özellikle daha düşük medya harcamaları nedeniyle yeterli komisyon sağlayamayan genellikle küçük ölçekli müşteriler için en iyi anlaşma olarak değerlendirilebilmektedir. Reklam ajanslarının diğer seçeneğinde ise bu alternatiflerin bir bileşimi yer almaktadır. İngiltere’de yapılan araştırmada da BPİ kampanyalarında ödeme şekli yapılan işe ya da projeye göredir (Kitchen, Schultz vd., 2004). Bu noktada ajans ve müşteri arasındaki ilişkinin uzun ya da kısa soluklu olmasının da ödeme şeklini etkileyebileceğinin altını çizmek gerekir. Çünkü uzun dönemli ilişkilerde “aylık ücret” şeklinde ödeme de sıklıkla tercih edilmektedir. Kaldı ki reklam ajanslarının yaklaşık %29’u diğer seçeneğinde ödeme şeklinin aylık ücrete dayalı olduğunu belirtmişlerdir.

#### 4. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada reklam ve halkla ilişkiler ajanslarının BPİ yaklaşımları ve uygulamaları ortaya konmaya çalışılmıştır. Reklam ajanslarının neredeyse tamamına yakını (%90.3) BPİ hizmeti sunmaktadır. Bu oran, halkla ilişkiler ajanslarında %60’lardadır. Yine reklam ajanslarının yaklaşık yarısı müşterilerinin BPİ hizmet oranını %50’nin üzerinde olarak belirtirken, bu oran halkla ilişkiler ajanslarında %37.5’e düşmektedir. Bu oranlar arasındaki farklılığın muhtemel bir nedeni, reklam ajanslarının hizmet kapsamının halkla ilişkiler ajanslarına oranla daha geniş olmasıdır. Bununla birlikte BPİ hizmeti talep etmeyen müşterilerin de olduğu görülmektedir. Bu sonuç müşteri yani işletmeler tarafının BPİ’nin önemi konusunda duyarlılık göstermedikleri ya da bütünsel bir kampanya için tümüyle bir ajansa bağlanma konusunda güven çelişkisi yaşadıkları şeklinde de değerlendirilebilir. Bir diğer olasılık da işletmelerin sundukları farklı ürünler için farklı ajanslarla çalışabilmesi ve pazarlama iletişimi etkinliklerinde bütünlüğü sağlamak için BPİ programını bizzat hazırlayarak ajansların uygulamasına sunması olabilir. Kaldı ki, ajansların müşterilerle olan ilişkilerinin kapsamına bakıldığında, özellikle reklam ajanslarının %87’sinin, halkla ilişkiler ajanslarının da %50’sinin tam hizmet sundukları göz önüne alınırsa BPİ hizmetleri talep oranının çok da yeterli olmadığı söylenebilir.

Ajansların sundukları hizmetlerin kapsamı incelendiğinde, reklam ajanslarının uzmanlık alanları dışında; satış tutundurma, internet, doğrudan pazarlama, medya planlama vb. hizmetleri sunma oranı yaklaşık %40 ile %70 arasında değişmektedir. Başka bir ifadeyle,



özellikle reklam ajanslarının çok çeşitli iletişim hizmetleri sunacak kapasitede oldukları görülmektedir. Günümüzde ajansların müşterilerinin iletişim sorunlarına çözüm sunmak ve bütünleşik bir bakış açısıyla uygulamalarını gerçekleştirmek üzere, adeta tek duraklı iletişim merkezlerine dönüşme şeklindeki yapılanmalarına tanık olmaktadır. Bu yapılanma-ya reklam ajanslarında, özellikle de büyük ölçekli ve yabancı ortaklı ajanslarda sıkça rastlanmaktadır.

Son yıllarda pek çok çalışma BPİ anlayış ve uygulamalarının gelişimini bir süreç dahilinde ele almakta, BPİ tanımına ilişkin ajans yaklaşımlarıyla bunu ortaya koymaya çalışmaktadır. Bu eğilime paralel olarak bu çalışmada da, ajansların BPİ tanımları üzerinde durulmuştur. Hem reklam hem de halkla ilişkiler ajansları BPİ kavramını öncelikli olarak iletişim disiplinlerinin koordinasyonu olarak tanımlamaktadırlar. Literatürdeki pek çok BPİ tanımının benzer şekilde yapıldığı bilinmektedir. Ancak bu tanım, aynı zamanda BPİ gelişim sürecinin ilk aşamasını oluşturan taktiksel koordinasyona karşılık gelmektedir. Başka bir deyişle, çeşitli iletişim araçlarının uyumlaştırılması, bu anlayışın yerleşmesinin ilk adımını oluşturur. Dolayısıyla ajansların BPİ'ye daha taktiksel bir düzlemde yaklaştıkları söylenebilir. Üstelik bu yaklaşım sadece araştırmaya katılan ülkemiz ajansları için geçerli değildir. Bu konuda diğer ülkelerde yapılan çalışmalarda da, daha önce de belirtildiği gibi benzer bir yaklaşım söz konusudur. Bu sonuç ise gerek dünyada gerekse ülkemizde BPİ'yi stratejik bir yaklaşımla ele almak için, hem ajans hem de işletme tarafının daha kat etmesi gereken çok yol olduğunu göstermektedir. Tanımından uygulanmasına, koordinasyonunda ölçümüne değin konunun hala tartışılıyor olması ise bu sürecin bir hayli sancılı geçeceğinin bir göstergesi olarak görülebilir.

Ajansların BPİ kampanyalarının başarısında iletişim araçlarının önemi konusundaki değerlendirmelerde kendi uzmanlık alanlarını önemi en yüksek alanlar olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Doğrudan pazarlama ve satış tutundurma ise bu alanları takip eden diğer öncelikli öneme sahip alanlardır. Bu değerlendirmenin üç dikkate değer bulgusu vardır. Bunlardan ilki, genellikle çizgi altı uygulamalar olarak görülen doğrudan pazarlama ve satış tutundurmanın önem kazanmış olmasıdır. İkincisi, her iki tür ajansın da kişisel satışı sıralamada diğer alanlara göre en düşük önemde değerlendirmeleridir. Bu değerlendirmeye, ülkemizde etikle bağdaşmayan bazı kişisel satış uygulamaları nedeniyle, kişisel satışa olan güvenin ve etkisine olan inancın zedelenmesinin yol açtığı düşünülebilir. Üçüncüsü ise, internetin halkla ilişkiler ajanslarınca BPİ kampanyalarında taşıdığı önemin reklam ajanslarına oranla daha yüksek olmasıdır. Halkla ilişkiler çalışmalarında kurum kimliklerinin yapılandırılması kritik bir uygulamadır ve internet, özellikle de kurumsal kimlik siteleri üzerinde titizlikle durulur. Kaldı ki BPİ'nin başarısında kurum kimliğinin bütünlük arz etmesi son derece önemlidir. Bu nedenle de halkla ilişkiler ajansları günümüzün popüler medya interneti çok önemli bir araç olarak görüyor olabilirler.

BPİ'de iletişim disiplinlerinin ağırlığı konusunda da benzer bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Buradaki ilginç bulgu, halkla ilişkiler ajanslarının kendi uzmanlık alanlarına verdikleri ağırlık dışında, reklamın önemini kabul ederken, reklam ajansları kendi uzmanlık alanlarını takiben halkla ilişkileri değil, diğer iletişim alanlarını daha ağırlıklı olarak kabul etmişlerdir. Ajansların ağırlıklı BPİ disiplini olarak kendi faaliyet alanlarını görmesi doğal karşılanabilir. Ancak bu bakış açısının uygulamaya katı bir şekilde yansımaları durumunda, ajanslar arasında güç savaşlarına neden olabileceği ve BPİ uygulamalarının başarısına engel oluşturabileceği unutulmamalıdır.

“BPİ kampanyası sürecinde kontrol mekanizması kim olmalıdır?” sorusu, sürecin strateji belirleme, geliştirme, uygulama ve sonuçların değerlendirilmesi aşamaları itibariyle ele alınmıştır. Sonuçlara göre reklam ajansları strateji belirleme, geliştirme ve uygulamada kontrolün kendilerinde olması gerektiğini, sonuçların kontrolünde ise müşteri ve ajansların koordineli çalışması gerektiğini savunmaktadır. Halkla ilişkiler ajansları ise, strateji belirlemenin müşteri, geliştirmenin halkla ilişkiler ajansı ya da ajanslar, uygulama ve sonuçların değerlendirilmesinin de müşteri ve ajanslarca yapılması gerektiğini savunmaktadır. Müşteri ve ajansla koordineli çalışmaya halkla ilişkiler ajanslarının daha sıcak baktıkları, reklam ajanslarının ise daha çok kontrolü elde tutma eğiliminde oldukları söylenebilir. Halkla ilişkiler ajanslarının bu yaklaşımı Swain’in araştırma bulgularıyla paralellik göstermektedir. Swain’in (2004) hem işletme yöneticilerini hem de ajansları içeren geniş katılımlı araştırmasında, tarafların ileri sürdükleri öneriler bu konuda bir bakış açısı sunabilir. Araştırmaya göre, işletme yöneticileri ve reklam ajansı yöneticileri, pazarlama yöneticilerinin liderliğinde BPİ kampanyasında çalışmaya daha eğilimliyken, halkla ilişkiler ajansları, tarafların oluşturacağı bir komite ile çalışmaya daha sıcak bakmaktadır (Swain, 2004, s.54).

BPİ uygulamalarının en önemli engellerinden biri ajanslar arasında güç savaşlarıdır (Kitchen ve Li, 2005, s.57). Her ajansın kendi alanını koruma, kontrolü elinde tutma kaygısı, kampanyanın yürütülmesini ve hedeflere ulaşılmasını güçleştirebilmektedir. Bu nedenle kampanyanın kontrol sorumluluğunun müşterinin kimi yetkilendirdiğine göre değerlendirilmesi daha doğru olabilir. Başka bir deyişle aslında temel kontrol mekanizması müşteridir ve müşteri bu konuda yetkinliğine güvendiği ajansı zaten bu çalışmayla görevlendirecektir.

Buraya kadar yapılan değerlendirmelerde, BPİ tanımı ve uygulaması konusunda ajansların yaklaşımları ele alınmaya çalışılmıştır. Bizzat BPİ hizmeti sunan ajanslarda uygulamanın nasıl olduğuna da bakmakta yarar vardır. Örneğin; BPİ hizmetleri sunan ajanslara sorulan “BPİ kampanyası geliştirirken sorumluluk kimdedir?” sorusuna verilen yanıtlar incelendiğinde, reklam ajansları kontrolün kendilerinde, halkla ilişkiler ajansları ise müşteride olduğunu belirtmişlerdir. Kontrol sorumluluğunun ajansta ya da müşteride olması; ajansların sundukları hizmetlerin kapsamı, kampanya hedefleri, ajans-müşteri ilişkilerinin süresi, alışageldikleri iş ilişkileri, duydukları güven vb. nedenlerden kaynaklanıyor olabilir.

Araştırmanın bir diğer bulgusu da BPİ kampanyalarının sonuçlarının ölçülmesiyle ilgilidir. Reklam ajansları arasında kampanya sonuçlarını her zaman ölçtüğünü belirtenlerin oranı %21.4, bazen ölçtüklerini söyleyenlerin oranı ise %71.5’dir. Halkla ilişkiler ajanslarında ise sonuçları hiç ölçmediklerini belirtenlerin oranı %50’dir. Bu konuda reklam ajanslarının daha hassas oldukları söylenebilir. Ancak, BPİ etkinliklerinin nasıl ölçüleceği konusunda oluşturulmuş, kabul görmüş bir ölçüm yönteminin olmadığı ve ölçümleme yönteminin kampanya amaçlarına göre değişebildiğinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

Sonuç olarak ajansların BPİ’nin önemini farkında oldukları, BPİ anlayışının daha çok taktiksel düzleminde kaldıkları görülmektedir. Sundukları iletişim hizmetlerinin kapsamı ve müşterilerinin BPİ hizmeti talep oranları dikkate alındığında, reklam ajanslarının BPİ uygulamalarına daha yatkın oldukları söylenebilir. Ancak BPİ’nin başarısında farklı iletişim disiplinlerinin ya da uzmanlık alanlarının koordineli çalışması esastır. Taraflar arasındaki güç savaşlarının, BPİ uygulamalarının başarısını son derece olumsuz etkileyeceği, oysa işbirliği içinde çalışmanın sinerji etkisi yaratacağı unutulmamalıdır. Ajansların BPİ konusundaki istekliliği ve konunun önemini anlamaları kadar, sahip oldukları kurum kültürleri de

işbirliği içinde çalışılmasında önemli bir etken olacaktır.

Bu çalışmada elde edilen bulgular, ajansların yani BPİ uygulamacılarının görüş ve değerlendirmelerine yöneliktir. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda, benzer bir değerlendirme yöntemi aracılığıyla, ajans müşterilerinin yani işletmelerin, bu konudaki yaklaşımlarının ortaya konması yoluna gidilebilir. Bu tür bir çalışma farklı bir tarafın bakış açısını yansıtmaya için, ülkemizdeki BPİ anlayış ve uygulamalarını görme açısından yararlı olacağı düşünülmektedir.

## **KAYNAKÇA**

- Brown, J. (1997).** "Impossible Dream or Inevitable Revolution? Investigating the Concept of Integrated Marketing Communications", *Journal of Communication Management*, Vol. 2 No. 2, s. 70-81.
- Caywood, C., Ewing, R. (1991).** "Integrated Marketing Communications :A New Masters-Degree Concept", *Public Relations Review*, Vol. 17. No. 3, s. 237-244.
- Cornelissen, J. P., Lock, A.R. (2000).** "Theoretical Concept or Management Fashion? Examining the Significance of IMC", *Journal of Advertising Research*, Vol. 40, No. 5, s. 7-15.
- Duncan, T. R., Everett, S. E. (1993).**"Client Perceptions of Integrated Marketing Communications", *Journal of Advertising Research*, May/June, s. 30- 39.
- Eagle, L., Hyde, K., Fourie, W., Padiseti, M., ve Kitchen, P. J. (1999).** "Perceptions of Integrated Marketing Communications among Marketers and Advertising Agency Practitioners in New Zealand", *International Journal of Advertising*, Vol. 18, No. 1, s. 89-119.
- Eagle, L., Kitchen, P. J. (2000).** "IMC, Brand Communications, and Corporate Cultures", *European Journal of Marketing*, Vol. 34, No. 5/6, s. 667-686.
- Ewing, M. T., De Bussy, N. M., Caruana. A. (2000).** "Perceived Agency Politics and Conflicts of Interest as Potential Barriers to IMC Orientation", *Journal of Marketing Communications*, Vol. 6, s. 107-119.
- Farely, F., Luxton, S., Grace-Govan, J. (2001).** "Critical Issues to Understanding IMC in the Future- an Academic and Practitioner Developed Integrated Marketing Communications Curriculum for the 21st. Century", *Marketing Bulletin*, Vol. 12, s. 1-16.

- Gould, S.J. (2000).** “The State of IMC Research and Applications”, *Journal of Advertising Research*, Vol. 40. No. 5, s.22-39.
- Gould, S. J., Lerman, B., Grein, A. F. (1999).** “Agency Perceptions and Practices on Global IMC”, *Journal of Advertising Research*, January/February, s. 7-19.
- Iacobucci, D., Calder, B. (2003).** *Kellogg on Integrated Marketing*, John Wiley&Sons Inc., ABD.
- Kallmeyer, J., Abratt, R. (2001).** “Perceptions of IMC And Organizational Change Among Agencies in South Africa”, *International Journal of Advertising*, Vol. 20, s. 361-380.
- Kim, I., Han, D., Schultz, D. E. (March 2004).** “Understanding the Diffusion of Integrated Marketing Communication”, *Journal of Advertising Research*, s. 31-45.
- Kitchen, P. J., Wheeler, C. (1997).** “Issues Influencing Marcoms in a Global Context”, *Journal of Marketing Communications*, Vol. 3, No. 4 , s. 243 - 259.
- Kitchen, P. J., Schultz, D. E. (1998a).** “IMC-A UK Ad Agency Perspective”, *Journal of Marketing Management*, Vol. 14, s. 465-485.
- Kitchen, P. J., Schultz, D. E. (1999b).** “A Multi-Country Comparison of The Drive For IMC”, *Journal of Advertising Research*, Vol. 39, No. 1, s. 21-38.
- Kitchen, P. J., Schultz, D. E. (2003c).** “Integrated Corporate and Product Brand Communication”, *Advances in Competitiveness Research*, Vol. 11 No. 1, s. 66-77.
- Kitchen, P. J., Schultz, D. E., Kim, I., Han, D. ve Li, T. (2004).** “Will Agencies Ever “Get” (or Understand) IMC?”, *European Journal of Marketing*, Vol. 38, No.11/12, s. 1417-1436.
- Kitchen, P. J., Brignell, J., Jones, L. T., Spickett, G. (2004).** “The Emergence of IMC: A Theoretical Perspective” *Journal of Advertising Research*, Vol. 44, No. 1 s.19-31
- Kitchen, P. J., Eagle, L. (2002).** “Towards a Globalized Communication Strategy: Perceptions from New Zealand”, *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 20, No.3, s.174-184.

- Kitchen, P. J., Li, T. (2005).** "Perceptions of Integrated Marketing Communications: A Chinese Ad and PR Agency Perspective", *International Journal of Advertising*, Vol.24, No.1, s. 51-78.
- Kliatchko, J. (2005).** "Towards A New Definition of IMC", *International Journal of Advertising*, Vol. 24, No. 1, s. 7-34.
- Kurtuluş, K. (1998).** *Pazarlama Araştırmaları, Genişletilmiş 6. Baskı*, Avcıol Yay., İstanbul.
- Low, G. (2000).** "Correlates of Integrated Marketing Communications", *Journal of Advertising Research*, Vol. 40, No. 2, s.27-40.
- Eagle, L., Kitchen, P. J. (2000).** "IMC, Brand Communications and Corporate Cultures: Client/Advertising Agency Co-ordination and Cohesion", *European Journal of Marketing*, Vol.34, No. 5/6., s.667-687.
- McArthur, D., Griffin, T. (1997).** "A Marketing Management View of Integrated Marketing Communications", *Journal of Advertising Research*, Vol. 37, No. 5, s.19-26.
- Miller, D., Rose, P.B. (1994).** "Integrated Communications: A Look at Reality Instead of The Theory", *Public Relations Quarterly*, Vol.39.No.1, s.13-16.
- Nowak, G. J., Phelps, J. (1994).** "Conceptualizing the Integrated Marketing Communications Phenomenon: An Examination of its Impact on Advertising Practices and its Implications for Advertising Research" *Journal of Current Issues & Research in Advertising*, Vol. 16, No.1, s.49-67.
- Odabaşı, Y., Oyman, M. (2002).** *Pazarlama İletişimi Yönetimi*, MediaCat Yay., İstanbul.
- Oyman, M., İnam, Ö. (2005).** "Perceptions and Applications of Integrated Marketing Communications of Advertising ve PR Agencies in Turkey: An Exploratory Study", *Third International Symposium Communication in Millennium Bildiri Kitabı*, Hosted by University of North Carolina, Chapel Hill (U.S.A) ve Elon University (U.S.A), 11-13 Mayıs 2005, s.389-404.
- Özdamar, K., Odabaşı, Y. (1999).** *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Anadolu Üniversitesi AÖF Yay. No.601, Eskişehir.

- Rust, R.T, Oliver, R.W. (1994).** “The Death of Advertising”, *Journal of Advertising*, Vol.23, No.4, s.71-77.
- Schultz, D., Schultz, H. F. (1998).** “Transitioning Marketing Communication into The Twenty-First Century”, *Journal of Marketing Communications*, Vol. 4, No.1, s..9-26.
- Schultz, D. E., Kitchen, P. J. (1997a).** “IMC In US Advertising Agencies: An Exploratory Study”, *Journal of Advertising Research*, Vol. 37, No. 5, s.. 7-17.
- Schultz, D.E., Kitchen, P.J. (2000b).** “A Response to ‘Theoretical Concept or Management Fashion’”, *Journal of Advertising Research*, Vol. 40, No. 5, s. 17-21.
- Semenik, R. J. (2002).** *Promotion and Integrated Marketing Communications*, Thomson Learning, Cincinnati,OH.
- Stewart, D.W. (1996).** “Market-Back Approach to the Design of Integrated Communications Programs - A Change in Paradigm and a Focus on Determinants of Success”, *Journal of Business Research*, Vol. 37, No. 3, s.147-153.
- Swain, W. N. (March 2004).** “Perceptions of IMC After a Decade of Development: Who’s at the Wheel and How Can We Measure Success?”, *Journal of Advertising Research*, s.46-65.

---

## Kurumsal Sistemlerin Uygulama Başarısını Etkileyen Değişkenlere Göre Dönüşüm Stratejilerinin Analizi

### Analysis Of Conversion Strategies According To The Variables Affecting Application Success Of Enterprise Systems

Yrd.Doç.Dr. Özlem OKTAL\*

**Öz:** Kurumsal sistemler, tedarik zinciri yönetimi, müşteri ilişkileri yönetim sistemleri ve bilgi yönetim sistemleri dijital işletmeleri tanımlayan temel sistemlerdir. Eski sistemi bırakıp yerine yenisinin uygulanmasında risk, maliyet, zaman gibi pek çok değişkeni dikkate almak gerekmektedir. Bu değişkenler, dönüşüm stratejisinin seçiminde önemli rol oynarlar. Başlıca dönüşüm stratejileri aşamalı, pilot, doğrudan ve paralel stratejilerdir. Bu çalışmada, hangi değişkenlerin hangi dönüşüm stratejileri üzerine etkiye sahip oldukları incelenmiştir.

**Anahtar sözcükler:** Kurumsal sistemler, kurumsal kaynak planlaması, dönüşüm stratejileri.

**Abstract:** Enterprise systems, supply chain management systems, customer relationship management systems and information management systems become main systems, defining digital firms. When replacing the old systems with the new ones, lots of variables like risk, cost, time etc. must be taken into the consideration. These variables play an important role to choose the appropriate conversion strategies, These are mainly phased, pilot, direct cutover and parallel strategies. In this study, which variables have an effect on which conversion strategies are examined.

**Key words:** Enterprise systems, Enterprise Resource Planning (ERP), conversion strategies.

---

\* Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, Yunusemre Kampüsü 26470 ESKİŞEHİR Tel: 0222 3350580 - 3222/3377 Fax: 0222 3350595 E-mail:odogan@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Günümüzün küresel ekonomisi, bilgi teknolojisine yönelik pek çok çalışma ve araştırma yapma ile modeller geliştirme ihtiyacını arttırmaktadır. Bilgi işleme altyapılarının kurumsal sistemlerin uygulanabilirliğine dayanak oluşturması, işletme süreçlerinin değişiklik gereksiniminin en uygun şekilde nasıl gerçekleştirileceği gibi konular işletme yöneticilerini zorlamaktadır.

Yeni teknolojik altyapının işletmeler içerisine entegrasyonunu sağlamak yeni işlev ve süreçlerle ilgili değişiklikleri de beraberinde getirecektir. Bu durum, kuruluş maliyetlerini arttırsa da genel maliyetleri ve yatırım harcamalarını azaltmaktadır. Ancak yeni bir sistem, beklentileri yerine getiremeyebilir. Gelişimlerinde aksaklıklar yaşayan organizasyonların çoğu, sistemlerinin beklenen en uzun yaşam çevrimini gerçekleştirmede başarısız olmaktadır. Hatalı proje değerlendirme analizlerinin yapılması, yeni sisteme dönüşüm aşamasında verilen yanlış kararlar, personelin isteksizliği, hızlı değişen işletme koşullarına uyum sağlayamama gibi çeşitli nedenler bu başarısızlığı getirmektedir.

Yeni bir kurumsal sistemi işletmede uygulama sürecinde hangi dönüşüm stratejileri göz önünde bulundurulmalıdır; bu dönüşüm stratejilerinin seçiminde hangi değişkenler ele alınmalıdır sorularını işletmelerin önceliklerine göre cevaplaması gerekmektedir.

## 2. KURUMSAL SİSTEMLER

Kurumsal sistemler, kâr amaçlı olsun olmasın tüm işletmeler, üniversiteler, kamu kuruluşlarında bilgi ihtiyaçlarını destekleyen bilgisayar uygulama paketleridir. Bu sistemlerin her modülü muhasebeden imalata, satışlardan hizmete kadar binlerce işletme faaliyetlerini yerine getirmek için kullanılır (Marchand, Davenport, Dickson, 2000, s.110). Bilgi çeşitli fonksiyonlar, işletme birimleri ve farklı coğrafi alanlar arasında eksiksiz bir şekilde akar. İnternetin organizasyonlar arasında iletişimi sağlamak üzere yerine getirdiği faaliyeti, kurumsal sistemler işletmeler içerisinde yapmaktadır. İşletmelerde gerçekleştirilen işlemler, bu sistemler tarafından gözden kaçmamaktadır. Eninde sonunda bir işletmenin faaliyetlerini yerine getirmek için kullanılan bilgisayar destekli bilginin her bir parçası bu sistemler tarafından elde edilebilmektedir (Davenport, 2000, s.12-13).

Kurumsal sistemler olarak adlandırılan bu yeni sistemler aynı zamanda ERP (Enterprise Resource Planning – Kurumsal Kaynak Planlaması) sistemleri olarak da bilinir. Kişisel bilgisayarlara yönelik elektronik tablolar ve kelime işlemciler gibi bireysel verimlilik uygulamaları, süreç kontrol gibi üretim sistemleri ve bilgi erişimine yönelik internet tabanlı sistemler dışında, bir kurumsal sistem, bir organizasyonun ihtiyaç duyduğu, tek bir işletme sistemi de olabilir. Bu yeni soluk, kurumsal sistemi daha önceki sistemlerden ayıran ana faktörlerden biridir. Kurumsal sistem, bir organizasyonun ana işletme fonksiyonları arasında çapraz olarak serbestçe bilgiyi iletebilmeleri ile önceki bilgi sistemlerinden ayrılırlar (Marchand, Davenport, Dickson, 2000, s.110).

Bir organizasyonun yaşamsal işletme verisini yöneten bir kurumsal sistem, bu konuda işletmeye yardımcı çok modüllü uygulama yazılımı olduğu için işletme süreçlerinin, her yönü ile otomatikleştirilmeye uygun olması gerekmektedir (Yen, 2002, s.337). Kurumsal sistem paketleri, genel olarak farklı fonksiyonların ve bölümlerin kullandığı bilgiyi bütünleştirerek, organizasyonları tek bir kontrol sistemine çevirir. Bu da farklı bölümlerin birbirle-



rinden habersiz bir şekilde bilgiyi yönetmelerinin yerine herkesin aynı veri tabanını, aynı verileri kullanması anlamına gelir. Bu şekilde bir işletmedeki herkesin ortak bilgiye ulaşması ve aynı dili konuşması sağlanır. Birçok işletme, büyüyen organizasyonlarını daha etkin bir şekilde kontrol edebilmek ve maliyetleri düşürmek için kurumsal sistem çözümlerini tercih etmektedirler (<http://www.ias.com.tr>, 2004, s.1-2).

SAP, PeopleSoft ve Oracle gibi satıcılardan alınan kurumsal sistemler, pek çok iş süreçlerini desteklemektedir. Bu iş süreçleri aşağıda sıralanmaktadır (Marchand, Davenport, Dickson, 2000, s.111):

- Bütün finans ve muhasebe süreçleri - maliye, denetçilik, alacaklar, borçlar, yatırım yönetimi, finansal raporlama.
- Bütün tedarik zinciri süreçleri - satın alma, tedarik, nakliye, fatura ve ödeme, pek çok kurumsal sistemlerde mümkün olduğu kadar planlama ve optimizasyon.
- Bütün imalat süreçleri
- Müşteri/sipariş işleme
- Müşteri hizmetleri süreçleri
- Satış gücü yönetimi - bütünleşik veya birbiri ile bağlantılı
- İnsan kaynakları yönetimi
- Demirbaş ve ekipman bakımı
- Yapı ve proje yönetimi
- Bazı yönetim süreçleri - raporlama, geçici analizler.

Kurumsal sistemlerin işletmelerde kurulması için, temel süreç ve işlevlerin analizi, tasarımı ve uygulaması gibi genel sistem geliştirme aşamalarının gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu aşamalar, çalışanların yönetimi (yetenek, becerileri), değişim yönetimi (organizasyonun değişime hazırlanması, dirençle baş etmek, iletişimi genişletmek), ekip geliştirme (eğitim, ödül, kabul görme), teknik ve araçların kullanımı (sorun çözme araçları, ölçüm araçları, ihtiyaç analizi araçları) ve proje yönetim becerisi ile bütünleştirilir (Al-Mashari, 2003, s.358).

### **3. UYGULAMA: DÖNÜŞÜM STRATEJİLERİ**

Kurumsal sistemler insanlar, süreçler, teknoloji, sistemler, yapı, yetenek, kültür ve mevcut donanım gibi bir organizasyonun bütün yönleri ile ilişkilidir (Karakanian, 2001, s.418). İşletmeye bir sistem yerleştirilecekse bütün bu unsurların sistem geliştirme projesinin her aşamasında göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

Sistem analizi, işletmedeki sistemle ilgili mevcut olan problemleri ve nedenlerini tanımlama, çözümü belirleme ve sistem çözümüyle karşılaşılabilecek bilgi ihtiyaçlarını tanımlamayı içermektedir. Sistem tasarımı, analiz ile tanımlanan bilgi gereksinimlerinin nasıl karşılanacağını ayrıntılı bir şekilde belirlenmesidir. Uygulama ise tasarımı yapılan sistemin gerçekleştirilmesidir. Yeni bilgi sisteminin işlevsel olmasını sağlama ve daha sonra kullanıcılara sistemin yaptığı tüm işlemleri devralma izni verme sürecidir. Uygulama aşaması;

programlama, sınaama, dönüştürme ve bakım adımlarından oluşmaktadır (Laudon, ve Laudon, 2002, s.316-320). Kullanıcılar, yeni sistemin kullanımında eğitilmelidirler. Veri, eski sistemde kullanılan yapıdan yeni sisteme yönelik uygun yapıya dönüştürülmeli, kullanıcılar için eski sistemden yeni sisteme geçerken bir strateji seçilmeli ve yeni sistemin değerlendirilmesi yapılmalıdır. Bu aşamada işletme eğitimi, bütünleştirme-sınama ve veri dönüşümü gibi bazı gizli maliyetlerle karşı karşıya kalmaktadır (<http://www.cio.com>, 2004, s.1).

Kurumsal sistem uygulamasının önemli bir aşamasını oluşturan eski sistemden yeni sisteme dönüşüm, “Yeni sistem uygulama sürecinde çalışacak mı?” sorusunu cevaplamaya çalışır. İşletmeler, çeşitli dönüşüm stratejileri kullanırlar. Bu stratejiler, bütün yeni modülleri hemen uygulamaya geçirme olabileceği gibi modüller, zamana yayılabilir. Bölümler, fabrikalar, işletme birimleri ve coğrafyalara göre modüllere aşama aşama geçilebilir (Mabert, 2003, s.312).

Fiziksel olarak eski bilgi sistemini yeni veya düzenlenmiş bir başka bilgi sistemine dönüştürme için kullanılan stratejilerin seçiminde de pek çok örgütsel değişken dikkate alınmaktadır. Aşağıda dört farklı strateji ele alınmıştır (Kendall, 2002, s.815-817 ve Laudon, 2002, s.319-320):

- **Doğrudan (Soğuk Duş) strateji:** Belirlenen bir zamanda eski sistem iptal edilir ve yeni sistem yürürlüğe girer. Bu dönüşüm, önceden kapsamlı bir sınaama yapılsa ve işletmede söz konusu olabilecek bazı gecikmelere katlanırsa başarılı olabilir. Bazen doğrudan strateji üst yönetimden gelen kararlarla uygulanır. Bu stratejinin olumlu yanı; kullanıcıların artık eski sistemi kullanma ihtimallerinin hiç olmamasıdır. Bu durum da yeni sisteme uyumu zorunlu hale getirmektedir. Doğrudan stratejinin olumsuz yanları çok olduğu için çoğunlukla riskli bir strateji olarak düşünülür. Örneğin, hatalar meydana geldikçe uzun gecikmeler birbirini izleyebilir. Üstelik kullanıcılar yardım olmadan yeni bir sistemin kullanılmasında zorlama yapılmasına içerleyebilirler. Yer değiştirmeler, bozulmalar ve düzeltme maliyetleri çok yüksek olabilir. Son olarak bu strateji, eski ve yeni sistem ile ilgili uygulama sonuçlarını karşılaştırma imkanı vermez.
- **Paralel strateji:** Eski sistem ile yeni sistemi aynı zamanda çalıştırmaya dayanır. En sık kullanılan dönüşüm stratejisidir. Ancak, eski sistem bilgisayarlı bir bilgi sistemi değilse, yeni bilgisayar sistemi ile yer değiştirdiği için en iyi şekilde çalışır, aksi takdirde kullanışlılığı azalır. Her iki sistem belirli bir zaman süreci içerisinde aynı anda çalıştırılır ve sonuçların güvenilirliği test edilebilir. Eski sistemden elde edilen sonuçların aynı yeni sistemde de elde edildiği zaman eski sistem tamamen durdurulur ve yeni sisteme geçilir. Paralel stratejinin belli başlı avantajlarından biri, yeni sistemde yer alan işletmedeki her bir hatayı yakalamak için eski veriye karşılık yeni veriyi kontrol etme olanağı vermesidir. Paralel strateji aynı zamanda kullanıcılara güvenlik duygusu verir. Olumsuz yanlarından biri ise; aynı zamanda iki sistemi çalıştırma maliyeti ve dönüştürme süresince çalışanların iş yükleri fiili olarak iki katına çıkar. Bir diğer olumsuz yanı; yer değiştirilen sistem bilgisayarlı bilgi sistemi olmadıkça yeni sistem ile eski sistemin çıktıları arasında karşılaştırma yapmak zor olacaktır. Son olarak bu strateji, iki sistem arasında seçim yapma ile karşı karşıya kalan çalışanların eski sisteme aşinalıkları olması nedeniyle eskisini kullanmaya devam etmeleri söz konusu olabilir.
- **Aşamalı strateji:** Tüm riskleri üzerine almaksızın yukarıdaki iki dönüşümün en iyi yönlerinin birleşimine dayanır. Bu stratejide yeni sistem tarafından düzenlenen kayıt

miktarları sistem aşamalı olarak başlatıldığı için dereceli arttırılır. Başlıca avantajları, kısa sürede hataları bulma ve düzeltme olanağı ile kullanıcılara aşamalı sistem üzerinde söz sahibi olma imkânı vermesidir. Dezavantajlarından biri yeni sistemin elde edilmesi ve yerleştirilmesinin çok uzun zaman alması ile küçük ve karmaşık olmayan sistemlerin dönüşümü için kullanışsız olmasıdır. Yeni sistemin bir birimde çalışıyor olması diğer birimlerde çalışacağı anlamına gelmez. İlk denenilen birimler sorunlu ise daha sonraki birimler güçlü bir şekilde direnç gösterecektir. Sadece benzer faaliyetlerin yürütüldüğü birimlerin mevcut olduğu yerlerde kullanışlıdır.

- **Pilot strateji:** Aşamalı biçimde eski sistemden yeni sisteme dönüşmek için modüler, işlemsel yapıyı kullanır. Tek bir bölüm veya işlem birimi gibi organizasyonun sadece sınırlı bir alanına yeni sistem tanıtılır. Her modül değiştirildikçe ve kullanımı onaylandıkça yürürlüğe konur. Avantajlarından biri; her modülün kullanılmadan önce test edilmesidir. Bir diğer avantajı; sistem işlemsel olduğu için her modüle aşına olmalarıdır.

#### **4. DÖNÜŞÜM STRATEJİSİNİN SEÇİMİNİ ETKİLEYEN DEĞİŞKENLER**

Davenport'a göre (2000, s.170) kurumsal sistemler çoğu sistemden teknik olarak daha yüksek düzeydedir, daha yüksek iş riski içerir ve daha kapsamlı yürütülmesi gereken bir proje çalışmasıdır. Bu yüzden diğer bilgi teknolojisi uygulamaları ile aynı anlayışta incelemek doğru değildir.

Kurumsal sistem uygulaması, işletme içerisinde uygulanması zor, pahalı ve riskli süreçlerden biridir. Gerçekten de yöneticilerin %65'i kurumsal sistemlerin potansiyel uygulama problemleri nedeniyle işlerinin orta derecede de olsa zarar görme riski olduğuna inanmaktadır. Zor olmasının nedeni, sistemin işletmeye sağlayacağı finansal yararların saptanması, süreçlerdeki olası değişikliklerden uzaklaşmamasının gerekliliğidir. Pek çok işletme uygulama süreci boyunca bu durumu göz ardı ettiği için başarısız olmaktadır. Bu konuda çalışan araştırmacılar, kurumsal sistem uygulamasının başarısı için pek çok faktör tanımlamıştır (Umble, 2003, s.244-247). Bunlar:

- Stratejik amaçları anlama
- Üst yönetimin sorumluluğu
- İyi planlanmış proje yönetimi
- Değişim yönetimi
- Uygulama ekibi
- Verilerin doğruluğu
- Eğitim
- Yoğun performans ölçümleridir.

Kurumsal sistemin işletme genelinde yavaş uygulama süreci, e-iş fırsatlarını yakalamak için hızlı hareket etmek isteyen işletmeleri engelleyebilir. Gilbert ve Sweat'e göre (1999, s.1) kurumsal sistem projesinin büyüklüğü, yapısı ve kullanıcı ve geliştiricilerin bilgi düzeyine göre sistemin dönüştürülmesi zaman alabilir.

İşletmelerin kurumsal sistemden beledikleri, etkili finansal kaynak kullanımı ile bilgiyi işleme etkililiğini geliştirerek maliyetlerin azaltılması, işletme çapında bilgiyi zamanında ve doğru bir şekilde elde ederek karar vermenin ve kullanıcının bilgi tatmini ile örgütsel etkililiğin artırılmasıdır (Poston, 2001, s.271 ve Thong, 2001, s.143). İşletmenin beklentilerini başarılı bir şekilde gerçekleştirebilmesi için kurumsal sistem uygulamasının gerekleri yerine getirilmelidir (Mandal, 2003, s.274-283):

- İşletmenin ulaşmak istediği belli bir amacı olmalıdır.
- Sistemin başarısı için işletme çapında yapılması gereken değişikliklerin niteliği belirlenmelidir.
- Kurumsal sistem projesinin işletme için risk derecesi bilinmelidir.

Uygulama için kullanılan dönüşüm stratejisi, bir organizasyon üzerine kurumsal sistemin etkisini değerlendirmedeki en önemli faktörlerden biridir. Doğrudan strateji genellikle en kısa uygulama zamanından oluşurken, herhangi bir problem ortaya çıktığında işletmenin tüm dengesini değiştirebileceği için en riskli yaklaşımdır (Mabert, 2003, s.240). Aşamalı strateji ile yeni sisteme dönüşüm çok uzun zaman alabilir. Paralel strateji maliyetli bir stratejidir. Bütün bu değişkenler ve stratejiler ele alındığında; bütünlük bir sistemin bir bölümündeki problemler tüm işletmeyi ciddi boyutta etkileyebilir. Stratejiye karar verme, proje büyüklüğünün yarattığı güçlükler, süreçler ve işlemler gibi konulara bağlıdır (Mabert, 2003, s.241).

Kurumsal sistemin dönüşüm stratejisini uygulama başarısı, zaman, maliyet, risk gibi değişkenlere bağlıdır. Beklenen proje amaçlarından sapmalara dayanarak kurumsal sistemin uygulama başarısı ölçülebilir. Bu amaçlar, bütçe aşımı, programın aşılması, sistem performansı düşüklüğü, beklenen yararları ulaşmada başarısızlık yaşanması gibi beklenenden fazla maliyetle karşı karşıya kalınmasıdır. Kurumsal sistemi uygulamada yaşanan başarısızlık işletmeler için çok tehlikeli olabilir. Büyük miktarlarda para kaybı yaşandığı gibi rekabet avantajını da kaybedebilir (Hong ve Kim, 2001, s.4).

## 5. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Araştırmada farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin bir kurumsal sisteme dönüşümde hangi stratejileri uyguladığı, dönüşüm stratejisi seçiminde hangi değişkenleri göz önünde bulundurduğu, dönüşüm stratejisine göre hangi uygulama modülleri ve işletme bölümlerinde sorunlar yaşandığı ve ne kadar zamanda sorunların giderildiğinin saptanması amaçlanmıştır.

Araştırmanın ilk aşamasında Eskişehir Sanayi Odası'na bağlı, Eskişehir'de faaliyet gösteren ve 100 adet olduğu ifade edilen orta ve büyük ölçekli imalat işletmesine bilgi alma amaçlı hazırlanmış anket formu gönderilmiştir. Ancak, toplam 46 işletme anketleri geri göndermiş, bu işletmelerin 34'ü anket formlarında, herhangi bir kurumsal sistem kullanmadığını belirtirken 12'si kullandığını belirtmişlerdir. Araştırmanın kapsamını kurumsal sistem uygulayan işletmeler oluşturduğu için elde edilen cevap sayısı yetersiz bulunmuştur. Araştırmanın ikinci aşamasında; kurumsal sistem yazılımı üreten ve Türkiye'de web sayfası olan işletmelerin (SAP, IAS, IFS, Oracle) web sayfalarından bu firmaların Türkiye'de faaliyet gösteren müşteri işletmelerinin telefon numaraları veya web adreslerine ulaşılmıştır. Kurumsal sistem kullanan işletmeleri telefonla arayarak, anket formunu ce-

vaplayıp cevaplamayacakları sorulmuş, kabul edenlere e-posta aracılığıyla anket formu gönderilmiştir. Bu işletmeler, İskenderun, Mersin, Bursa ve Ankara illerinde faaliyet gösteren 19 imalat işletmesidir.

Sonuç olarak toplam 119 imalat işletmesine anket formu gönderilmiştir. Gönderilen anketlerin 65'i geri dönmüştür. Geri dönüş oranı %55 olarak gerçekleşmiştir. Anket formu gönderen 65 işletme değerlemeye alınmış ve işletmelerin 31'inin kurumsal sistem kullandığı, 34'ünün de kurumsal sistem kullanmayan imalat işletmeleri olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla kurumsal sistem kullanan ve değerlendirilmeye alınan imalat işletmesi sayısı 31'dir.

## 6. ANALİZ VE DEĞERLENDİRME

Anket verilerinin çözümünde, SPSS 11.0 for Windows programından yararlanılmıştır. Analizlerde frekanslar belirlenmiş, çapraz tablolar oluşturulmuştur. Kurumsal sistemlerin uygulanmasında işletmelerin eski sistemden yeni sisteme dönüşümü gerçekleştirirken kullandıkları stratejilere ilişkin tablo aşağıda görülmektedir.

*Tablo 1. İşletmelerin Kullandığı Dönüşüm Stratejileri*

	Frekans	%
<b>Aşamalı</b>	12	38,7
<b>Pilot</b>	3	9,7
<b>Doğrudan</b>	10	32,3
<b>Paralel</b>	6	19,3
<b>Toplam</b>	31	100
<b>Kurumsal sistemleri uygulamayanlar</b>	34	
<b>Genel toplam</b>	65	

Toplam 31 işletmeden 38,7'si aşamalı stratejiyi kullanırken, 32,3'ü doğrudan stratejiyi kullanmaktadır. Buna göre kurumsal sisteme dönüşümde aşamalı (12) ve doğrudan stratejiyi (10) seçen işletmeler çoğunluğu oluşturmaktadır.

31 işletmenin kurumsal sisteme geçişte kullandıkları stratejileri seçerken bazı değişkenlere göre karar vermeleri gerekmektedir. Dönüşüm stratejileri ve göz önünde bulunduran değişkenler önem derecelerine göre Tablo 2'de gösterilmiştir. Tabloya göre; işletmelerin uyguladıkları aşamalı stratejiyi ele alan 4 işletme risk değişkenini birinci önemde görürken, maliyet değişkenini üçüncü önemde gören işletmelerin 6'sı aşamalı stratejiyi seçmiştir. Zaman değişkenini birinci önemde gören 8 işletme doğrudan stratejiyi uygulamıştır. Buna göre, risk değişkenini birinci önemde gören 11 işletmeden 4'ü aşamalı stratejiyi, maliyet değişkenini birinci önemde ele alan 3 işletmeden her biri aşamalı, pilot ve paralel stratejiyi, zaman değişkenini birinci önemde gören 8 işletme doğrudan stratejiyi işletmelerinde uygulamak üzere seçmiştir.

Tablo 2. İşletmelerin Kullandıkları Dönüşüm Stratejilerinin Seçiminde Göz Önünde Bulundukları Değişkenlerin Önem Derecesi

			Aşamalı (f)	Pilot (f)	Doğrudan (f)	Paralel (f)	Toplam (f)
Risk	1. önem	Evet	4	2	2	3	11
		Hayır	8	1	8	3	20
	2. önem	Evet	5		2	2	9
		Hayır	7	3	8	4	22
	3. önem	Evet	1		6	1	8
		Hayır	11	3	4	5	23
Maliyet	1. önem	Evet	1	1		1	3
		Hayır	11	2	10	5	28
	2. önem	Evet	2		6	1	9
		Hayır	10	3	4	5	22
	3. önem	Evet	6	2	2	2	12
		Hayır	6	1	8	4	19
Zaman	1. önem	Evet	7		8	2	17
		Hayır	5	3	2	4	14
	2. önem	Evet	3	2	1	2	8
		Hayır	9	1	9	4	23

Kurumsal sistemlere işletme genelinde geçiş aşamasında kullanılan stratejilere göre işletmenin hangi işletme bölümlerinde ve kurumsal sistemlerin bir parçası olan hangi uygulama modüllerinde sorunların yaşandığı Tablo 3'de gösterilmiştir. Tabloya göre, aşamalı stratejiyi seçerek yeni sisteme dönüşüm yaşayan 12 işletmeden ikisi tedarik zinciri yönetimi, biri proje yönetimi, biri stok yönetim sistemi uygulama modüllerinde sorun yaşarken diğerleri hiçbir uygulama modülünde problem yaşamadıklarını belirtmişlerdir. Yine aynı stratejiyi seçen işletmelerden sırasıyla insan kaynakları, üretim, pazarlama ve en çok da muhasebe fonksiyonlarında sorunlar yaşandığı açıklanmıştır. Pilot stratejiyi seçen 3 işletmeden sadece ikisi üretim bölümünde sorun yaşandığını dile getirmişlerdir. Doğrudan stratejiyi seçen 9 işletmeden 2'si iş performansı, 2'si CRM (Customer Relationship Management-Müşteri İlişkileri Yönetimi), 1'i kalite yönetimi, 2'si tedarik zinciri yönetimi, 1'i iş modelleyicisi uygulama modüllerinde sorun yaşandığını söylerken, işletme genelinde hangi bölümlerde sorun çıktığı incelendiğinde 2'si insan kaynakları, 3'ü pazarlama, 5'i üretim ve 6'sı muhasebeyi işaretlemişlerdir. Paralel stratejiyi seçen 6 işletmeden 1'i iş performansı, 1'i CRM, 1'i kalite yönetimi, 1'i belge yönetimi, 3'ü tedarik zinciri yönetimi uygulama modüllerinde problemler yaşandığını söylerken, işletme genelindeki departmanlar bazında incelendiğinde 4 işletme ile en çok muhasebe bölümünde çıkan sorunlarla karşılaşıldığı belirtilmiştir.

**Tablo 3. Dönüşüm Stratejilerine Göre Problem Yaşanan Uygulama Modülleri ve İşletme Bölümleri**

		Aşamalı (f)	Pilot (f)	Doğrudan (f)	Paralel (f)	Toplam (f)
İş performansı	Evet			2	1	3
	Hayır	12	3	8	5	28
CRM	Evet			2	1	3
	Hayır	12	3	8	5	28
Kalite yönetimi	Evet			1	1	2
	Hayır	12	3	9	5	29
Belge Yönetimi	Evet				1	1
	Hayır	12	3	10	5	30
TZY	Evet	2		2	3	7
	Hayır	10	3	8	3	24
İş modelleyicisi	Evet			1		1
	Hayır	12	3	9	6	30
Proje yönetimi	Evet	1				1
	Hayır	11	3	10	6	30
Stok ynt. Sistemi	Evet	1				1
	Hayır	11	3	10	6	30
İnsan kaynakları	Evet	1		2		3
	Hayır	11	3	8	6	28
Pazarlama	Evet	4		3	1	8
	Hayır	8	3	7	5	23
Üretim	Evet	3	2	5	3	13
	Hayır	9	1	5	3	18
Muhasebe	Evet	5		6	4	15
	Hayır	7	3	4	2	16

İşletmeler, seçtikleri stratejilerin uygulanması ile beraber bazı problemlerle karşılaşabilirler. Buna göre Tablo 4’de, aşamalı stratejiyi uygulayan 12 işletmeden 5’i planlama eksikliği, 4’ü proje yönetiminin iyi yapılamaması, 5’i yazılımın yetersizliği, 5’i çalışanların isteksizliği, 3’ü danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği sorunlarını yaşarken, pilot stratejiyi seçen iki işletme daha çok planlama eksikliği, proje yönetiminin iyi yapılamaması, yazılımın yetersizliği, çalışanların isteksizliği, danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği problemleri ile karşılaştıkları görülmektedir. Doğrudan strateji ile dönüşümü gerçekleştiren 10 işletmeden 2’si planlama eksikliği, 2’si çalışanların isteksizliği sorunlarını yaşarken, yerleştirme sorunu yaşayan işletmelerin sayısı 3’dür. Paralel stratejiyi seçen 6 işletmeden 3’ü planlama eksikliği, 5’i yazılımın yetersizliği, 2’si çalışanların isteksizliği sorunlarını yaşamaktadır.

Tablo 4. Dönüşüm Stratejilerine Göre Yaşanan Sorunlar

		Aşamalı (f)	Pilot (f)	Doğrudan (f)	Paralel (f)	Toplam (f)
Planlama eksikliği	Evet	5	1	2	3	11
	Hayır	7	2	8	3	20
Proje yönetiminin iyi yapılamaması	Evet	4	1	1	1	7
	Hayır	8	2	9	5	24
Yazılımın yetersizliği	Evet	5	1	1	2	9
	Hayır	7	2	9	4	22
Çalışanların isteksizliği	Evet	5	1	2	2	10
	Hayır	7	2	8	4	21
Danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği	Evet	3	1	1	1	6
	Hayır	9	2	9	5	25
Yerelleştirme	Evet			3		3
	Hayır	12	3	7	6	28
İş akışı tasarımı	Evet	1		1		2
	Hayır	11	3	9	6	29
Kullanıcı bilgi eksikliği	Evet	1				1
	Hayır	11	3	10	6	30
Proje yöneticilerinin değişmesi	Evet			1		1
	Hayır	12	3	9	6	30
Yazılımda bazı uygulamaların bulunmaması	Evet	1		1		2
	Hayır	11	3	9	6	29

İşletmelerin yeni sisteme dönüşümde kullandıkları stratejilerden sonra ortaya çıkan sorunların giderilmesi için geçen süreler Tablo 5’de görülmektedir. Bu tabloya göre aşamalı stratejiyi seçen 12 işletmeden 2’si 6 ayda, 2’si 1 yılda, 1’i 4 yılda, 5’i de halen sorunlarını gideremediklerini belirtmişlerdir. Pilot stratejiyi uygulayan 3 işletme de 6 ay ve 2 yılda sorunlarını giderdiklerini, diğeri ise halen sorunların çözümüyle ilgilendiklerini ifade etmiştir. Doğrudan stratejiyi seçen 10 işletmeden 3’ü 6 ay, 6’sı 1 yıl, 1’i de 2 yılda sorunlarını giderdiklerini söylemiştir. Son olarak paralel stratejiyi uygulayan 6 işletmeden 1’inde hiç sorun görülmemesine rağmen 2’si 2 yılda, 1’i 3 yılda 2’si de hala sorunları gidermeye çalıştıklarını belirtmiştir.



**Tablo 5. Dönüşüm Stratejilerine Göre Yaşanan Sorunların Giderilmesi Süresi**

	Hiç (f)	6 ay (f)	1 yıl (f)	2 yıl (f)	3 yıl (f)	4 yıl (f)	Giderilmedi (f)	1 ay (f)	Toplam (f)
<b>Aşamalı</b>	1	2	2			1	5	1	12
<b>Pilot</b>		1		1			1		3
<b>Doğrudan</b>		3	6	1					10
<b>Paralel</b>	1			2	1		2		6

## 7. SONUÇ

Kurumsal sistemler, işletmeleri yeni rekabet düzenine hazırlayan sistemlerin başında gelmektedir. İşletme süreçlerinin bu sistemle uyumlaştırılması için yapı, kültür, donanım gibi organizasyonun tüm yönleriyle ele alınması gerekmektedir. Kurumsal sistemler, sadece bir teknoloji projesi ve bir yazılım olarak değil, bir yönetim projesi, bir yönetim biçimi ve kültür değişimi olarak ele alınmalıdır.

Kurumsal sistemleri işletmelerde uygulama, en zor aşamalardan biridir. Uygulamanın başarısı, işletmeye sadece finansal yararlar getirmesi açısından incelenmemelidir. İşletme bir bütün olarak ele alınarak tüm bölümler arası faaliyet akışının doğru bir şekilde gerçekleşip gerçekleşmediğinin de incelenmesi gerekmektedir.

Yapılan araştırmaya göre (Tablo 2); işletmeler çoğunlukla yeni sisteme en kısa zamanda geçme ve az riskli olan stratejileri seçme eğilimindedir. Tablo 6’da da görüldüğü gibi aşamalı stratejiyi (12 işletmenin 3’ü) ve pilot stratejiyi (3 işletme içinden 2’si) seçen işletmeler daha çok enerji/elektrik/teknoloji sektöründe, doğrudan stratejiyi (10 işletme içerisinde toplam 4 işletme) seçen beyaz eşya ve gıda sektörlerinde yoğunlaşmaktadır. İşletmeler rekabet avantajını en kısa sürede elde etmeyi amaçlamaktadırlar. Bunu da işletmelerin en hızlı şekilde gerçekleştireceği strateji doğrudan stratejidir. Ancak bilindiği gibi doğrudan strateji de en riskli strateji alternatifidir. Pilot ve aşamalı strateji birbirlerine benzetmekle beraber uygulama aşamasında, aşamalı strateji işletmenin daha büyük bir bölümünde, pilot strateji ise daha küçük bir bölümünde uygulamaya başlangıç yapılır. Az riskli ancak daha maliyetli stratejilerdir. Maliyeti yüklenebilecek ancak riske katlanamayacak işletmeler bu stratejileri seçmektedirler. Bu stratejinin daha karmaşık iş süreçlerinde ve değişken çevrede faaliyet gösteren işletmelerde uygulanması beklenir. Bilgi yoğun sektörlerde çok sık değişim gözlenmektedir. Ortaya çıkabilecek sorunları önceden tahmin etmek zor veya mümkün değilse uygulanacak strateji ile eski ve yeni sistem birlikte çalışarak, problemler ortaya çıktıkça çözüme gidilebilir.

**Tablo 6. Stratejilere Göre Sektörel Dağılım**

	Cam İşleme	Havacılık	Kimya	Enerji/ Elektrik/ Teknoloji	Seramik	Maden	Yalıtım/ ısıtma	Metal/ Talaşlı	Beyaz eşya	Tarım	Gıda	Kozmetik	Otomotiv	Toplam
<b>Aşamalı</b>	1	1		3			1	2	2		1		1	12
<b>Pilot</b>				2				1						3
<b>Doğrudan</b>			1		1	1	1	1	2	1	2			10
<b>Paralel</b>				1			1	1	1		1	1		6

Tablo 3’de kurumsal sistem modülü ve bölümleri arasında stratejilerin uygulanması aşamasında en çok tedarik zinciri modülünde ve muhasebe bölümünde problemler yaşanmaktadır. Tablo 4 ile karşılaştırılırsa; dönüşüm aşamasında en çok planlama eksikliğinden kaynaklanan sorunlarla işletmelerin karşı karşıya kalması, bu modül ve bölümlerin daha karmaşık iş süreçlerine ve yoğun iletişime gereksinim duyması nedeniyle sorunlar yaşanmış olabilir. Doğrudan stratejiyi seçen işletmelerde de planlama eksikliği sorununun yaşanması önemli bir eksikliktir. Çünkü bu strateji seçilirken; geriye dönüş söz konusu olamayacağı için işletmelerin karşılaşılabilecekleri tüm sorunları önceden tahmin edip önlemlerini almış olmaları gerekmektedir. Bu nedenle mümkün olan en iyi planlama ve proje yönetiminin gerçekleştirilmiş olması gerekmektedir. Çalışanların isteksizliği sorunu özellikle yeni bir sisteme geçiş karar verirken göze alınamayacak bir sorundur. Yöneticilerin desteği ve çalışanların isteği sağlanmadıkça yeni bir sistem uygulamasının başarılı olması çok zordur. Çalışanların yeni sistemle kazançlarının ve kayıplarının ne olacağı, yeni sisteme alışma döneminde eğitim verileceği gibi konularda bilgilendirilmesi gerekmektedir.

İşletmelerin, yeni sisteme dönüşümde karşılaşılabilecekleri sorunları tamamen ortadan kaldırması çok zordur. Özellikle çevresel değişimlerden çok fazla etkilenen sektörlerde durum böyledir. Ancak proaktif düşünce ile hareket eden, özellikle doğrudan stratejiyi seçen işletmeler, ortaya çıkabilecek tüm engelleri önceden çok iyi kestirip önlemlerini almalıdırlar. Riske katlanamayan ancak ilk sistemin beraber çalışmasının getirdiği maliyete katlanabilecek güce sahip işletmelerin çoğunlukla seçtiği aşamalı ve pilot stratejilerin uygulanıp sürecin tamamlanması biraz daha zaman alacağı için sorunların halen çözülmemesi ile karşılaşılabılır (Tablo 5).

İncelenen işletmeler içerisinde paralel stratejiyi kullanan işletmelerde çok fazla sorunla karşılaşılmasının nedeni, bu tür stratejileri kullanan işletmeler, iki sistemi birlikte yürütecek mali güce katlanıp ortaya çıkabilecek sorunları zamanla çözmeyi risk almaya tercih eden işletmeler olması ile açıklanabilir. Belirsiz ve riskli ortamlarda faaliyet gösteren ve değişimden etkilenen işletmelerin daha çok tercih ettiği bir strateji olmakla birlikte en maliyetli ve zaman alıcı bir stratejidir.

Araştırma süresince işletmeler incelendikçe gözlenen; işletmelerin kurumsal sistemleri seçme konusundaki tereddütleri olmuştur. Bununla ilgili gösterilen temel nedenler, bilgi-

lerinin olmaması ya da bu konuda araştırma dahi yapmamış olmaları, yeterli mali güce sahip olmamaları ve yöneticilerin destek vermemesidir. Bir kurumsal sistem uygulamasına karar verdikten sonra işletmelerin, dönüşüm stratejisi seçiminde göz önünde bulundurulması gereken değişkenleri çok iyi analiz etmeleri gerekmektedir. Bu araştırmada kurumsal sistemi uygulayan 31 işletmenin, hangi stratejilere, hangi değişkenler kapsamında yoğunlaşma eğilimi gösterdiği, hangi sorunlarla karşılaştığı ve sorunların nedenleri saptanmaya çalışılmıştır. Araştırmanın, bu yönüyle işletmelere rehber olması amaçlanmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Al-Mashari M.- Abdullah Al-Mudimigh- Mohamed Zairi (2003).** Enterprise resource planning: A taxonomy of critical factors, *European Journal of Operational Research*, 146.
- Davenport, Thomas H. (2000).** *Mission critical*, Harvard Business School Press, Boston.
- Davenport, Thomas H., Marchand, D.A., Dickson, Tim (2000).** *Mastering Information Management*, Prentice Hall, London.
- Gilbert, Alorie, Sweat Jeff, (1999).** Reinventing ERP, *Information Week*, <http://www.informationweek.com/752/erp.htm> (13.05.2001 16:25'de alınmıştır).
- Hong, Kyung-Kwon, Kim, Young-Gul (2001).** The critical success factors for ERP implementation: an organizational fit perspective, *Information & Management*, 1972.
- Karakanian, M. (2001).** Choosing an ERP Implementation Strategy, Myerson J. (Editor) *Enterprise Systems Integration*. Auerbach Pub., Boca Raton.
- Kendall, Kenneth E.-Kendall Julie E. (2002).** *Systems Analysis and Design*, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Laudon, Kenneth C.-Laudon Jane P. (2002).** *Management Information Systems*, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Mabert, Vincent A.-Ashok Soni-M.A.Venkataramanan (2003).** Enterprise resource planning: Managing the implementation process, *European Journal of Operational Research*, 146.

- Mandal, P., Gunasekaran, A. (2003).** Issues in implementing ERP: A case study, *European Journal of Operational Research*, 146.
- Poston, Robin, Grabski, Sevin (2001).** Financial impacts of enterprise resource planning implementations, *International Journal of Accounting Information Systems*, 2.
- Thong, James Y.L. (2001).** Resource constraints and information systems implementation in Singaporean small businesses, *Omega*, 29.
- Umble, E. J.-Ronald R. Haft-M.M. Umble (2003).** Enterprise resource planning: Implementation procedures and critical factors, *European Journal of Operational Research*, 146.
- Yen, D. C.-David C. Chou-Jane Chang (2002).** A synergic analysis for web-based enterprise resource planning systems, *Computer Standarts & Interfaces*, 24.
- <http://www.cio.com/summaries/enterprise/erp/index.html> (07.04.2004'de alınmıştır). "Enterprise Resource Planning".
- [http://www.ias.com/enterprise/news/kriterler\\_270808.htm](http://www.ias.com/enterprise/news/kriterler_270808.htm) (21.10.2004'de alınmıştır). "Kurumsal kaynak planlama yazılımları nasıl seçilmeli".

---

## Sanal Örgütlerde Örgütsel Davranışın Geleceği

### The Future Of Organizational Behavior In Virtual Organizations

Doç.Dr. Çiğdem KIREL\*

**Öz:** İnsanlar ve örgütler artık iletişim teknolojileri ile yeni bir yapılanma sürecine girmişlerdir. Bu uygulamalardan biri de insanların istedikleri bir işi, istedikleri yer ve zamanda yapabileme seçenekleridir. Bu süreçte gelişen sanal örgütler de örgütsel davranış bilimcilerine meydan okumaktadır. Birbirinden uzakta ve farklı ortamlarda, farklı zamanlarda çalışma tarzı, yeni çalışma koşullarını ve yeni yönetim biçimlerini gerektirmektedir. Örgüt olarak ortak bir fiziksel bir ortam yoksa insanlar nasıl yönetilecek, ne tür lidere ihtiyaç duyulacak, performans değerlendirme, kariyer planlama ve gelişimi nasıl yapılacak gibi sorular gündeme gelecektir. Bu soruların cevabı da örgütsel davranış bilimcilerindedir. Sanal çalışma tarzını seçen örgütlerde davranışların ve örgütsel yapının iyi belirlenmiş olması ve çalışanlara benimsetilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada amaç sanal örgütler ve geleneksel örgütlerde çalışanlar arasında farklılığı örgütsel davranış açısından ortaya koymak; ayrıca örgütsel davranış bilimcilerinin sanal örgütlerde hangi önemli görevleri üstleneceğini vurgulamaktır.

**Anahtar sözcükler:** Sanal örgüt, sanal ofis, sanal takımlar, tele-çalışma.

**Abstract:** Recently, people and organizations have come into a new restructuring process with information technologies. One of these applications is also the opportunity of people to choose the job they want to do in anytime, in any place. Virtual organizations developing in this process have challenged the organizational behavior scholars. Working style which has been done far from each other in different environments and times has required new working conditions and management styles. When there has been no physical environment to do the job, the questions like how people have been managed, which form of a leadership has been required, how performance evaluation, career planning and development have been done come to the agenda. Organizational behavior scholars have the answers of these questions. The organizations which have chosen the virtual working style must have determined the behaviors and organizational structure and get people to accept these conditions. The aim of this study is to introduce the differences between the employees of virtual organizations and traditional organizations from the perspective of organizational behaviour and also to stress which important tasks are assumed by the organizational behavior scholars in virtual organizations.

**Key words:** The virtual organization, the virtual office, the virtual teams, tele-working.

---

\* Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yunusemre Kampüsü, Eskişehir.  
Tel: 0222 3350580 - 3245 E-mail: ackirel@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Teknolojinin gelişimi toplumun birçok alanında olduğu gibi örgütlerde de köklü değişikliklere yol açmıştır. Bugün, sanal örgütler her yerde karşımıza çıkmaktadır. Günümüzde bazı örgütler, sermayelerini en yeni teknolojik üstünlükleri kullanarak sanal örgütler yaratmak ya da online iş çevresi oluşturmak için harcamaktadırlar. Daha ucuz, daha kaliteli, daha çabuk bir hizmet anlayışı ile hareket eden örgütler, bilişim teknolojisinden yararlanma sürecine girmişlerdir. Sanal örgütler de bu ihtiyacı karşılamak için ortaya çıkmışlardır.

Sanal örgütlerin sayısı arttıkça, sanal ortamlarda istihdam edilen veya edilmek isteyen çalışan ve yöneticilerin sayısı da artmaktadır. Bazı bilim adamları, bu sanal çalışma tarzının örgütsel davranışçılara meydan okuduğunu düşünmektedirler. Çalışanlar ve yöneticilerin fiziksel olarak ayrı çalışmalarından kaynaklanan tartışmalara sanal takımlar da katılmaktadırlar. Bu durumda birçok yöneticinin kendine sorduğu sorulardan biri “onları göremezsem nasıl yönetirim?” sorusudur. Bu nedenle sanal çalışma tarzını seçen örgütlerde, davranışların ve örgütsel yapının iyi belirlenmiş olması gerekir. Sanal örgütlerde tutum ve inançların düzeni sağladığına inanan örgüt yaklaşımları artık geride kalmıştır.

Örgütsel davranış bilimi sanal örgütlerde oldukça önemli görevler üstlenecektir. Bu açıdan bu alanda da yeni çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle liderlik, güven, motivasyon, iletişim, kültür gibi konuların sanal örgütlerdeki önemini vurgulamakta yarar görülmektedir.

## 2. SANAL ÖRGÜT KAVRAMI

Gerçekte sanal kavramı, “Olmadığı halde, varmış gibi görünen” anlamında kullanılmaktadır. Sanal örgüt, fiziki bir ortam olmadığı halde, insanların iş yaptığı, mal ve hizmet ürettiği, finansal kaynak yarattığı bir örgüt olarak ifade edilebilir.

Sanal örgüt, çalışanların belli bir yerde toplanmadığı, değişik mekanlardaki işletmelerin bir ürün veya hizmet üretiminin belirli safhalarında yer aldığı, bilgisayar olanakları ile sürekli haberleşme içinde bulunan ve sanki tek bir organizasyon gibi müşterilerine mal ve hizmet sunan bir organizasyondur (Koçel, 2005, s.340).

Sanal çalışma düzeni ile çalışanların sayılarında da önemli ölçüde azalmalar olmuştur. Bürokratik işlemler ve hiyerarşik yapı azalmıştır. Günümüzde ofisi olmadan çalışanlara oldukça sık rastlanmaktadır. Evde, tatilde veya halka açık yerlerde çalışmak doğal bir hale gelmiştir. Bu dönüşüm, bilgi teknolojileri sayesinde gerçekleşmiştir. Bilgi teknolojileri, insanların istedikleri anda personelinin, meslektaşının yanına gitmeksizin, bilgiye ulaşmak için özveride bulunmaksızın çalışabilmelerini mümkün hale getirmiştir.

## 3. SANAL ÖRGÜTLERİN SAYILARINDAKİ ARTIŞLARIN NEDENLERİ

Bilgi ve iletişim ağının işlemediği sanal örgütlerde, çalışanlar verimsiz ve iş göremez hale gelirler. Şüphesiz teknoloji ve yönetim anlayışlarının değişmesi, kentleşme ile ortaya çıkan ulaşım problemleri, kadın işgücünün artışı, ek gelir ihtiyacı gibi konular, sanal örgütlerin sayılarının artmasına neden olmaktadır. Teknoloji alanında yaşanan gelişmeler, ge-

lişen bilgisayarlar, küreselleşme sonucu işbirliğine duyulan ihtiyacı attırmıştır. Artan ihtiyaçlar sanal örgütlerin gelişmesini ve birçok yeni iş dalının sanal ortamda gerçekleşmesini sağlamıştır (Towsend, De Marie, Hendrickson,1998, s.17-30).

Nerede çalışırız, ne zaman çalışırız, nasıl iletişim kurarız gibi sorular teknolojiyi harekete geçirmiştir. Elektronik posta ( e-mail), sesli mesajlar, cep telefonları, diz üstü bilgisayarları, video konferans araçları veya donanımı, takım çalışmasını ve sanal örgütleri hareketlendirmiştir (Wall, Kemp, Jackson, Clegg, 1986, s.280-304).

Sanal örgütlerin sayılarının artmasının nedenlerini aşağıdaki başlıklar altında toplamak mümkündür (Cascio, 1999, s.3):

- Arazi giderlerinin artması kiralara yüksek olması: Örneğin IBM, ihtiyacı olanların dışında tüm çalışanların ofislerini kapatarak yıllık %40, %60'lık bir alan açığa çıkarmıştır.
- Artan üretim ihtiyacı: Sanal örgütlerin devreye girmesi ile IBM'in telekomünikasyon alanında çalışanlarında %40 üretim artışı gözlenmiştir.
- Yüksek Kazanç: Hewlett Packart, satışlarını sanal iş alanlarına kaydandıktan sonra elemanlarının gelirlerini iki katına çıkarmıştır (O'Connell,1996, s.51). Bunun nedeni ofis malzemeleri, kira giderleri, kırtasiye malzemeleri, elektrik vb. gibi giderlerin ortadan kalkmasıyla sağlanan kazancın çalışanlara aktarılmasıdır..
- Gelişen Müşteri Hizmetleri: Yapılan araştırmalar, satıcıların ofisleri olmadığından müşterilerle yüz yüze görüşmelere daha çok zaman harcadığını ortaya çıkarmıştır. Bu durum ise bazen çalışanların ofislerinde gereksiz zaman harcadıklarına işaret etmektedir.

Sanal örgütler kazançların yanı sıra, bazı maliyetler de yüklemektedir. Evde çalışanlar, bazen ek ücretler isteyebilmekte, ayrıca malzeme ve ileri teknoloji beklentileri içersinde olmaktadır. Sistemin devamlılığı açısından iyi bir teknolojiye gereksinim vardır ve bu teknolojinin maliyeti oldukça yüksektir. Ayrıca terfi, kariyer ve fark edilme, sanal örgütlerde çalışanlar açısından önemli bir konudur. Bu motivasyonu sağlamak ise ayrı bir maliyeti gerektirmektedir. Sanal örgütler etkin bir motivasyon yönetimi sağlayamazsa, yüz yüze etkileşimin olmadığı ortamlarda, çalışanlar iş dışında birçok faaliyetle ilgilenip işlerini aksatabilirler.

#### 4. SANAL DÜZENLEMELERİN UYGUN OLDUĞU ORTAMLAR

Sanal örgütlerin oluşturulması uygun koşullara bağlıdır. Her şeyden önce örgütün geleneksel örgüt yapısını değiştirmesi ve web tabanlı iş akış modeline, yani online organizasyon yapısına geçmesi gerekmektedir. Örgütün iş süreçlerinin teknolojiye ve dolayısıyla sanal örgüte uygun hale getirilip, düzenlenmesi gerekir.

Sanal örgütler, her meslek dalı için uygun değildir. Satış, pazarlama ve danışmanlık, en uygun olan sektörlerdir. Sanal çalışma düzenininin, yeni işe girmiş veya yeni bir pozisyona atanmış bireylere bırakılmaması gerekir; çünkü diğer çalışanlarla planlı bir biçimde çalışmak, sanal örgütlerde başarı için bir anahtardır. Yeni işe girmiş birey, henüz çalışanları tanımadığı ve örgütün kültürel yapısını, işleyiş biçimini tam kavrayamadığı için güçlükle çeker.

Çalışanlar, programlanmış iş saatlerine ve klasik çalışma ortamlarına alışkın olduklarından, çok farklı bir ortamda çalışmak için uygun olmayabilirler. Sanal ortamlarda yönetici olmak da oldukça zor bir iştir. Çalışanlar, nerede çalışacağım, ne iş yapacağım, kimlerle çalışacağım, nasıl yükseleceğim, yöneticim kimdir veya nasıl bir kişidir gibi sorulara cevap ararlar. Yöneticiler ise, görmeden nasıl yöneteceğim, çalışmalarımı nasıl değerlendireceğim, davranışlarımı nasıl gözlemleyeceğim, kontrolü nasıl yapacağım gibi sorulara cevap ararlar.

Sanal düzenlemelerde liderlerin ve çalışanların da kişilik ,yetenek, bilgi ve tecrübe açısından sanal örgütlere uygun olması önemlidir. Örgütlerine ve kendilerine güvenen liderlerin ve çalışanların sanal ortamlarda daha başarılı olabilecekleri söylenebilir. Sanal örgütlerde uygun ortam veya uygun kişilerin saptanması ve uyum sağlamaları için bazı programlar düzenlenebilir. Örneğin, sanal bir örgütte çalışan takım üyesinin bir iş gününü anlatan video gösterimi yapılabilir. Ayrıca kişilerin sanal örgütlerde yeterli olup olmadıklarının ölçülüp test edilmesi gerekir. Örgütte tüm çalışanların sanal ortamda çalışanlara güvenmeleri, iletişim kurmaları sağlanabilir.

Sanal iş ortamları yaratıp, uygun çalışanları bulan yönetici, bundan sonra neler yapar ve nasıl başarılı olur? Sanal iş ortamları yaratmanın yollarından biri sanal takımlar, diğeri de tele çalışmadır.

#### 4.1.Sanal Takımlar

Geleneksel çalışma anlayışlarının değişmesi ile birlikte bilgi teknolojilerini kullanarak iletişim sağlayan ve faaliyet gösteren sanal takımlar ortaya çıkmıştır. Sanal örgütlerde sanal takımların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Sanal takımlar, iş ortamında ortak bir çalışma yapmalarına rağmen birbirlerini görmeyen, aynı ortamı paylaşmayan, teknolojik gelişmelerin desteğiyle takım mantığı çerçevesinde çalışan bireyler topluluğu olarak tanımlanmaktadır. Sanal takımlar genelde hızlı, yetenekli, değişikliklere kolay uyum sağlayan çalışanlardan oluşur. Sanal takım üyeleri örgütte sosyal ilişkilere açık, kolay uyum sağlayan, çatışmalarla başa çıkabilen, rekabete açık bireyler olmalıdır (Lipnack ve Stamps, 1997, s.225).

Sanal takımların örgütlere sağladığı bir takım avantajlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Clark, 1999, s.219-221):

- Zamandan, ulaşımdan, kira harcamalarından tasarruf ederek başka ihtiyaçlara harcamaya yapabilirler, örneğin danışmanlar kullanabilirler.
- Takımların fiziksel olarak bir arada olmasına gerek yoktur, birbirine yakın olsun, olmasın toplanabilirler.
- Sanal takımlar yüksek performanslı çalışanları ellerinde tutmaya çalışarak ücret ödeme konusunda şirkete yetki verirler.
- Çalışanlar, iş ve özel yaşamlarını bir arada uyum içinde sürdürürler.
- Dinamik takım üyeliği, bireylere kolayca bir projeden diğerine geçebilme imkânı sağlar.
- Çalışanlar aynı anda birden çok takımda çalışabilirler.
- Takımlar, iletişim yoluyla küresel pazarların ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılayabilirler.



Şüphesiz sanal takımların birtakım sakıncaları da vardır: Fiziksel etkileşim yetersizliği, yüz yüze iletişim olmaması, motivasyon eksikliği yaratabilir. Bilindiği gibi bireylerin örgütsel sosyalizasyon süreçlerinde grup olabilmeleri için aralarında fiziksel yakınlık olması, informal iletişim, duygu ve düşüncelerin paylaşılması çok önemlidir.

Özellikle geleneksel kültürün hakim olduğu bazı Ortadoğu ve Asya ülkelerinde yüz yüze ilişkilerin ayrı bir önemi vardır. Bu ülkelerde neyin söylenmediği, çoğu zaman neyin söylendiğinden çok daha önemlidir. Bu kültüre sahip olan örgütlerde, sanal düzenlemelere çalışanların uyum sağlaması çok zordur. Sanal takımların, kolektif kültürleri çok baskın olmayan, farklı etnik kökenden gelen bireylerin oluşturduğu örgütlerde daha başarılı olabileceği söylenebilir(Clark, 1999, s.219-221).

Bütün bu sakınca ve faydalara rağmen küreselleşme, teknolojinin gelişmesi, zamandan tasarruf sağlanması, mesleklerin çeşitlenmesi, iş olanaklarının azalması, kalifiye iş gücüne olan ihtiyacın artması ile birlikte sanal takımların sayısının artacağı düşünülmektedir.

#### 4.1.1. Sanal Takım Üyeleri ve Yöneticilerinin Yetiştirilmesi

Sanal bir örgütte çalışmak, yeni bir örgütlenme, yönetim ve liderlik tarzını gerektirir. Gelişmiş teknolojilerin kullanıldığı örgütlerde, çalışanlar zamanlarının büyük bir bölümünü takım ortamında geçirmektedirler. Henüz takım çalışmalarının uygulanmadığı örgütlerde, sanal takımların oluşturulması bir kat daha karmaşıklık getirmiştir. Böylece sanal takımların eğitilmesi ve yetiştirilmesi konusu gündeme gelmiştir. Burada amaç, bazı konuların önemini vurgulamak ve zengin bir eğitim programı yaratmaktır (Cascio, 1999, s.7).

- Takım performansını arttırmada yazılımın nasıl kullanılacağına eğitimi verilmelidir.
- Düşüncelerin ve eleştirilerin nasıl iletileceği çok önemlidir. Çünkü beden dili ve el hareketleri gibi geleneksel ipuçlarının olmadığı durumlarda yanlış anlamalar olabilir.
- Sanal takımlarda memnuniyetsizliğin ve kızgınlığın nasıl ifade edileceğinin öğretilmesi önemlidir. Performans değerlendirme ve ödüllendirmenin nasıl uygulanacağı belirlenmelidir.
- Sanal takım üyelerine genel kültürel değerleri öğretmek gereklidir. Çünkü takım üyeleri değişse de kültürün devamı sağlanmalıdır.

Burada sadece takım üyelerine değil yöneticilere de büyük görevler düşmektedir. Sanal takımlarda iyi bir yönetim isteniyorsa gözardı edilmemesi gereken üç önemli unsur bulunmaktadır. Bunlar sırası ile farkındalık, iletişim ve motivasyondur (Akar, 2005, s.1-3).

**Farkındalık;** Sanal takımların başarılı bir biçimde yönetilebilmesi için en önemli unsur farkındalıktır. Burada kastedilen yöneticinin nasıl bir çalışma koşulunda görev yapacağını bilincinde olmasıdır. Yönetici, başlangıçta işleri yeterince kontrol altında tutamadığı hissine kapılabilir. Örneğin yönetici yapılan işleri göremeyecek, takım üyelerinin masalarının arasından yürüyerek geçemeyecek, zamanlarını nasıl değerlendirdiklerini göremeyecektir.

**İletişim;** Özellikle astların çalışmalarını yeterince kontrol etmenin en önemli yolu iletişim sürecinden geçmektedir. Sık sık iletişim kurmak, takım elemanlarının hem yönetici ile hem

de birbirleri ile iletişim sürecini devam ettirmelerini sağlamak ve desteklemek yöneticinin görevleridir. Aksi durumda çalışanlar merkezden kolaylıkla kopabilirler. Teknolojinin sağladığı bütün iletişim kanallarını aktif olarak kullanabilmek bu süreci kolaylaştıracaktır.

**Motivasyon;** Yöneticilerin kişisel motivasyon unsurlarını göz ardı etmemeleri gerekir. Sanal takımlarda çalışacak kişilerin seçiminde kişisel özellik ve tercihlerde göz önünde bulundurulmalıdır. Örneğin evden çalışma seçeneği ele alındığında, bazı çalışanlar için rahat bir giyim ve terlikle evde tek başına çalışma fikri motive edicidir. Bazı çalışanlar ise kendilerini bu ortamda yalnız hissedip bir kahve ya da sigara molası esnasındaki sohbet ortamını özleyebilirler. Merkezden uzakta çalışan takım üyeleri, motivasyon ve disiplinlerini kaybedebilirler.

Sanal örgütlerde en çok kullanılan takımlar, görev veya proje takımlarıdır. Bu gruplar, belirli bir problemi çözmeye veya belirli bir görevi yerine getirmek için yapılırlar. Görev tamamlandığında veya problem çözüldüğünde sanal takımlar dağılır ve normal görevlerine geri dönerler. Ancak görev geçici de olsa, hepsi aynı örgütün elemanlarıdır. Amaç, örgüt bağlılığı yaratmak ve çalışanları ortak amaçlar doğrultusunda bütünleştirmektir. Takımların rollerini belirlemek, bireyler arasındaki işbirliğini arttırmak önemlidir. Kişinin neyi düşündüğünü bilmek, aralarındaki görev dağılımı karmaşasını çözmek için sanal takımlarda açık bir liderlik modeli oluşturmak gerekebilir.

## 4.2. Tele-Çalışma

Sanal iş düzenlemelerinin diğer bir şekli de tele-çalışmadır. Nilles, Carlson, Grag, Hanne-man, tele-çalışma kavramını fiziksel olarak seyahat etmek yerine bilgi teknolojilerine bağlı çalışanların birbirleriyle iletişim kurarak çalışması olarak ifade etmişlerdir (Niles, 1998, s.225). Bir diğer anlamı ile kişinin bilgisayar aracılığı ile işlerini evden halletmesidir. Tele-çalışma, günümüzdeki çalışma biçimlerinin en yenisi olmakla birlikte, gerçekte geçmiş eskilere kadar giden bir çalışma biçiminin, yani evde çalışmanın değişmekte olan bir türünü oluşturmaktadır.

Bazı yazarlara göre de Tele çalışma, zamanın önemli bir kısmını işverenden veya geleneksel işyerinden uzak olarak çalışılan, geniş kapsamlı iş aktivitelerini kapsayan esnek çalışma biçimi olarak tanımlanmıştır (Akkirman, 2004, s.9).

Evde yapılan tele-çalışmada, çalışanların evleri aynı zamanda işyerleridir. Tele-çalışma biçimini tercih edenlerin evlerinde kendilerine özel bir oda hazırladıkları, bu odayı özel işyeri koşullarına göre düzenledikleri ve işyeri şekline dönüştürdükleri araştırmalarda gözlenmiştir (Mirchandani, 1999). En son 1997'lerde yaklaşık 11 milyon Amerika'nın tele çalışmayı tercih ettiği ortaya çıkmıştır (Jackson, 1997, s.40). 2000'li yıllarda bu sayının daha da arttığı düşünülmektedir.

Tele-çalışma, şartlar uygun olduğunda (yani doğru iş, doğru kişi, doğru neden, doğru yönetici) çalışanların stratejik planlama beceri ve yeteneklerini dramatik bir şekilde arttırdığını göstermektedir (Warner, 1997, s.166). Teknolojinin insanların yerini aldığı, işsizliğin arttığı ortamlarda, tele çalışma sistemleri özendirilmelidir. Tele-çalışmanın işverenler açısından nitelikli çalışana daha kolay temin etmek, işe devamsızlığı azaltmak, müşteri memnuniyetini arttırmak, fiziksel alanları daha etkin kullanmak, kira ve ulaşım giderlerini azaltmak gibi faydaları vardır. Çalışanlar tele-çalışmayı masraflarda azalma, zaman tasar-

rufu, işle ilgili strese azalma, iş yerinde bağımsız çalışabilme, iş ve aile sorumluluklarını dengeleyebilme olanağı olarak görmektedirler (Filiz, 2002, s.2).Örneğin evde bakmakla yükümlü olduğu bireyler varsa (yaşlı veya çocuk gibi) çalışan tele-çalışma sayesinde daha çok performans gösterebilir.Ayrıca çalışanların işe geliş gidiş saatlerinin, işi yapma süreçlerinin kontrol edilmemesi de bir tercih nedeni olabilir.Tele-çalışmayı tercih edenlerin %75'inin aileleri ile daha çok meşgul olup eşlerine , çocuklarına daha çok zaman ayırdıkları için mutlu , morali yüksek ve daha az stresli oldukları gözlenmiştir (Jackson, 1997, s.40).

Tele-çalışmayı uygun bulan yöneticilerin yanında, birçok yönetici de, tele-çalışmanın takım çalışmasına uygun olmadığını düşünmektedir. Uygulama açısından bazı olumsuzluklarla karşılaşılabilir. Çalışanlar açısından bakıldığında (bazılarına göre) nitelik kaybına yol açmaktadır. Ayrıca tele-çalışmanın kadınları ve özürlüleri geleneksel işyerinden uzaklaştırarak ayrımcılığa yol açtığı ileri sürülmektedir. Özellikle evde tele çalışmanın kadının yükünü arttırdığı, gelir düşüklüğüne ve sosyal izolasyona yol açtığı, kariyer fırsatlarını engelleyerek önceden elde ettiği kazanımları ortadan kaldırdığı düşünülmektedir (Filiz, 2002, s.2).

Bu olumsuzluklara rağmen tele-çalışmanın teknolojinin gelişmesi ile birlikte geleceğin çalışma şekli olacağı ve yaygınlaşacağı açıktır. Tele-çalışmada çalışanların motivasyonunu arttırmada , takım çalışması ve örgüt bağlılığı yaratma konusunda örgütsel davranış bilimcilere görevler düşeceği açıktır.

## 5.SANAL ÖRGÜTLERDE YÖNETİCİLERİN GÖREVLERİ

Sanal örgütlerde yöneticilerin en büyük problemleri performans değerlendirme sistemleridir. Daha önce de belirtildiği gibi çalışanları göremezse nasıl değerlendireceği konusu son derece önemlidir.

Sanal örgütlerde yöneticinin performans yönetimini gerçekleştirebilmesi için üç önemli konuya dikkat etmesi gerekir. Bunlar sırası ile yöneticinin arzulanan performans tanımlaması, performansı kolaylaştırması, performans konusunda çalışanları cesaretlendirmesidir (Cascio, 1996, s.11). Bu konular tüm örgütlerde önemli olmakla birlikte, sanal çalışma düzenlerinde yönetici ve çalışanların bir arada olmaması nedeni ile yöneticilerin performansı yönetebilmesi daha da önemli ve gereklidir.

### 5.1.Performansın Tanımlanması

Sanal örgütlerde performansın belirlenmesinde öncelikle, çalışanların kendilerinden ne istenildiğini bilmeleri önemlidir. Çalışanların birbirinden fiziksel olarak ayrı olduğu, kendi kendini yöneten takımlarda sorumlulukların açık olarak belirlenmesi gerekir.

Sanal örgütlerde, performansın doğru tanımlanmasında yöneticiler bazı soruların cevaplarını aramalıdır. Örneğin;

- Takım üyelerinin rollerine tam olarak uygun olmalarını bekliyor musunuz?
- Takım üyeleri hangi sorumlulukları paylaşacak? (Yeni üyeler seçme, birbirlerinin performanslarını değerlendirme vb.)

- Takım, bir lider seçecek mi? Bu kişinin sorumlulukları ne olacak?
- İhtiyaç duyulursa disiplin probleminden kim sorumlu olacak?
- Takım, kararları nasıl verecek?
- Takım, hangi kararları almakta otorite sahibi olacak?

Bu soruların cevabını bulan yöneticiler, sanal örgütlerde çalışanların performanslarını değerlemede zorluk çekmeyeceklerdir.

## 5.2. Performansı Kolaylaştırma

Yüksek performans beklentisi olan yöneticilerin önem verdikleri bazı konular vardır. Bunlardan bir tanesi çalışanların önlerindeki engelleri ortadan kaldırmak, diğeri işin doğru ve zamanında yapılması için uygun kaynaklara ulaşmak, üçüncüsü ise işe uygun elemanları seçmektir (Cascio,1999, s.12).

Yöneticilerin önem vermesi gereken konular sanal örgütlerde nasıl gerçekleşecektir? Sanal ortamda çalışmak performansı engeller mi? Örneğin önemli bilgilerin alınmasındaki gecikmeler, dosyalara ve bilgi bankalarına çabuk ulaşamama, işyeri ortamının olmaması performansı olumsuz etkileyebilir. Bu engelleri ortadan kaldırmak yöneticinin görevidir.

İyi bir performans için engeller ortadan kaldırıldıktan sonra ikinci adım kaynak sağlamak-tır. Bu kaynaklar da sermaye, materyal ve insan kaynaklarıdır. Kaynaklar sağlandıktan sonra performans sergilemek, çalışanlara bağlı bir süreçtir.

Performansı kolaylaştırmanın diğere önemli bir noktası da çalışanların seçimidir. Yöneticilerin istediği en son şey, işlerine ilgisiz, çalışmayı sevmeyen, sorumluluk almayan insanlar görmektir. İş analizleri yapmak, yetenekler doğrultusunda eleman almak seçim hatalarını önlemektedir. Yüksek performans beklentisi olan yöneticiler bütün bu detaylara dikkat ederler ve işi şansa bırakmazlar.

Sanal ortamlarda kişiler daha özerktir, daha fazla risk alabilir, daha çok deneme yanılma yöntemlerini kullanabilirler. Yöneticinin işi, performansı belirlemek, en yüksek performansı etkileyecek engelleri aşmak ve çalışanların işini en iyi şekilde yapmaları için gerekli kaynakları sağlamaktır. Sanal ortamlarda mutlaka etkin teknoloji kullanımının yanında, bir takım eğitim tedbirleri de gerekebilir. Örneğin e-posta ile sesli mesajların kullanımı, video konferansların düzenlenmesi ve hepsinden önemlisi yüz yüze iletişimin sıklığıdır.

## 5.3. Performansın Cesaretlendirilmesi

Performansın artması için yönetici, çalışanları cesaretlendirmeli ve motive etmelidir.

Örgütlerde yöneticiler:

- Çalışanın gerçekten hak ettiği miktarda,
- Yerinde ve zamanında,
- Adil bir şekilde verilecek ödüllere özen göstermelidirler.

Performansın motive edilmesi için her seviyeden kişilere ödül vermek gerekir. Örneğin, çalışanlara onlar için neyin önemli olduğunu sormak anlamlı bir başlangıç olabilir. Alınan cevaplara göre uygun ödüller tasarlanabilir. Ödül zamanlarını planlamak gereklidir. Örneğin, ödüllü bir başarının hemen sonrasında vermek çok önemlidir. Performans ve ödülün alınmış zamanı arasında gecikme olursa, bu sefer ödül anlamını kaybedecektir. Özellikle sanal ortamlarda çalışanların gözardı edilmemesi, eşit olarak ve zamanında ödüllere sahip olmaları uzakta çalışanların (görüş dışı, akıl dışı) algısını önlemede ve çalışanları pekiştirmede önem kazanmaktadır. Son faktör adaletli ödül dağılımıdır. Gerçekte adalet kişiye göre değişkenlik gösterir. Kişi genelde örgüte olan katkıları ile aldığı ödülü karşılaştırır. Burada çalışanların önem verdiği üç konu vardır (Cascio, 1999, s.12):

Diğer çalışanlar: Örgüt içinde ve dışında aynı işi yapan kişilerin aldığı ödülleri karşılaştırma.

Kendisi: Kişinin değişik zamanlarda kazandığı ödülleri ve katkılarını araştırma.

Sistem: Örgütün verdiği sözleri tutup tutmadığını karşılaştırmaktır.

Sanal ortamlarda en önemli performans artırma yöntemi düzenli iletişimdir. Sadece e-postalara bağlı kalmamak önemlidir. İnsanların değişik zaman dilimlerinde çalışıyor olmaları, sanal örgütlerde düzenli iletişimi gerekli kılmaktadır.

## 6. SANAL ÖRGÜTLERDE ÖRGÜTSEL DAVRANIŞIN GELECEĞİ

Sanal iş alanları, örgütlerdeki davranış hakkındaki geleneksel görüşlere bir anlamda meydan okumaktadır. Sanal örgütlerde örgütsel davranış biliminin nasıl ve nerede uygulanacağı ve nasıl gelişeceği tartışma konusu olabilecektir. Örneğin, örgüt tele-çalışan alırken işe geç gelme, işe gelmeme, işten kaytarma konusunda neler söyleyecektir? Sanal örgütlerde liderlik konusu nasıl bir gündem oluşturacaktır. Bu çalışma ortamlarında uygun liderlik modeli var mıdır? Olumsuz durumlarla karşılaşıldığında çalışanlar nasıl yargılanacaktır? Sanal örgütlerde fiziksel bir iş ortamı yoksa güven ortamı, örgütsel bağlılık nasıl oluşturulacaktır?

Sanal örgütlerde örgütsel davranış bilimciler bu soruların cevaplarını tekrar gözden geçirmelidirler. Sanal örgütlerle birlikte örgütsel yapıdaki değişiklikleri ve örgütlerin yeni elemanlarını gözden geçirmek gereklidir. Daha verimli çalışmak için neler yapılabilir? Bu konuda yöneticiler yeni motivasyon, liderlik ve denetim biçimi belirlemelidir. Sonuçta aynı çalışma ortamının paylaşılmadığı bir çalışma biçimi olsa da insan davranışlarının yönetilmesi, tanımlanması, ilişkilerin ve iletişim biçimlerinin düzenlenmesi gerekmektedir.

**Tablo 1. Küresel Sanal Takımlar için Başarı Faktörleri**

Sanal Takımlara İlişkin Güçlükler	Küresel Sanal Takımlar için Başarı Faktörleri
İletişim	<ul style="list-style-type: none"><li>. Sürekli iletişimi vurgulamak</li><li>. Toplantı programları ve iletişim kuralları oluşturmak</li><li>. Periyodik yüz yüze toplantılar düzenlemek</li><li>. Sanal takımın kurulma aşamasında takım oluşturma faaliyetlerini gerçekleştirmek</li></ul>
Kültür	<ul style="list-style-type: none"><li>. Kültürel farkındalık duygusu aşlamak</li><li>. Birbirini tamamlayan kültürlerden takımlar yaratmak</li></ul>
Teknoloji	<ul style="list-style-type: none"><li>. Çoklu bilgisayar destekli iletişim sistemlerinden yararlanmak</li><li>. Takım üyelerini farklı bilgisayar destekli iletişim sistemlerinin kullanımını konusunda eğitmek</li><li>. Farklı coğrafi konumlardaki alt yapıların uyumluluğundan emin olmak</li><li>. Uluslararası telekomünikasyona karşı politik ve ekonomik engellerin değerlendirilmesini yapmak</li></ul>
Liderlik	<ul style="list-style-type: none"><li>. Takım amaçları oluşturmak ve sürekli performans geri bildiriminde bulunmak</li><li>. Takım birlikteliğini ve uyumluluğunu sağlamak</li><li>. Sanal takım üyelerine karşı esneklik ve empati göstermek</li><li>. Kültürel farkındalık yaratmak</li></ul>

**Kaynak:** Timothy Kayworth, Dorothy Leidner (2000).The Global Virtual Manager: A Prescription for Success, European Management Journal, Vol.18, No.2, s.190.

Tablo 1’de de görüldüğü gibi örgütsel davranış bilimcileri sanal örgütlerde de sanal takımlarda olduğu gibi iletişime, kültüre, teknolojiye ve liderlik davranışlarına ilişkin tedbirler alarak sanal çalışma ortamlarını özendirebilirler. Çalışmamızda Tablo 1 geliştirilerek güven, liderlik, motivasyon, uygun eleman seçimi, iletişim, örgütsel kültür ve kimlik kazandırma sanal örgütün başarısında örgütsel davranış bilimcilerinin yol göstereceği önemli konular olarak incelenecektir.

## 6.1. GÜVEN

Örgütsel davranış bilimcilerinin sanal örgütlerde üzerinde durmaları gereken konulardan bir diğeri de güvenidir. Güven, örgütün veya bireyin dürüstlüğü ,doğruluğu ve güvenilirliğine olan inanç ve itimat olarak tanımlanır. IBM, Motorola gibi şirketlerde yapılan araştırmalar başarı ve başarısızlığı güvene bağlamışlardır (Lipnack ve Stamps, 1997, s.22). Geçmişte yaşanan tecrübeler doğruluk, dürüstlük konusunda çalışanlara fikir verir. Örgütlerde güven; iş maliyetlerini azaltan ilişkilerde gizlilik ve güvenliği arttıran, bağımsızlığı ve etkili iletişimi geliştiren bir ortam yaratır. Özellikle fiziksel olarak ayrı yer, ülke veya şehirde olan, birbirleriyle iletişim için teknolojiyi kullanan, birbirlerini nadiren veya hiç görmeyen çalışanlar için çok daha önemlidir (Jarvenpaa, Knoll, Leidner, 1998, s.31).Takım üyeleri arasında fiziksel ve psikolojik uzaklık, yüzyüze iletişimin yokluğu, ortak bir iş geç-

mişinin paylaşılmaması güveni azaltmaktadır (Kanawatanachai ve Yoo, 2002, s.187-213). Bir arada çalışmayan bireylerin birbirlerine güven duymaları oldukça zordur. Sanal çalışma ortamında çalışanlar ile aralarında karşılıklı güven esasına göre oluşan psikolojik sözleşme yok olmuştur. Sanal çalışma düzenindeki geçici iş ilişkileri, iş tanımlarının tam tanımlanmamış olması iş güvencesi yoksunluğu yaratmaktadır. Bilgiye anında ulaşamama adaletsiz bir politikanın algılanmasına, çalışanların belirsizliğe yönelik endişe duymalarına neden olabilmektedir (Roskies ve Guerin, 1990, s.345-359). Psikolojik güven, fiziksel anlamda bir güvenden çok, işyerine duyulan duygusal bir güvendir. Çalışanlar kendilerini güvende hissettiklerinde işlerine daha çok sahip çıkabilecek ve verimli olabilecektir. Sanal örgütlerde güven yüksekse bu örgütün yaşam döngüsünü etkiler. Örneğin yeni bir sanal takımın oluşması için dürüstlük gereklidir. Dürüstlüğün yerleşmesini sağlayan faktörlerden biri de çalışanların ortak amaçlar doğrultusunda bütünleşmesidir. Böylece sanal örgütte takım çalışmaları sona erdiğinde güven ve dürüstlük , yeniden oluşturulacak takımlara miras olarak kalacaktır (Lipnack ve Stamps, 1997, s.224).

Ancak güven kültürünün geliştirilmesi kolay değildir. Güven genellikle uzun vadede belirli deneyimlerden geçtikten sonra oluşabilir. Örgütte çalışanlar arasındaki ilişkilerde belirsizlik ve karmaşıklık kontrol altına alınarak güven kazanılabilir; çünkü güven istenmeyen davranışlardan bireyi uzaklaştırır, meslek ve örgüt bağlılığı yaratarak performansı artırır.

## 6.2. LİDERLİK

Sanal örgütlerde liderlik önemli bir konudur; özellikle çalışanlarda güven oluşturulmasında etkin bir rol oynar. Sanal örgütlerde liderler farklı bir iş çevresinde oldukları için, iyi bir yönetim tarzı ve politikaları uygulama durumundadırlar. Örgüt yapıları geleneksel örgütlerden farklı olduğu için, liderlik tarzları da farklı olmalıdır.

Sanal liderin sanal ortamda işbirliğini, güveni ve etkin iletişimi sağlayabilecek uygun teknoloji seçebilme ve kullanabilme, güveni oluşturabilme, kültürel farklılıkları yönetebilme ve çalışanlara koçluk edebilme gibi yeteneklere sahip olması gerekmektedir.

Tablo 2. Sanal Takım Lideri Yetenekleri

Yetenek Alanları	Beceriler
Performans Yönetimi ve Koçluk Etme	. Performans hedefleri koyabilme ve strateji geliştirebilmesi . Takım etkinliği için ölçüler koyabilmesi . İnfornel ve formel performans geri bildirim verip alabilmesi . Takım üyelerini adil olarak ödüllendirebilecek stratejiler geliştirebilmesi
Uygun Teknolojinin Seçimi ve Kullanımı	. Kullanılacak teknolojide takımın görevi ve türü, takımın deneyimi, takım üyelerinin yetenekleri ve organizasyon karmaşıklığını göz önüne alarak planlayabilmesi . Sanal iş toplantıları yapabilme ve gündemi planlayabilmesi
Kültürlerarası Yönetim	. Kültürel farklılıkları yapıcı olarak tartışabilmesi . Sadece uzlaştırma yolu ile değil aynı zamanda kültürel farklılıklardan yararlanarak bir çalışma ortamı yaratabilmesi . Planlama, iletişim, gözden geçirmeler ve toplantılar gibi takım faaliyetlerinin takım üyelerinin kültürleri ile nasıl bir etkileşim içinde olacağını göz önüne alıp planlayabilmesi
Kariyer Geliştirme Süreci	. Takım üyeleri ile beraber kariyer planlaması yapabilmesi . Takım üyelerinin yeni görevlerde çalışabilmesi için takım üyelerini üst yönetime karşı savunması
Güvenin Oluşturulması	. Verdiği sözleri yerine getirmesi . Çalışanlarla kısa süre içerisinde iyi ilişkiler kurabilmesi

**Kaynak:** Ali Deniz Akkirman, Sanal İşyerinde Örgütsel Davranış, İstanbul, 2004, s.124 içinde Duarte Deborah and Snyder Nancy Tennant, Mastering Virtual Teams, Jossey-Bass Publisher, 1999, San Francisco.

Tablo 2’de de görüldüğü gibi liderlerden problem çözme, yönetme, gözetleme gibi fonksiyonlar beklenilmemektedir. Liderden daha çok güven sağlama, motive etme, yaptığı işin önemli olduğunu, bağlı olduğu örgütün kültürel yapısını benimsetme gibi konulara önem vermesi beklenmektedir. Sanal örgütlerde lider çalışanların kendi kendilerini denetledikleri oto kontrol sistemi sağlamalıdır. Yöneticiler, örgütlerde yapısal ve davranışsal özellikleri sürekli öğrenme, gelişme, yenilik ve yaratıcılığa dayandırılmalıdır. Verdikleri eğitimlerle örgüt üyelerinin sorgulama yeteneklerini, tolerans, otonomi ve esneklik özelliklerini geliştirmelidirler.

Özetle yöneticilerin sanal örgütte başarılı olabilmeleri için aşağıdaki özellikleri taşımaları gerekmektedir (Casco, 1999, s.1-13):

- Gözetim alanı dışında olduklarında da çalışanların görevleri yerine getireceğine yönelik bir inanca sahip olmak,
- Pozitif ve açık bir tutuma sahip olmak,
- Çalışanlarla bir arada veya uzakta olsa da, formel veya informel anlamda doğru iletişim kurabilme becerilerine sahip olmak,



- Örgütü iyi temsil edebilme yeteneğine sahip olmak ve işler tamamlanana kadar peşlerini bırakmamak.

İyi bir lider sanal örgütte sosyal iletişime de önem vermelidir. Örneğin çalışanlarına e-mail aracılığı ile konferans duyurularını iletmek, zaman zaman formel ya da informal toplantılar yaparak bir araya gelmeyi sağlamak veya teşekkür mesajları atmak alınacak önlemler arasında sayılabilir (Gould, 1997, s.1-6).Yöneticinin bu davranışları çalışanların kendilerini örgüte ait hissetmelerine ve örgütte çalışanlarla iletişim kurmalarına neden olur.

### 6.3.MOTİVASYON

Daha öncede belirtildiği gibi sanal çalışma ve geleneksel çalışma arasındaki en önemli fark, ortak bir çalışma alanının olmamasıdır. Sanal çalışma düzeninde aynı mekanda çalışmamak bireysel motivasyonu azaltmakta, bireyin örgütle bütünleşmesini güçleştirmektedir.

Sanal örgütlerde bir diğer önemli konu, kariyer gelişim fırsatlarından yararlanamamanın yarattığı motivasyon eksikliğidir. Sanal örgütlerde çalışanlar genellikle projelerde görev aldıklarından, projenin bitmesi görevlerin de sona ermesi anlamına gelmektedir. Çalışanların işlerinin geçici olduğunu düşünmesi, gelecek garantilerinin olmaması kariyer fırsatlarını değerlendirememelerine neden olmaktadır. Bu durum ise çalışanlarda moral bozukluğu yaratmakta, kendini örgüte ait hissetmemesine neden olabilmektedir. Bu olumsuzlukların giderilmesinde yöneticilere büyük görevler düşmektedir. Örneğin projeleri bitmeden yeni proje planlama sürecine çalışanları dahil etmek, fikirlerini almak, örgütün gelecekteki kariyer planlarında sanal çalışanların yerlerini ve hedeflerini göstermek çözüm olabilir. Çalışanların aralarındaki tek iletişim bağı teknolojidir.Bu nedenle de örgütte gerçekleşen sosyal faaliyetlere katılımlarını artırarak, çalışmaya istek yaratmak gerekmektedir.(Wiesenfeld, Raghuram, Garud, 1999, s.777-790).

Deneyimler evde çalışanlar için gözden uzak olan gönülden uzak olur sendromunun geçerli olduğunu göstermiştir. Daha az takdir edilmekte ve ilginç yeni işlerin yarattığı fırsatlardan yararlanma olanakları daha az olmaktadır. Kafeteryada bir rastlantı sonucu yapılan toplantılar, öğle yemeğinde alınan kararlar geleneksel çalışma ortamlarında sık rastlanılan bir durumdur. Sanal çalışma ortamında çalışanlar bu programlanmamış ortamlardan uzakta olduklarından, kendilerini dışlanmış hissedebilirler (Cohen ve Prusak, 2001, s.210-241). Bu nedenle, çalışanların örgüte yabancılaşmalarını önlemek amacıyla yapılan formel ve informal toplantılara sanal ortamda çalışanları katmak diğer önlemlerden birisidir. Ayrıca sosyalleşmenin sadece örgütlerde değil toplumsal yaşamda da gerçekleşebileceğine çalışanları inandırmak gereklidir. Örgütte gerçekleştirilecek sosyal faaliyetlere sanal ortamda çalışanları katmak motivasyonları arttırabilecektir. Örneğin sportif faaliyetler, geziler, konserler, kutlamalar çalışanları kaynaştırmada yararlı olabilir.

### 6.4.UYGUN ELEMAN SEÇİMİ

Sanal örgütlerde başarıyı arttırmanın yollarından biri de işe uygun eleman seçimidir. Evde çalışmayı tercih eden, yolda zaman harcamak istemeyen ve esnek çalışma saatlerini tercih eden, teknolojiyi kullanma konusunda daha yetkin ve bu işten zevk alan, evde bakmakla yükümlü kimsesi bulunan (örneğin çocuk veya yaşlı bir aile büyüğü) evi merkeze uzak olan kişiler tercih edilmelidir.

Sanal örgütlerin yetenekli, iletişim kurma becerileri yüksek, yaratıcı, duygusal zekası gelişmiş çalışanlardan oluşması önemlidir. Böylece sanal örgütlerin çalışma koşullarının getirdiği psikolojik ve sosyal sorunlarla kolay başa çıkabilir.

Sanal örgütlerde başarılı olabilecek bireylerin temel özelliklerini şu şekilde özetlemek mümkündür (Cascio, 1999, s.4):

- İşe alışkanlık ve işini yaparken rahatlık,
- Kendi kendini motive edebilmek, verimli çalışmak için desteğe ve detaylı açıklamalara ihtiyacı olmamak,
- Hem sözel hem de yazılı iletişimde becerikli ve etkileyici olmak,
- Çabuk uyum sağlayabilmek ve uzlaşmaya açık olmak,
- Örgütsel prosedürler hakkında bilgi sahibi olmak,
- Teknik olarak yeterli bilgi ve donanıma sahip olmak,
- Sonuç odaklı olmak.

Sanal ortamda çalışmak çok istenilir bir çalışma şekli olmasa da, uygun eleman seçimi, etkin yönetim ve uygun çalışma koşullarıyla uyum sağlanabilir. Esnek çalışma saatleri, çalışma saatlerinin bireyler tarafından belirlenmesi, ek gelir açısından ikinci bir iş imkanı yaratabilme olanakları sanal örgütlerin tercih edilebilirliğini arttırabilecektir.

Sanal ortamların en olumlu sonuçlarından biri de ilişkilerden ve çalışma ortamından kaynaklanan stresleri azaltmasıdır. Böylece streslerin ortaya çıkardığı psikolojik, fizyolojik ve davranışsal sonuçlar azalacaktır. Günümüz örgütlerinde iş tatminini azaltarak, iş verimliliğini düşüren, örgütlere maliyetler yükleyen stresin azalması önem kazanmaktadır. Bu durumda örgütsel davranış bilimciler sanal ortamlarda bireyin işe uygun olup olmamasından kaynaklanan stres unsurlarını saptayıp, yönetmek durumunda kalacaklardır.

Sonuç olarak, örgütte çalışanların eğitimi de sanal örgütlerin başarısını arttırmada önemli bir rol oynamaktadır. Merkezde çalışanlar, sanal ortamda çalışanları kabullenmeli, onları bilgilendirmeli ve endişelerini gidermede yardımcı olmalı; sosyal sermayesini geliştirmelidirler. Sosyal sermayesi güçlü örgütler, sanal çalışmalarda ortaya çıkabilecek sorunlarla daha kolay baş edebileceklerdir.

## 6.5. İLETİŞİMİ ARTTIRMA

Sanal takımların veya sanal iş ortamlarının karmaşıklığını (zaman, uzaklık, kültür vb.) gidermede takım üyelerinin iletişim yeteneklerini zorlamak gerekebilir. Sanal takımlar, sanal çevrede etkili iletişimi kolaylaştırmak için çeşitli stratejiler geliştirirler (Kayworth ve Leidner, 2000, s.190). Birincisi sanal takımlar geniş tabanlı bir bilgisayar destekli iletişim sistemleri yoluyla sürekli iletişim halinde olmalıdırlar. İkincisi sanal takım çalışmalarında yüz yüze iletişimin olmaması nedeniyle gruplar takım liderleriyle sık sık ve sürekli bir biçimde iletişim kurmaya ve geri bildirim almaya çaba harcamalıdırlar. Bu süreç ise toplantı zamanı sıklığı ve tartışmak üzere belirli gündemlerin hazırlanarak kılavuzların oluşturulmasıyla sağlanabilir. Ayrıca yöneticiler sanal takım çalışanlarının birbirleriyle tam olarak nasıl ve ne zaman iletişim kuracaklarını belirleyen kurallar oluşturmalıdırlar. Örneğin tüm top-

lantı saatlerini Londra standart saatine göre düzenlemek gibi. Bu tür politikalar, geleneksel örgütlerde kendiliğinden oluşsa da sanal örgütler için son derece önemlidir. Üçüncü bir strateji de sanal takım çalışanlarının video-konferans ya da ortak iletişim ortamlarında düzenli olarak yüz yüze toplantılar düzenlemesidir. Araştırmalar yüz yüze iletişimin takım çalışanları arasında güven sağlayarak iletişimi kolaylaştırdığı ve takım çalışanlarının sosyal, duygusal ve karşılıklı bilgi alışverişinde bulunabilmelerine zemin hazırladığını ortaya koymuştur (Jarvenpaa, Knoll, Leidner, 1998, s.30-32).

Sanal örgütlerde iletişimden kaynaklanan diğer engeller teknolojik ve kültürel sorunlardır (Grenier ve Metes, 1995, s.235). Teknolojik anlamda iletişim ve bilgi sistemine ulaşmadaki zorluklar teknolojinin yetersizliği, karşılıklı teknolojik uyumsuzluk problemlere neden olabilir. Gelişmiş ve sektöre uygun teknoloji kullanılması, yeni gelişen standartların uygulanması ile bu engeller aşılabılır. Ortak bir kültürel norm ve değer oluşturmak, kurumsal kimlik kazandırmak, dil birliği sağlamak ve güven kültürü aşılacak da kültürel engelleri ortadan kaldıracaktır.

## 6.6. ÖRGÜTSEL KÜLTÜR VE KİMLİK KAZANDIRMA

Sanal örgütlerdeki önemli konulardan birisi de kültürün geliştirilmesi ve kazandırılmasıdır; çünkü bir arada çalışmayan bireyler arasında kültürün nasıl oluşturulup yaygınlaştırılacağı diğer bir tartışma konusudur. Sanal takımlarda yapılan gözlemler, kültürel farklılıkların iletişim düşünce ve koordinasyon becerilerini etkilediğini göstermiştir. Örneğin dil birliğinin olmaması, farklı etnik köken, e-posta, web sayfaları gibi iletişim kanallarını kullanan örgütlerde yanlış anlaşılardan kaynaklanan problemlere yol açabilmektedir (Kayworth ve Leidner, 2000, s.187-191).

Sanal örgütlerin sürekli yeni teknolojileri takip etmeleri gerektiğinden, buldukları ortama geleneksel örgütlerden daha kısa sürede uyum sağlamaları gerekmektedir. Sanal örgütlerde çalışanlar, farklı ülkelerden de olabileceklerinden bu kültürel farklılıkları öğrenmek verimlilik açısından da gereklidir (Townsend, De Marie, Hendrickson, 1998, s.17-30). Sanal takım üyelerinin hem kendi örgüt kültürlerini hem de çalıştıkları diğer örgütlerin kültürel yapılarını öğrenip uyum sağlamaları önemlidir.

Kültür, bireysel davranış tarzlarını belirlediğinden ortak norm ve değerlerin sanal örgütlerde yerleştirilmesi gereklidir. Sanal örgütlerde fiziksel bir alanın olmaması kültürün öğrenilmesini ve paylaşılmasını güçleştirmektedir. Yöneticilerin yeniliklere açık bir kültürel yapıya sahip olması kültürün yerleşmesi ve benimsenmesinde önemli bir faktördür. Dinamik, hiyerarşik olmayan, gelişmiş teknoloji kullanan, iletişime önem veren, sosyal sanal örgütlerin başarılı olma olasılığı, hiyerarşik ve otoriter bürokratik örgütlere oranla daha fazladır (Apgar ve Mahlon, 1999 s.155-160).

Sanal çalışma düzeninde çalışanların uzmanlık alanları birbirinden farklıdır. İşlerin yapılabilmesi için karşılıklı bilgi paylaşımında ortak norm ve değerlerin oluşması önemlidir (Jarvenpaa ve Staples, 2000, s.137). İş en iyi biçimde nasıl yapacağı, yeni rollerinin altından nasıl başarı ile kalkacağı, üye olduğu yeni grubun değer ve normlarına nasıl uyum sağlayacağı kültür yoluyla öğrenilir. Kültürü öğrenme ile birlikte kurumsal kimlikte yerleşir. Kurumsal kimlik duygu, inanç ve davranışlarda çalışanlara rehberlik eder. Örneğin çalışanlar arasındaki koordinasyonu sağlar, sanal iş gruplarının işlerliğini artırır, yeni rol davranışlarını cesaretlendirir ve değerli elemanların örgütte kalmasını sağlar (Wiesenfeld, Rag-

hıram, Garud, 1999, s.777-790). Kurumsal kimlik kazandırma sürecinde iletişim de önemli bir konudur. Kurumsal kimliği benimseyen sanal örgüt çalışanları işe ilişkin olumlu tutumlar sergileyeceklerdir.

## 7. SONUÇ

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler sanal organizasyonları gündeme getirmiştir. Çalışanların ortak bir fiziksel alanı paylaşmaması davranış bilimcilerinin önlemler almaları ve bazı konuların üzerinde durmaları gereğini ortaya çıkarmıştır. Çalışmamızda örgütsel davranışın geleceği başlığı altında güven, liderlik, motivasyon, uygun eleman seçimi, iletişim, örgütsel kültür ve kimlik kazandırma konuları ele alınmıştır.

Bugün çalışma ortamı olarak geleneksel işyerlerinin hala hakim olduğu söylenebilir. Post-endüstriyel toplumlar kültürel ve teknolojik değişimin hız kazandığı toplumlardır. Bu durum insanların tüm işlerini bilgisayarlar aracılığıyla yaptığı döneme kadar devam edecektir. Henüz yeni gelişen sanal örgütlerin de hız kazanacağı ve rekabet edeceği günlerin geleceğini düşünmek güç değildir.

## KAYNAKÇA

**Akar, Ahu (2005).** Sanal Ekip Yönetimi (**Online**). (erişim tarihi 12 Kasım 2005) (<http://www.insankaynaklari.com/cn./Content Body>).

**Akkirman, Ali Deniz (2004).** *Sanal İşyerinde Örgütsel Davranış*. Aktüel Yayınları: İstanbul.

**Apgar, Mahlon (1999).** *Alternatif İşyeri*. MESS Yayınları: İstanbul.

**Bozkurt, Veysel (1996).** *Enformasyon Toplumu ve Türkiye*. Sistem Yayıncılık: İstanbul.

**Cascio, Wayne (1999).** *Virtual Workplaces: Implications for Organizational Behavior. Trends in Organizational Behavior*, John Wiley and Sons: New York.

**Clark, K. (1997).** Home is Where the Work is. *Fortune* November, 24.

**Cohen, Don ve Prusak L. (2001).** *Kavrayamadığımız Zenginlik*. MESS Yayınları: İstanbul.

**Erdem, Ferda (2003).** *Örgütsel Yaşamda Güven: Sosyal Bilimlerde Güven*. Vadi Yayınları: İstanbul.

**Erdut, Tijen (1998).** *Yeni Teknolojilerin İş İlişkileri Üzerindeki Etkisi*, TUHİS Yayını: İzmir.

- Filiz, Atilla (2002).** Tele-Çalışma Geleceğin Çalışma Şekli Olabilir mi? (**Online**) (erişim tarihi 01 Nisan 2006) (<http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl>)
- Gould, David (1997).** Leading in Virtual Team Overcoming and Space Through E- Mail and Emotions. *Managers Magazine*.
- Grenier, R. ve Metes, G. (1995).** *Going Virtual: Moving Your Organization Into the 21. Century*. Prentice Hall: New Jersey.
- Jackson, M. (1997).** Telecommuters Love Staying Away, New Survey Shows. *The Denver*, Post November 21:4C.
- Jarvenpaa, S. L., Knoll, K. ve Leidner D. E. (1998).** Is Anybody Out There? Antecedents of Trust in Global Virtual Teams. *Journal of Management Information Systems* 14(4):29-64.
- Jarvenpaa, S. L. ve Staples, D. S. (2000).** The Use of Collaborative Electronic Media for Information Sharing:An Exploratory Study of Determinants. *Journal of Strategic Information Systems* 9(2-3): 129-154.
- Kanawanachai P. ve Yoo Y. (2002).** Dynamic Nature of Trust in Virtual Team. *Journal of Strategic Information Systems* 11(3-4):187-213.
- Kayworth, T. ve Leidner D. (2000).** The Global Virtual Manager: A Prescription for Success. *European Management Journal* 18(2):183-193.
- Koçel, Tamer (2005).** *İşletme Yöneticiliği*. Arkan Basım Yayım Dağıtım: İstanbul.
- Nilles, Jack (1998).** *Managing Teleworking: Strategies for Managing the Virtual Workforce*. John Wiley a Sons Inc.:NewYork.
- Lipnack, J. ve Stamps, J. (1997).** *Virtual Teams:Reaching Across Space,Time and Organizations with Technology*. John Wiley and Sons Inc:New York.
- Roskies, E. ve Louis-Guerin, C. (1990).** Job Insecurity in Managers: Antecedents and Consequences. *Journal of Organizational Behavior* 11:345-359.
- Townsend, A.M., De Marie, S.M. veHendrickson, A.R. (1998).** Virtual Teams: Technology and the Workplace of the Future. *Academy of Management Executive* 12(3):17-29.

- O'Connell, Sandra E. (1996).** The Virtual Workplace Moves at Warp Speed. *HR Magazine*.
- Mirchandani, Kiran (1999).** Legitimizing Work: Telework and Gendered Reification of the Work- Nonwork Dichotomy. *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 36(1).
- Wall, T.D., Kemp, N.J., Jackson, P.R. ve Clegg, C.W. (1986).** Outcomes of Autonomous Work Groups: A Long- Term Field Experiment. *Academy of Management Journal* 29(2):280-304.
- Warner, Melanie (1997).** Working at Home-The Right Way to Be A Star in Your Bunny Slippers. *Fortune* March 3:165-166.
- Wiesenfeld B. M., Raghuram, S. ve Garud, R. (1998).** Communication Pattern as Determinants of Organizational Identification in Virtual Teams. *Journal of Computer-Mediated Communication* 3(4), **Online** (erişim tarihi 05 Nisan 2006) (<http://jcmc.indiana.edu/vol3/issue4/wiesenfeld.html>)

---

## Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi KOBİ Yöneticilerinin “Organizasyon” Algıları Üzerine Bir Araştırma

### An Empirical Study On “Organization” From The Perspectives Of Sme’s Managers Operating In Balikesir Organized Industry Zone

Hüseyin ALTAY\*  
Mehmet Oğuzhan İLBAN\*\*

**Öz:** Bu çalışmada, faktör analizi kullanılarak Balıkesir İli Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren Küçük ve Orta Ölçekli işletme yöneticilerinin “Organizasyon” a bakış açıları tanımlanmaya çalışılmıştır. Ülkelerin ihracat artışlarında KOBİ’ler önemli bir yere sahip olduğundan yöneticilerin organizasyon olgusunu ele alışları büyük önem arz etmektedir. Elde edilen bulgulara göre ilgili yöneticiler, “Organizasyon” u günümüz koşullarına ayak uydurma, etkililiği sağlamaya yönelik yapılması gerekenler, günlük faaliyetleri yürütme, geleceği dikkate alarak düzenlemeler yapma, belirsizlik ve yataylaşma yönleri ile değerlendirmektedirler. Araştırma sonucuna göre yöneticilerin bakış açılarının günümüz koşulları doğrultusunda olduğu görülmektedir. Bununla birlikte yönetici algılarının bazı eksiklikleri olduğu da söylenebilir. Bu eksiklik yataylaşma konusunda belirginleşmektedir. Çünkü günümüzde işletmeler kademe azaltma ve katılımcı yönetim konusuna daha fazla önem vermeye başlamışlardır. Ortaya çıkan eksiklikler yerel kültür, kaynak yetersizlikleri ve yönetim konusunda gerekli desteği görememe gibi konulardan kaynaklanmış olabilir.

**Anahtar sözcükler:** KOBİ, Organizasyon, Açıklayıcı Faktör Analizi.

**Abstract:** In this study, using factor analysis, the perspectives of Small and Medium-Sized Enterprises’ (SMEs), operating in Balıkesir Organized Industry Zone, managers towards “Organization” were described. Since SMEs have an important role in countries’ export increase, the perspectives of managers are very important. According to the findings, managers’ asses the organization from the aspects of the willingness of keeping up with present day, things must be done for efficiency, managing daily routines, organizing according to changes in the future, uncertainty and delayering. According to the results, it is seen that the perspectives of the managers are appropriate for contemporary management requirements. At the same time, it can be said that there are some weaknesses. One of these weaknesses is apparent in delayering. Because, nowadays, organizations are delayering and they give more importance to the management participation. The weaknesses can be result of local culture, lack of financial resources and management support.

**Key words:** SMEs, Organization, Exploratory Factor Analysis.

\* Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Yüksekokulu, Gönen/Balıkesir/Tel: 0266 7620868 Fax: 0266 7626867  
E-mail: altay@balikesir.edu.tr

\*\* Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Yüksekokulu, Gönen/Balıkesir. Tel: 0266 7620868 Fax: 0266 7626867  
E-mail: oilban@yahoo.com

## 1. GİRİŞ

Dünyanın mevcut ekonomik yapısı içerisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) sayılarının yüksek olduğu bilinmektedir (Doğan ve Marangoz, 2002). Toplam işletmeler içerisindeki sayılarının çokluğu, kalkınmadaki rolleri ve üretimdeki payları açısından KOBİ'lerin önemi tüm dünyada kabul edilmektedir (OECD, 2002). Dünyada gözlenen pek çok değişim, ülkelerin sosyo-ekonomik yapısına bağlı olarak, KOBİ'lerin sağladıkları kazançları sergilemektedir. Ekonomik sistem içindeki büyük işletmelerin yerine getiremedikleri işlevleri KOBİ'lerin tamamlamaları, onların, bu sistemde vazgeçilmez bir unsur olarak ortaya çıkmalarını sağlamaktadır (Kuş, 2004, s.35). Gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Türkiye ekonomisinin, gelişmiş ekonomiler düzeyine yükselmesinde KOBİ'lerin önemli katkıları olacağı düşünülmektedir. Beklenen katkı düşünüldüğünde, istenen düzeye ulaşılması için, sözü edilen işletmelerin yöneticilerinin, diğer birçok hususun yanında "organizasyon" unsuruna bakış açıları da mutlaka çağdaş organizasyon yapıları boyutunda olmalıdır. Zira günümüz koşullarına ayak uydurma ve içinde bulunulan ekonomiye olumlu yönde katkı yapma, organizasyonel anlamda günümüz koşullarına uygun hale gelebilmeye de yakından ilgilidir. Bu anlamda ülkelerin ekonomik ve toplumsal kalkınmalarında itici güçlerden biri olarak görülen KOBİ'lerin, (Ertuna ve Alovat, 2002) -özellikle gelişmekte olan ülkelerde- yetersiz altyapı ve ölçek büyüklükleri, birtakım problemleri de beraberinde getirmektedir (Hadjimanolis, 1999, s.561-570.). Bu problemler içinde düşük üretim teknolojisi ve kapasite sorunu ön plana çıkmaktadır (Tunçsiper ve Sürekçi, 2005, s.256). Düşük üretim teknolojilerinin ortaya çıkardığı yetersiz üretim kapasitesi, öncelikle finansal problemlerin varlığını akla getirmektedir. Finansal konuda yeteri kadar kredi olanakları bulamayan yöneticilerin, gerekli düzenlemeleri yapmaları ve işletmelerin amaçları doğrultusunda yeniden bir yapılanmaya gitmeleri kolay olmamaktadır.

KOBİ yöneticilerinin organizasyonlarını günümüz şartlarına uygun hale getirmeleri, çalışma ortamının ve takım ruhunun gelişmesine daha fazla katkı sağlayacaktır. Yalın ve basık yapılar, üretim miktarının artırılması ile çalışanların motivasyonu, takım ruhu, esneklik, çalışanların eğitilmesi gibi çağcıl gereklerin ortaya çıkmasına da zemin hazırlayacaktır. İşletmelerin verimli ve etkili olabilmeleri için yöneticilerin çağdaş yönetim uygulamalarını dikkatle takip etmeleri, zamana ve koşullara uygun yönetim bakış açılarına sahip olmaları gerekmektedir. Aksi halde kaynakları etkili kullanamayan, avantajlarından çok dezavantajları belirginleşmiş işletmelerle karşılaşma olasılığı yükselecektir.

Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinde yer alan işletmelerin çoğunluğunu da KOBİ'ler oluşturmaktadır. Ülkenin diğer bölgelerinde olduğu gibi, Balıkesir'de de küçük işletmeler hızlı gelişen ve değişen ekonomik koşullar dolayısıyla sık sık organizasyonlarını değiştirmek, yeni birim ve bireylerle çalışmak zorunda kalmaktadır. Bu zorunluluk işletmelerin yalın, basık, takım ruhunun oluşmasına katkı sağlayacak, esnek, teknolojik gelişmeler ışığında sürekli değişen ve gelişen özellikler taşımasını gerektirmektedir. Günümüz koşullarına uyum olarak nitelenebilecek bu gelişmeleri sağlamak; kolaylıkla başarılabilecek bir unsur olmayıp, titiz inceleme ve algıları içinde barındırmalıdır. Bu nedenle, organizasyonel anlamda yerine getirilecek değişikliklerin hangi faktörler üzerinde yoğunlaşacağını bilmesi ve KOBİ'lerin temel nitelikleri itibarıyla incelenmesinin yönetim bilimine ve yöneticilere katkı sağlayacağı düşünülmektedir.



## 2. KOBİ'LERİN TEMEL NİTELİKLERİ

KOBİ'ler, farklı kriterler dikkate alınarak tanımlanmaktadır. Yapılan tanımlarda en çok kullanılan kriter, personel sayısıdır. Personel sayısının dışında; sermaye miktarı, yıllık satış geliri, makine parkı gibi unsurlar göz önünde bulundurulmaktadır (Mucuk, 2003, s.110). Ülkemizde en çok kullanılan ve benimsenen tanımlardan biri olan KOSGEB'in tanımı, işçi sayısını kriter olarak almakta ve 1–50 kişi çalışan işletmeleri 'Küçük', 51–150 kişi çalışan işletmeleri 'Orta' ölçekli işletme ve daha yukarısını da 'Büyük' işletme kategorisinde değerlendirmektedir. DIE'nin AB ölçütlerine göre yaptığı yeni KOBİ tanımlaması dikkate alındığında 1-9 arası işgören çalıştıran işletmeler mikro ölçekli, 10-49 arası işgören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli ve 50-250 arası işgören çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme sayılmaktadır (Akıncı, 2001, s.403 -412).

Avrupa Birliği KOSGEB'den daha detaylı bir tanım benimseyerek personel sayısını arttırmanın yanında, en fazla ciro veya bilanço toplamı ile bağımsızlık unsurlarını da dikkate almaktadır. Tablo 1, bu unsurların tamamını birlikte içerecek şekilde oluşturulmuştur.

Tablo 1. Avrupa Birliği KOBİ Tanımı

İşletme Ölçeği	En Fazla Çalışan Sayısı	En Fazla Ciro veya Bilanço Toplamı	Bağımsızlık
Orta	250	50 Milyon € / 43 Milyon €	Hisselerin % 25'den fazlası KOBİ olmayan bir kuruluşa ait olmamalı
Küçük	50	10 Milyon € / 10 Milyon €	
Mikro	10	2 Milyon € / 2 Milyon €	

**Kaynak:** İşeri, M. ve Çilingirtürk A. (2005). Küçük İşletmeler Avrupa Antlaşması Çerçevesinde KOBİ'lerin İrdelenmesi. Uluslararası Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ'ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri Sempozyumu, Bandırma, 19–22 Mayıs, 494.

Bu tanımlamalarla birlikte KOBİ'ler, daha az yatırımla daha fazla üretim, daha düşük maliyetle daha yüksek istihdam sağlama, gelir dağılımına olumlu katkıda bulunma, bölgeler arası dengesizliği azaltma, küçük tasarrufları ekonomiye kazandırma, büyük işletmelere gerekli bir takım üretim unsurları sağlama, kaynak kullanımında etkililiği sağlama, farklı gelir gruplarına denge unsuru olma, daha çabuk karar verme olanakları ile ucuz üretimde bulunabilme vb. olumlu yararlar sağlama olanakları bulunan ekonomik birimler olarak ele alınmaktadır. (Akgemici, 2001, s.19; Bedük vd., 2005, s.519-533 ;Giaoutzi vd., 1998, s.127-129; İskender ve Ülker, 2005, s.598-603). Aynı zamanda küçük işletmeler değişen konjonktüre daha kolay adapte olabilmekte ve yenilikleri daha kolay hayata geçirebilmektedir. İşletmeler büyüdükçe bürokrasi ve hiyerarşik yapı da büyümekte, bu durumda yenilik ve yaratıcılığa yönelme süreci de uzamaktadır (Fettahoğlu,1993, s.5). Tüm bu özellikleriyle günümüzde ekonomilerin en dinamik birimleri olarak görülen KOBİ'lerin avantajları yanında, çeşitli açılardan dezavantajlı oldukları da belirtilebilir. Öncelikle kredi imkânları ve teknoloji açısından dezavantajlı oldukları söylenebilir. Büyüyüp gelişmek için dış kredilere büyük oranda ihtiyaç duyan KOBİ'lerin, istedikleri koşul ve miktarda finansman olanaklarına kavuşabilmeleri pek kolay olmamaktadır (Türk, 2005, s.579). Yurtdışı ve yurtiçinde günün koşullarına göre düzenlenen teknoloji ve pazarlama yönlü etkinlikler

KOBİ'lerin gelişmeleri için uygun zeminleri oluşturmaktadır. Fuar ve tanıtım faaliyetlerine katılmak da KOBİ'ler açısından kolay olmamaktadır. Hem içinde buldukları organizasyonel yapı hem de kaynak tahsisi bu sonucun ortaya çıkmasında etken olarak değerlendirilebilir. Kaynak sağlama yollarından biri olan sermaye piyasaları, KOBİ'lere bu konuda yeterince destek olamamaktadır. Büyük firmalar dikkate alındığında KOBİ'ler sermaye piyasalarından pek fazla yararlanamamaktadır.

Kalifiye eleman temini de KOBİ'lerin faaliyetlerini sürdürmeleri açısından hayati önem taşımaktadır. Esnek olup müşteri ihtiyaçlarına çok hızlı bir şekilde cevap verme durumunda olan KOBİ'lerin, bu faaliyetlerini kalifiye eleman eksikliği yönünden gerçekleştirememesi durumunda olmaları, faaliyetlerinin sürekli olmaması gibi bir sonucu doğurabilmektedir. Bunun nedeni olarak büyük ölçekli işletmeler, en alt kademedeki işgörenlere kadar nitelikli elemanlar istihdam edebilirken, KOBİ'lerdeki yönetici ve çalışanlar aynı anda farklı iş ve sorumlulukları yerine getirmek zorunda (Baumbach, 1983, s.59) kalmaktadırlar. KOBİ'lerde genellikle belirli alanlarda az uzmanlaşmış personel istihdam edilmektedir. Bunun nedeni finansman, pazarlama, muhasebe, Ar-Ge gibi çeşitli işletmecilik işlevlerinde uzman kişileri istihdam edebilecek maddi güce sahip olunmamasıdır (Müftüoğlu, 1991). Araştırma geliştirme de günümüzde üzerinde önemle durulması gereken konulardan biri olarak belirginleşmektedir. Hem yeterince araştırma yapamamak, hem de gerekli kalite ve standartta ürün ortaya koyamamak gibi bir sorunla karşılaşmaları muhtemel olan KOBİ'lerin, bu alanda da dezavantajlı oldukları sonucuna varılabilmektedir.

Bürokratik sorunların fazlalığı ve KOBİ'lerin bu sorunlar karşısındaki durumu ile yönetsel sorunlardan da söz edilebilir. Özellikle aile şirketi şeklinde oluşturulmuş olan yapıların kendi içinde birtakım sorunları ürettiğine tanık olunmaktadır. Ayrıca bürokrasi kolay baş edilebilir bir sorun değildir. Bu sorun KOBİ'lerin hem rekabette var olmalarını, hem de faaliyetlerinden istedikleri sonuçları elde etmelerini zorlaştırmaktadır (Çiçek ve Bedük, 2005, s.549-558).

Son zamanlarda meydana gelen ve birbirini etkileyen teknolojik, ekonomik ve sosyal yaşamdaki gelişmeler büyük ölçekli işletmelere oranla KOBİ'leri önemli ölçüde etkilemiştir. Bu etki hem olumlu hem de olumsuz olmuştur. Olumlu etki, KOBİ'lerin yapıları gereği gelişmeler karşısında sağladıkları üstünlükler olarak yansımaktadır. Olumsuz etki ise, gelişmeler karşısında KOBİ'lerin yaşadıkları yetersizlik veya dezavantajlardır (Kalmış ve Sönmezer, 2003). KOBİ'lerin bir takım avantaj ve dezavantajları incelendiğinde "Organizasyon" yönlerinin önemli olduğu görülmektedir. Bu nedenle, KOBİ yöneticilerinin organizasyona bakış açılarının bilinmesi yararlı olacaktır.

### 3. ORGANİZASYON

'Bir işletmenin organizasyonunu yapmak demek, onun işlemesi için; malzeme, tesisat, sermaye, memur ve işçi gibi temel unsurlarla donatılması demektir' (Akın, 2005, s.66). Koçel (1999) organizasyonu; 'iş ile iş, iş ile insan ve insan ile insan arasındaki ilişkilerdeki düzen ve düzenlemeler' olarak değerlendirmektedir. Yapılan tanımların dışında da "Organizasyon"a ilişkin birçok tanım yapılmıştır. Yapılan her tanım organizasyon ile ilgili belirli yönleri dikkate alarak oluşturulmuştur. Genel olarak bir organizasyon yapısını karakterize eden unsurlar; amaç, işbölümü ve uzmanlaşma, biçimsellik derecesi, kontrol alanı, organizasyondaki kademe sayısı, merkezileşme derecesi, karmaşıklık derecesi, bölümlere

ayırma, emir-komuta ve kurmay organlar, komite ve gruplar ve haberleşme kanalları ve şekli olarak belirtilmektedir (Koçel, 1999, s.117-120). Organizasyon, yöneticilerin yerine getirmesi gereken fonksiyonlardan biridir. Gerek büyük ve gerekse de küçük işletmelerin organizasyonel özellikleri günümüz koşullarına, bireylere, maddelere uygunluğuna ve ekonominin koşullarına bağlı olarak değişmektedir (Tosun, 1992, s.223).

KOBİ'lerin organizasyon yapılarını bilgi teknolojisi (Soliman ve Janz, 2004, s.697-706), ekonomik koşullar, rekabet, finansman kaynakları gibi faktörler belirlemektedir (Davis, 1999, s.195-196). Türkiye'ye mahsus bir KOBİ organizasyon modeli yoktur. Diğer işletmelerin organizasyon yapılarını etkileyen unsurlar KOBİ'lerin organizasyon yapılarını da etkilemektedir. KOBİ'ler daha çok organizasyon yapısı olarak -kökeninin askeri yönetim olduğu ileri sürülen ve organizasyon türlerinin en eskisi olan- kumanda organizasyonu kullandıklarından, yetki en üst düzeydeki kişide toplanmıştır (Özgener, 2003, s.137-161). Bu durum bir kısım tehlikeleri de beraberinde getirmektedir. İşletme küçük iken, belli işlevleri yerine getiren çalışanların organizasyonel anlamda yetki ve sorumluluk dengeleri iyi ayarlanmadığı takdirde, işletmeler büyüdüğünde, yetki ve sorumluluk karmaşasından kaynaklanan sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Aynı aileden olan işletme sahip ve yöneticilerinin sayısal olarak çoğalmaları ile belirli görevleri yerine getirmek isteyen birden fazla doğrudan ve dolaylı ilgilinin ortaya çıkması bu sorunun kaynağını oluşturmaktadır. Bu gibi durumlar dikkate alınarak, çalışanların hem üretken, hem de işinden memnun olmasını sağlayacak organizasyonel yapı ve koşullar gelecek yönelimli olarak geliştirilmelidir. Bireylerin kariyerleri de düşünüldüğünde sorumluluk, yetki ve kariyer ilerlemesi gibi konularda yararlı olabilecek uzman danışmanların (Berberoğlu,1991, s.145) görüşlerinden yararlanmak, organizasyonun etkili ve verimli olmasına katkı sağlayabilecektir.

Geçmiş organizasyonlar ile günümüz organizasyonları farklı yaklaşımlara bağlı oluşturulmaktadır. Kitle üretimi yapmaya yönelik olan geleneksel organizasyon yaklaşımı günümüzde bilgi temeli üzerine oluşturulmaktadır (McGill ve Slocum Jr, 1995, s.23). Akıncı (2002) yapmış olduğu araştırmada KOBİ'lerin başarılı olma nedenleri arasında yenilikçi olma ve esnekliğin önemli bir faktör olduğunu tespit etmiş, teknolojik gelişme, yenilikleri izleme ve esnek bir yapı içerisinde bulunan KOBİ'lerin başarılı olduğunu vurgulamıştır. Gelişmeyi sağlamak ve başarıyı elde etmek geleceği tahmin edebilmekle birlikte işletmeleri de geliştirecek olan çağa uygun yönetsel davranış göstermekle mümkün olabilecektir.

Organizasyon yapısı oluşturulurken insan faktörü sürekli göz önünde bulundurulmalıdır. Şüphesiz, KOBİ'ler büyüdükçe farklı organizasyon yapılarına gereksinim duyacaklar ve ortaya çıkan şartlar doğrultusunda organizasyon yapılarını değiştireceklerdir. Küçük ya da büyük tüm işletmelerin bir yapısı vardır. Küçük işletmelerin yapısı kolayca anlaşılabilen basit bir yapıdır. Bu işletmelerde yapı, biçimsel olmayan ve kolayca değişikliğe uğrayabilecek bir durumdur (Can, 1999, s.130). Küçük işletmelerde formel yapılanmaya yeterince önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu da yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir (Akgemci,2001, s.23). Bu sebeple, KOBİ'ler için standart organizasyon yapıları sunmak gerçekçi olmayabilir (Özgener, 2003, s.137-161). Tabii ki bu durumda KOBİ'lerin gelişmeleri ve başarılı olabilmeleri daha güç olabilmektedir. Ancak yeniliklere ayak uydurabilme ve esneklik konusundaki üstünlükleri düşünüldüğünde bu açığı kapatabilmeleri de mümkündür.

Diğer taraftan KOBİ'lerin üzerinde durması gereken önemli bir konu olarak rekabet gösterilebilir. Rekabete bağlı olarak maliyetler çok önemli hale gelmiştir. İşletmeler her geçen gün biraz daha fazla maliyet azaltma yoluna gitmekte ve bu nedenle, gerek organizasyon yapılarında (Kidd, 1988, s.276) gerekse de kullandıkları teknolojide değişiklikler yapmaktadırlar. Birçok Japon ve Amerikan şirketi değişimlere daha çabuk ayak uydurabilmek ve esnek olabilmek için kademe azaltma, küçülme ve dış kaynaklardan yararlanma yollarına gitmekte, (Debroux, 2000, s.658) çalışanlar da ortaya çıkan yeni yapılar çerçevesinde geleceklerinin, geçmişte olduğundan çok farklı şekillerde gelişip değişeceğinin farkına varmaktadırlar (Mavin, 2000, s.18). Teknolojik gelişim, malzeme yapılarındaki değişim, haberleşme olanaklarındaki gelişim ve değişim, organizasyonel değişimi etkileyen temel faktörler olarak dikkati çekmektedir. Organizasyonel değişimlerin en başında da 'esnekleşme' ve 'standartlaşma' gelmektedir. Özellikle çalışma koşullarındaki farklılaşmalar, çalışanları ve yetenek değişim ve gelişimlerini etkileyerek (Langley, 2000, s.177) firmaların esnek olmasını; ayrıca da işletmelerin rekabet olanaklarını artırarak, sahip oldukları pazarları kaybetmemeleri için standartlara uygun üretim yapmalarını gerektirmektedir (Aktan, 1999, s.27-28).

Gelişen organizasyon şekillerine uyum sağlamak ve onları izlemek, yöneticilerin en temel sorumluluklarından biridir. Bu konuda bir tarafta teknik-ekonomik, diğer tarafta da ekonomik-psikolojik sorunlarla karşı karşıya kalınmaktadır. Bu nedenle, organizasyon faaliyeti ve bunu başaracak olan yöneticilerin işi oldukça güç ve yorucudur (Budak ve Budak, 2004, s.325). Stratejik bir bakışla değerlendirme yapıldığında, geleceğin işletmeleri, birçok unsurla birlikte organizasyon açısından da bugünden çok farklı olacaktır.

## 4. METODOLOJİ

### 4.1. Araştırmanın Amacı

İşletmeler günümüz koşullarına uyum sağlayabilme açısından birçok unsuru değerlendirmek zorundadırlar. Bu çalışmanın amacı, zorunlu unsur olarak kabul edilebilecek 'Organizasyon' unsuruna bakışı incelemektir. Balıkesir İli Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyette bulunan KOBİ yöneticilerinin 'Organizasyon' konusundaki düşüncelerini tanımlamak; gelecekte bu konuda ortaya çıkabilecek sorunların çözümüne katkıda bulunmak açısından önemli görülmektedir. Zira günümüzde bilgisayar ve iletişim teknolojilerindeki değişim bir çok unsuru etkilemektedir. Etkilenen bu unsurların işletmelerin amaçları doğrultusunda geliştirilebilmeleri ancak geliştirilmek istenen unsurun iyi bilinmesi ile mümkündür. Dolayısıyla araştırma kapsamındaki işletme yöneticilerinin "organizasyon" algıları belirli başlıklar altında sınıflandırıldığında, karşılaşılan sorunların çözümü için adım atmak daha kolay olacaktır.

Araştırma amacının elde edilebilmesi için açıklayıcı faktör analizi kullanılmıştır. Bu analiz; verilerin kovaryans ya da korelasyon matrisinden yararlanılarak, birbirleri ile ilişkili çok sayıdaki değişkenden daha az sayıda ve birbirlerinden bağımsız yeni değişkenler (faktör) türetmek için kullanılmaktadır (Özdamar, 2002, s.236). Kısaca bu analiz birçok değişkenin birkaç başlık altında toplanması tekniğidir (Akgül ve Çevik, 2003, s.417).

#### 4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Araştırma kapsamında, Balıkesir ili Organize Sanayi Bölgesinde faaliyette bulunan yaklaşık 97 firma yer almaktadır. Araştırma yapılacak işletmeler Organize Sanayi Bölgesi faaliyet alanı ile sınırlı tutulmuştur. Bu alanda faaliyette bulunan 2 adet büyük işletme uygulamaya dahil edilmemiştir.

#### 4.3. Örneklem

Araştırma kapsam ve sınırları içinde olan ve Organize Sanayi Bölgesinde faaliyette bulunan yaklaşık 97 küçük ve orta ölçekli sanayi işletmesi araştırmanın ana kütleliğini oluşturmaktadır. Ana kütlelinin tamamına ulaşılmaya çalışılmıştır. Ancak, ilgili sanayi bölgesinde bulunan firmalardan 62’sinden geri dönüş sağlanmış; geri dönen anketlerden de dört tanesi eksik bilgi içerdiği için araştırmaya dahil edilmemiştir.

#### 4.4. Veri Toplama Yöntemi ve Anketlerin Cevaplanma Oranı

Araştırmada birincil ve ikincil verilerden yararlanılmıştır. Birincil veri toplama aracı olarak, mevcut literatür doğrultusunda hazırlanan anket formları kullanılmıştır. Anketler, işletme yöneticilerinin cevaplamaları amacıyla elden kendilerine ulaştırılmıştır. Daha sonra yöneticiler tarafından cevaplanan anketler tekrar teslim alınmıştır. Organize Sanayi Bölgesinde yer alan firmaların tamamına ulaşılmaya çalışılmış, ancak 97 firmadan 58’inden kullanılabilir cevap alınmasından ötürü geri dönüş oranı yaklaşık % 60 olarak saptanmıştır. İkincil veri olarak KOBİ ve yönetim organizasyon konusunda düşünce, görüş ve incelemeleri içeren literatürdeki kaynaklardan yararlanılmıştır.

#### 4.5. Verileri Değerlendirme Yöntemi, Güvenilirlik ve Geçerlik

Anketlerden elde edilen veriler, basit yüzde yöntemi ve açıklayıcı faktör analizi ile değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmeler SPSS 13.0 aracılığıyla yapılmıştır. Katılımcıların “organizasyon” algılarını belirlemek amacıyla oluşturulan değişkenlerin güvenilirlik katsayısı (Cronbach Alfa) 0.71 bulunmuştur. Standardize edilmiş katsayı ise 0,89’dur. Alfa katsayısının bulunabileceği aralıklar ve buna bağlı olarak ölçeğin güvenilirlik durumu: Eğer katsayı  $0,00 \leq < 0,40$  ise ölçek güvenilir değil, eğer katsayı  $0,40 \leq < 0,60$  ise ölçek düşük güvenilirlikte, eğer katsayı  $0,60 \leq < 0,80$  ise ölçek oldukça güvenilir, eğer katsayı  $0,80 \leq < 1,00$  ise ölçek yüksek güvenilirlikte olarak değerlendirilir (Akgül ve Çevik, 2003, s.435–436). Elde edilen sonuç (0,89) dikkate alındığında ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğu görülmektedir.

Araştırmalarda geçerlik de önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Geçerlik, bir ölçme aracının ölçmeyi amaçladığı özelliği, bir başka özellikle karıştırmadan doğru olarak ölçebileme derecesidir (Balcı, 2001, s.117). Geçerlik için güvenilirlik gerekli bir unsurdur; ancak yeterli değildir. Araştırmanın geçersizlik kaynaklarından (geçmişin etkisi, olgunlaşma etkisi, test etkisi, araç etkisi ve seçim etkisi (Kurtuluş, 1989, s.62-64)) da arındırılması gerekmektedir. Araştırma, geçersizlik kaynaklarından arındırılmıştır. Faktör analizi için gerekli olan; KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) örneklem yeterlilik katsayısı “0,735” ve evren korelasyon matrisinin birim matris olmadığını gösteren Barlet testinin P değeri “0,000” olarak elde edilmiştir. Bu değerler yapılan analizin geçerliliğini destekler niteliktedir.

## 5. BULGULAR VE YORUMLANMASI

Ankete cevap veren işletme sahip, ortak ya da yöneticilerinin cinsiyet dağılımları Tablo 2’de verilmiştir. Araştırmaya katılanların % 86’sını erkekler oluşturmaktadır. Türkiye’deki yöneticilerin genel profili düşünüldüğünde erkeklerin oranının yüksek olması doğal görülmektedir.

**Tablo 2. İşletmelerle İlgili Genel Bilgilere ve Cevaplayıcıların Bazı Kişisel Özelliklerine Yönelik Frekans ve Yüzde Dağılımları**

İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör	Frekans (n)	Yüzde (%)	Cinsiyet	Frekans (n)	Yüzde (%)
Metal ve Makine	14	24,2	Bayan	8	13,8
Gıda	10	17,3	Erkek	50	86,2
Orman Ürünleri	8	13,8	Toplam	58	100
Tekstil	5	8,6	Eğitim	Frekans (n)	Yüzde (%)
Plastik	4	6,9	İlkokul ve Ortaokul	5	8,6
İnşaat	3	5,2	Lise	21	36,2
Tarım	3	5,2	Önlisans	10	17,2
Otomotiv	3	5,2	Lisans ve Lisansüstü	21	36,2
Taş ve Toprağa Dayalı İmalat	2	3,4	Cevapsız	1	1,7
Elektrik	1	1,7	Toplam	58	100
Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri	1	1,7	Yaş	Frekans (n)	Yüzde (%)
Dokuma Giyim Sanayi	1	1,7	25-34	21	36,2
Endüstriyel Mutfak ve Soğutma	1	1,7	35-44	18	31,0
Fotoğraf ve Reklamcılık	1	1,7	45-54	13	22,4
Cam ve Cam Sektörü	1	1,7	55 ve yukarısı	5	8,6
Toplam	58	100	Cevapsız	1	1,8
			Toplam	58	100

Çalışmayı oluşturan firmaların çok farklı sektörlerde faaliyette buldukları gözlemlenmiştir. En fazla faaliyette bulunulan sektör % 24,2 ile ‘Metal ve Makine’ sektörüdür. Bu sektörü % 17,3 ile ‘Gıda Sektörü’ izlemektedir. Gıda sektöründen sonra en fazla faaliyet gösterilen sektör ‘Orman Ürünleri’ sektörüdür (% 13,8). Tekstil sektörü de % 8,6 ile gıda sektöründen sonra gelmektedir. Belirtilenlerin dışında kalan sektörlerin oranları çok düşüktür.

Katılımcıların büyük çoğunluğunun ‘Lise’ (%36,2), Önlisans (%17,2) ve ‘Lisans ve Lisansüstü’ (%36,2) kategorilerinde oldukları görülmektedir. Lisansüstü eğitim düzeyine sahip yöneticilerin fazla olmayacağı düşünülerek bu kategori lisans kategorisiyle birleştirilmiştir. Yöneticilerin çoğunluğunun lise ve daha yüksek eğitim düzeyine sahip olması beklenen bir sonuçtur. Yöneticilik düzeyine gelmiş bir çalışanın işletmenin daha verimli olması açısından yeterli eğitim düzeyine sahip olması gerekmektedir.

Araştırmaya katılan yöneticilerin yaşlarının dağılımı da incelenmiştir. Buna göre en yüksek oranı % 36,2 ile 25- 34 arası yaşta olan yöneticiler oluşturmaktadır. Bu grubu % 31 ile 35-44, %22,4 ile 45-54 arası yaşta olanlar izlemektedir. Araştırmaya katılan yöneticilerden biri de yaşını belirtmemiştir. Yaş grupları açısından bakıldığında genç ve orta yaş grubu sayılacak yöneticilerin çoğunluğu oluşturduğu görülmektedir. Araştırmanın tanımlayıcı niteliğinden ötürü, genç yönetici, işletme sahibi ve ortaklarının büyük oranı teşkil etmesi yararlı olarak değerlendirilmektedir. Zira gelecek daha çok bu grubu ilgilendirmektedir. İçinde bulunulan işletmelerin gelecekteki başarı ya da başarısızlığında en büyük pay günümüzün genç yöneticilerinin olacaktır.

**Tablo 3. Katılımcıların İşletmedeki Konumları ve Personel Sayısına Yönelik Frekans ve Yüzde Dağılımları**

Katılımcıların işletmedeki konumları	Frekans (n)	Yüzde (%)	Personel Sayısı	Frekans (n)	Yüzde (%)
İşletme Sahibi	17	29,3	10 kişiden az	13	22,4
Ortağı	3	5,2	10-50	37	63,8
Sahip Yönetici	11	19,0	51-100	4	6,9
Ortak Yönetici	7	12,1	101-150	2	3,4
Yönetici	20	34,4	151-250	2	3,4
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100,0</b>	<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100,0</b>

Araştırmaya katılan yöneticilerin işletmelerindeki konumları da incelenmiştir. Anket formunda İşletme Sahibi, Ortağı, Sahip-yönetici, Ortak-yönetici ve Yönetici kategorileri oluşturulmuştur. Kategorilerin bu şekilde oluşturulma nedeni, küçük işletmelerde yöneticilik görevini genellikle işletme sahibi ve ortakların üstleniyor (Tekin, 2004, s.204; Seylan, 2004, s.35) olmasından kaynaklanmaktadır. Bu kişilerin yönetimdeki konumlarını belirlemek ve dış kaynaklardan yararlanarak hangi oranda uzman elemanları yönetici olarak çalıştırdıklarını ortaya koymak daha kolay olacaktır. Araştırma sonucuna göre kendisini İşletme Sahibi ve Sahip Yönetici olarak tanımlayanların oranı en yüksek olmuştur (% 48,3). Sadece yönetici olarak tanımlayanların oranı ise %34,4'tür. Buna göre Balıkesir Organize Sanayi Bölgesindeki KOBİ'lerin profesyonel yönetici istihdamı konusunda yetersiz oldukları söylenebilir. Tablo 3 araştırmada yer alan firmaların personel sayılarını içermektedir. 50 den az personel çalıştıran firmaların araştırmada çoğunluğu teşkil ettiği görülmektedir (% 86,2). Türkiye ekonomisini oluşturan işletmelere benzer şekilde, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinde çalışan işletmelerin de çoğunluğunun küçük işletme kategorisinde yer aldıkları görülmüştür.

Araştırmaya katılan firmalar ihracat yapıp yapmama açısından da incelenmiştir. Araştırma örneklemini oluşturan firmaların % 37,9'unun (22 firma) ihracat yaptığı % 62,1'inin (36 firma) ise ihracat yapmadığı görülmüştür.

Araştırmada yer alan firmaların yıllık yaklaşık ciroları da YTL olarak elde edilmeye çalışılmıştır. Veriler incelendiğinde firmalardan 16'sının cirolarını belirtmedikleri görülmüştür. Geri kalan firmaların yıllık ciroları 6000 YTL ile 50.000.000 YTL arasında değişmektedir. Ortalama yıllık ciro ise 4931419,9 olarak bulunmuştur. Firmalara ait ciroların standart sapması ise 11268843,1'dir. Büyüklük ve sektör açısından çok farklı olan firmalara ait ciroların standart sapmasının yüksek olması doğal görülmektedir. 1000000 YTL ve altı ciroya sahip firmaların oranı % 76,7'dir.

### 5.1. Organizasyona Bakış

Katılımcıların ‘organizasyon’ algıları açıklayıcı faktör analizi kullanılarak değerlendirilmiştir. Yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucunda konu ile ilgili 21 değişken 6 boyuta indirgenmiştir. Faktörleri oluşturan değişkenlerin ait oldukları faktörlerle ne derecede ilişkili olduklarının belirlenmesi amacıyla güvenilirlik analizleri de uygulanmıştır. Buna göre faktörlerin güvenilirlik katsayıları (standardize edilmiş Cronbach Alpha değerleri) sırasıyla 0,874, 0,824, 0,804, ,723, 0,607 ve 0,546 olarak bulunmuştur. Elde edilen Cronbach Alpha değerleri “oldukça güvenilir” sınırları içinde yer almaktadır. Yalnızca son faktöre ait değer “düşük güvenilirlik”te olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan yöneticilerin değerlendirdikleri 21 değişkenden ortaya çıkan faktörler Tablo 4’te gösterilmektedir.

**Tablo 4. Organizasyona Bakış Konusundaki Faktör Analizi Sonuçları**

Değişkenler	Faktör Yükleri					
	1	2	3	4	5	6
Araştırma ve değerlendirmeye verilecek önem	,813					
Uyum sağlayacak elemanların sayılarında artış	,741					
İş süreçlerinin yapısal gelişimi	,719					
İşletme politikalarının değişim hızına etkisi	,671					
İşletmelerin iç düzen değişikliği	,420*					
Dış kaynak kullanım bölümlerinin oluşturulması		,812				
Proje gruplarının artması		,716				
Uluslararası ilişkileri sağlayan birimlerin gelişmesi		,673				
Katma değer yaratmayan süreçlerin durumu		,597				
Fiziksel alan sorunlarının ortaya çıkması		,494*				
Denetim süreçlerinin gelişimi			,791			
Daha özellikli birimlerin ortaya çıkması			,662			
Takım çalışmasının durumu			,620			
İş birliğinin artma zorunluluğu				,823		
Gelecek tahmininin önemi				,657		
Çalışanları yeni bölüm ve birimlere yönlendirme zorunluluğu				,593		
Denetimin zorluğu ve karmaşıklığı					,797	
Kullanılacak planların süresi					,789	
Kademelerin azalması						,775
Yeni birimlerde eski-yeni kavgası						,753
Farklı işletme yapılarının ortaya çıkması						,441*
<b>Eigen Değerleri</b>	3,64	3,06	2,45	2,44	1,88	1,817
<b>Varyansın %'si</b>	16,5	13,9	11,1	11,0	8,55	8,260
<b>Metot:</b> Temel Bileşenler Analizi						
<b>Rotasyon:</b> Varimax						
<b>Kümülatif % :</b> 69,572						
* Değer 0, 5'ten küçük						



**Faktör 1:** ‘Günümüz koşullarına ayak uydurma isteğine bağlı olarak organizasyonu oluşturma’ olarak isimlendirilebilir. Faktör 1’i oluşturan ölçek değişkenleri; ‘Araştırma ve değerlendirmeye verilecek önem, uyum sağlayacak elemanların sayılarında artış, iş süreçlerinin yapısal gelişimi, işletme politikalarının değişim hızına etkisi ve işletmelerin iç düzen değişikliği’ değişkenlerinden oluşmaktadır. Birinci faktör olarak tanımlanan bu boyut, daha çok işletme organizasyonunun en iyi şekilde nasıl yapılacağından, iş süreçleri ve iç düzen değişikliğine kadar birçok unsuru kapsamaktadır. Bu da yöneticilerin organizasyon konusunda günün koşullarını değerlendirme ve ona uygun organizasyonu oluşturma isteğinde olduklarını göstermektedir. Faktörün Eigen değeri 3,64 ve varyansının yüzdesi ise 16,5’tir.

**Faktör 2:** ‘Etkililiği sağlamaya yönelik düzenlemeler’ olarak isimlendirilebilir. Faktör 2’yi oluşturan ölçek değişkenleri; “Dış kaynak kullanım bölümlerinin oluşturulması, proje gruplarının artması, uluslararası ilişkileri sağlayan birimlerin gelişmesi, katma değer yaratmayan süreçlerin durumu ve fiziksel alan sorunlarının ortaya çıkması” değişkenlerinden oluşmaktadır. Günümüz gereklerine uygun düzen değişikliğine gidecek işletme yöneticilerinin yeni düzen oluştururken amaçların daha kolay elde edilebilmesine olanak sağlayacak unsurları ikinci faktör boyutu içinde değerlendirdikleri sonucuna varılabilir. Dış kaynak kullanımı, proje grupları, globalleşmeye uyum için oluşturulacak uluslararası ilişkiler birimleri, katma değer yaratmaya verilen önem gerçekten de işletmenin amaçlarına ulaşmasına olanak sağlayacak güncel yaklaşımlar olarak değerlendirilebilir. Faktörün Eigen değeri 3,06 ve varyansının yüzdesi ise 13,9’dur.

**Faktör 3:** ‘İşletmenin işleyişi’ olarak isimlendirilebilir. Faktör 3’ü oluşturan ölçek değişkenlerinin işletme faaliyetlerin gerçekleştirilmesi ile ilgili unsurları tanımlamasından ötürü ‘İşletmenin işleyişi’ olarak isimlendirilmesi yerinde görülmektedir. Faktör; ‘denetim süreçlerinin gelişimi, daha özellikli birimlerin ortaya çıkması ve takım çalışmasının durumu maddelerinden oluşmaktadır. Faktörün Eigen değeri 2,45 ve varyansının yüzdesi 11,1’dir. Günümüz işletmeleri faaliyetleri konusunda gerçekten de takım çalışmasına önem vermektedirler. Başarılı işletmelerde takım çalışması dolayısıyla yapılan aktivitelerin ‘organizasyon’ faaliyeti ile de yakından ilgili olduğu bilinmektedir (Margerison ve McCann, 1995, s.22).

**Faktör 4:** ‘Gelecek yönelimli düzenlemeler’ olarak isimlendirilebilir. Faktör 4’ü oluşturan ölçek değişkenleri; İşbirliğinin artma zorunluluğu, gelecek tahmininin önemi ve çalışanları yeni bölüm ve birimlere yönlendirme zorunluluğu’ndan oluşmaktadır. İşletme yöneticileri diğer işletmelerle işbirliğini geliştirecek, geleceği tahmin edebilecek ve çalışanları yeni birim ve bölümlere atayabilecek düzenlemeleri 4. faktör olarak ortaya koymaktadırlar. Gelişimin hızı nedeniyle geleceğe ait planlar, geçmişte olduğundan daha fazla işletme organizasyonlarını etkilemek zorundadır. Zira geçmişte 100 yılda ulaşılabilecek gelişmeler, günümüzde 10 yıl gibi bir sürede elde edilebilmektedir. Firma yöneticilerinin gelecek yönelimli düzenlemeleri, organizasyon planları içinde ele almaları ve bir faktör olarak tanımlamaları gerçekten de çok önemli görülmektedir. Faktörün Eigen değeri 2,44 ve varyansının yüzdesi ise 11,0’dur.

**Faktör 5:** ‘Belirsizlik unsuruna verilen önem’ olarak isimlendirilebilir. Araştırmaya katılan yöneticilerin denetimin daha karmaşık olacağı ve daha kısa vadeli planların kullanılmasında kalınacağına ilişkin iki yaklaşımı bir araya getirmeleri; gelecek konusunda belirsizliğin bir nevi dile getirilmesi olarak değerlendirilebilir. Bu faktör “denetimin

zorluğu, karmaşıklığı ve kullanılacak planların süresi” değişkenlerinden oluşmaktadır. Geleceği tahmin etmek kolay olmayacaktır. Bu zorluk kısa vadeli planlara yönelmeyi ve değerlendirmelerin daha karmaşık olmasını getirmektedir. Katılımcıların bu durumu bir boyut olarak ortaya koydukları söylenebilir. Faktörün Eigen değeri 1,88 ve varyansının yüzdesi 8,55’tir. Bu boyutta ortaya çıkan belirsizlik unsuru gerçekten de Türk kültürünün bir özelliğini oluşturmaktadır. Çünkü Türk kültüründe belirlenimcilik (determinizm) egemendir. Bu nedenle de belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksektir (Sargut, 1994, s.146).

**Faktör 6:** ‘Organizasyonların yataylaşması’ olarak isimlendirilebilir. Faktör 6’yı oluşturan ölçek maddeleri organizasyonlarda kademe ile ilgilidir ve “kademelerin azalması, yeni birimlerde eski-yeni kavgası, farklı işletme yapılarının ortaya çıkması” değişkenlerinden oluşmaktadır. Bu faktör de gerçekten çağa uygun bir yaklaşımı ifade etmektedir. Günümüzde dikey olarak bütünleşmiş firmalardan daha çok; öz yeteneği gelişmiş, bunun dışındaki unsurları diğer firmalarla sürekli iş birliği yaparak gerçekleştiren firmalar oluşmaktadır. Faktörün öz değeri 1,817 ve varyansının %’si ise 8,26’dır.

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

KOBİ’ler konusunda birçok araştırma yapılmış ve birçok tanım getirilmiştir. Teoride KOBİ tanımı çeşitli unsurları ile ortaya konmaktadır. Daha çok personel sayısı, ciro veya bilanço ile bağımsızlık ölçütleri dikkate alınarak yapılan tanımlar literatürde yer almaktadır.

Balıkesir ili Organize Sanayi Bölgesinde faaliyette bulunan işletmelerin çoğunlukla ‘küçük ölçekli’ işletmeler olduğu görülmüştür. Hemen her sektörde faaliyette bulunan bu işletmelerin en yüksek oranda ‘Metal ve Makine’, ‘Gıda’ ve ‘Orman Ürünleri’ sektörlerinde faaliyette buldukları tespit edilmiştir. Araştırmada yer alan firmaların % 76,7’sinin yıllık yaklaşık ciroları 0- 1000000 YTL arasındadır. Ortalama ciro 4931419,9’YTL’dir. Araştırmaya katılan yöneticilerin çoğunluğunu erkek ve lise ve üstü eğitime sahip yöneticiler oluşturmaktadır.

Araştırmada ‘organizasyon’ konusunda yöneticilerin değerlendirmeleri tespit edilmiştir. Buna göre araştırmaya katılan yöneticilerin işletmelerin organizasyonu ile ilgili olarak;

- Günümüz koşullarına ayak uydurma isteğine bağlı olarak organizasyonu oluşturma,
- Etkililiği sağlamaya yönelik düzenlemeler,
- İşleyiş,
- Gelecek yönelimli düzenlemeler,
- Belirsizlik unsuruna verilen önem,
- Organizasyonların yataylaşması,

başlıklarında ‘Organizasyon’u algıladıkları ortaya çıkarılmıştır.

Araştırma sonuçları dikkate alındığında KOBİ yöneticilerinin genel olarak ‘organizasyon’ unsurunu günümüz koşulları doğrultusunda ele aldıkları ve değerlendirdikleri görülmektedir. Bu konuda daha detaylı yapılacak araştırmalarla sıralamaların neden bu boyutta ortaya konduğu üzerinde durulabilir. Finansal gereklerin, hükümet düzenlemelerinin, çabuk karar verme ve piyasa taleplerine uygun mal ya da hizmet üretiminin ve bürokrasinin bu sırala-

maların ortaya çıkmasında etkili olduğu düşünülebilir. Bunun dışında, günümüz işletmeleri dış kaynaklardan daha fazla yararlanan, yatay, basık, sanal ve proje tipi organizasyonlar olarak ele alınmaktadır. Bu değerlendirmeleri yansıtacak şekilde aştırmaya katılan işletme yöneticilerinin “Günümüz koşullarına ayak uydurma isteğine bağlı olarak organizasyonu oluşturma” faktörünün dışında, “belirsizlik unsuru” ve “yataylaşma”yı da öncelikli olarak tanımlamaları düşünülmektedir. Ancak, beklenen bu sonuçların son sıralarda yer alması işletme yöneticilerinin günümüz koşullarını doğru algılamaları açısından “yönetim uzmanı” görüşlerinden yararlanamamış olmaları ile ilişkilendirilebilir. Bu sonucun ortaya çıkmasında KOBİ’lerin, üretim, yatırım, tedarik sorunları, nitelikli personel ve yönetim eksikliği, teknoloji geliştirememesi ve teknolojik gelişmelere ayak uyduramaması, mevzuat ve bilgi eksikliği, pazarlama ve finansman gibi birçok sorunla başa çıkma zorunlulukları da etkili olmuş olabilir. Bu durum organizasyon konusunda günümüz koşullarına uygun bir bakış açısına sahip olan KOBİ yöneticilerinin belirtilen birçok sorundan dolayı işletmelerini istedikleri gibi yönlendiremiyor olduğunu akla getirmektedir. Bu nedenle organizasyon ile ilgili olarak;

- Ekonomideki önemleri düşünüldüğünde bu işletmelerin, yöneticilerinin görüşleri doğrultusunda kendilerine sağlanan desteklerin (yönetim organizasyon uzman desteği gibi) artırılması,
- Yöneticilerin organizasyon konusundaki bilgi eksikliğinin giderilmesi,
- İşbölümü ve uzmanlaşma konusunda resmi yapının oluşturulması,
- Organizasyonun daha kolay yürütülebilir hale getirilmesi, verilen yetki ve sorumlulukların denetiminin daha kolay gerçekleştirilmesi ve karmaşıklığın ortadan kaldırılması için bilgi teknolojilerinden daha fazla yararlanılması,
- Değişen pazar koşullarına yönelik açılması düşünülen yeni birimlerin faaliyete geçişinin hızlandırılarak, işlevini yitiren birimlerin de ortadan kaldırılması,

önerilerinde bulunulabilir.

## KAYNAKÇA

**Akgemci, T. (2001).** KOBİ’lerin *Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*. KOSGEB Yayınları, Ankara.

**Akgül, A. ve Çevik, O. (2003).** *İstatistiksel Analiz Teknikleri*. Emek Ofset Ltd. Şti., Ankara.

**Akıncı, A. (2001).** *Mersinde Faaliyet Gösteren KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri*. 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Nevşehir, 18-21 Ekim 403- 412.

- Akıncı, A. (2002).** *Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri Üzerine Bir Araştırma.* Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, ÖNERİ, İstanbul 121-125.
- Aktan, C. C. (1999).** *Toplumsal Dönüşüm ve Türkiye.* Milliyet Yayınları, İstanbul.
- Balci, A. (2001).** *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler.* Pegem Yayıncılık. 3. Baskı, Ankara.
- Baumbach, C. M. (1983).** *Basic Small Business Management Prentice-Hall Inc,* Englewood Cliffs, New Jersey.
- Bedük, A., Mete, O. ve Usta, S. (2005).** *Avrupa Birliği Sürecinde Türk KOBİ'lerinin Temel Sorunları: Karaman Gıda Sektörü Örneği.* Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ'ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri Sempozyumu, Bandırma, 19-22 Mayıs 519-533.
- Berberoğlu, N.G. (1991).** *İşletmelerde Organizasyon-Birey Bütünleşmesini Sağlayan Etkili Bir Uygulama: Kariyer Yönetimi.* Amme İdaresi Der. 24 (1).
- Budak, G. ve Budak, G. (2004).** *İşletme Yönetimi.* Barış Yayınları. 5. Baskı, İzmir.
- Can, H. (1999).** *Organizasyon ve Yönetim.* Siyasal Kitabevi. 5. Baskı, Ankara.
- Çiçek, E. ve Bedük, A. (2005).** *Karaman İlinde Faaliyet gösteren KOBİ Sahip ve Yöneticilerinin Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde Karşılaşabilecekleri Olası Sorunlar Beklentiler ve Çözüm Önerileri.* Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ'ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri Sempozyumu, Bandırma, 19-22 Mayıs 579-598.
- Davis, G. B. (1999).** *A Research Perspective for Information Systems and Example of Emerging Area of Research.* Information Systems Frontiers 1(3), 195-203.
- Debroux, P. (2000).** *The Role of the Venture Business Culture in the Renewal of Japanese Industry.* International Business Review 9, 657-668.
- Doğan, Ö. İ. ve Marangoz, M. (2002).** *KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama.* Dış Ticaret Dergisi, Ankara. ([www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGİ/nisan2002/kobi.htm](http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGİ/nisan2002/kobi.htm))
- Ertuna, O. ve Alovat M. (2002).** *Financial and Operating Performance of Privatized Companies in Turkey.* 58th Congress of the International Institute of Public Finance, Helsinki, Finland.

- Fayol, H. (Sad: H. Bahadır Akın: 2005).** *Genel ve Endüstriyel Yönetim.* (Çev: M. Asım Çolakoğlu). Adres Yayınları, Ankara.
- Fettahoğlu, A. (1993).** *Riziko Sermayesi Finansı.* KOSGEB Yayını, Ankara.
- Giaoutzi, M., Nijkamp, P. ve Storey, D. J. (1998).** *Small and Medium Size Enterprises and Regional Development.* New York: Roudledge.
- Hadjimanolis, A. (1999).** *Barriers to Innovation for SMEs In A Small Less Developed Country (Cyprus).* Technovation 19, 561-570.
- İskender, H. ve Ülker, Y. (2005).** *Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ'lere Bir Finansman Kaynağı Olarak Risk Sermayesi Sistemi.* Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ'ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri Sempozyumu, Bandırma, 19–22 Mayıs 598-603.
- İşeri, M. ve Çilingirtürk; A. (2005).** *Küçük İşletmeler Avrupa Antlaşması Çerçevesinde KOBİ'lerin İrdelenmesi.* Uluslar arası Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ'ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri Sempozyumu, Bandırma, 19–22 Mayıs 494-507.
- Kalmış, H. ve Sönmezer, G. (2003).** *Küreselleşmenin KOBİ'lere Etkisi ve Finansman Sorunu.* BİLGİ Sosyal Bilimler Dergisi 2003/1, 45-72.
- Kidd, J. M. (1998).** *Emotion: An Absent Presence in Career Theory.* Journal of Vocational Behavior 52, 275-288.
- Koçel, T. (1999).** *İşletme Yöneticiliği.* Beta Basım Yayım. 7. Baskı, İstanbul.
- Kurtuluş, K. (1989).** *İşletmelerde Araştırma Yöntem Bilimi (Araştırma Yöntemleri).* İşletme Fakültesi Yayın No:210, İstanbul.
- Kuş, S. (2004).** *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde İşletme Sahibinin Deneyiminin İşletme Performansı Üzerine Etkileri.* Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 1(2), 32-63.
- Langley, A. (2000).** *Emotional Intelligence – A New Evaluation for Management Development?* Career Development International 5(3), 177-183.
- Mavin, S. (2000).** *Approaches to Careers in Management: Why UK Organizations Should Consider Gender.* Career Development International 5(1), 13-20.

- Margerison, C. ve McCann, D. (1995).** *Team Tasks and Management Development*. American Journal of Management Development 1(1), 22–25.
- McGill, M. E. ve Slocum Jr, J. W. (1995).** *Executive Development in Learning Organizations*. American Journal of Management Development 1(2), 23–30.
- Mucuk, İ. (2003).** *Modern İşletmecilik*. Türkmen Kitabevi. Yenilenmiş 14. Basım, İstanbul.
- Müftüoğlu, T. (1991).** *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Sorunlar ve Öneriler*. Sevinç Yayınevi, Ankara.
- OECD (2002).** *Small and Medium Enterprise Outlook*. OECD Publications.
- Özdamar, K. (2002).** *Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi (Çok Değişkenli Analizler)*, Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- Özgener, Ş. (2003).** *Büyüme Sürecindeki KOBİ’lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği*. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 20, 137-161.
- Sargut, A. Selami. (1994).** *Kültürlerarası Farklılaşma ve Yönetim*. Verso Yayınları, Ankara.
- Soliman K. S. ve Janz, B. D. (2004).** *An Exploratory Study to Identify The Critical Factors Affecting The Decision to Establish Internet-Based Interorganizational Information Systems*. Information and Management 46(1), 697-706.
- Tekin, M. (2004).** *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. 4. Baskı, Ankara.
- Tosun, K. (1992).** *İşletme Yönetimi*. Savaş Yayınları, Ankara.
- Tunçsiper B. ve Sürekçi, D. (2005).** *The Role of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkish Economy: The Case of Balıkesir*. Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ’ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri” Sempozyumu, Bandırma, 19–22 Mayıs 245-263
- Türk, M. (2005).** *KOBİ’lerin Avrupa Birliği Sürecinde Karşılaştıkları Sorunların Çözümü Üzerine Niğde İlinde Bir Alan Araştırması*. Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİ’ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri Sempozyumu, Bandırma, 19–22 Mayıs 579-598.

---

## Toplumsal Uzlaşma Belgesi: 1936 Tarihli İş Kanunu

## Social Consensus Document: Labour Law Dated 1936

Arş. Grv. Diren ÇAKMAK\*

**Öz:** Çalışmada, emek-sermaye arasında bir uyum belgesi ve toplumsal mutabakat belgesi olarak 1936 tarihli İş Kanunu incelenmektedir. Dönemin koşulları içerisinde böyle bir uyum ve mutabakat önem arz etmektedir. Bu bağlamda, söz konusu kanunun çıkarılmasında etkili olan sosyal, iktisadi ve siyasal faktörlere yer verilmekte, kanunun kapsamına değinilmekte, söz konusu kanunda yer alan uyuşmazlığa konu maddeler değerlendirilmekte ve kanunun değerinin ortaya konulması maksadıyla 2003 yılı İş Kanunu da incelenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** 1936 tarihli İş Kanunu, tek partili dönem, çalışma ilişkileri, 2003 tarihli İş Kanunu, emek-sermaye uyumu, sosyal uzlaşma belgesi.

**Abstract:** In this study, Labour Law dated 1936 which can be named as a document of harmony between labour-capital and social consensus document in the one-party period is examined. This law shows the formation of class balance in one-party system period. In the study, the social, economic and political factors of the year 1936's Turkey are determined, the important articles of the law which caused discussions in General Assembly are evaluated and also Labour Law dated 2003 is evaluated to bring the value of Labour Law dated 1936 into public view.

**Keywords:** Labour Law dated 1936, one-party period, work relations, Labour Law dated 2003, the harmony of labour –capital, social consensus document.

---

\* Çankaya Üniversitesi, İ.İ.B.F., Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler ANKARA  
Tel: 0312 2844500 - 120

## GİRİŞ

Bu çalışmada, bir toplumsal mutabakat belgesi olarak 1936 tarihli İş Kanunu incelenecektir. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci Bölümde, İş Kanunu'nun çıkarılmasında etkili olan sosyal, iktisadi ve siyasal faktörlere yer verilecektir. İkinci Bölümde, İş Kanunu kapsamında bireysel ve toplu iş ilişkileri alanındaki düzenlemelere yer verilecektir. Üçüncü bölümde, TBMM Genel Kurulu İş Kanunu görüşmelerinde itirazlara konu maddeler değerlendirilecektir. Dördüncü bölümde ise, 1936 tarihli İş Kanunu'nun değerinin ortaya konulması bağlamında yürürlükte olan 4857 sayılı İş Kanunu değerlendirilecektir.

Toplumda çalışma ilişkilerinin kurumsallaşması sınıflar dengesinin kurumsallaşması demektir. Çalışma ilişkileri tarihi, hemen tüm ülkelerde, bu alana yönelik hukuksal düzenlemelerin genellikle bireysel iş hukuku alanından başladığını ve daha sonraki aşamalarda toplu iş ilişkilerine doğru kaydığını göstermektedir. Aynı gelişme, Türkiye açısından da söz konusu olmuştur.

Cumhuriyetin ilk dönemlerindeki yasalar, daha çok bireysel iş hukuku alanındadır (Makal,1999, s.318). Bu gelişme sürecinde gözlenen bir başka eğilim ise, çalışma ilişkileri alanına yönelik düzenlemelerin hem dolaylı hem de dolaysız bir biçimde yapılıyor olmasıdır. Örneğin, 1926 Borçlar Kanunu, 1926 Medeni Kanun, 1930 Hıfzısıhha Kanunu, esas amaç olarak başka alanlara yönelik düzenleme yapılırken, çalışma ilişkileri alanına yönelik hükümlerin de getirildiği yani dolaylı düzenlemeler kategorisinde giren kanunlardandır. Bununla beraber, doğrudan çalışma ilişkileri alanına düzenlemeye yönelik yasaların mevcut olduğu da bilinmektedir. Örneğin, 1921 tarih ve 151 sayılı Ereğli Havza-i Fahmiyesi Maden Amelesinin Hukukuna Müteallik Kanun, 1924 tarihli Hafta Tatili Kanunu, 1935 tarihli Ulusal Bayram ve Genel Tatiller Kanunu ve 1936 tarihli İş Kanunu doğrudan düzenlemeler kategorisine giren kanunlardandır. Ancak çalışma ilişkileri alanına yönelik olarak yapılan doğrudan düzenlemeler arasında sayılan yasalardan İş Kanunu haricindeki diğer yasaların çalışma ilişkileri alanını bütünsel olarak düzenleme amacını gütmeye, sadece belirli konulara ilişkin hükümler getirdiği bilinmektedir.

Türkiye'de çalışma yaşamını genel çizgileriyle düzenleyecek bir yasa çıkarılması düşüncesi tedrici bir biçimde oluşur. Cumhuriyetin başlangıç yıllarından itibaren çeşitli tarihlerde çok sayıda iş yasası tasarısı hazırlanmış ama bunlar değişik nedenlerle yasalaşma olanağı bulamamıştır. İş yasası tasarıları; 1924-1925, 1927, 1929, 1932 ve 1934 tarihlerini taşımaktadır (Makal,1999, s.353). Mesut Gülmez, söz konusu tasarıların hazırlıkları esnasında Uluslararası Çalışma Örgütü'nün sözleşmeleri ve tavsiyeleri ile Batı ülkelerine ilişkin ilgili mevzuatın incelenmiş olduğunu belirtmektedir (Gülmez, 1991, s.264-266). Bu yasa tasarıları arasında özellikle 1932 tarihli tasarı önem arz etmektedir.

1932 tarihli iş kanunu tasarısı İktisat Vekili Mustafa Şeref Bey tarafından hazırlanmıştır. Mustafa Şeref Bey'e göre sermaye birikimini yaratmak, korumak ve büyütmede emek, çalışma koşulları ve ücretin yasal bir çerçeveye oturtulması ehemmiyetlidir. Aksi halde, ekonominin güçleri arasında denge ve uyumun söz konusu olmadığı, liberalizmin anarşik vaziyeti vuku bulacaktır. Liberalizmin anarşik vaziyeti olarak isimlendirilen bu tabloda ise, ne sermaye birikimi buhranlardan uzak kalabilir, ne de Cumhuriyet rejimin amaçladığı eşitlik ve dayanışma sağlanabilir (Kuruç,1987, s.96). 1932 tarihli tasarı, çalışma hayatını tümüyle kapsamayı amaçladığı gibi, grev ve iş kazaları da içinde olmak üzere, çağdaş mevzuatın işçiye sağladığı hakların kurumsallaşmasını öngörmüştür (Kuruç,1987, s.95).



Mustafa Şeref Bey'in hazırlamış olduğu 1932 tarihli iş kanunu tasarısı, henüz taslak halindeyken çeşitli özel kesim kuruluşlarına gönderilmiş, fakat oralarda benimsenmemiştir. Özel kesim, İş Kanununa karşı olan tavrını açık bir biçimde ortaya koymamış, işi zaman içinde uzatma yolunu izlemiştir (Kuruç,1987, s.102). Nitekim bu tasarı yasalasmamıştır.

1930-32 yıllarında, özel kesim, gelişmekte olduğu hissedilen devletçilik ile yürürlüğe gireceği anlaşılan bir çağdaş çalışma düzeni arasında kalmış ve sıkışmış görünür, ikisini de kabul etmemektedir. İkisi de, özel kesimin gerek eskiden beri, gerek 1920 lerin milli iktisat yıllarında ve oldukça serbest koşullarda kazandığı sermaye birikimi alışkanlıklarıyla bağdaşmamaktadır. Düşüm, Mustafa Şeref Bey'in 1932 sonuna doğru vekillikten ayrılışından sonra çözülür. 1933'ten başlayarak, sermaye birikiminin ilkeleri ve özel kesimin birikiminden alacağı pay belli olmuştur. Çalışma düzeni de artık buna göre oluşturulacaktır. İş Kanunu yeni baştan ele alınır. Bu kez, kanunu özel kesimin görüşlerine yabancı kalmayan Yüksek Ekonomik Kurul hazırlar, şüphesiz işin asıl sahibi İktisat Vekaletidir. 1934 sonlarında tasarı tamamlanır,<sup>1</sup> 1935'in Mayıs'ında hükümetten çıkar (Kuruç,1987, s.78). Söz konusu tasarı Komisyonda incelendikten sonra,<sup>2</sup> Haziran 1936'da Meclis Genel Kurulu'nda görüşülür<sup>3</sup> ve 01.01.1937 tarihinde yürürlüğe girer.<sup>4</sup>

1936 yasası, işçinin yaşam hakkını devlet güvencesine alır, çalışma haklarını ve çıkarlarını kurumlaştırmayı kabul eder. Bunların karşılığında, işçi de, grev hakkından vazgeçmiş, sözleşme hakkını geniş ölçüde merkezi kontrole bırakmış olur. İşçinin bu hakları bırakması, daraltılmasını kabul etmesi, sermaye sahipleri için birikim güvencesi olarak görülür. Sermaye çevreleri de, bu güvence karşılığında kendilerini sıkıya sokacaklar, işçi haklarının beldelini eskisinden daha yüksek maliyetlerle ödeyeceklerdir. Yüksek maliyetin, yani yüksek ücretlerin sınırı ise merkezin kontrolüyle çizilecektir (Kuruç,1987, s.82). Yasanın gerekçesinde benimsenen formül iki noktaya özen gösterildiği izlenimini verecek biçimde yazılmıştır: Birincisi tüm işçilerin hayatları, hakları ve çıkarları ilk kez yasal güvenceye alınmakta, kurumlaştırılmaktadır. Bu, hem işin zorunlu ilk adımıdır, hem de ekonomik maliyettir. İkincisi, emek ile sermaye arasında uyum sağlamak bu adımı atmaya bağlıdır ve bununla tutarlı olmalıdır (Kuruç,1987, s.80).

- 1 Yüksek Ekonomi Meclisinin de görüşü alınarak hazırlanmış olan 1934 tarihli İş Kanunu Tasarısına ilişkin Dahiliye Vekaletinden 16.04.1934 tarihinde, Maarif vekaletinden 9.08.1934 tarihinde, Adliye Vekaletinden 4.08.1934 ve 21.08.1934 tarihlerinde, Ziraat Vekaletinden 23.09.1934 tarihinde, Milli Müdafaa Vekaletinden 20.10.1934 tarihinde, Gümrük ve İnhisar vekaletinden 21.10.1934 tarihinde, Maliye Vekaletinden 4.11.1934 tarihinde ve Hariciye Vekaletinden 8.11.1934 tarihinde gelen görüşler doğrultusunda son şekli verilmiş,tasarı Bakanlar Kurulunun 24.04.1935 tarihindeki toplantısında kabul edilmiş ve Başvekil İnönü imzasıyla 30.04.1935 tarihinde Meclise gönderilmiştir.
- 2 Komisyon başkanı Dr. H.Ş.Erel'dir. Komisyonun diğer üyeleri Dr. Ferit Talay, Fuat Sirmen, Türkan Baştuğ, N. Göktepe, Dr. H.V. Somyürek, Ahmet Özdamar, N. Bozatkı, Ali Rıza Türel, M. Somer, Edip Ergin, R. Erten, Ahmet V. Uluçay, Dr. M. Altok, H. Orucoğlu'dur.
- 3 Kanun maddeleri, 53. Maddeye kadar Genel Kurulun 3 Haziran 1936 tarihli birleşiminde, diğer maddeler ise 5 Haziran 1936 tarihli birleşiminde görüşülür. Encümene tekrar görüşülmek üzere havale edilen maddeler ise Genel Kurulun 8 Haziran 1936 tarihli birleşiminde görülür. Kanunun tamamına ilişkin oylama da 8 Haziran 1936 tarihli Genel Kurul birleşiminde yapılır. İş kanunu oylamasında, aza adedi 399, reye iştirak edenlerin sayısı 259, kabul edenlerin sayısı 259, reye iştirak etmeyenlerin sayısı 139'dur. Kanuna red oyu çıkmamıştır.
- 4 1935 yılı salt sanayi amelesinin 238.000 olduğu görülmektedir. 1937 yılı işçi sayısı ise 265.341 olarak görülmektedir. 265.341 işçiden 12-18 yaş arasındaki çocuk işçi sayısı 23.347, kadın işçi sayısı 50.131 ve erkek işçi sayısı 191.863'tür. Bu 265.341 işçi sayısının iller bazında dağılımına bakıldığında ise, İstanbul'da 58.135 işçi, İzmir'de 52.614 işçi, Zonguldak'ta 17.842 ve diğer illerde ise 136.570 işçi olduğu görülmektedir. (Bknz. Makal, 1999.)

1932 tasarısını geri çeviren özel kesim, 1936 yasasına karşı çıkmaz. Buna “orta şekerli” bir kabul demek daha doğrudur. Anlaşıldığına göre, özel kesim için güvence sağlanmış olması ve iş ilişkilerinin merkezden düzenlenecek yasaklar ve uzlaşmalarla işleyeceği (Kuruç,1987, s.82). Kuruç’un değerlendirmesinden de anlaşılacağı üzere, devletle çalışma ilişkilerinin tarafları arasında, karşılıklı çıkar değiş tokuşuna dayanan zımnî bir takas mekanizması mevcuttur (Makal,1999, s.391). Bu bağlamda, dönemin koşulları göz önünde bulundurulduğunda, 1936 tarih ve 3008 sayılı İş Kanunu’nun bir sosyal uzlaşma belgesi olduğunu, emek-sermaye arasındaki uyumu kurumsallaştırma amacına yönelik olarak hazırlanmış olduğunu söylemek mümkündür.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### İŞ KANUNUN ÇIKARILMASINDA ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

#### 1-Sosyal Faktörler

Cumhuriyet döneminde 1936 tarihli İş Kanunu öncesinde, çalışma hayatına yönelik çeşitli hukuksal düzenlemeler yapılmıştır. Fakat bu düzenlemeler çalışma ilişkileri alanındaki ihtiyaçları karşılamaktan uzak olmuştur. Devlete ait sanayi kuruluşlarında çalışan işçiler görece olarak koruyucu bir şemsiye altında çalışmışlarsa da, özel kesimde çalışanlar açısından aynı koşulların olduğu söylenemez (Makal, 1999, s.359). Bu dönemde özel kesimde çalışan işçilerin büyük bir kesiminin oldukça olumsuz koşullarda çalışmakta olduklarını söylemek mümkündür.

Türkiye’de Cumhuriyetin başlangıcından itibaren, sanayileşme bir zorunluluk olarak görülmektedir. Bunun gerçekleştirilmesi için ise; sermaye, hammadde ve diğer girdiler yanında insan gücüne ihtiyaç vardır. İşgücünün eğitilerek, hem niteliğinin artırılması, hem de kalıcı, sürekli hale getirilmesi gerekmektedir. Bunların gerçekleştirilmesi ise işgücünün belirli ölçülerde korunmasını ve geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır. İşçinin kendisinin ve ailesinin geçimi için gerekli olan makul bir ücret düzeyi yanında, dinlenme ve sağlık olanaklarının da sağlanması ve güvence altına alınması gerekmektedir (Makal,1999, s.360).

İşçiler için alınacak koruyucu önlemler, onların yaşama ve sağlık koşullarını düzenleyerek, hastalıkları, kazaları dolayısıyla ortaya çıkabilecek düzensizlikleri engelleyecektir. Bu durum, onların verimliliği ve üretim miktarı üzerinde olumlu yönde etkiler yapacaktır. Bu yüzden sosyal politika önlemlerinin, aynı zamanda üretimin artması amacına da hizmet eden birer araç oldukları ifade edilebilir (Makal,1997, s.285).

Cumhuriyetin ilk yıllarında ve 1930 lu yıllarda devlet, zorunlu gördüğü sanayi üretimini gerçekleştirebilmek için sağlıktan, konuta, kültürden, eğlenceye kadar çok alanda düzenlemeye gidilmesi gerektiğinin farkındadır. Henüz tarımın ağırlığının sürdüğü ve modern bir sanayinin oluşmadığı ülkede, süreklilik taşıyan bir fabrika işçiliği yaratmanın kendine özgü zorlukları vardı. Kamu İktisadi Teşebbüslerinde çalışan işçilere, özel kesimde çalışanlara göre daha yüksek ücretler ödenmiş, ücret dışı geniş sosyal olanaklar sağlanmıştır (Makal,1999, s.362). Öte yandan özel kesim, ödenen ücretleri bir maliyet unsuru olarak görmekte ve kamu kesimindeki koruyucu önlemlere sıcak bakmamaktadır. Özellikle dönem

koşullarında özel kesimin sahip olduğu sermaye miktarının daha düşük olması da, sosyal yatırımların ve olanakların varlığını sınırlandırmaktadır. Bu koşullarda bu kesimde çağdaş çalışma normlarına ulaşmak daha güç görünmektedir (Weigart,1937, s.759-760).

Bu bağlamda, hem kamu kesim hem de özel kesimde çalışan işçiler için yeknesak, kaide-leri ve müeyyideleri belirlenmiş bir çalışma ilişkileri düzeni oluşturulmasının toplumsal bir ihtiyaç olduğu gözlemlenmiş ve çalışma ilişkilerinin tarafları arasında dengeyi sağlayacak bir iş kanununun Cumhuriyetin kuruluşundan hemen sonra yürürlüğe konulması amaçlanmıştır.

## 2-İktisadi Faktörler

Milli iktisadın oluşturulmasında en çetin ve çapraşık sorunlar, emeğin hakları ve çalışma koşulları alanında yer alır. Burada iş, devlet ile özel kesim ilişkilerini düzenlemek, özel kesimi desteklemek veya frenlemek gibi değildir. Devlet ile özel kesim ilişkileri, şu ya da bu biçimde er geç çözüme kavuşur. Emeğin hakları ve çalışma koşulları alanına geldiğimiz zaman, konu, toplumda sınıflar dengesidir. Bu dengenin nasıl ve hangi çizgide kurulacağıdır (Kuruç,1987, s.77).

1920 li yılların koşullarında, Cumhuriyet yönetimi için ekonomide öncelikli olan şey yerli sermaye birikimidir. Birikimin eskiden olduğu gibi yabancı ellerde toplanacağı bir ekonomiye dayanarak yeni bir devlet kurulamayacağı düşünülmektedir. Ama, yeni devletin fütursuz ve dolu dizgin bir kapitalizmin yaratacağı sosyal haksızlıklar üzerine kurulamayacağı da bilinir (Kuruç,1987, s.77). Cumhuriyetin kuruluşunun hemen sonra,1920 lerde başlayan sanayi teşviklerinin işçilere olan talebi kısa sürede artırmış olduğu bilinmektedir. Böylece, yönetimin benimsediği yol, yerli sermayeyi kendine bağlı biçimde geliştirmek, fakat bunu bir sosyal hak çizgisi üzerinde tutabilmek olur (Kuruç,1987, s.77). Yönetim, işçi sayısındaki artışla birlikte çalışma ilişkilerinin hukuksal çerçevesinin çizilmesinin ehemmiyetli olduğunu farkındadır. Nitekim bu dönemde çeşitli iş kanunu tasarıları hazırlanmış ancak bu tasarılar yasalaşamamıştır.

1930'da ise ortam değişir. Milli iktisat anlayışı artık devletçiliğe göre tanımlanacaktır. Devletçi politikaların izlendiği 1930 sonrası dönemde sanayileşmedeki hızlanmayla birlikte, işgücüne özellikle de nitelikli işgücüne olan talep artar. İkinci Sanayi Planında, kamu yatırımları ile birlikte, ilave işçi ihtiyacının artacağı belirtilmiştir (Ölçen,1982, s.147). Devletçi politikalarla da, sanayileşmedeki hızlanmayla birlikte işgücüne olan talebin hızla artması, işçi sayısındaki belirgin artış, devletin çalışma ilişkileri sistemi içerisinde giderek artan bir oranda doğrudan yer alması (Ekin,1976, s.233) çalışma ilişkilerinin hukuksal çerçevesinin çizilmesini kaçınılmaz kılmıştır (Tala s, 1961, s.99). Nitekim, 1932 yılında İktisat Vekili Mustafa Şeref Bey tarafından bir iş kanunu tasarısı hazırlanmış ancak söz konusu tasarısı özel kesim tarafından benimsenmediğinden yasalaşamamıştır.

1930 lu yılların ortalarında büyük devlet işletmeleri kurulmaktadır. Devlet gittikçe büyüyen bir işveren durumuna gelmektedir. Bu gelişmeler çerçevesinde, devlet sadece kamu müdahalesinin bir aracı değil, aynı zamanda en büyük işverenlerden biri haline geldiğin-

den, endüstri ilişkileri sisteminin üç aktöründen ikisinin devlet haline gelmesi (Endüstri ilişkilerinin üç aktörü vardır: “devlet, işveren ve işçi”. Devletin işveren olmasıyla endüstri ilişkilerinin üç aktörü: “devlet, devlet=işveren, işçi” olmuştur.) yeni bir çalışma düzeni kurulmasını ve genel bir iş kanunu çıkarılmasını zorunlu kılmıştır (Ekin,1976, s.233).

### 3-Siyasal Faktörler

Halkçılık ilkesi 1937 yılında Anayasada yer almıştır, bununla beraber 1936 tarihli İş Kanunu'nun halkçılık ilkesinin somut bir ifadesi olduğunu söylemek mümkündür. Cumhuriyet yönetimi, milli iktisadın 1933'ten sonra yeni çerçevesini çizerken, önce merkezden yürütülen ekonomik kontrolü geliştirmiştir. 1935 CHP programı bunun ilk siyasal belgesi olur (Kuruç,1987, s.85).

Cumhuriyet Halk Partisi'nin Dördüncü Büyük Kurultayı'nda 13 Mayıs 1935 tarihinde Partinin yeni programı üzerine konuşan Genel Sekreter Recep Peker şunları söylemiştir: “...Türkiye’de ulusal endüstri ilerlemektedir. ....Mevcut işçilerimizin sayısı artacaktır...İşçi sınıfları, klasik işçi sınıf mücadelesi, liberal devletin her fena cereyana açık ruhunda doğup onun içinde beslenmiş bulunan ve gaye olarak onun yerine bir sınıf tahakkümü devleti kurmayı güden noktai nazarı takip eden cereyanlar, ulusal Türk devletinin değerli evlatlarından ve yurttaşlarından ibaret olan bu yeni genç Türk işçi sınıfı zehirlenmesine yön vermesin ve bu genç tabaka yurt için olduğu kadar kendileri için de felaket getiren yanlış duygularla zehirlenmesin. Onun için yeni doğan bu işçi sınıfının patronlarla münasebeti noktasını bütün Parti programının baştan aşağıya yazılışında ve anlaşılışında ruh olan ahenk, anlaşma, uyuşma haline irca ediyor. Aralarında uyuşma yolu yetmezse devletin koyacağı hakem yolu çalışmalarını önleyecektir. Programda Türkiye’de grev ve lokavt yasak edilecektir. Fakat bu yasak oluşun yanında, herhangi bir sermayedar fikrinin, kendisi kadar bu memleketin halkçılık zihniyetinden dolayı, bir evladı olan işçiyi, haksız yolda tazyik edememesini temin etmek de lazımdır.” (CHP Kurultay Tutulgası,1935, s.47).

Görünen o ki, parti programı siyasal kontrolün de esaslarını getirir. Bunların içinde milli iktisat bakımından önemli olan ikisi, işçilerin ve köylülerin Cumhuriyet rejiminin siyasal kontrol alanı içine alınmasıdır. Bunu gerçekleştirebilmek için her şeyden önce işçilere ve köylülere haklar verebilmek gerekir. Çiftçiye toprak vermek, onu rejimin dayanaklarından birisi yapmayı sağlayacak yoldur. İşçiye yaşam ve çalışma hakları sağlamak da, onu yönetimin çizgisinde tutmanın ilk adımıdır. 1935 CHP Programı, işçinin ve çiftçinin bu haklarını devlet güvencesine alır. Böylece, 1936 Haziran’ında kabul edilen İş Kanunu ekonomik kontrolün siyasal kontrolle bütünleştirilmesi için atılan önemli ve somut adım olur (Kuruç,1987, s.85).

Bilsay Kuruç’un da belirttiği üzere, Cumhuriyet yönetimi, çalışan sınıfları kendi siyasal kontrol alanı içine almak ister. Bu bakımdan 1936 yılı belki geç kalınmış bir vakittir. Çünkü siyasal kontrol farklı bir iştir, ekonomik gelişmeyi bekleyemez, ayrı bir zamanlama mantığı izler. Cumhuriyet yönetiminin 1924’ten başlamak üzere yaptığı hamleler, çalışanların siyasal kontrolün ertelenmek istenmediğini göstermiştir (Kuruç,1987, s.83). Ancak işçi kitlesi bakımından önemli olan, çalışma ilişkilerinin düzenlenmesine yönelik hazırlanmış iş kanunu tasarıları 1936 yılına kadar yasalaşamamıştır. Belki de, işin olgunlaşması zaman almış, 1930 ların ortasına doğru hızlanacak ekonomik gelişmeyi beklemiştir (Kuruç,1987, s.83).

Siyasal rejimler dünyanın her yerinde çalışma ilişkilerinin hukuki çerçevesini doğal olarak mevcut rejimin ilkeleri doğrultusunda oluştururlar. Bu sayede çalışma ilişkilerinin tarafları rejim çizgisinde tutulurlar. 1936 tarihli İş Kanunu'nun da bu anlayışla hazırlanmış olduğunu söylemek mümkündür.

## İKİNCİ BÖLÜM

### İŞ KANUNUN KAPSAMI

#### 1-Bireysel İş İlişkileri Alanındaki Düzenlemeler

1936 tarihli İş Kanunu'nda yer alan bireysel iş ilişkileri alanındaki düzenlemelerin milletlerarası normlarla uyum içinde olduğu söylenebilir (Elbir,1988, s.15). Bireysel iş ilişkileri alanındaki düzenlemeler Kanunun birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü, altıncı ve yedinci bölümlerinde yer almaktadır.

Birinci bölümde; iş akdinin feshine ilişkin esaslar; ücrete ilişkin olarak işverenin ücret ödeme yükümlülüğüne esaslar getiren ve ücretin nakdi olarak, işin bitiminde derhal ve tam olarak ödenmesini temin eden koruyucu düzenlemeler ile kıdem tazminatına (Güzel,1987, s.194) dair esaslar yer almaktadır.

İkinci bölümde; çalışma süreleri düzenlenmektedir. Bu bölümde, günlük azami çalışma süresi ile fazla çalışmanın şartları, dinlenme ile gece çalışmasının şartlarına ilişkin düzenlemelere yer verilmiş ve ayrıca çalışma yaşına ilişkin minimum standartlar getirilmiştir.

Üçüncü bölümde; işverenlerin işyerlerinde işçilerin sağlığını koruma ve iş emniyetini sağlamaya yönelik almaları gereken tedbirler zikredilmiş, işverenlere bu tedbirleri alma yükümlülüğü getirilmiş ve ayrıca işçilerin de iş emniyetini bozucu hal ve hareketlerde bulunmama mecburiyetine ilişkin düzenlemeler yapılmıştır.

Dördüncü bölümde; işçilere iş bulmanın bir kamu hizmeti olarak Devletin görevleri arasında olduğu hükmüne bağlanmış ve iş ve işçi bulma teşkilatının kurulması öngörülmüştür.

Altıncı bölümde; ulusal çalışma bütünlüğünün bir nizam içinde yürütülmesini sağlama amacına yönelik olarak, Devletin, iş hayatının, kanun hükümlerine ve ülke menfaatlerine göre sürdürülüp sürdürülmediğini izlemesi ve denetlemesi hususu hüküm altına alınmış ve bu uygulamanın icrası için İktisat Vekaletine bağlı, denetim memurlarından müteşekkil bir genel teşkilatın oluşturulması öngörülmüştür.

Yedinci bölümde; iş yaşamındaki iş kazaları, mesleki hastalıklar, analık, ihtiyarlık, işten ayrılma, ölüm gibi hallerde yapılacak sosyal yardımların Devlet tarafından tanziminin ve idaresinin yapılacağı hüküm altına alınmış ve bu hizmetlerin yerine getirilmesi amacına yönelik olarak İş Sigorta İdaresinin kurulması öngörülmüştür.

Yasanın bireysel iş ilişkileri alanındaki düzenlemelerinin dönemin uluslararası normlarını

aştığını söyleyen yabancı uzmanlar vardır. Bu yabancı uzmanlardan Weigert, Kanunun, işverenlerle işçiler arasında proletarya baskısı ve sınıf savaşı tehdidi olmaksızın, adil bir dengeyi garanti altına alacağını ve Türk ulusal hayatına yeni bir istikrar ögesi getireceğini belirtmiştir (Weigart,1937, s.774).

## 2-Toplu İş İlişkileri Alanındaki Düzenlemeler

Toplu iş ilişkileri alanındaki düzenlemeler Kanunun “ Grev ve Lokavt Yasaklığı ve İş İhtilaflarının Halli” başlıklı beşinci bölümünde yer almaktadır.

Kanun ile grev ve lokavt açık bir biçimde yasaklanmaktadır. Grev ve lokavtın yasaklığının iki farklı gerekçeye dayandırılmaya çalışıldığı görülmektedir. Birinci olarak, yasanın değişik bölümlerinde işçi-işveren ilişkileri düzenlendiği için, ihtilaf ve mücadelenin artık gereksiz olduğu, bu nedenle de grev ve lokavtın yasaklığının getirildiği savunulmaktadır. İkinci olarak ise yasaklığın endüstri hayatını bozmamak düşüncesine dayandırılmaya çalışıldığı görülmektedir (Makal,1999, s.401).

İş Kanunu’nda sendikaların tanınması veya yasaklanmasına dair herhangi bir düzenleme yapılmamış, bununla beraber işçi temsilciliği isimli bir sistem öngörülmüştür. Söz konusu düzenlemeye göre, işçi temsilcileri, iş yerlerinde çalışmakta olan işçi sayısı esasına göre seçileceklerdir. Temsilcilerin görevi, “tek başlı uyumsuzluk” bir diğer deyişle ayrı ayrı işçilerin kendi hak ve menfaatleri için işverenle aralarında çıkan anlaşmazlık veya “toplulukla iş uyumsuzluğu” bir diğer deyişle herhangi bir iş yerindeki genel işçi sayısının on kişiden az olmamak üzere, beşte biri kadar işçi ile işveren arasında çıkan anlaşmazlığın çözümüne yardımcı olmaktır (Makal,1999, s.402). İşçi temsilciliği kurumuna, sendikalara ait olması gereken bir takım yetkiler verilmiş ve böylece sendikaların yokluğundan doğabilecek boşluğun doldurulması amaçlanmıştır.

İş Kanunu’na göre, hem tek başlı uyumsuzluklar hem de toplulukla iş uyumsuzluklarında, sorunun işçi temsilcileri ile işverenlerin karşılıklı görüşmeler yapması suretiyle çözülmesi öngörülmüştür. Ancak, tek başlı iş uyumsuzluklarında sorunun işçi temsilciliği vasıtasıyla çözülememesi halinde, tarafların uzlaşmazlığa konu hususu mahkemeye götürebilecekleri hükme bağlanmıştır. Öte yandan, toplulukla iş uyumsuzluklarında sorunun işçi temsilciliği vasıtasıyla çözülememesi halinde, zorunlu tahkim öngörülmüştür.

Kanunun toplu iş ilişkileri alanındaki düzenlemelerinin dönemin uluslararası normlarına uygun olduğunu söyleyen yabancı uzmanlar mevcuttur. Bu yabancı uzmanlardan Weigert, Yasada işçi temsilciliği ve grev-lokavt konularında getirilen sistemin Türkiye’nin koşullarına uygun olduğunu savunmaktadır. Weigert, Yasada sendikaların tanınması veya yasaklanmasına dair herhangi bir düzenleme yapılmamış olmasına dair, Türkiye gibi süreklilik kazanmayan işçiliğin ağırlıklı olduğu bir yapıda, sendikalaşma eğiliminin zaten güçlü olmadığını, bu bağlamda Yasada sendikalara ilişkin bir düzenlemenin yer almamasını bir eksiklik olarak görmediğini belirtmekte ve grev –lokavtın yasaklığına dair ise de sadece varolan durumun yasalastırılmış olduğunu ifade etmektedir (Weigart,1937, s.770-771).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### İŞ KANUNU GÖRÜŞMELERİNDE TBMM GENEL KURULUNDA İTİRAZLARA KONU MADDELER

#### 1-Kanunun Genel Hükümler Kısımında Yer Alan İtirazlara Konu Maddeler

İncelemeye konu maddeler; Madde 1, Madde 2, Madde 3, Madde 4 ve Madde 6'tır.

İtiraza konu maddelerden ilki 1 nci Maddedir. Kanunun 1 inci Maddesi'nin son fıkrasında işyeri "*işçinin işini görmekte olduğu yer*"<sup>5</sup> olarak tanımlanmıştır. Bununla beraber aynı maddenin birinci ve ikinci fıkrasında işçi ile işverenin tanımları yapılırken, "*....Başka bir şahsın işyerinde veya kendi iş yerinde...*"<sup>6</sup> ifadesi kullanılmıştır. Çanakkale Milletvekili Ziya Gevher Etili ise bu iki ifadenin çelişkili olduğundan bahisle söz almış ve şöyle demiştir: "*.....Bundan maksat mutlaka işverenin tahtı tasarrufunda olan işyeri midir, işverenin tahtı tasarrufunda olmayan işyeri bu kanundan hariç midir? Bu noktanın encümence tespit olunmasını ve zapta geçmesini rica ederim.*"<sup>7</sup> Ziya Gevher Etili'nin itirazına Niğde Milletvekili M. M. Dr. Rasim Ferit Talay yanıt vermiş ve şöyle demiştir: "*İşyerinden maksat, işverenin bir iş akdi dolayısıyla hizmetine aldığı amelenin mutlak surette çalıştığı yerdir. Mesela bir gün bir müteahhit tasavvur ediniz, bir çok işler yapıyor. Muayyen bir atölyesi de var. Fakat kendisi gitmiş bir yolda inşaatı yapıyor. Biz burada yalnız tasarrufu altında bulunan yeri kastetmedik. Bunda işverenin her nerede olursa olsun o işçiyi anjaje ettiği yer de iş yeridir. Yani yarın herhangi bir ihtilaf olup da, ben atölyemde çalışıyordum, yol inşaatında çalıştığım yer, işyerim değildir diyemeyecek. Amelenin çalıştığı yer işyeridir.*"<sup>8</sup> M. M. Dr. Rasim Ferit Talay'ın bu açıklamasından sonra 1 nci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden ikincisi Madde 2'dir. Kanunun 2 nci Maddesinin (A) fıkrası: "*Bu kanunun, mahiyeti itibariyle yolunda işleyebilmesi için günde en az on işçi çalıştırmayı icap ettiren işyerlerine ve buralarda çalışan işçilere tatbik olunur. Salahiyettar makam tarafından bu hüküm mucibince tasnif edilmiş olmak vaziyetine karşı işveren veya işçi tarafından vuku bulacak itirazlar İktisat Vekaletince incelenerek kesin bir karar bağlanır.*" Hükümünü amirdir. Aynı Maddenin (C ) fıkrası: "*...(A) fıkrasının tarifine uyan vasıfta olmamakla beraber mahiyetleri ve ekonomik durumları itibariyle bu kanunun herhangi bir faslının veya hükmünün kendilerine teşmili lazım gelen işler bir nizamname ile tespit olunur.*"<sup>9</sup> Hükümünü amirdir.

5 TBMM Zabıt Ceridesi, Devre:V, İctima:1, Cilt:12, 1.6.1936-31.7.1936, TMBB Matbaası, Ankara, 1936, s.26.

6 TBMM ZC, Cilt 12, s.26.

7 TBMM ZC, Cilt 12, s.26.

8 TBMM ZC, Cilt 12, s.26.

9 TBMM ZC, Cilt 12, s.26.

Söz konusu Madde okunduktan sonra Manisa Milletvekili Refik İnce söz almış ve şöyle demiştir: “Encümeden bir şey rica edeceğim. Bu kanunun içerisinde nizamname çok geçiyor. C fıkrasında son satırda ‘kendilerine teşmili lazım gelen işler bir nizamname ile tespit olunur.’ denilmektedir. Bundan bu işler için bir nizamname yapılacağı manası çıkıyor....”<sup>10</sup> Niğde Milletvekili Dr. Rasim Ferid Talay cevap vermiş ve şöyle demiştir: “Hakkaten bu kanun bir çok nizamnameleri derpiş ediyor ve bu nizamnameleri yapmadıkça, kanunun tatbikatını maddelerle temin etmek imkan haricindedir. Binaenaleyh icap ettiği yerlerde, hangi maddeye ve hangi işe taalluk ediyorsa, ona dair nizamnameler yapılacağını tasrih etmeği encümen de esas itibariyle kabul etmiştir.”<sup>11</sup>

Dr. Rasim Ferid Talay’ın nizamnamelerin tanzimine dair bu açıklamasından sonra Antalya Milletvekili Rasih Kaplan, işbu kanun maddesinin tatbiki dışında kalacak işlerin izah edilmesini ve bu izahın da zapta geçmesini istemiştir. Rasih Kaplan’ın talebine karşılık maksadıyla Dr. Rasim Ferid Talay söz almış ve şöyle demiştir: “....Zirai işçilere ve zirai işlere ait hiçbir hüküm bu kanuna girmemektedir. Bunun gibi deniz işçilerine ve hava işçilerine ait hükümler de bunun haricinde kalmıştır. Çünkü bunu da İktisat Vekaleti ayrıca bir kanunla getirecektir.”

Dr. Rasim Ferid Talay’ın nizamnamelerin tanzimine dair açıklaması ile işbu kanun maddesinin tatbiki dışında kalacak işleri izahından tatmin olmayan Manisa Milletvekili Refik İnce söz almış ve şöyle demiştir: “.....İş Kanununun herhangi bir faslının bir maddesi için bir nizamname, filan faslı için bir nizamname çıkartmaktan ziyade, umumi bir nizamname yapalım, buna, iş kanunu nizamnamesi diyelim.....Bir sual daha rica edeceğim arkadaşlardan. Ticareti bahriye kanunu mucibince göl ve nehirlerde nakliyat icrası, denizde vuku bulan nakliyat gibi telakki olunur. (Ç) fıkrasında deniz işleri ile iştigalin bu kanun hükmünden hariç olduğu söylenmesine mukabil, 3 ncü Maddenin (I) fıkrasında ‘Göl ve nehirlerde insan ve eşya, hayvanat nakli işlerini’ bu kanun hükmüne tevfiik etmişlerdir.<sup>12</sup> Binaenaleyh iki fıkra arasında ihtilaf var mıdır, yok mudur diyorum.”<sup>13</sup> Refik İnce’nin bu sözleri üzerine Konya Milletvekili Ali Rıza Türel söz almış ve şunları söylemiştir: “....Bu kanun ileride maddeler geldikçe görülecektir, birçok işlerin nasıl yapılacağını tayinini nizamnameye bırakmaktadır. Buna zaruret vardır. ....Çünkü her biri hakkında nizamname çıkacak denem işler, kanun içinde hususi mahiyeti haiz olan işlerdir....Kanunda müddetli nizamnameler vardır, bir de hükümetin lüzum gördükçe çıkaracağı nizamnameler vardır.”<sup>14</sup>

Ali Rıza Türel’in, Refik İnce’nin önerdiği şekilde kanuna dair tek bir nizamname çıkarmasının kanunun tatbiki açısından yerinde olmadığını belirtmesi üzerine Refik İnce tekrar söz almış ve şöyle demiştir: “....Bu Kanunun ifadesine göre her hadise için bir nizamname istiyorsunuz. Ben de diyorum ki, bir nizamname yapalım, fakat orada fasıl, fasıl ayıralım, görebildiklerimizden maadasını tatbikattan sonra öğrenirsek onları da sonra ilave edelim. Müteaddid nizamname yapıldığı takdirde iş kanununun 1 numaralı nizamnamesi, 5 numaralı nizamnamesi belki 50 numaralı nizamnamesi olabilir. Onun için bir nizamname bunla

10 TBMM ZC, Cilt 12, s.27.

11 TBMM ZC, Cilt 12, s.27.

12 İş Kanununun 3 üncü Maddesinin (I) fıkrasında, “göl ve nehirlerde insan veya eşya ve hayvanat nakli işleri” kanun kapsamına giren işler arasında sayılmıştır.

13 TBMM ZC, Cilt 12, s.27.

14 TBMM ZC, Cilt 12, s.27.



*run hepsini ihtiva edebilir.”<sup>15</sup> Konya Milletvekili Ali Rıza Türel tekrar söz almış ve şöyle demiştir: “Bu kanun içinde öyle hükümler vardır ki bunlara ait nizamnamelerin kısa bir zamanda çıkması zaruridir...Uzun zamana mütevakıf nizamnameler çıkıncaya kadar müstacel işler ne suretle görülecektir? Binaenaleyh bu işlerin her biri hakkında ayrı ayrı nizamname yapmak bu kanunun mahiyeti ve hususiyetinin bir icabıdır.”<sup>16</sup>*

Söz konusu maddenin görüşmelerinde nizamname hususu üzerine karşılıklı konuşmalar yapılmış ve daha sonra Maddenin (A) fıkrasında yapılan; “*Bu kanunun, mahiyeti itibariyle yolunda işleyebilmesi için günde en az on işçi çalıştırmayı icap ettiren işyerlerine ve buralarda çalışan işçilere tatbik olunur. Salahiyettar makam tarafından bu hüküm mucibince tasnif edilmiş olmak vaziyetine karşı işveren veya işçi tarafından vuku bulacak itirazlar İktisat Vekaletince incelenerek kesin bir karar bağlanır.*”<sup>17</sup> düzenlemeye dair itirazlar yapılmıştır. Trabzon Milletvekili Raif Karadeniz, “*Bu kanunun, mahiyeti itibariyle yolunda işleyebilmesi için günde en az on işçi çalıştırmayı icap ettiren işyerlerine...*”<sup>18</sup> ifadesinin düzeltilmesi gerektiğini belirtmiş ve böyle bir ifadenin kanun lisanına uygun olmadığına altını çizmiştir.

Raif Karadeniz’in itirazı üzerine Niğde Milletvekili Dr. Rasim Ferid Talay söz almış ve şöyle konuşmuştur: “*Bu Maddeden maksat şudur: Bir iş vardır ki, o işin yapıldığı yerde 10 işçi çalıştırma icap eder. Binaenaleyh işveren, bu kanunun hükümlerinden kendini hariç tutmak için 10 kişi çalıştırmak icap ederken sekiz kişi çalıştırır ve bu kanun hükümlerinden hariç kalmak ister. Bu sebeple bu iş kanununu takip eden salahiyattar makamlar böyle bir yere gittiği zaman diyeceklerdir ki senin bu yerin 15 ameleli çalıştırmaya mütehammidir. Sekiz amele ile bunu idare edemeyeceksin. Hüküm bunun için konulmuştur.*”<sup>19</sup> Bunun üzerine Trabzon Milletvekili Rasim Karadeniz Dr. Rasim Ferid Talay’ın cevabını tatmin edici bulmadığını belirtmiştir. Rasim Kareniz ile aynı düşüncüyü paylaşan Manisa Milletvekili Refik İnce de kendisinin maddeyi Dr. Rasim Ferid Talay gibi yorumlamadığının altını çizmiştir. Konya Milletvekili Ali Rıza Türel söz almış ve Dr. Rasim Ferid Talay’ın konuşmasını destekler mahiyette bir konuşma yapmıştır. Genel Kurul salonunda sesler yükselmiştir.

Dr. Rasim Ferid Talay ve Ali Rıza Türel’in açıklamaları ile tatmin olmayan Manisa Milletvekili Refik İnce söz almış ve şunları söylemiştir: “*....Bu kanun mahiyeti itibariyle yolunda işleyebilmesi için günde en az 10 işçi çalıştırmayı icap ettiren iş yerlerine ve buralarda çalışan işçilere tatbik edilir. Bir iş sahibi var, makinesini kurmuş. İşlemeye başlamış. Amelesini kullanıyor. Ameleyi kullanacağı saati tespit ediyor. Amelenin teneffüs saatleri belli. ....Şimdi kalkıp da sen 10 kişi kullanacaksın, 9 kullanamazsın, 15 kullanamazsın demek ahengi bozar....*”<sup>20</sup> Dr. Rasim Ferid Talay tekrar söz almış ve şöyle demiştir: “*Bu kanun 10 kişinin çalıştığı işyerlerinde tatbik edilir. Mesele budur. Fakat bazı yerlerde bu kanunun dairesinden hariç kalmak için 8’e indirmeye kalkarlarsa Hükümet bu 8 kişinin yerini de iş yeri sayacaktır.*”<sup>21</sup> Dr. Rasim Ferid Talay’ın bu sözleri üzerine Genel Kurul Salonunda gürültü kopmuştur.

15 TBMM ZC, Cilt 12, s.28.

16 TBMM ZC, Cilt 12, s.28.

17 TBMM ZC, Cilt 12, s.26.

18 TBMM ZC, Cilt 12, s.28.

19 TBMM ZC, Cilt 12, s.28.

20 TBMM ZC, Cilt 12, s.28.

21 TBMM ZC, Cilt 12, s.28.

Genel Kurul Salonundaki gürültüler devam ederken Giresun Milletvekili Hakkı Tarık Us söz almış ve şunları söylemiştir: “...Bir makine kurdum. Baskı makinesi. Buna bir makinist lazım, bir de kağıt verici, bir de yamak lazım. Çalışan bir makinenin normal olarak çalışması için bu 3 kişi lazımdır. Fakat patron isterse bir gün yalnız bir makinesi ile idarenin yolunu buldum diyebilir. Halbuki kurulan makine behemehal 3 kişiye lüzum gösteriyor. Fakat patron kanunun şümüünden çıkmak için verdiği amele listesinde bunu iki olarak göstermiş olsa, oradaki 10 adedi 9’a düşmüş olur ve kanunun haricinde kalır. ....Halbuki dediğim gibi, mahiyeti itibariyle makine 10 kişi ile çalışmak vaziyetindedir. Bu kanunun bu hükmünü bu müessese hakkında tatbik etmek için, bu maddeye ihtiyaç vardır. Madde yerindedir ve yazılışı da doğrudur.”<sup>22</sup> Hakkı Tarık Us’un, Dr. Rasim Ferid Talay’ın açıklamasını destekler mahiyetteki izahatı üzerine Manisa Milletvekili Hikmet Bayur söz almıştır.

Hikmet Bayur şöyle demiştir: “Encümenin izahatından öyle anlıyorum ki bir adam 9 kişi ile iş gördürürse, Hükümet, hayır bu iş 10 kişiliktir, bunu 9 kişiye gördüremezsin diye mani olacaktır. Bu ise çok suistimallere yol açabilir. Benim korktuğum budur. Arz ettiğim gibi 9 kişi ile işlemesine müsaade etmeyiz, behemehal 10 kişi olacaktır gibi bir kayıt tehlikesi vardır. Bir işte 20 mi, 30 kişi mi çalışmak icap eder, bu anlaşılabilir. Fakat 9 mu, 10 mu, 8 mi, 11 mi çalışmak lazım bunun anlaşılması biraz güçtür. Çalışkan 9 kişi tembel 11 kişinin işini görür...”<sup>23</sup> Hikmet Bayur’un bu sözleri üzerine Konya Milletvekili Ali Rıza Türel söz almış ve şunları söylemiştir: “Arkadaşlarımızın beyanatından öyle anlıyorum ki, sanki bu kanun bir taraf için bütün mükellefiyetleri, bütün külfetleri yükleyen diğer taraf için de mahzûn nimet olan bir kanundur. Halbuki Refik İnce arkadaşımın, kanunun heyeti umumiyesi hakkındaki vaki beyanatında söyledikleri gibi, bu kanun bir muvazene temin eden, çalışanla iş sahibine ve Devletle müştereken, bu memleketin iktisadi kalkınması ve memleket sanayi hayatını elbirliği ile ileri götürmek imkanlarını temin eden bir kanundur....Hakkı Tarık arkadaşım çok iyi izah buyurdular, bu arbitrer bir şey değildir, tek bir adam bir takım hususi meziyetlere sahiptir de bu işi 8 kişi ile görebilir diye bir adamın gördüğü işi ve bulunduğu işler bu kanunun şümüülü haricinde çıkacak demek değildir, bu işin mahiyeti icabı, iyi işleyebilmesi için konulması lazım gelen amele miktarlarını, objektif olarak, bir miktarla tespit etmekle mükellef olacaktır.”<sup>24</sup>

Ali Rıza Türel’in sözlerinden sonra Eskişehir Milletvekili Emin Sazak söz almış ve şunları söylemiştir: “Böyle iş hacmine, iş vaziyetine göre işçinin tayinini ta İktisat Vekaletine kadar getirmek, bu memlekette bütün işleri topal eder. Bizde amele deyince, müstakil amele diye bir sınıf yoktur. Amelenin yüzde doksanı çiftçidir. Bir aylık bir işi beş amele götürür alır, on beş amelenin yapacağı bir işi kendisi yapar. Öyle tertipler yapar ki iki kazma dört küreğin yapacağı işi, bir kazma bir kürekle yaparlar, ona göre ücret alırlar. Üçü yapıp da yirmişer kuruş alacağına, bir yapar altmış kuruş alır. Arkadaşlar bunun misalini gördük. Merhum Yusuf Akçura arkadaşımız bu kanunla uğraştı uğraştı yine gerisin geriye döndü. ....Hepimiz suya sabuna dokunmadan ahenge doğru götüreceğiz iş istiyoruz.”<sup>25</sup> Emin Sazak’tan sonra Afyonkarahisar Milletvekili Cemal Akçın söz almış ve maddenin tatbikinin

22 TBMM ZC, Cilt 12, s.29.

23 TBMM ZC, Cilt 12, s.29.

24 TBMM ZC, Cilt 12, s.29.

25 TBMM ZC, Cilt 12, s.29.

anlaşılmadığını belirterek şöyle demiştir: “...*Makine devrindeyiz. 300 bin liralık müessese. Misal benim bir fabrikam vardır, 300 bin liradır. Ama bu otomatiktir, çuvalları falan kendisi şey eder. Bu kanun çıkmadan evvel 15 amele ile yapıyordum. Bu kanun çıktıktan sonra bu işi 8 amele ile yapabilirim. Binaenaleyh benim müessesem işyeri midir? Bu kanun tatbik olunacak mıdır? İyice anlaşılın.*”<sup>26</sup>

Cemal Akçın'ın sözlerinden sonra söz konusu maddeye dair, işçi sayısının kesinleştirilmesi hususuna ilişkin olarak Yozgat Milletvekili Sırrı İçöz tarafından, iş kanununa ilişkin olarak tek bir nizamnamenin çıkartılması hususunda Manisa Milletvekili Refik İnce tarafından ve iş kanunun işverenin bir işçi kullanması halinde de uygulanabilmesi hususunda Manisa Milletvekili Hikmet Bayur tarafından Meclis Başkanlığına birer taktir verilmiş, ancak her üç taktir de reddedilmiştir. Daha sonra söz konusu 2 nci Maddenin tashih için encümene gönderilmesi hususunda karar kılınmıştır. 3.6.1936 tarihli Genel Kurul birleşiminde tashih için encümene gönderilen 2 nci Madde, 8.6.1936 tarihindeki birleşimde kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden üçüncüsü Madde 3'tür. Kanunun 3 üncü Maddesinde kanun kapsamı içerisinde yer alan işler sayılmıştır. Söz konusu maddenin (D) fıkrasında yer alan “...*demiryolu, tünel, köprü...yapılması ve tamiri,....bataklık kurutma işleri*”<sup>27</sup> ifadesine Eskişehir Milletvekili Emin Sazak itiraz etmiş ve şunları söylemiştir: “*Bu kanunda çiftçilik işi hariç bırakıldığı halde bataklıkları kurutma işi buraya girmiştir. Halbuki bu işleri daima devlet bütçesinden para vererek yapacak değiliz.*<sup>28</sup> *Halk kendisi çalışacak ve işin mühim kısmını kendisi görecektir. Bu işler arasına şimendiferin girmesine hayret ediyorum. Mesela Haydarpaşadan bir lokomotif kalktı. Saat sekizde bir köprüye geldi ve bir kazaya uğradı.*<sup>29</sup> *Burada 25 kişi çalışacak, o köprüyü yapacaktır. Bunu da mı buraya ithal edeceğiz? Milli müdafaa işinde 18 saat 24 saat de çalıştırılabilir. Bu memleketin hayatı işidir. Bunun hesabı yoktur.*”<sup>30</sup> Emin Sazak'ın bu sözleri üzerine, Çanakkale Milletvekili Ziya Gevher Etili bir şey anlamadığını belirtmiş ve Emin Sazak'tan izahat istemiştir.

İstanbul Milletvekili Yaşar Yazıcı ise Emin Sazak'ın sözlerinin başka maddelerle ilgili olduğunu hatırlatmıştır. Bu kez Emin Sazak şunları söylemiştir: “*O maddeleri de gördüm. Şimendifer inşaatı var. Tünel kazılır, köprü kurulur. Bir köprü kurulurken öyle bir vaziyet hasıl olur ki, beş saat fazla çalışıp onu, o heyelanı kapatmazsa ertesi gün devletin başına 10 bin liralık iş açar. Bu kanunu olduğu gibi kabul edersek devletin başına büyük işler açarız. Bizim memleketimizde amele diye ayrılmış bir sınıf yoktur. Nihayet köylüdür. Bu da 9 ayını köyünde geçirir, üç ay da gelir, burada çalışır. ....Ben bu kanun çıkmasını demiyorum. Fakat bunun içinden şimendiferleri, müdafaa fabrikalarını ve bataklık işlerinde çalışanları çıkarınız. Ondan ötesi için ne yaparsanız yapınız.*”<sup>31</sup> Emin Sazak'ın bu sözleri üzerine Çanakkale Milletvekili Ziya Gevher Etili şöyle konuşmuştur: “*Emin arkadaşım sabit fikirle hep aynı şeyleri söylüyor. Maddenin içinde ne milli müdafaa ne de şimendifer ne de kuraklık işleri vardır. Bunlar beşinci maddede geçecektir. Emin arkadaşım, beş*

26 TBMM ZC, Cilt 12, s.30.

27 TBMM ZC, Cilt 12, s.30.

28 Meclis Genel Kurul salonunda “öyle değil” sesleri yükselir.

29 Meclis Genel Kurul salonunda “Allah esirgesin” sesleri yükselir.

30 TBMM ZC, Cilt 12, s.31.

31 TBMM ZC, Cilt 12, s.31.

saatlik işi üç saatte yapturalım diyor. Zaten bütün uğraştıklarımız bunun içindir. Kanunun ruhu budur. Biz bununla mücadele etmek istiyoruz.”<sup>32</sup> Ziya Gevher Etili'nin bu beyanı üzerine 3 üncü Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden dördüncüsü Madde 4'tür. İş Kanununun 4 üncü maddesinde, 3 üncü Maddede sayılmış işler arasında yer almayan ancak kanunda zikredilmemekle birlikte kanun kapsamında kabul edilmesi gereken işlerin İktisat Vekaletince tayin edileceği hüküm altına alınmıştır. Manisa Milletvekili Refik İnce bu maddeye itiraz etmiş ve itirazını şu şekilde ifade etmiştir: “.....Eskiden nizamname ile verilen salahiyet , bu 4 üncü maddede tekrar ediliyor. Bendenizce bu maddeye lüzum yoktur.”<sup>33</sup> Refik İnce'nin bu sözleri üzerine Konya Milletvekili Ali Rıza Türel şöyle demiştir: “İnce arkadaş bu ikinci madde üzerinde geçen uzun müzakerelere rağmen bu maddeyi hala anlamamış görünüyorlar. İkinci madde mahiyetleri icabı olarak 9 işçi ile bitecek bir işi 10 veya daha fazla işçilere gördürmeye kalkarsa yine bu kanun hükmüne gireceği gibi 10 işçinin göreceği işi daha az işçiye gördürürse yine bu kanun hükmüne girer. Bu kanun hükümlerine girmesi icap eden iş yerlerini, İktisat Vekaletinin teklifi ile çıkacak bir nizamname tayin eder. ....Şimdi mevzu bahis olan madde, sanayi işlerinin ne olduğunu tayin eden bir maddedir. ....Yani bu iki madde arasında bir alaka yoktur.”<sup>34</sup>

Ali Rıza Türel'in bu açıklaması üzerine Manisa Milletvekili Refik İnce iddiasını yinelemiş, bu kez Ali Rıza Türel tekrar söz almış ve 2 nci Madde ile 4 üncü Maddenin birbiriyle ilgili olmadığını altını çizmiştir. Refik İnce ise Ali Rıza Türel'in ikinci izahatı üzerine farkı anlamış olduğunu belirtmiştir. Daha sonra 4 üncü Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden beşincisi Madde 6'dır. Kanununun 6 ncı Maddesi: “Bu kanunda zikrolunan ihbar veya tebliğlerin alakadar kimseye imza mukabilinde yapılması şarttır.”<sup>35</sup> Hükümünü amirdir. Söz konusu madde okunduktan sonra Manisa Milletvekili Refik İnce maddeye itiraz etmiş ve itirazını şu sözlerle ifade etmiştir: “İmza atamayanlar hakkında ahkâmı umumiyeğimiz vardır. Bu adamlar imza edemeyecek kadar cahildir. Binaenaleyh imza veya mühür denmesi lazımdır. Çıkan yeni kanun mucibince mühürün dahi noterden tasdik edilmesi lazımdır.”<sup>36</sup> Maddeyle ilgili Giresun Milletvekili Hakkı Tarık Us da söz almış ve şöyle demiştir: “Bu tebliğ işinde hukuk usulü muhakemeleri kanunun tebliğ ahkâmını örnek olarak almak ve bu yolu ihtiyar etmek elimizde idi, işveren ortada yoksa ne yapılacak? Bu hususta ahkâmı umumiye uymak zannederim daha salim bir yoldur.”<sup>37</sup> Dr. Rasim Ferid Talay ise encümen namına şöyle cevap vermiştir: “Bu muamelata ait tebliğ meselesidir. İşveren yoksa vekil oradadır. Tebliğ ona yapılır.”<sup>38</sup>

Dr. Rasim Ferid Talay'ın bu sözleri üzerine Manisa Milletvekili Refik İnce tekrar söz almış ve şöyle demiştir: “İhbar veya tebliğ denince, sureti mahsusada aklımıza gelen şudur.

---

32 TBMM ZC, Cilt 12, s.31.

33 TBMM ZC, Cilt 12, s.31.

34 TBMM ZC, Cilt 12, s.32.

35 TBMM ZC, Cilt 12, s.32.

36 TBMM ZC, Cilt 12, s.32.

37 TBMM ZC, Cilt 12, s.32.

38 TBMM ZC, Cilt 12, s.32.

*Bir işveren vazifesinden ayrılan işçiye karşı ihbarda bulunacaktır. Veyahut işçi gündeliğini vermeyen işverene karşı ihbarda bulunacaktır veyahut iki tarafın birbirine karşı açmış olduğu dava evrakı tebliğ olunacaktır. Gerek tebliğ ve gerek ihbar gibi mutlak alakalıların kulaklarına gitmesi lazım gelen işlerin usul ve merasimi vardır. Binaenaleyh herhangi Ahmet'e ait, Mehmet'e ait bir işin mutlaka Mehmet tarafından imza edilmiş olması keyfiyeti şartı azamdır. Buna riayet edilmediği takdirde usulen bütün muamele sıfırdır. Bu nokta nazardandır ki ben ihbarların alakalılara tebliği lazımdır derim. Alakalı yoksa Hakkı Tarık arkadaşımız gayet iyi bir teklifte bulundular. Onun tensip buyurulmasını rica edeceğim.....Hukuk muhakemeleri usulü ahkamu dairesinde tebliğ yapılması şarttır.”<sup>39</sup>*

Niğde Milletvekili Dr. Rasim Ferid Talay, Refik İnce'nin bu sözleri üzerine şu cevabı konuşmayı yapmıştır: “...mesela işçinin sıhhatini koruması için yapılması lazım gelecek bir takım işler vardır. Bunları tebliğ için hiç güçlük yoktur. Alakadar işçi ise iş başındadır. İşverense mutlaka işçinin yanındadır.”<sup>40</sup> Dr. Rasim Ferid Talay'ın açıklamasından sonra Giresun Milletvekili Hakkı Tarık Us şöyle demiştir: “Bulunur da almaz. Bunun için bir taktir takdim edeceğim.”<sup>41</sup> Hakkı Tarık Us'un, ihbar ve tebliğlerin ilgililere hukuk usulü muhakemeleri hükümlerine göre yapılmasına dair taktiri Meclis Başkanlığına sunmuştur. Söz konusu taktir reye sunulmuş, kabul edilmiş ve madde taktirle birlikte encümene geri verilmiştir. 3.6.1936 tarihli Genel Kurul birleşiminde tashih için encümene gönderilen 6 ncı Madde, 8.6.1936 tarihindeki birleşimde kabul edilmiştir.

## 2-Bireysel İş İlişkileri Alanında İtirazlara Konu Maddeler

İncelemeye konu maddeler; Madde 11, Madde 23, Madde 27, Madde 39, Madde 48, Madde 56, Madde 59, Madde 61, Madde 63, Madde 64 ve Madde 107'dir.

İtiraza konu maddelerden ilki Madde 11'dir. Kanunun 11 inci Maddesinin birinci fıkrasında takım mukavelesi tanımlanmaktadır. Söz konusu maddede takım mukavelesi, “bir işverenle müteaddid işçilerden mürekkep bir takım arasında takım başı olan işçi ile işçiler arasında akdedilen mukavele”<sup>42</sup> olarak tanımlanmış, ancak Diyarbakır Milletvekili General Kazım Sevüktekin “ takım başı” ifadesine itiraz etmiş ve itirazını şu şekilde dile getirmiştir: “Takım başı tabiri, askeri bir dereceyi ifade eder. Kanunu vardır ve halen yaşıyor. Gümrük muhafaza alaylarında da bu tabir vardır. Binaenaleyh başka bir tabir bulunsun.”<sup>43</sup> General Kazım Sevüktekin'in bu itirazı üzerine Genel Kurul salonunda “takım başı” ifadesi yerine “postabaşı” ifadesinin kullanılmasını isteyenler seslerini yükseltmişlerdir.

“Postabaşı” sesleri arasında Niğde Milletvekili Dr. Rasim Ferid Talay, General Kazım Sevüktekin'in sözlerine cevap olarak şunları söylemiştir: “Böyle bir iltibas mevzubahis değildir. Fakat arzu ederseniz takım kılavuzu diyelim.”<sup>44</sup> Dr. Rasim Ferid Talay önerisini beyan ederken “postabaşı” sesleri salonda susmamıştır. Bu sesler arasında Konya Milletvekili Ali Rıza Türel söz almış ve şöyle demiştir: “Bu madde, fabrika içinde amele iş görürken bunların başında bulunan adamları kastetmiyor. Takım başı tabiri, bir iktisadi ve sı-

39 TBMM ZC, Cilt 12, s.33.

40 TBMM ZC, Cilt 12, s.33.

41 TBMM ZC, Cilt 12, s.33.

42 TBMM ZC, Cilt 12, s.34.

43 TBMM ZC, Cilt 12, s.34.

44 TBMM ZC, Cilt 12, s.34.

nai teşebbüse iş bulan kılavuzları kastediyor. Hariçten adam buluyor, işverenle mukavele yapıyor. Bu adamlar, o zavalluları istismar ediyorlar. Buna mani olmak için o kayıt konulmuştur. Takım başı adam getiren kimse demektir. Bu itibarla isterseniz kılavuz diyelim.”<sup>45</sup> Takım başı tabiri yerine takım kılavuzu tabiri kullanılarak 11 inci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden ikincisi Madde 23'tür. Kanunun 23 üncü Maddesinin birinci fıkrası: “İşçi ücretlerinin ayda otuz liraya kadar olanının haciz veya başkasına devir ve temlik caiz değildir.”<sup>46</sup> Hükmünü amirdir. Söz konusu hükme Muğla Milletvekili Hüsnü Kitapçı itiraz etmiş ve itirazını şu şekilde dile getirmiştir: “Bu madde ile bir hüküm konuyor. Bunda işçilerin alacağı ücret eğer ayda 30 liraya kadar ise borç için haczedilmeyecektir. Bendeniz bu madde hükmünü Türkün ruhuna ve karakterine uygun bulmuyorum. Hiçbir Türk başkasının sırtından geçinemez. Bilhassa boğazından geçen şeyin kendi alın teri ile kazanılmış bir mal olmasını ister. ....Sonra işçinin menfaatine olarak konan bu hüküm, korkarım ki işçinin aleyhine neticeler vermesin. Çünkü hep biliriz ki bu kadar az para ile geçinmeye imkan yoktur. Binaenaleyh her gün türlü türlü ihtiyaçlarla karşılaşan bu arkadaşlar, bu vatandaşlar onun bunun kredisi ile az çok geçinmek mecburiyetindedirler. Onlar kredi açacak kimseleri, haklarını temin edecek bütün müeyyidattan mahrum ederse bittabi kredi kesilecek, şu halde işçinin aleyhine netice vermiş olacak....Haciz fıkrasının kaldırılması muvafıktır kanaatindeyim.”<sup>47</sup>

Hüsnü Kitapçı'nın bu sözleri üzerine Konya Milletvekili Ali Rıza Türel söz almış ve şunları söylemiştir: “...Bu hükümler bugün bütün Avrupa kanunlarında kabul edilmiştir, hatta o kadar ki mesela Fransız Kanununda bu 30 lira tahdidi dahi binlerce franga çıkarılmış ve ondan sonraki ücretinin ancak haczedilebileceği esas kabul edilmiştir. Bundan maksat şudur: Bir adam için minimum ekzistans dedikleri asgari hayat lazımdır. Bu cemiyet içinde yaşayan bir insan çalışsa da, çalışmasa da yaşamak mecburiyetindedir. Cemiyet onu yaşatmakla mükelleftir. 30 lira, asgari hayat yaşama ve geçinme vasıtasıdır. Bunu da kesecek olursak o adam ölür. Eğer bugünkü liberal sistemin tahrip edici vaziyetini göz önüne alırsak işçinin vaziyetine bakmadan o parayı da haczedeler ve alırlar. Onun için ki bu kanunun esası muvazenesi bozuk olan yerleri düzelterek say ile sermaye arasında muvazene tesis etmek ve icap eden yerlerde işçiyi devlet kanunlarıyla himaye etmektir. Binaenaleyh bu gibi hükümler bu kanunda asla çıkarılmayacak ana hükümlerdir. Ben şahsen bu hükümlere iltihak etmekle beraber bu miktarı, 30 lira haddi daha az bulanlardayım.”<sup>48</sup> Ali Rıza Türel'in bu sözlerinden sonra 23 üncü Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden üçüncüsü Madde 27'dir. Kanunun 27 nci Maddesi ile işçilere veya bunların ailelerine yiyecek, içecek, giyecek ve yakacak gibi zaruri ihtiyaçlara ait maddeleri satmak üzere, İktisat Vekaletinin iznine bağlı olarak “ekonomolar” açılması öngörülmüş ve ekonomo açılmasına dair şartlar sıralanarak hüküm altına alınmıştır. Bu şartlar arasında, işçilerin ekonomolardan alışverişe zorlanmamaları, ekonomolarda satılacak zaruri ihtiyaç maddelerinin cinslerinin, vasıflarının ve satış fiyat ve tarzlarının İktisat Vekaletince tayin edileceği vb. yer almaktadır. Diyarbakır Milletvekili General Kazım Sevik

---

45 TBMM ZC, Cilt 12, s.34.

46 TBMM ZC, Cilt 12, s.37.

47 TBMM ZC, Cilt 12, s.37.

48 TBMM ZC, Cilt 12, s.37.

tekin, söz konusu maddeye ilişkin olarak “ekonomo” tabirinin kullanılmasına itiraz etmiş ve itirazını şu şekilde dile getirmiştir: “*Bu ekonomo tabiri bize yabancı geliyor. Bildiğimiz kantin kelimesini niçin kullanmamışlar?*”<sup>49</sup>

General Kazım Sevüktekin’in “ekonomo” ifadesi yerine “kantin” ifadesinin kullanılmasına dair önerisi üzerine, Niğde Milletvekili Dr. Rasim Ferid Talay şöyle demiştir: “...*Ekonomo yerine kantin de denilebilirse de beynelminel teamül olduğu için ekonomo diye yazılmıştır.*”<sup>50</sup> Antalya Milletvekili Rasih Kaplan ise, ekonomo ifadesinin nerde kullanıldığını sormuştur. Rasih Kaplan’ın bu sorusuna cevap vermek üzere Kastamonu Milletvekili Şerif İlden söz almış ve şunları söylemiştir: “*Ekonomo ile kantin arasında fark vardır. Müteahhidin deposunda işçilere verilecek bir çok erzak vardır. Müteahhid getirip işçilere verir ve işçinin defterine kaydeder. Katibile vesaire ile beraber ekonomadır. Kantin, işçilerin toplanıp, yiyip içecekleri yerdir. Onun için ekonomo ve kantin dense daha iyi olur. Bu suretle İktisat Vekaleti kantinleri de murakebe eder.*”<sup>51</sup> Dr. Rasim Ferid Talay, akntin ifadesini maddeye eklemeye gerek olmadığını belirtmiş, 27 nci Maddeye rey sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden dördüncüsü Madde 39’dur. Kanunun 39 uncu Maddesinin ikinci fıkrasında, Milli Müdafaa Vekaletine bağlı işyerlerinde fazla çalıştırılan işçilere, fazla çalıştıkları saatler için kanuni çalışma müddetine ait ücretin her saatine karşılık gelen miktar oranında fazla ücret olarak verilmesi hüküm altına alınmıştır. Bu hükme Diyarbakır Milletvekili General Kazım Sevüktekin itiraz etmiş ve itirazını şu şekilde dile getirmiştir: “*Burada Milli Müdafaa Vekaletine bir seferberliğe hazırlık veya seferberlik için fazla mesaiye müsaade edildi. Fabrikaları fazla çalıştıracaklar ve amelenin yevmiesini o nisbette verecekler. 100.000 bomba, fişek, ayakkabı, çamaşır, fabrikalara yaptırılıyor. Şimdi bu fabrikalar Milli Müdafaa hesabına çalıştıkları için yüksek ücrete tabi midir, değil midir?*”<sup>52</sup>

General Kazım Sevüktekin, konuşmasını tamamladıktan sonra, milli müdafaa hesabına çalışan özel işyerlerinde de işçilere yüksek orandan fazla mesai ücreti verilmemesini teminen bir diğer deyişle özel fabrikalarda çalışan işçilere de Milli Müdafaa Vekaletine bağlı yerlerde çalışan işçilere verilen oranda fazla mesai ücreti verilmesine yönelik Meclis Başkanlığına bir takrir sunar. Bunun üzerine Encümen adına Erzurum Milletvekili N. Fuad Sirmen söz almış ve şöyle demiştir: “...*Seferberliğe hazırlık zamanında veyahut seferberlik esnasında Heyeti Vekile kararıyla işçilerin kanunen tespit edilen müddet haricinde fazla çalışmaları için bir kayıt koyduk. İşçi, iş saatinden fazla çalıştığı zaman, kendisine fazla çalıştığı saatler için ücret verilir. Bundan Milli Müdafaa müesseseleriyle askeri ihtiyacı temin edici müesseseleri ayrı tuttuk. Milli Müdafaaaya bağlı müesseselerin işçileri memlekete yaptığı işlerden dolayı bir kar temin etmemektedir. Yalnız günlük işçi ücretinin günlük saate taksiminden husule gelecek miktarı, beher saat başına fazla çalıştığı müddet için vereceğiz. Diğerlerine 37 inci Madde hükmü tatbik edilir. O hüküm %25 den %50’ye kadar fazlalık demektir. Bunu işçiye verdirmek lazımdır. Çünkü hususi fabrikaları sahipleri Milli Müdafaaaya bu şekilde malzeme tedarik ederken onu devlete satacaklardır. Ve bundan kar elde edeceklerdir. O kardan amelenin fazla çalıştığı mesai saati için bir hisseye sahip olması kadar tabii bir şey yoktur. Esasen bu hususta Ordu dairesi reisi ile de mutabık kaldık. Encümenin istinat ettiği nokta budur.*”<sup>53</sup>

49 TBMM ZC, Cilt 12, s.39.

50 TBMM ZC, Cilt 12, s.39.

51 TBMM ZC, Cilt 12, s.39.

52 TBMM ZC, Cilt 12, s.43.

53 TBMM ZC, Cilt 12, s.43.

N. Fuad Sirmen'den sonra söz almış olan Denizli Milletvekili General Şefik Türsan şöyle demiştir: “*Milli Müdafaa Vekaletinin kendisine ait olmayan askeri fabrikaları vardır. Mesela İstanbul’da Hasköy’de bir bomba fabrikası vardır. 100 bin bomba ısmarlar, altı ay müddet kor. Fakat seferberliğe hazırlık vaziyetinde o müddeti üç aya indirir. 100 bin bombayı üç ay zarfında ister. Maliyeti artırmak mecburiyetinde kalırsa Hükümet bundan zarar eder, fazla para verir.*”<sup>54</sup> Muayyen zamandadır. Mesela üç ayda ister, müddeti kısaltıyor, miktarı artırmıyor, 200 bin yapamıyor. Binaenaleyh işçiye fazla para verilirse bu fazla yemiyeyi kanun tarikine müracaat ederek Hükümetten ister. Binnetice Hükümetin bütçesine dayanır....”<sup>55</sup> General Şefik Türsan’ın bu sözleri üzerine, General Kazım Sevüktekin’in takriri tekrar okunmuş, reye sunulmuş ancak takrir reddedilmiştir. Daha sonra 39 uncu Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden beşincisi Madde 48’dir. Kanunun 48 inci Maddesi: “*16 yaşını doldurmamış olan çocukların, herhangi işte olursa olsun, günde sekiz saatten fazla çalıştırılmaları yasaktır. Bunlardan ilk mektebe devam edenlerin, iş saatleri mektep saatlerine mani olmayacak şekilde tanzim olunur ve ders saatleri sekiz saatlik çalışma müddetinin içinde sayılır.*”<sup>56</sup> Hükümünü amirdir. Söz konusu madde okunduktan sonra Antalya Milletvekili Türkan Baştuğ söz almış ve şöyle demiştir: “*Bu kanunda sanayi işlerinde çalışan çocukların yaşı kati ve sarih olarak tasrih edilmemiştir. Umumi hıfzıssıha kanununda 12 yaşından küçük çocukların çalıştırılmayacağı hakkında hüküm varsa da 12 yaşında çocukların çalışmak için çok küçük olduklarını, bu kaydı daha büyük yaşlar için kabulünü teklif ediyorum. Bunun için de bir takrir takdim ediyorum....*”<sup>57</sup>

Türkan Baştuğ’un bu sözleri üzerine İzmir Milletvekili İktisat Vekili Celal Bayar söz almış ve şöyle demiştir: “*Arkadaşım Bayanın, bu meselede çok hakları vardır. Beynelminel kaidelere göre çocukları 14 yaşına basmadan evvel işletmemek esası prensip olarak kabul edilmiştir. Bizim encümenin bunu kabul etmesinde sebep, Türk Ceza Kanununun 16 yaştan başlamış olmasıdır. İki kanun arasında tahaliif olmaması arzusu ile yapılmıştır. Eğer Heyeti Muhtereme bunu kabul ederse biz de taraftarız.*”<sup>58</sup> Türkan Baştuğ’un, 14 yaşından küçük çocukların sanayi işlerine kabul edilmemesini öngören hükmün Maddede yer almasına dair vermiş olduğu takrir okunmuştur. Takririn okunmasının akabinde Eskişehir Milletvekili Emin Sazak söz almış ve şöyle demiştir: “*Bunlar, ihtiyaçtan, fakru zaruretten çalışıyorlar. Eğer himaye edecek müesseselerimiz varsa o zaman menederiz. Yoksa büsbütün öldürmeyelim.*”<sup>59</sup>

Emin Sazak’tan sonra söz almış olan Çanakkale Milletvekili Ziya Gevher Etili şöyle konuşmuştur: “*Esası düşünülecek olursa bayan arkadaşımın fikri hakikaten çok caziptir. Fakat sanayi kelimesinin içerisinde 12 yaşındakinden fazla çocuğu tatmin edecek, çalıştırılacak; ona eklemek verecek, çalışmadığı takdirde uğrayacağı sefaleti tazmin edecek çok güzel sanatlar vardır. Onun için müsaade ederlerse ağır sanayide kullanılmamaları kelimelerini koyalım. Yani çocukları yetiştirecek işler var.*”<sup>60</sup> Mesela İstanbul’da trikotaj sanatı vardır. Çocuk bundan müstefid olur. Bu lehindedir, aleyhinde değil.<sup>61</sup> ....Bayan arkadaşım bu

54 Meclis Genel Kurul salonunda “istihsal yükselir” diye bağırınlar olur.

55 TBMM ZC, Cilt 12, s.43.

56 TBMM ZC, Cilt 12, s.45.

57 TBMM ZC, Cilt 12, s.45.

58 TBMM ZC, Cilt 12, s.45.

59 TBMM ZC, Cilt 12, s.45.

60 Meclis Genel Kurul salonundan “var var” sesleri yükselir.

61 Ziya Gevher Etili konuşmasına devam ederken, Eskişehir Milletvekili Emin Sazak, “Ceviz kırdrır” demiştir. Etili konuşmasına devam etmiştir.



*tadili bıraksınlar.” Bu kez, İzmir Milletvekili İktisat Vekili Celal Bayar tekrar söz almış ve şöyle demiştir: “Takdir şüphesiz Heyeti umumiyenindir. Nasıl dilerse o şekilde karar verir. Bizim ısrar edecek noktamız yoktur. Sadece tenvir için arz edeyim. Biz Cemiyeti Akvam işçi birliğine dahiliz, orası 14 yaş kabul etmiştir. Bu noktayı tenvir için arz ettim. Takdir Heyeti Umumiyenindir.”<sup>62</sup> Celal Bayar’ın bu izahatından sonra takrir reye sunulmuş ancak kabul edilmemiştir. Daha sonra 48 inci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.*

İtiraza konu maddelerden altıncısı Madde 56’dır. Kanunun 56 ncı maddesi ile İktisat Vekaletince işbu kanunun tatbikine memur edilmiş olan makamca, işyeri kurmak isteyenlere kurma izni ile işletme vesikası verilmesine dair usul ve esasları içerir. Söz konusu madde ile işverenin işyerinde bulunduracağı tesisat ve tertibatın, makine ve cihazların vesair teffuatın vasıtalarını, cinslerini, vaziyet ve şartlarını vazihan gösteren müfredat ve tafsilatlı bir beyannameyi ve buna ait planlar, krokiler, fotoğraflar veya modeller gibi lüzumlu belgelerin ilgili makama bildirilmesi ve bu bildirim binaen işletmenin çalışmasının onaylanması hüküm altına alınmış ve işyerlerinde teçhizat ve planlara dair en ufak değişikliklerin de ilgili makama bildirilmesi ve bu bildirim binaen işletmenin çalışmasının onaylanması öngörülmüştür. Eskişehir Milletvekili Emin Sazak bu maddeye itiraz etmiş ve itirazını şu şekilde dile getirmiştir: “İşyerlerinde amele için yapılacak tesisatın o işin icabına göre düşünülmesi lazım. Tayin edilecek herhangi bir memur onu nasıl takdir edecektir? Keyfine gelmediği vakit o memur iş sahibini nerelere sevk edecektir? Şimendifer vesaire gibi inşaat işleri vardır. Herhangi bir tesisatın yapılacağı yerde muhakkak müsaade şart ise bu kısım inşaat için ayrı ayrı derhal haber mi verilecek, şimendifer ve kanalizasyon buna dahil midir? Eğer böyle ise bu adam işini gücünü bırakacak şu çadırı buraya koyacağım diye müsaade alacak, her yıkıp yaptıkça merasime tabi olacak ki, bunun sonu çok fenaya varır. ....Bugün burada işini bitirdikten sonra çadırını, barakasını başka yere kaldırıncı derhal beyanname şu bu. ....”<sup>63</sup>

Emin Sazak’tan sonra söz almış olan Diyarbakır Milletvekili General Kazım Sevüktekin şöyle demiştir: “Bendeniz bu maddenin vaktiyle kabul olunmuş diğer bir madde ile tezat teşkil ettiğini arz için çıktım. İşçinin sıhhatine taalluk eden bu madde; bir fabrika kurulacağı zaman onun yeri, planı, projesi, krokisi, makinesinin cihazı vesair hepsi memuruna gösterilip izin alınmak lazım gelir. ....Ciheti askeriyece yapılacak iş; top, tüfek fabrikası, barut fabrikası, mermi doldurma fabrikası vesaire vesairedir. Bunların ihtimal ki kendine ait birçok hususiyetleri olur. ....Bir takrir vereceğim ve bu fıkranın askeri fabrikalara taalluku olmadığının kabulünü rica edeceğim.”<sup>64</sup> General Kazım Sevüktekin’in bu sözleri üzerine Niğde Milletvekili Dr. Rasim Ferid Talay söz almış ve şunları söylemiştir: “...Bu iş kanununun prensibine Milli Müdafaa Vekaletine ait işyeri ile hususi işyerleri arasında rejim noktasında hiçbir fark yapılmamış olduğuna nazaran, Milli Müdafaa Vekaletinin herhangi bir işyerinin bu kanunun bu maddesinin hükmüne tabi olacağına hiç şüphe yoktur. Fakat bu maddede derpiş edilen bir nizamname vardır. Milli Müdafaaaya ait işyerlerinin ne suretle teftiş edileceğine ve bu maddede gösterilen şartların ne suretle tatbik edileceğine dair nizamnameye hükümler konacağına hiç şüphe yoktur. Rejim itibarıyla hiçbir işyeri bu kanunun şu veya bu hükmünden hariç kalmaz. ....Tereddüde mahal yoktur.”<sup>65</sup>

62 TBMM ZC, Cilt 12, s.45.

63 TBMM ZC, Cilt 12, s.50.

64 TBMM ZC, Cilt 12, s.50.

65 TBMM ZC, Cilt 12, s.50.

Dr. Rasim Ferid Talay'dan sonra Eskişehir Milletvekili Emin Sazak tekrar söz almış ve şunları söylemiştir: “Her işyeri dahil olduğuna göre şimendifer inşaatında, köprü inşaatında her inşa yerinde bir küme vardır. Bunların hepsi için vesika mı olacaktır?”<sup>66</sup> Dr. Rasim Ferid Talay, Emin Sazak ve General Kazım Seviüktekin'in itirazlarına cevaben, maddenin tatbiki için bir nizamname çıkartılacağına ısrarla altını çizmiştir. Dr. Rasim Ferid Talay'ın hiçbir işyerinin iş kanunu rejimi dışında bırakılmayacağını belirtmesine rağmen bir itiraz da Trabzon Milletvekili Mithat Aydın'dan gelmiştir. Mithat Aydın şöyle konuşmuştur: “General Kazım bir dereceye kadar fabrikalar meselesini izah ettiler. Halbuki Milli Müdafanın inşaat meselesi var. Bazen bu işte o kadar müteassıpturlar ki zabitan bile bu inşaatı katiiyen giremez. Binaenaleyh bu gibi projeler arasına geçmesi doğru değildir. Gerçi bunu nizamnameye bırakıyorsunuz. Fakat burada esas olarak Milli Müdafanın bu gibi inşaatı bundan hariç kalsın.”<sup>67</sup>

Mithat Aydın'ın bu sözlerinden sonra Dr. Rasim Ferid Talay tekrar söz almış ve şöyle demiştir: “Hariç bırakıldığı takdirde iş kanununun prensibi kaybolur. Herhalde nizamnamesinde bunlar göz önünde bulundurulur.”<sup>68</sup> Daha sonra 56 ncı madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden yedincisi Madde 61'dir. Kanunun 61 inci Maddesi: “Gebe veya emzikli kadınların hangi devrelerde ne gibi işlerde çalıştırılmalarının yasak olduğu ve bunların çalışmaları caiz olan işlerde hangi şartlar ve usullere tabi tutulacakları ve hangi vasıf ve şartlardaki işyerlerinde ne suretle emzirme odaları veya çocuk bakım yurdu tesis edilmek mecburiyeti bulunduğu İktisat ve Sıhhat ve İçtimai Muavenet Vekaletleri tarafından müştereken hazırlanacak bir nizamname ile tespit edilir.”<sup>69</sup> Hükmünü amirdir. Maddenin okunmasının akabinde Afyonkarahisar Milletvekili Berc Türker şöyle demiştir: “Bendeniz gebe veya emzikli kadınların işçilik yapmasına taraftar değilim. Bunlar çalışmasınlar.” Berc Türker'in itirazına binaen Meclis başkanının emzikli ve gebelerin ne zamana kadar çalıştırılacaklarının nizamname ile tayin edileceğini belirtmesi sonrasında 61 inci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden sekizincisi Madde 63'tür. Kanunun 63 üncü Maddesinin birinci fıkrası: “İşçilerin elverişli oldukları işlere yerleşmelerine ve muhtelif işler için elverişli işçiler bulunmasına tavassut hususlarının tanzimi, bir amme hizmeti olarak devlet tarafından yapılır.”<sup>70</sup> Hükmünü amirdir. Söz konusu madde ile iş ve işçi bulma teşkilatının kurulması öngörülmüştür. Maddenin okunmasından sonra<sup>71</sup> Dr. Rasim Ferid Talay söz almış ve şöyle bir izahatta bulunmuştur: “Hepimiz biliyoruz ki, memlekette iş ve işçi bulmak mevzuu oldukça mühim bir iştir. Şimdiye kadar birçok mutavassıtalara işçiler kendi aylıklarından, ücretlerinden para vererek kendilerine iş buluyorlardı, buna mani olmaya çalıştık. Onun içindir ki bu işi amme hizmeti olarak hükümete tevdi etmeyi encümenimiz muvafık olmuştur. Bunun faydalarını uzun uzadıya izaha lüzum yoktur. Refik İnce arkadaş

---

66 TBMM ZC, Cilt 12, s.50.

67 TBMM ZC, Cilt 12, s.50.

68 TBMM ZC, Cilt 12, s.50.

69 TBMM ZC, Cilt 12, s.54.

70 TBMM ZC, Cilt 12, s.56.

71 Manisa Milletvekili Refik İnce, madde okunduktan sonra, “iş sahibi kendi kendine işçi bulamaz mı? İşçi kendi kendine iş bulamaz mı?” demiştir.

*mu, iş sahibi kendi kendine işçi bulamaz mı veya işçi iş bulamaz mı, dediler. Bulabilir fakat bu işi başkasının tavassutu ile bulmayacaktır. İşverenleri, işçi bulmakta muztar kalamazlar bu bürolara gidip işçi bulacakları gibi işçilerin de doğrudan doğruya o bürolar vasıtasıyla iş alması prensibini koyduk.”*<sup>72</sup> Bunun üzerine Trabzon Milletvekili Mithat Aydın çiftçilerin de tuttuğu amelede bu prosedürün işleyip işlemeyeceğini sormuştur. Mithat Aydın’ın bu sorusuna Dr. Rasim Ferid Talay, “Hayır”<sup>73</sup> diye cevaplandırmıştır.

Manisa Milletvekili Refik İnce söz almış ve şöyle demiştir: “*Bir kere hayatın icabına göre, hiçbir işveren kendine lazım olan unsuru mutlaka kendiliğinden bulmaz; bir delalete ihtiyacı vardır. Amma kanunda matlup olan, o delalet edenlerin sureti hususiyede bir teşekkül olmamasıdır. Yani hususi iş idareleri olmayacaktır. Şimdi bu memleketin iktisadi hayatında en mühim rol oynayan üzüm, incir ve tütün meselesi gibi meseleler öyle meselelerdir ki amelesinin yekunu mevsime göre 10 bin, 20 bin ve 100 bine kadar artar. Bu şerait dairesinde teessüs etmiş bir müessesenin amele bulmak hususunda devlet müesseselerine olduğu kadar eşhasa da müracaatı kabul olunmalıdır. Bu müessese için, mesela ben amele, dört amele daha getirmekle mutavassıt olmam. Arz etmek istediğim doğrudan doğruya iş bulmayı kendisine meslek edinen adamlar olmadığına göre, encümenle aramızda ihtilaf yoktur.”*<sup>74</sup> Bu sözlerden sonra 63 üncü Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

### 3-Toplu İş İlişkileri Alanında İtirazlara Konu Maddeler

İncelemeye konu maddeler; Madde 77 ve Madde 83’tür.

İtiraza konu maddelerden ilki Madde 77’dir. Kanunun 77 nci Maddesi: “*Meri iş şartlarının hepsi yahut bir veya birkaçı veya bunların tatbik tarz ve usulleri hakkında herhangi bir işyerindeki umum işçi sayısının 10 kişiden az olmamak üzere, beşte biri kadar işçi ile işveren arasında çıkan anlaşmazlığa toplulukla iş ihtilafı ve ayrı ayrı işçilerin kendi hak ve menfaatleri için işverenle aralarında çıkan anlaşmazlığa da tek başlı iş ihtilafı denir. Bu iki çeşit ihtilafın her birinin ilk önce uzlaştırma yolu ile kotarılmasına tevessül edilmesi esastır.”*<sup>75</sup> Hükümünü amirdir. Maddenin okunmasının ardından Diyarbakır Milletvekili General Kazım Sevüktekin itiraz etmiş ve itirazını şu şekilde dile getirmiştir: “*.....Askeri fabrikalarda toplu iş ihtilafı olmaz.....Zaten askeri fabrikalar bir mekteptir. Sanat okulundan çıkan talebeler orada iki sene tahsil ederler, yarsubay olarak çıkarlar. Bir de işçinin mükellefiyeti askeriyesi geldi mi askerlik hizmetlerini orada yaparlar. ....Ordu daimi hizmet kanununa nazaran toplu iş ihtilafı yasaktır.”*<sup>76</sup>

General Kazım Sevüktekin’in bu sözleri üzerine Konya Milletvekili Ali Rıza Türel söz almış ve şöyle demiştir: “*....Bu kanunun hükümlerine karşı bir yabancılık hissi vardır ve ondan dolayıdır ki daima şu kanunun filan hükümüne muhalif filan kanunun filan maddesine muğayir diye itirazlar serdediliyor. Elbette öyledir. ....Büyük fabrikalar, büyük sanayi devlet tarafından kuruluyor, devlet tarafından idare edilecektir. Bu kanunla her şeyden evvel devlet kendini kayıt altına koymuştur. Bu kanunun gösterdiği emniyet; sıhhat, sigorta, aylıkların tediyi sureti vesaire dahi işverene teveccüh eden mükellefiyetler altına bizzat*

73 TBMM ZC, Cilt 12, s.55.

74 TBMM ZC, Cilt 12, s.55.

75 TBMM ZC, Cilt 12, s.58.

76 TBMM ZC, Cilt 12, s.58.

devlet giriyor demektir.....Bu kanun iş hayatını tanzim etmek için yapılan bir kanundur....Milli Müdafaa Vekaletinin mahrem işleri olabilir. Ona dair tedbirler alınır. Fakat Milli Müdafaa Vekaletinin fabrikalarında çalışan işçilerin grev sayılan hareketlerde bulunmaları halinde bu kanunun hükümlerine tabi tutulması gayet tabidir.”<sup>77</sup> Ali Rıza Türel’in bu sözlerinden sonra 77 nci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden ikincisi Madde 83’tür. Kanunun 83 üncü maddesine göre, toplulukla iş uyuşmazlıklarının vuku bulması halinde, işçi temsilcileri ile işveren arasında yapılacak görüşmelerde uzlaşma sağlanamazsa, uyuşmazlığı işçi ve işveren temsilcileri dışında bir memur çözecek, ancak bu memur vasıtasıyla da uyuşmazlık çözülmez ise, uyuşmazlık il düzeyinde kurulan İş İhtilafı Hakem Kuruluna gidecektir.<sup>78</sup> Bu hakem kurulunun kararına karşı taraflar Yüksek Hakem Kuruluna başvurabilirler. Yüksek Hakem Kurulunun kararları kesinlik taşımaktadır ve taraflar bu Kurulun kararına uymak zorundadırlar. 83 üncü Maddede, Yüksek Hakem Kurulu üyelerinin İktisat Vekaleti tarafından seçilecek bir profesör, iş kanunu tatbikinden sorumlu dairenin en büyük amiri, İktisat Vekaletinde bir başka dairenin en büyük amiri, İktisat Vekaleti hukuk müşaviri, Dahiliye Vekaleti hukuk müşaviri, Adliye Vekaleti hukuk işleri müdürü olacağı öngörülmüş ve bazı hallerde İktisat Vekilinin iki zati daha Yüksek Hakem Heyetine üye olarak seçebileceği hüküm altına alınmıştır.

Söz konusu Madde görüşmeleri sırasında Manisa Milletvekili Refik İnce söz almış ve şöyle demiştir: “İş kanunu encümenin çetinliğini bilmiş olmakla beraber belki insaflı noktasına rast geliriz diye söylüyorum. Bir defa bu maddede teşkil edilen iş ihtilafları, yüksek hakem kurulu kadar ehemmiyetli bir kurul teşekkülü itibarıyla bilmiyorum Türkiye’de kaç tane vardır. Bir profesör, iş kanunu dairesinin en büyük amiri, İktisat vekaleti, Dahiliye vekaleti, Adliye vekaleti müşavirleri ve bunlarla beraber İktisat vekili aynı zamanda iki tane daha yüksek azayı buraya gönderir. Ceman 8 kişi oluyor. Bütün bu işlerin heyeti mecmuası, işverenle işçi arasında çıkan ihtilafın halli için evvela vilayet makamındaki heyete veriyor. Onların teşekkülleri belli.<sup>79</sup> Onların kararına razı olmuyor, bir daha geliyor ve nihayet bu heyet toplanıyor. Usulü muhakemelerini bilmiyorum, belki nizamnamesinde gösterilecektir. 8 kişi olduğuna göre, ihtilaf halinde ne yapılacağı hakkında hüküm yok....8 kişilik bir heyet teşkil ediliyor, karar vermelerinden husule gelecek neticeyi, işçi ile işveren arasındaki soğukluğu idame etmek noktasından pek faydalı görmüyorum....Hukukçu meslektaşım olduğu için ve sualim de mesleğe ait bulunduğu için sualimi Bay Ali Rıza’ye tevcih ediyorum....”<sup>80</sup>

Refik İnce’nin sorusunu Ali Rıza Türel’e yöneltmiş olması üzerine Ali Rıza Türel şöyle cevap vermiştir: “Refik İnce arkadaşım neden dolayı beni muhatap tuttular, anlayamadım. Esasen münferit olarak bir suale muhatap olamam. Encümen mazbata muharriri değilim. Eğer bir soru soracaklarsa, anlamadıkları bir nokta üzerinde izahat istiyorlarsa, mazbata muharririnden sorabilirler. Binaenaleyh kendimi cevap verecek mevkiye bulmuyorum.”<sup>81</sup> Ali Rıza Türel’in bu cevabı üzerine, Refik İnce sorusunun yanıtını mazbata muharririnden

77 TBMM ZC, Cilt 12, s.58.

78 İş ihtilafları hakem kurulu ile ilgili düzenleme Kanunun 82 nci maddesinde yapılmıştır.

79 Kanunun 82 nci maddesinde iş ihtilafları hakem kurulu üyeleri, vilayette iş kanunu tatbiki ile görevli en büyük memur, hukuk işleri müdürü, vali veya muavini, bir de vilayette iş kanunu tatbiki ile görevli en büyük memur ve hukuk işleri müdürünün birlikte seçecekleri iki zat olarak öngörülmüştür.

80 TBMM ZC, Cilt 12, s.61.

81 TBMM ZC, Cilt 12, s.61.

istemiştir, Dr. Rasim Ferid Talay şu şekilde cevap vermiştir. “İş ihtilaflarının halli devlet kendi otoritesinde cem etmiştir ve işte ihtilaf olduğu zaman amele, işi bırakacak değildir. Yine eski şartlar dahilinde çalışmaya devam edecektir. Yalnız hakem kurulunun vereceği karara intizar edecektir. Binaenaleyh burada uygunsuzluk yoktur. Maddenin olduğu gibi kabulünü rica ediyoruz.”<sup>82</sup>

Dr. Rasim Ferid Talay’ın söz konusu izahatından sonra Manisa Milletvekili Refik İnce şöyle konuşmuştur: “Ben devlet otoritesi aleyhine söylemedim. İşçi, işçi amele işi terk edecektir, demedim. İhtilaf uzarsa ahenksizlik devam eder. Niçin 8 kişiye bırakıyorlar da 3-5 kişi ile kestirmeden yapmıyorlar dedim.”<sup>83</sup> Bu kez Dr. Rasim Ferid Talay tekrar söz almış ve şöyle cevap vermiştir: “Devlet bu iş ihtilaflarını ehemmiyetli gördüğü için adedi çok bir kurul heyetinin yapmasını faydalı görmüştür.”<sup>84</sup> Yüksek Hakem Kuruluşunun uyuşmazlığı dosya üzerinden incelemesine dair itirazlar da olmuş ancak Encümen tarafından dosya üzerinden yapılacak incelemenin tarafların kendisinden izahat alınmasına engel teşkil etmeyeceğine dair açıklama yapmasından sonra, 83 üncü Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

#### 4-Kanununun Ceza Hükümleri Kısmında yer Alan İtirazlara Konu Maddeler

İncelemeye konu maddeler; Madde 108, Madde 115 ve Madde 118’dir.

İncelemeye konu maddelerden ilki Madde 108’dir. Kanunun 108 inci maddesinde işçi ücretlerinin kanunun öngördüğü esaslara göre ödenmemesi halinde işverene uygulanacak cezalar hüküm altına alınmıştır. Söz konusu maddede, işverenin işçiye ücretini ödememesine yol açabilecek bir ifade mevcuttur, ifade “zaruret halinde”.<sup>85</sup> Zonguldak Milletvekili Mitat Altok, bu ifadenin madde metninden çıkartılmasını istemiş ve gerekçesini şu şekilde belirtmiştir: “...İşçi ücreti en geç haftada bir ödenir. Ancak işçinin de muvafakati ile bu müddetin iki hafta veya bir ay olarak tespiti caizdir. ...Arkadaşlar bu zaruret ifadesi, işçi yevmiyelerini kanunun tayin ettiği müddet zarfında vermeyenler veya vermek istemeyenler için açık bir kapı bırakmakta ve bu bir kaçamak noktası teşkil etmektedir. ...kanunun esas metni ve ruhu Türk iş hayatında hak ve menfaatleri korumak, say ile sermaye arasında ahenk tesis etmektir...Arkadaşlar ben Zonguldak’ta vazife başında bulunurken bir çok vesilelerle hakları verilmeyen ailenin sık sık bana müracaatları ile şikayetlerle karşılaşılırdım. Yıllardan beri haklarını alamadıkları için ıstırap çekmekte olan işçilerin adedi tahminin çok fevkinde olduğunu derin bir acı yüksek huzurunuzda hayatı hakikiyenin verdiği tecrübelerle dayanarak arz edebilirim. ...İşverenler için zaruret neler olabilir? Bilfarz; işveren veya vekili veya mesul muhasibi hakikaten hastalanmıştır, veyahut da bunlardan biri hastalık icadı ile temaruzla evine kapanmıştır. İşveren veya vekili veya mesul muhasip olmayınca da para verilemeyeceği için hastalık geçinceye kadar amelenin beklemesi lazımdır. Bunu zaruret olarak kabul edecek miyiz?”<sup>86</sup>

82 TBMM ZC, Cilt 12, s.61.

83 TBMM ZC, Cilt 12, s.61.

84 TBMM ZC, Cilt 12, s.61.

85 TBMM ZC, Cilt 12, s.67.

86 TBMM ZC, Cilt 12, s.68.

Mitat Altıok sözlerine şu şekilde devam etmiştir. “Bilfarz, herhangi bir maden sahibi veya müteahhid veyahut da bir işveren vekili İstanbul’daki bürosundan veya veya patronundan para çıkarması için telgrafla müracaat etmiş, müracaatı da muhakkaktır. Parayı bulamamış, tedarik edememiş yahut zamanında parayı yetiştirememiş. Parayı bulamadığı için kanunun tayin ettiği müddet zarfında verememiş. İşçinin beklemesi lazımdır. Arkadaşlar bu da bir zarurettir. İşçinin beklemesi lazımdır. Bu gibi misalleri istediğiniz kadar uzatabilirsiniz. ....İşverenin muhtelif yerlere borçları, bankalara ödenecek günü gelmiş bonoları vardır. Gününde ödemezse protesto edilecektir. Ticari ve mali itibarı sarsılacaktır. Binaenaleyh işveren için gün kazanmaya şiddetle ihtiyaç vardır. İşverenin yalnız devlet, idarei hususiye, belediye ve Sümerbank gibi her zaman parası kasasında hazır olan müesseseleri göz önüne almayalım. ...Müstacel parasını müstacel borçlarını yatırmak zarureti ni hissederler. Amele ücretini ise ikinci dereceye bırakmak lüzumunu hisseden müesseseler vardır. Amele ücretini ikinci safhaya bırakmak için kendisini haklı göstermek ister, hatırı havaleye gelmeyecek zaruretlere ihdas eder. Bir bakımdan bunlar zaruret gibi de alınabilir. ...Zavallı ameleni bunda ne sunu taksiri vardır? ...Hukukçu arkadaşlarımızın da insaf-larına müracaatla rica edeceğim ki bu açık kapıyı sınıksız kapatalım. Bilfarz yangın gibi, iflas gibi ahvali mücbire zaruret olabilir. Bunların gayri ahval karşısında şu veya bu gibi teamülleri zaruret şekline sokarak ücret meselesinden dolayı işçilere ızdırap vermeyelim. ....Zaruret ifadesi olmasın...”<sup>87</sup>

Mitat Altıok’dan sonra söz almış olan Erzurum Milletvekili Fuad Sirmen şöyle demiştir: “Altıok arkadaşım burada Yüksek Meclise izah ettiği endişeleri biz de encümünde uzun uzadıya düşündük. Fakata vardığımız netice, teklifimizde yazılı netice oldu. Çünkü işverenle işçi arasındaki münasebet malumu aliniz bir hukuki münasebettir. Yalnız her iki tarafın vaziyetini göremediğimizden ve işçilere daha ziyade himaye edici bir kanun tanzimini derpiş ettiğimizden dolayısıdır ki devleti işçileri himaye edici bir kanun tanzimi vaziyetinde gördük ve patronların, kiminin bir ayda, kiminin 15 günde kiminin bir haftada vermekte oldukları işçi ücretlerini zaten almakta oldukları ücret pek az olduğu için her hafta verilmesi esasını kabul ettik. Bu esaslara riayet etmeyen işverenler hakkında da ceza-i hükümler koyduk. Ceza kaidelerinin esas prensibidir ki bir adamın cezaen mesul olabilmesi için o adama atfedilen filli hareketin kendi kusurundan mütevellit olması lazım gelir. İşverenin kanunun emrettiği müddet içinde amelenin ücretini vermiyor ve vermemesi hakiki zarurettir mütevellit ise biz, o işvereni kanun bakımından nasıl tecziye ederiz. Onun için biz zaruret kelimesini kafî gördük ve bunun takdirini de hakime bıraktık. Ama Heyeti Umumiye isterse esbabı mücbire tabirini koyarak daha daraltabilir. İşverenler hakkında cezai takibat lazım geldiği zaman, takibati yapacak ve hüküm verecek olanlar hakimlerdir. Şüphesiz ki işverenin kaçamak yapıp yapmadığını, şunu taksirini hakimlerimiz gayet güzel takdir ederler. Binaenaleyh encümen Altıok arkadaşın söylediği gibi birer birer zaruretle-ri saymak imkanını bulamamıştır. Hakimlerin reyine bırakmıştır.”<sup>88</sup>

Fuad Sirmen’in bu açıklamasından sonra Isparta Milletvekili Kemal Turan şöyle bir soru yöneltmiştir: “Cezanın muayyen olarak 25 lira gibi hafif bir ceza olacağına, yapılan işten müteessir olanların sayısına göre fazlalaştırılması daha doğru değil midir?” Fuad Sirmen soru şu şekilde cevaplamıştır: “Asgari bir had yoktur. 25 liradan başlar dedik.

87 TBMM ZC, Cilt 12, s.68.

88 TBMM ZC, Cilt 12, s.69.

89 TBMM ZC, Cilt 12, s.69.

*Hakimlerimiz tabii ücretsiz kalan işçi adedine göre cezayı teşdid edebilir.*"<sup>89</sup> Zonguldak Milletvekili Mitat Altıok tekrar söz almış ve şöyle konuşmuştur: "*Para cezası 25 liradan başlar. Yüzlerce binlerce işçinin yevmiyesi aylarca verilmez ve nihayet bu vaziyette 25 lira ceza verilirse bu cezanın tesiri kalmaz.*"<sup>90</sup> Fuad Sirmen şu şekilde bir tespitte bulunmuştur: "*Bu ihtimal varid değildir. Çünkü birkaç kişi belki haklarını müdafaa edemezler. Fakat yüzlerce binlerce işçi, ticaret kanununa müracaatla ve onların iflasını taleple haklarını istihsal edebilirler. Binaenaleyh bu mahzur varid değildir.*"<sup>91</sup> Mitat Altıok bu kez Meclis Başkanlığına "zaruret" ifadesinin madde metninden çıkartılmasına dair bir tadilname sunmuş, ancak tadilname reddedilmiştir. Daha sonra 108 inci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden ikincisi madde 115'tir. Kanunun 115 inci maddesi ile ağır ve tehlikeli işlerde kadınlar ile onsekiz yaşını tamamlamamış çocukları çalıştıran işveren veya işveren vekili hakkında hafif para cezası hükmolunması öngörülmüştür. Maddenin okunmasının ardından Fuad Sirmen söz konusu maddede değişiklik yapılmasına dair bir öneri getirmiş ve önerisini şu şekilde ifade etmiştir: "*...Bu maddenin temas ettiği fiil ağır bir fiildir. Gebe ve emzikli kadınları kanun hilafına çalıştırmak. Bu fiilin tekabül ettiği ceza kabahat derecesinde bir ceza olmamak gerektirir. Binaenaleyh hukuki ve ana bir kaidedir ki işlenen suçla ona verilecek ceza arasında adil bir nispet olmak gerektirir. Bu itibarla buradaki cezayı naktiyi, ağır cezayı nakti olarak ve miktarını biraz artırarak kabul etmemizi Yüksek Heyetinizden rica ediyorum ve bunun için bir takrir takdim ediyorum.*"<sup>92</sup> Bunun üzerine Kocaeli Milletvekili Salah Yargı şöyle demiştir: "*Kabul edin bitsin gitsin, takrir yazmaya lüzum yok.*"<sup>93</sup> Encümen Fuad Sirmen'in önerisini kabul ettiğinden takrir yazılmamış ve bu değişiklik kabul edilmiştir. Daha sonra 115 inci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

İtiraza konu maddelerden üçüncüsü Madde 118'dir. Kanunun 118 inci Maddesinin birinci fıkrasında gebe veya emzikli kadınların usulüne Kanunun koyduğu esaslara uygun olarak çalıştırılması halinde hükmolunacak ceza düzenlenmiştir. Söz konusu 115 inci Maddeye ilişkin olarak Erzurum Milletvekili Fuad Sirmen'in önerisi ile ağır ve tehlikeli işlerde kadınlar ile onsekiz yaşını tamamlamamış çocukları çalıştıran işveren veya işveren vekili hakkında verilecek ceza ağırlaştırılmış olduğundan, Fuad Sirmen 115 inci madde ile 118 inci madde arasında cezalar açısından paralellik kurulması amacına yönelik bir öneride bulunmuş ve bu önerisini şu şekilde dile getirmiştir: "*Bu da şimdi Yüksek Meclisin kabul ettiği madde ile aşağı yukarı alakadar hükümleri ihtiva etmektedir. Hafif para cezasının ağır olması lazım gelir.*"<sup>94</sup> Bunun üzerine İstanbul Milletvekili Encümen Reisi Tuğamiral Hakkı Şinasi Erel şöyle demiştir: "*Peki encümen kabul ediyor.*"<sup>95</sup> Encümenin Fuad Sirmen'in önerisini kabul etmesinden sonra, 118 inci Madde reye sunulmuş ve kabul edilmiştir.

90 TBMM ZC, Cilt 12, s.69.

91 TBMM ZC, Cilt 12, s.69.

92 TBMM ZC, Cilt 12, s.72.

93 TBMM ZC, Cilt 12, s.72.

94 TBMM ZC, Cilt 12, s.72.

95 TBMM ZC, Cilt 12, s.73.

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### EMEK- SERMAYE ARASINDAKİ UYUMUNBOZULMASI:2003 TARİHLİ İŞ KANUNU

#### 1-Mevcut İş Kanunu'nun Değerlendirilmesi

3008 sayılı İş Kanunu ile emek-sermaye arasında kurulmaya çalışılan uyumun değeri 4857 sayılı İş Kanunu'nun incelenmesiyle anlaşılabilir.

1936 tarihli ilk İş Kanunu'nun (kanun no:3008) çıkartılmasını, 1947 yılında Sendikalar Kanunu'nun (kanun no:5018) çıkartılması takip etmiştir. Akabinde Çalışma Bakanlığı, İşçi Sigortalar Kurumu ve resmi iş bulma gibi teşkilatlar kurulmuştur. 1950 yılında İş Yasası'nda değişiklik yapılarak özel iş mahkemelerinin kurulması öngörülmüştür. 1961 Anayasasının grev hakkı ile donatılmış sendikal ve toplu pazarlık haklarını tanıması, sosyal içerikli yeni hakların açıkça belirtilmesi, birçok çoğulcu demokratik kurumu ülkemize getirmesi yeni bir iş kanununun yürürlüğe konulmasını gerektirmiştir. 1967 yılında 931 sayılı İş Kanunu çıkartılmıştır. İkinci İş Kanunu olarak bilinen bu yasa Anayasa Mahkemesi tarafından şekil yönünden iptal edildikten sonra ortaya çıkan hukukî boşluğu doldurmak üzere 1971 yılında bazı değişikliklerle 1475 sayılı İş Kanunu yürürlüğe konulmuştur. 2003 yılında ise 1475 sayılı İş Kanunu yürürlükten kaldırılmış ve yerine 4857 sayılı İş Kanunu yürürlüğe konulmuştur.

4857 sayılı Kanunun işçi haklarını budayan ve işvereni gözeten, dolayısıyla emek-sermaye arasındaki uyumu bozan bir yasa olduğunu söylemek mümkündür. Kanunda yer alan birçok maddede çıkarılması düşünülen tüzük ve yönetmeliklere atıf yapıldığını ve bu bağlamda kanunun belirsizlikler içerdiğini ve söz konusu belirsizliklerin de uygulamada daha da derinleştiğini tespit etmek güç değildir.

Kanun ile küresel kapitalizm sürecinde egemen güçlerin hayata geçirmeye çalıştıkları esnek üretim ve/veya çalışma tarzı yasalaştırılmıştır. Esnek çalışmaya ilişkin düzenlemelerin işçiyi koruma ilkelerini ortadan kaldırdığını söylemek mümkündür. Kanun güçlüye karşı güçsüzün korunması ve emeğin ana değer sayılması bununla beraber emek ve sermaye arasında dengenin de muhafaza edilmesi temel ilkesinden uzaktır. İş kanunlarının belirgin özelliği işçi ve işverenin hak ve sorumluluklarının açıkça tanımlanmasıdır. 4857 sayılı Kanunla ise işverenin neler yapmayacağına dair düzenlemeler soyut ve yoruma açıktır. Bu ise çalışanların iş güvencesi hakkını ortadan kaldırmaktadır.

Kanun ile "ödünç işçi" uygulaması getirilmekte, işveren çalıştırdığı işçiyi başka bir işverene ödünç verebilmektedir. Kanuna göre işveren işlerinin yoğun olduğu dönemlerde, yeni işçi almak yerine işleri durgun olan başka bir işverenin işçilerini geçici olarak çalıştırabilecektir. Bu çok açıkça işverenlerin mal alıp satar gibi işçileri başka işverenlere kiralayabilmesini getirmektedir. Sendikasılaştırmanın söz konusu olduğu bu uygulama ile sendikacı bir işletmede grev varsa işveren başka bir işverine işçileri kiralayarak grevi kırabilecektir.



Kanun ile “emsal işçi” uygulaması getirilmektedir. Bununla işyerinde aynı ya da benzeri işte belirsiz iş sözleşmesiyle çalıştırılan ve/veya işyerinde böyle bir işçi yok ise işkolunda benzer şartlarda çalışan işçiye göre düzenleme yapılması öngörülmektedir. Bu uygulama sendikaların toplu iş sözleşmesiyle kendi işyerinde çalışanların haklarının korunmasının önüne geçilerek, sendikaların ana işlevini ortadan kaldırmaktadır.

Kanun ile “telafi çalışması” uygulaması getirilmektedir. Bu uygulama ile Anayasa’da yasaklanmış olan angaryayı hayata geçirmek anlamına gelmekte ve uygulama ile fazla mesai hakkı ortadan kaldırılmaktadır. Bunun yanı sıra “yedi günlük zaman dilimi içinde, kesintisiz en az 24 saat dinlenme (hafta tatili) verilir” denilmekte ve böylece, işverene hafta içinde herhangi bir günü tatil ilan etme imkanı sağlanmaktadır. Kanun ile deneme süresinin bir aydan iki aya çıkartılması ise emek-sermaye dengesinde sermayeden yana tavır alınmış olduğunun bir diğer göstergesidir. Ayrıca Kanunla alt işveren tanımı getirilmekte ve bu sayede taşeronlaştırma yasallaştırılmaktadır.

Bu bağlamda küresel kapitalizmin çalışma yaşamındaki başıboş ve hoyrat uygulamalarının 4857 sayılı Kanunla yasal hale getirildiğini söylemek yerinde olacaktır. Örneğin eski Adliye Vekili Mahmut Esat Bozkurt 1935 Haziranındaki “Ulusçuluk Prensipleri ve İş Hakkı” yazısında özetle “Emeğin hakkını vermeyen ekonomik liberal devletler soyguncu ve işkencecidir” şeklindeki ifadesi hatırlandığında, 2003 tarihli İş Kanunu ile 1936 tarihli İş Kanunu’nun yürürlüğe konulduğu anlayıştan çok uzaklaşmış olduğunu tespit etmek güç değildir.

## 2-Mevcut İş Kanunu’nun Yasalaşma Sürecinde TBMM Genel Kurulu’nda Yapılan Tartışmalardan Örnekler

Mevcut İş Kanunu’nun yasalaşma sürecinde TBMM Genel Kurulu’nda yapılan tartışmalardan örnek vermek, 1936 yılı ile 2003 yılı iş kanunu Meclis tartışmaları arasındaki teknik ve düzey bakımından farkı görmek açısından önem arz etmektedir. 2003 yılı iş kanunu Meclis tartışmalarından ilginç diyaloglara yorum yapılmaksızın aşağıda yer verilmektedir:

### Örnek 1<sup>96</sup>

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (İstanbul) - Sayın Başkan, değerli milletvekilleri; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Biraz evvel, kürsüde konuşan değerli milletvekilimiz, konuşmasının çoğu yerinde, benim konuşmalarına atıfta bulunarak, kendi değerlendirmelerini yaptı; daha doğrusu, kendi sor-du, kendi cevapladı. Şimdi, ben, Cumhuriyet Halk Partisi konuşmacılarını dikkatle izliyorum; yani, gerçekten, demagojiyi bu kadar iyi yapabilen bir parti, acaba, seçimde...

MUSTAFA ÖZYÜREK (Mersin) - "Demagoji" yanlış!..

ALİ RIZA BODUR (İzmir) - Demagojiyi siz yapıyorsunuz!

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (Devamla) - Ben, sizi sabırla dinliyorum.

96 Meclis Genel Kurulu’nun 80. birleşimi, 3. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

MUSTAFA ÖZYÜREK (Mersin) - Yanlış! Biz, eleştiri yapıyoruz, demagoji yapmıyoruz.

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (Devamla) - Yani, seçimde niye bu kadar düşük oy aldı, buna da bir mana veremiyorum. (AK Parti sıralarından alkışlar)

MUSTAFA ÖZYÜREK (Mersin) - Hayır, hayır... "Demagoji" lafı yanlış. Sayın Bakan "demagoji" lafını geri alsın. Biz, burada, demagoji yapmıyoruz.

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (Devamla) - Gerçekten; yani, değerli arkadaşlarım...

BAŞKAN - Sayın Bakanım...

MUSTAFA ÖZYÜREK (Mersin) - Sayın Bakan, demagoji lafını geri alsın.

BAŞKAN - Bir dakika Sayın Özyürek.

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (Devamla) - Peki "laf ustalığı" diyelim Sayın Başkan; tamam, geri aldım, "laf ustalığı" diyelim.

MUSTAFA ÖZYÜREK (Mersin) - Yanlış eleştiri yapabiliriz; ama, demagoji yapmıyoruz.

BAŞKAN - Sayın Özyürek...

MUSTAFA ÖZYÜREK (Mersin) - Bir bakana "demagoji yapıyor" demek de yakışmıyor.

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (Devamla) - Peki, geri aldım... Tamam, Başkanım... Geri aldım, tamam...

BAŞKAN - Sayın Özyürek, o sözünü Sayın Bakan geri aldı efendim.

Buyurun Sayın Bakanım.

### Örnek 2<sup>97</sup>

CAVİT TORUN (Devamla) - ... Arkadaşlar, önce, bir konuyu, bilgi sahibi olmak açısından tasrih etmek istiyorum. Öncelikle, muhafazakâr kesimlere bir suç isnadı gibi yamanmak istenen "cuma gününün tatil olmasını istiyorlar" argümanının, zihinsel kodlamadaki yanlışlık sebebiyle gerçekleri yansıtmadığını ifade etmek isterim; çünkü, bu argümanın faili olarak gösterilmek istenen insanların fikir ve düşüncelerini anlamlandırırken, referans olarak değerlendirilen birikimlerinde cuma tatili diye bir tatilleri yoktur. Ayet aynen şöyledir: "Cuma ezanı okunduğunda, işlerinizi bırakarak namaza koşun ve bundan sonra Allah'ın fazlından yararlanmak için yeryüzüne dağılın." Görüldüğü üzere, cuma gününün tatil olması diye bir kural kesinlikle bizim referanslarımız arasında bulunmuyor.

BAŞKAN - Sayın Torun, süreniz doldu; son cümlelerinizi alayım.

Buyurun Sayın Torun; lütfen...

CAVİT TORUN (Devamla) - O nedenle, ben, konuyu gündeme getiren arkadaşımızın "ben laikim, pazar günleri tatil yapmak istiyorum" düşüncesinin de laiklikle bir ilgisinin bulunmadığını, pazar günleri tatilinin İsevî bir yaklaşım olduğunun bilinmesini isterim. Zira, bu inanişâ göre...

---

97 Meclis Genel Kurulu'nun 80. birleşimi, 3. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

BAŞKAN - Sayın Torun, lütfen son cümlelerinizi alayım efendim... Lütfen...

CAVİT TORUN (Devamla) - Bitiriyorum efendim.

Zira, bu inanişaya göre, Allah dünyayı altı günde yaratmış ve -hâşâ- yorulup, yedinci gün tatil yapmıştır diye bilinmektedir, iddia edilmektedir.

BAŞKAN - Sayın Torun, lütfen, son cümlelerinizi alabilir miyim efendim!

M. CEVDET SELVİ (Eskişehir) - Sayın Başkan, konuşsun arkadaş, istifade ediyoruz.

### Örnek 3<sup>98</sup>

HALUK KOÇ (Samsun)- Sayın Başkan, değerli milletvekilleri; ben, bütün konuşmalarında belli bir üslubu korumaya çalışıyorum. Bu süreç uzadıkça, zaman zaman gerginlikten doğan, Sayın Bakanların, buraya, biz de etten kemikten yapılmışız ifadeleriyle ve Cumhuriyet Halk Partisini hedef alan direkt söylemleriyle çıktığına tanık oluyoruz; zaman zaman da, aralarda kendisiyle gayet uygarca konuştuğumuz Sayın Tosun'un burada, gerçekleri saptırarak, yine, kelime oyunları ile Cumhuriyet Halk Partisine sataşmalarını görüyoruz. Bu üslubu kullanmayalım.

Değerli arkadaşlarım, bakın, Sayın Bakan, demin "aldığınız oydan belli" dedi Cumhuriyet Halk Partisi için. Sayın Bakanım, ben, size, şunu sormak istiyorum açık yüreklilikle bana bu konuda cevap verirseniz, çok mutlu olacağım: Bir defa, siz, Ağustos 2002'ye kadar hangi siyasî çizgide politika yapıyordunuz ve son seçimde o siyasî çizginin aldığı oy oranı kaçtı? (CHP sıralarından alkışlar) Siz, kendinizi bununla tartacaksınız, Cumhuriyet Halk Partisiyle mukayese etmeyin.

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (İstanbul) - Sayın Başkan, değerli arkadaşlar, sayın milletvekilleri; ben, kürsüde "Cumhuriyet Halk Partisi niye az oy aldı" derken, bunu "söz sanatını, konuşmayı gayet güzel ifade eden, ikna kabiliyeti fazla olan" anlamında kullandım. Gerçekten de, samimiyetle söylüyorum, kürsüye çıkan her hatip, son dakikaya kadar, büyük bir özveriyle, büyük bir belagatla mevrasını anlatıyor.

Değerli arkadaşlarım, ikincisi, ben, 1987 yılında siyasete girdim. 1987 yılından bu tarafa, siyasette bulunduğum her dakikanın hesabını, her meydanda, her oturumda vermeye hazırım. (AK Parti sıralarından alkışlar)

MEHMET ZİYA YERGÖK (Adana) - Niye ayrıldınız?

ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANI MURAT BAŞESGİOĞLU (Devamla) - Niye ayrıldım, niye gittim?.. Böyle, özel muhabbet edeceksek, buyurun kulise çıkalım, ben açıkça ifade edeyim.

Teşekkür ederim. (AK Parti sıralarından alkışlar)

---

98 Meclis Genel Kurulu'nun 80. birleşimi, 3. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

**Örnek 4<sup>99</sup>**

BAYRAM ALİ MERAL (Devamla) -..... Değerli arkadaşlarım, şimdi, burada, bir konuyu da özellikle bilginize sunmak istiyorum. Şimdi, bu yasaya göre, bu yasa çıktıktan sonra, güçlü bir sendika yok, örgütlü toplum yok. Çalışanlar, işverenin kaderine, kısmetine, insafına teslim ediliyor. Hangi işçi cesaret alacak da, bu işsizlik ortamında "şu madde uygulandı, şu madde uygulanmadı" diye şikâyet edecek; oraya müfettiş gelecek, müfettiş tespit edecek, ceza kesecek, işveren de ödeyecek! Bunu yapacak şu anda bir işçi yok; işçi kendisinde bu gücü göremiyor. İşçinin örgütlendiği sendika da olmayacak!

MUSTAFA ÇAKIR (Samsun) - Sendika ağalığını kaldırıyoruz.

BAYRAM ALİ MERAL (Devamla) - ...Evet sendika ağası lazım.

MUSTAFA ÇAKIR (Samsun) - Onu kaldıracağız.

BAYRAM ALİ MERAL (Devamla)- Sendika ağası olmak kusur değil, suç değil; işverenlere kölelik yapmak, uşaklık yapmak suçtur. Aldın mı cevabını şimdi?!

Saygılar sunuyorum. (CHP sıralarından alkışlar)

**Örnek 5<sup>100</sup>**

AK PARTİ GRUBU ADINA AGÂH KAFKAS (Çorum) - Sayın Başkan, değerli milletvekilleri; çok tarihî ve önemli bir tasarımı konuşuyoruz ve tarihe tanıklık ediyoruz hep beraber; çünkü, bu ülkedeki çalışma yaşamını ilgilendiren, iş hukukunu ilgilendiren önemli bir çalışmayı birlikte sürdürüyoruz. Bu müzakereleri sürdürürken, halkımız, bizi, büyük bir dikkat ve titizlikle izliyor, hiçbir ayrıntıyı da gözden kaçırmıyor; sanki hayretle, dehşetle izliyor.

Yasanın dışında her şeyin konuşulduğu bir yasal düzlemi yaşıyoruz. Keşke, bu tasarımı enine boyuna tartışabilseydik, bizim de eksiklerimizi, yanlışlarımızı doğru dürüst tespit ediyor olabilseydik. Bol bol slogan dinledik, bol bol karşılıklı ithamların tanığı olduk.

Demokrasi çok önemli bir kurum; hepimizin özen göstermesi gereken bir anlayış. Demokrasi bir yaşam biçimi. Parlamento ve siyaset kurumuna hep beraber sahip çıkmak gibi bir mecburiyetimiz var.

Öyle bir fotoğraf sergilendi ki burada...

MUHARREM KILIÇ (Malatya) - Konuya gel, konuya!..

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Evet, evet... Aynen, bugüne kadar konuşulan konuyu konuşuyorum, bugüne kadar olan konuyu konuşuyorum...

MUHARREM KILIÇ (Malatya) - Konu hakkında konuş!

---

99 Meclis Genel Kurulu'nun 80. birleşimi, 4. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

100 Meclis Genel Kurulu'nun 80. birleşimi, 4. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Tam da oraya geliyorum, hem de öyle bir konuya geliyorum ki, bugüne kadar, burada, birilerini, emek dünyasının temsilcisi, mazlumun, mağdurun, işçinin, çiftçinin, köylünün, dar ve sabit gelirlinin temsilcisi olarak ilan edenler, her ne hikmetse, bu ülkenin o kesimlerinde yoklar! Mamak'ta yok Cumhuriyet Halk Partisi, AK Parti var!..

ZEKERİYA AKINCI (Ankara) - Mamak'ta yüzde 29 oy aldık.

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Siz, Çankaya sırtlarındasınız, Kadıköy'desiniz, Bebek'tesiniz. Alibeyköy'de yoksunuz, Alibeyköy'de!.. (AK Parti sıralarından alkışlar) Önce Alibeyköy'deki, Mamak'taki emekçiyle buluşacaksınız...

ZEKERİYA AKINCI (Ankara) - Burası seçim meydanı değil Sayın Başkan!

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Önce oradaki emekçiyle buluşacaksınız, ondan sonra o emekçinin dilini konuşacaksınız!..

BAŞKAN - Sayın Kafkas, müsaade eder misiniz.

Türkiye Cumhuriyetinin her neresinde yaşarsa yaşasın, Türkiye toprakları üzerinde yaşayan bütün insanların oyları birdir; ister Çankaya'da, ister Mamak'ta olsun. Dolayısıyla, Mamak'ta da işçi var, Çankaya'da da var. Zaten Cumhuriyet Halk Partili arkadaşlar da, zaman zaman, AK Partinin o kesimden oy aldığını söylüyorlar. Onun için benim istirhamım şu: Yeni bir sataşmaya sebebiyet verip görüşmeleri uzatmamalı.

Buyurun efendim.

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Teşekkür ederim Sayın Başkanım.

ZEKERİYA AKINCI (Ankara) - 3 Kasım seçimlerinden önce böyle bir yasa yapacağınızı söyleseydiniz, oy alamazdınız!

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Sayın Başkanım, yalnız, bu sataşma çok soyut bir hal aldı. Birileri çıkıp, burada, ağzını doldurarak her şeyi söyleme hakkına sahip; biz de, aman sataşmaya neden vermeden konuşalım gibi, kendimizi kısıtlamak gibi bir durum var. Hiç kimseyi hedef almıyorum, hiç kimseyi küçük düşürmek gibi bir niyetim yok, asla da olmaz. Parlamentodaki, bu milletin seçtiği her bir temsilciyi önemsiyorum.

.....

Bu yasa, önemli bir süreç. Bu yasayı birlikte çıkaracağız. Bizim Çorum'da bir laf vardır "kazın cücüünü güzün sayarlar."

ZEKERİYA AKINCI (Ankara) - Bizim Erzurum'da da var...

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Yani, bu, Anadolu'nun bu darbimeselidir; kazın cücüünü güzün sayarlar.

Kimse merak etmesin: Biz, bu ülkede, mazlumdan, mağdurdan, bu milletten oy isterken, kimsesizlerin kimiyiz diye yola çıktık; bugün de kimsesizlerin kimiyiz, yarın da kimsesizlerin kimi olmaya devam edeceğiz. (AK Parti sıralarından alkışlar, CHP sıralarından alkışlar[!]) Yarın da kimsesizlerin kimi olmaya devam edeceğiz.

Emekçilere, bugüne kadar borcu olan bütün iktidarların borcu, devlette devamlılık esası gereğince, bizim borcumuzdur ve bu borçları ödemeye başladık, bundan sonraki süreçte de ödemeye devam edeceğiz.

HÜSEYİN GÜLER (Mersin) - Nema gibi mi?!

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Doğrudur... Doğrudur...

CEVDET SELVİ (Eskişehir) - Millet nümayiş yapıyor.

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Bakar mısınız Sayın Başkan, orada oturup, size laf atanlara söylediklerinizi yapmanızın çok şık olmadığını siz de biliyorsunuz. Niye aynı davranışı sergiliyorsunuz?!

ALİ RIZA BODUR (İzmir) - Sizden öğrendik...

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Bakın, sevgili dostlar, biz, bu borçları ödemeye başladık, ödemeye devam edeceğiz.

HÜSEYİN GÜLER (Mersin) - Nemamızı alamadık Ağâh Bey.

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Alırsın... Alırsın... Sıran gelince alırsın... Bekle...

Düne kadar nemanın adı bu ülkede söylenemezken "nema da gündeme getirilebilir mi; krizin, bu kadar borcun olduğu, borç ve faiz sarmalı içerisinde olan bu ülkede nema gündeme getirilebilir mi" denildiği bir yerde; nema sorunu, hem de sosyal taraflarla uzlaşısı içerisinde, el sıkışarak, çözümlenmiştir.

Şimdi, nemalara girmeyin. Zayıf olduğunuz yere girmeyin. Bakın, susun, dinleyin; kâr edersiniz.

HÜSEYİN GÜLER (Mersin) - Ne alakası var?!

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Ben, burada, siyaset yapmak istemiyorum. Ben bu işi iyi bilirim. (CHP sıralarından gürültüler)

CEVDET SELVİ (Eskişehir) - Ayıptır, burada siyaset yapmayın! Buraya siyaseti sokmayın!

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Enver Öktem, bak, otur... Otur... Ben, bir meslektaşına buradan cevap vermek istemiyorum; daha fazla hırpalamak istemiyorum. Yapma... Yapma... Dur durduğun yerde.

.....

Burada AK Partinin çok güçlü bir grubu var. Bu yasa çıktıktan sonra, sosyal kesimlerle uzlaşarak takip edilecektir; aksayan taraflar da Yüce Meclis tarafından düzenlenecektir.

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Bu Meclisten yasayı çıkarıp tatile gitmiyoruz ki; biz, işin başındayız. Bundan sonra da işin başında olmaya devam edeceğiz ve bu ülkedeki her sorun, her sıkıntı bizimdir; bizim boynumuzun borcudur ve çözmek de bizim ellerimizden olacaktır. Onun için, hiç merak etmeyin, bu yasa, kendi dinamikleri içerisinde uygulandığı takdirde sorunlar olacaksa, bu sorunların çözümü de, kendi mekanizması içerisinde izlenecek, takip edilecek ve yeri geldiği zaman da gerekli düzenlemeler yapılacaktır.

Ben inanıyorum ki, burada, Türkiye'deki emekçilerin feryadı oldum ve ben inanıyorum ki, AK Parti beni anladı. AK Parti beni anladı. AK Parti, emekçileri zaten seviyordu; AK Partinin emek dünyasıyla barışıklığı zaten vardı. (AK Parti sıralarından alkışlar)

Zaten, nereye giderseniz, bakarsanız, nerede emekçiler yoğun; AK Parti, orada, açık ara farkla bütün partileri ikiye katlamış. Nerede işçi yoğun; AK Parti, orada ikiye katlamış gidiyor ve ben inanıyorum ki, AK Parti, bundan sonra da, o insanların gözünün içine baka baka siyaset yapacak.

ŞEVKET GÜRSOY (Adıyaman) - Haklısın, bir saat daha konuş!

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Hiç kimsenin endişesi olmasın; gözünün içine baka baka siyaset yapacağız. O nedenle, sevgili arkadaşlarım...

FAHRETTİN ÜSTÜN (Muğla) - Cumartesi mitinge gel o zaman.

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Sevgili arkadaşlarım, cumayı, cumartesi karıştırmayın ayıp olur. Ayıp olur, ayıp...

Buradan, cumartesi günü emekçilere sesleniyorum: AK Parti, onların sesini İzmir'de duymuştur, geçen cumartesi Abidei Hürriyette duymuştur, Abdi İpekçi Parkında duymuştur; zaten yüreğimizde hissediyoruz. Onların taleplerini yerine getireceğiz.

HÜSEYİN GÜLER (Mersin) - Böyle mi?!

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Getireceğiz, hiç kimsenin endişesi olmasın. (AK Parti sıralarından alkışlar)

HÜSEYİN GÜLER (Mersin) - Ne zaman?

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Dün de elimizi uzattık; ama, görmediniz. Komisyonunda şov yapıyorsun, burada şov yapıyorsun.

HÜSEYİN GÜLER (Mersin) - Ne alakası var.

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Monolog yaparken diyalog kurulamaz.

FAHRETTİN ÜSTÜN (Muğla) - Siz mi, biz mi?..

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Yani, maksat... Karşılıklı uzlaşmak var, başka...

(Mikrofon otomatik cihaz tarafından kapatıldı)

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Toparlıyorum Sayın Başkan.

Sen, burada, otuz yıldır uygulanan bir maddeyi, hafta tatili maddesini, laiklikle irtibat kuracak kadar bu işi istismar ediyorsan, burada hangi iyiniyeti arayacağız, hangi uzlaşmayı arayacağız?! (AK Parti sıralarından alkışlar, CHP sıralarından gürültüler) İçki yasağı dünyanın her tarafında vardır.

HÜSEYİN GÜLER (Mersin) - Yapma allahaşkına!..

AGÂH KAFKAS (Devamla) - ..... Bakın, bu neye benziyor biliyor musunuz. Bir Ördek Hasan Paşa varmış, kim hava bulutlandı derse, onu astırıyormuş. Niye; "sen bana ördek dedin." "Nasıl ördek derim yahu!" "Hava bulutlu, yağmur yağacak, yağmur yağarsa su birikir, su birikirse ördek yüzer, bana da ördek dedin!.." Bu kadar... Bakarsanız, bunun bile bir mantığı var, öyle, bir silsilesi var; ama, bu söylediğinizin, Ördek Hasan Paşanın anlayışından bile uzak olduğunu bütün Türkiye kamuoyu görüyor ve ibretle, dehşetle izliyor diyorum.

Hepinize saygılar sunuyorum, akliselime ve sağduyuya çağırıyorum. (AK Parti sıralarından alkışlar)

UFUK ÖZKAN (Manisa) -..... Sevgili arkadaşlarım, genelde maddelerin içeriğine esas olan konuları konuşmaya gayret ediyoruz; ama, Sayın Ağâh Beyin konuşması, maddeyle hiçbir alakası olmadığı için, bizim de böyle bir konuşmaya hakkımızın olduğunu düşünerek söz almış bulunuyorum.

.....

"Siz yoksul kesimlerde yoksunuz" diye bir hitabı oldu. Ben bu konuşmalara Ağâh Beyin cevap vermesini isterim. Cumhuriyet Halk Partisi, Türkiye'nin kuruluşunda da var, Türkiye'nin kurtuluşunda da var; Türkiye'de bugün de var, yarın da olacak. Cumhuriyet Halk Partisinin bugün yoksul kesimlerde olmamasının sebebini, siz, eğitimde, sağlıkta, adalette, insanların gelecek korkusu yaşadığı bir ülkede popülist siyasetler ve politikalar üretirseniz, gerçekleri söyleyen ve bu gerçekleri anlatmak için mücadele eden bir siyasî anlayışın, ülkedeki insanların bireysel kurtuluş mücadelesi içinde sizlere yöneldiğini görürsünüz.

Sevgili arkadaşlarım, bir tütündeki kota fazlası tütünün ne olacağını bugün hâlâ tütüncülerimiz bilmiyor. Bir pamuk priminin ne zaman ödeneceğini, hâlâ, kimse bilmiyor. Genel Başkanımızın söz vermesine rağmen, dokunulmazlıkların kalkması konusunda, bugün, hâlâ, hiç kimse hiçbir şey bilmiyor. (CHP sıralarından alkışlar) Dokunulmazlıklar kalkmama mı?! Dokunulmazlıkların kalkması konusunda siyasî irade, siyasî erk, hükümet, iktidar partisi neden talepkâr değil?.. Hadi, dokunulmazlıklara cesaret edemiyorsunuz, yolsuzluklara bulaşmış eski bürokratları, eski siyasetçileri, hâlâ, neden mahkemenin önüne çıkarmak için bir çaba içine girmiyorsunuz?!

#### Örnek 6 <sup>101</sup>

ALİ RIZA BODUR (Devamla) - Efendim, bakınız, Recep Tayyip Beyin geçmiş dönemlerdeki sloganlarında da "biz kimsesizlerin kimsesi, arkasızların arkasıyız" der.

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Öyle bir şey yok.

ALİ RIZA BODUR (Devamla) - Keşke olsanız, keşke arkası olsanız; kurt ile kuzu boğuşurken, keşke kuzudan yana olsanız! (CHP sıralarından alkışlar)

ALİ RIZA BODUR (Devamla) - Bu yaşadığımız serencam, bana Ziya Paşa'yı anımsattı. Ziya Paşa'nın çok güzel bir dizesi var: "Gökte yıldız arar nice turfa müneccim/ Gafletten görmez kuyuyu rehğüzlerinde/ Âyinesi iştir kişinin lâfa bakılmaz/ Şahsın görünür rütbei aklı eserinde." Şimdi fırsatınız var; eserinizi düzelterek rütbei aklınızı kanıtlayacaksınız. (AK Parti sıralarından "Aa!" sesleri)

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Kanıtıyoruz, kanıtıyoruz.

ALİ RIZA BODUR (Devamla) - Kanıtlayacaksınız. (CHP sıralarından alkışlar)

Bir de şunu söylemeden geçemeyeceğim. İslamın beş kuralı vardır, beş koşulu vardır, al-

---

101 Meclis Genel Kurulu'nun 80. birleşimi, 4. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. [www.tbmm.gov.tr](http://www.tbmm.gov.tr)



tıncısı da haddini bilmektir. Bazı arkadaşlarımız buraya çıkıp demokrasi dersi vermeye kalkışıyorlar; demokrasiyi, Cumhuriyet Halk Partisine öğretmeye kalkışıyorlar. Cumhuriyet Halk Partisi, demokrasiyi ülkeye getiren parti...

MEHMET EMİN TUTAN (Bursa) - Yok ya!

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Başka parti yoktu o zaman.

ALİ RIZA BODUR (Devamla) - ... kendi elleriyle dolu hazineleri kendi karşısındaki partiye teslim eden parti.

MEHMET EMİN TUTAN (Bursa) - Tek partiydiniz o zaman.

ALİ RIZA BODUR (Devamla) - Burada, sandıktaki oyları yok ederek -çalma demeye dilim varmıyor- 70 milyonun huzurunda eylem yapanlar, bize demokrasi verme ne hakkındadır ne haddindedir!

Hepinize saygılar sunarım. (CHP sıralarından "Bravo" sesleri, alkışlar; AK Parti sıralarından alkışlar[!])

### Örnek 7 <sup>102</sup>

TUNCAY ERCENK (Antalya) -..... Değerli arkadaşlarım, gerçekten merak ediyorum; bu yasa tasarısına "evet" oyu verdikten sonra, işçinin aleyhine olan herhangi bir düzenlemeye "evet" oyu verdikten sonra, sokakta karşılaştığımız işçinin yüzüne nasıl bakıyorsunuz, merak ediyorum; restorana gittiğimiz zaman size hizmet eden garsonun yüzüne nasıl baktığınızı merak ediyorum; alışveriş yaparken size hizmet sunan bir tezgâhtarın yüzüne nasıl bakıyorsunuz, gerçekten merak ediyorum. Bu konuyu bir kez daha düşünmenizi özellikle istirham ediyorum.

Değerli arkadaşlarım, vaktinizi almayacağım; Antalya'ya gideceksiniz.

SUAT KILIÇ (Samsun) - Hep beraber gidelim.

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Biliyorsunuz, ben, Antalya Milletvekiliyim. Sizi, büyük bir misafirperverlikle karşılayacağız; hiç merak etmeyin. (CHP sıralarından alkışlar) Hiç merak etmeyin; Antalya'nın denizi temizdir, Antalya'nın denizi güzeldir; Antalya'nın Deniz'i de Genel Başkandır; haberiniz olsun... (CHP sıralarından alkışlar) Ve arkasında hiçbir şaibe de yoktur; ağır cezada da yargılanmıyor. (AK Parti sıralarından gürültüler)

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Ne demek istiyorsunuz?! Ayıp oluyor ama!

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Değerli arkadaşlarım, bitiriyorum.

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Hiç yakışmadı! Milletvekiline yakışmıyor bu şekilde konuşmak! Keyfimizi kaçırma!

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Değerli arkadaşlarım, ben Antalya Milletvekiliyim dedim. Merak etmeyin, sizi karşılayacağız... Sizi karşılayacağız... Sizi karşılayacağız... (AK Parti sıralarından "Beraber gidelim" sesleri, gürültüler)

BAŞKAN - Sayın milletvekilleri...

---

102 Meclis Genel Kurulu'nun 80. birleşimi, 5. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Çok yakışksız konuşuyorsun, çok!.. Ne demek istiyorsun?!

ÖZKAN ÖKSÜZ (Konya) - Seni dinlemek istemiyoruz.

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Saygısızlık yapıyorsun! Yakışmıyor!

BAŞKAN - Sayın Ercenk, buyurun, devam edin efendim.

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Şimdi, Antalya... (AK Parti sıralarından gürültüler)

ZÜLFÜ DEMİRBAĞ (Elazığ) - Ağır cezada babayiğitler yargılanır! Neticeye bak, neticeye...

BAŞKAN - Sayın Ercenk, son 1 dakikalık süre veriyorum; buyurun.

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Efendim, müsaade ederlerse, devam edeceğim.

BAŞKAN - Buyurun, son dakikanızı iyi kullanınız.

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Sizi orada biz karşılayacağız. Hiç merak etmeyin, gerçekten güzel karşılayacaklar. Bakın... (AK Parti sıralarından gürültüler)

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Sen iyi niyetli değilsin.

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Sizi, nema alacaklıları karşılayacak, faiz borcu olan çiftçiler karşılayacak; sizi, şu anda aleyhine yasa çıkarmaya çalıştığımız işçiler karşılayacak; merak etmeyin, esnaf da karşılayacak; ama, Antalyamıza iyi bakın.

REYHAN BALANDI (Afyon) - Bizim de ilimiz orası...

TUNCAY ERCENK (Devamla) - Bakın, siz bizim komşu ilimizsiniz; Antalya'ya dikkatli bakın değerli arkadaşlarım ve unutmayın, şu anda aleyhine yasa çıkarmaya çalıştığımız işçilerimiz sizi ağırlayacak, merak etmeyin. Otelde kalacaksınız, size hizmet sunan arkadaşlarımız onlar ve siz, şimdi, onların aleyhine yasa çıkarmaya çalışıyorsunuz.

İyi tatiller diliyorum, iyi yolculuklar diliyorum; hepinize sevgiler, saygılar sunuyorum. (CHP sıralarından alkışlar)

ZÜLFÜ DEMİRBAĞ (Elazığ) - Ben de yargılandım; ama, beraat ettim.

MUZAFFER BAŞTOPÇU (Kocaeli) - Sen iyi niyetli değilsin!

TUNCAY ERCENK (Antalya) - İyi niyeti siz takdir edemezsiniz!

### Örnek 8<sup>103</sup>

M. CEVDET SELVİ (Devamla) - AKP, yeni kurulan bir partidir. (AK Parti sıralarından "AK Parti" sesleri)

AK Parti olsun canım... Onu, inşallah, aklandıktan sonra hep beraber söyleyeceğiz, yargı aşaması bitince.

Ne diyor; "halkımız, işçimiz, bizim kimlerden yana olduğumuzu bilir ve anlar." Doğrudur.

ÜNAL KACIR (İstanbul) - Seçimde gösterdi...

---

103 Meclis Genel Kurulu'nun 81. birleşiminden alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

M. CEVDET SELVİ (Devamla) - Tabî, tabî, bir kere yanılmakla bir şey olmaz. Onu, geçmişte. (AK Parti sıralarından gürültüler)

ÜNAL KACIR (İstanbul) - Siirt'te gösterdi, Çorum'da da gösterdi.

ZÜLFÜ DEMİRBAĞ (Elazığ) - Hocam, kuliste sohbetinize devam edersiniz.

M. CEVDET SELVİ (Devamla) - Biraz önce tembih ettik...

Değerli arkadaşlarım, AKP yeni kurulan bir partidir, çok büyük vaatlerle gelmiştir; art da gelen krizlerden, halkın bunalımından sonra iktidara gelmiştir; gelirken de çok ciddi ve büyük laflar söyleyerek gelmiştir. (AK Parti sıralarından gürültüler)

Bunalmış insanlar; özellikle gecekondularda, kırsal kesimde, emekliler, memurlar, küçük esnaf krizin baskısı altındayken, sizlerin söylediği laflar, elbette onların hoşuna gitmiştir; ama, geldikten sonra, altı ay...

ZÜLFÜ DEMİRBAĞ (Elazığ) - Sizin laflarınız niye onların hoşuna gitmiyor?!

M. CEVDET SELVİ (Devamla) - Bütün gayretimle nazik bir konuşma yapmaya karar verdim. Siz, bizle kendinizi mukayese etmeyin yani. Yiğidi öldürüp hakkını vereceksiniz. Cumhuriyeti kuran bir partiyle, seksen yıldır üstüne düşen sorumluluğu yerine getiren bir partiyle, derleme toplama, yirmi ayda "partiyiz" diye bir araya gelip, konjonktürden yararlanıp iktidara gelince, öyle biraz haksızlık yapmayın. Cumhuriyet Halk Partisiyle mukayese etmeniz için, bir fırın ekmek daha yemeniz lazım! (CHP sıralarından alkışlar; AK Parti sıralarından gürültüler)

ZÜLFÜ DEMİRBAĞ (Elazığ) - Önümüzdeki seçimlerde görüşeceğiz.

M. CEVDET SELVİ (Devamla) - Otur... Bak şimdi, bak bak... İşçi, biz... (AK Parti sıralarından gürültüler)

(Mikrofon otomatik cihaz tarafından kapatıldı)

SUAT KILIÇ (Samsun) - Cumhuriyetten sonra kurulmuş bir partisiniz. Bu konuda hassas olmanızı istiyorum. Tarih bilginizi gözden geçirin!

BAŞKAN - Sayın milletvekilleri, lütfen, hatibi sessiz dinleyelim.

M. CEVDET SELVİ (Devamla) - Rahat vermiyorsunuz, söylemek istediklerimi anlamıyorsunuz. Aradan günler geçip, işçiler, emekçiler, halk sokağa yığılıp, size hiç hoş olmayan bir şeyler yakıştırdıktan sonra, yine, biz sorumluluğumuzu yerine getirmeye kalkınca, yerinizden laf atıp milletvekili olduğunuzu sanıyorsunuz.

Bakın, işçiler, emekliler ve sizin oy aldığınız kırsal kesimdeki işsizler sizi tanıyacak, başta işçiler tanıyacak; çünkü, şu tasarı hiç yanılmalarına imkân vermeyecek, insana nasıl değer vermediğinizin, emeği nasıl gözden çıkardığınızın kanıtı olarak tarihe geçecek. Bu, Büyük Millet Meclisinin bütün sayfalarında ve bu yasa, bütün insanların önünde işçinin sizi tanımasına imkân verecek. Eğer, okumadıysanız, işçilerin size söyledikleri olayları söyleyeyim. Yasaları...

(Mikrofon otomatik cihaz tarafından kapatıldı)

CEVDET SELVİ (Devamla) -..... burası, efendim, Castro'nun Parlamentosuna veya Küba Parlamentosuna döndü deniliyor.

Arkadaşlarım, insanlar bulunduğu yeri iyi kavramalı. Ben, Küba Parlamentosuna gitmedim, Fidel Castro'yla da tokalaşmadım; ama, buraya baktığımızda, 16 tane büyük avize var. Orada var mı; bilmiyorum. Bu 16 avize, 16 Türk devletinin kurulduğunu gösterir.

Bakın şunlara, şunları sayın; bunlar da hesap edildiği zaman Türkiye Parlamentosunun kaçınıcı dönemi olduğunu gösterir ve Küba Parlamentosunda acaba... 365 tane AKP'li; yani, iktidar partisinin milletvekili varken, onun bir mensubunun oraya benzetmesi ne anlama geliyor?! Ama, burada, Sayın Tosun'un belki etkisi var; çünkü, bazı insanlar şartlanıyor, repertuarını değiştirmesi lazım. Her gördüğü sakallıyı Castro mu sanıyorlar yoksa?!

#### Örnek 9<sup>104</sup>

AK PARTİ GRUBU ADINA HÜSEYİN TANRIVERDİ (Manisa) -..... Cumhuriyet Halk Partisinin içerisinde bir ses yükselmişti; o ses kulağımda yankılanıyor. O ses diyordu ki, maalesef, Cumhuriyet Halk Partisi, hâlâ, 1930'ların Cumhuriyet Halk Partisi. (AK Parti sıralarından alkışlar; CHP sıralarından gürültüler)

HALİL TİRYAKİ (Kırıkkale) - Onunla iftihar edin!..

HÜSEYİN TANRIVERDİ (Devamla) - Hâlâ, 1930'ların mantığıyla, kafasıyla, düşüncesiyle hareket ederseniz, sadece bizleri değil, tüm kamuoyumuzu ürkütürsünüz; ki, şu anki konuşmayı izleyen kamuoyu, bundan ürkmüştür, size haber veriyorum. (CHP sıralarından gürültüler)

MUSTAFA NURİ AKBULUT (Erzurum) -..... Cumhuriyet Halk Partisine mensup bazı konuşmacılar, parti tüzüğünde belirtildiği üzere, kısaltılmış adı "AK Parti" olan Adalet ve Kalkınma Partisi için, alaycı bir ifadeyle "AKP" demeyi alışkanlık haline getirmişlerdir.

CEVDET SELVİ (Eskişehir) - Siz de bize "CHP" diyorsunuz, biz almıyor muyuz?!

MUSTAFA NURİ AKBULUT (Devamla) - Değerli milletvekilleri, bir partiye, tüzüğündeki ismi haricinde hitap etmenin doğru olmadığı açıktır. Bu arkadaşlarımız, AK Parti ismini, her nedense, bir türlü içlerine sindirememekte, zaman zaman "neden AK Parti, siz AK Parti değilsiniz" gibi sözlerle, bu düşüncelerini açığa vurmaktadırlar.

CEVDET SELVİ (Eskişehir) - Sorun orada işte, onu anlatmak istiyoruz!

MUSTAFA NURİ AKBULUT (Devamla) - Millete tepeden bakan, küçümseyen bir anlayışın değil, milletin değerleriyle yoğrulan bir parti olduğu için AK Partidir; iktidarı bir sömürü makamı olarak değil, millete hizmet aracı olarak gördüğü için AK Partidir; siyaseti, her türlü kirliliğin döndüğü entrikalar bütünü değil, çözüm üretme sanatı olarak gördüğü için AK Partidir; mazisinde hırsızlık, yolsuzluk, vurgunculuk, rüşvet, yalan dolan olmadığı için...

İZZET ÇETİN (Kocaeli) - Daha dün Maliye Bakanını kurtardınız.

MUSTAFA NURİ AKBULUT (Devamla) - ...iktidarında yokluk, kıtlık, karne, kuyruk,

---

104 Meclis Genel Kurulu'nun 82. birleşiminden alınmış bir diyalog. Detay için bkz. www.tbmm.gov.tr

anarşi, terör olmadığı için (AK Parti sıralarından alkışlar) milletin maddî ve manevî değerlerine saygısızlık yapmadığı, hakaret ve küfür etmediği için AK Partidir.

HAKKI ÜLKÜ (İzmir) - Akıncılar geliyor, akıncılar!

MUSTAFA NURİ AKBULUT (Devamla) - AK Parti, milletin ak beklentilerinin, ak günlerinin ve ak geleceğinin partisidir.

NURİ ÇİLİNGİR (Manisa) - "Ak günler" CHP'nin söylemi.

MUSTAFA NURİ AKBULUT (Devamla) - Değerli CHP'li milletvekili arkadaşlarım, AK Parti, "ak" adıyla bütünleşmiş bir partidir...

MUSTAFA NURİ AKBULUT (Devamla) - Değerli milletvekilleri, Türkiye Cumhuriyeti'nin çok partili siyasi hayata geçmesinden itibaren, geçen elli yılı aşkın bir sürede, bir kez dahi olsun tek başına iktidara gelmemiş olan CHP'nin, AK Partinin TBMM'deki büyük çoğunluğunu içine sindirmesinin kolay olmadığını kabul etmek gerekir.....

#### Örnek 10<sup>105</sup>

RESUL TOSUN (Devamla) -..... Sayın Bakanın, o gün, Parlamentosu "ben kendimi âdetâ Küba Parlamentosunda hissediyorum" benzetmesi, aslında, bina olarak benzetme değildi. CHP'li bazı arkadaşların düşüncelerinin Küba Parlamentosundaki milletvekillerinin düşüncelerine paralellik arz ettiğini gördüğü için "kendimi Küba Parlamentosunda hissediyorum" diye bir beyanatta bulunmuştu. Sayın hatibin, benim ilham kaynağı olduğumu söylemesi, beni buraya çıkarmış oldu. Ben, kendimi Fidel Castro ile hiçbir şekilde yan yana koyamıyorum; ne fikren ne bedenen bir akrabalığım, bir yakınlığım, bir benzerliğim var; kesinlikle yok. Şeklen deseniz, ben, boy itibarıyla normal bir insanım, Castro'yu dersiniz, Allah boy vermiş, kapıp koyuvermiş!

İDRİS SAMİ TANDOĞDU (Ordu) - Sen yakışıklısın canım!..

RESUL TOSUN (Devamla) - Castro'nun elinde daima puro var; ben, Yeşilaycıyım ve bu Mecliste de sigara içilmemesi için CHP'li arkadaşlarla birlikte imza vermiş bir insanım; benden hatırlaması mümkün değil.

Düşünce deseniz, Castro, çağını tamamlamış, çağdışı kalmış komünist bir diktatör, benimkisi ise çağdaş TBMM'nin bir üyeliği; bir benzerlik yok. Geriye sadece sakalım kalıyor...

MUHARREM KILIÇ (Malatya) - Devlet Başkanıdır; hakaret etme. Ayıp oluyor!.. Hiç yakışık almıyor!..

HALİL TİRYAKİ (Kırıkkale) - Castro, memleketini seven bir insandır.

AGÂH KAFKAS (Devamla) -..... Şimdi, olay şu: Nasıl bakıyorsanız, size de öyle bakılır; nasıl geliyorsanız, biz de size öyle geliriz. Biz, Mevlana'nın torunuyuz, Yunus'un torunuyuz, Hacı Bektaş Veli'nin torunuyuz; barışı çok iyi biliriz, barışı.

MUSTAFA ÖZYÜREK (Mersin) - Maddeye gel... Kanuna gel..

AGÂH KAFKAS (Devamla) - Ama, biz, Fatihlerin, Yavuzların da torunuyuz; bize oraları hatırlatmayın. (AK Parti sıralarından alkışlar)

105 Meclis Genel Kurulu'nun 83. birleşimi, 1. oturumundan alınmış bir diyalog. Detay için bkz. [www.tbmm.gov.tr](http://www.tbmm.gov.tr)

ALİ RIZA GÜLÇİÇEK (İstanbul) - Erbakan'ın torunu...

İş Kanunu tasarısı görüşmelerinde Genel Kurulda açık oylama yapılmıştır, 228 oy kullanılmış, 185 kabul oyuna 53 ret oyuyla tasarı kabul edilmiş ve kanunlaşmıştır. Mevcut İş Kanunu'nun yasalaşma sürecinde TBMM Genel Kurulu'nda yapılan tartışmalar 1936 yılı İş Kanunu tartışmaları ile mukayese edildiğinde, 2003 yılı tartışmalarının düzeysizliğini tespit etmek güç değildir. 1936 yılı tartışmaları teknik tartışmaların, 2003 yılı tartışmaları için aynı değerlendirmeyi yapmak güçtür.

## SONUÇ

Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren değişik iş yasası tasarıları hazırlanmış, ancak bunlardan 1936 tarihli tasarı Türkiye'nin ilk iş kanunu olarak yasalaşabilmiştir. Söz konusu tasarı Meclis Genel Kurulu'nda Haziran 1936'da görülmüş ve 1.1.1937 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

1935 yılı Türkiye'si'ne bakıldığında, şu görülmektedir: 1931'in sınıflar arasında denge arayan, sermaye birikiminin daha çok devlet eliyle mi yoksa devletin özel kesime de geniş olanaklar tanınmasıyla mı gerçekleşeceğini tam açıklamayan havası değişmiştir. 1935'de sınıf çizgileri kaldırılırken devlet ve özel kesim alanları da biraz daha net tanımlanır. Sınıf çizgileri kaldırılması, devlet ve özel kesim alanlarının olabildiği ölçüde tanımlanması şu sonucu verecektir: Hem siyasal kontrol hem de ekonomik kontrol birlikte gerçekleşecektir (Kuruç,1987,s.84).

1935 yılı şu bakımdan dikkat çekicidir. Türkiye'de kurulmakta olan sistemin liberal sistemle, adeta akla kara gibi farklı olduğu, o güne kadar yapılmayan biçimde her fırsatta her alanda vurgulanmaktadır. Liberal sistem ile kastedilen şey, kapitalizmdir. Kapitalizmin çalışma yaşamındaki başıboş ve hoyrat uygulamaları, bu ak kara farkını anlatmakta bol bol kullanılır. Örneğin eski Adliye Vekili Mahmut Esat Bozkurt 1935 Haziranındaki "Ulusçuluk Prensipleri ve İş Hakkı" yazısında özetle "Emeğin hakkını vermeyen ekonomik liberal devletler soyguncu ve işkencecidir" der. Nitekim 1936 Haziranında İş Kanunu görüşülürken Konya Milletvekili Ali Rıza Türel'in vurguladığı şey, getirilen sistem ile liberal sistemin birbirine beyaz ve siyah gibi zıt oluşudur. Asgari ücreti bile kabul etmeyen ve düşürmek isteyen liberal sistem toplumdaki denge kuramaz. Türel'e göre, liberallik yönündeki eğilimler ağırlık kazanırsa işçi hakları oluşamaz, kazanılmaz (Kuruç,1987,s.81).

Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren değişik iş yasası tasarılarının hazırlanmış olduğunu, ancak bunlardan 1936 tarihli tasarının yasalaşabildiği belirtilmiştir. Örneğin, 1936 yılı öncesi tasarılarından en önemlisi olan 1932 tarihli iş kanunu tasarısı, henüz taslak halindeyken çeşitli özel kesim kuruluşlarına gönderilmiş, fakat oralarda benimsenmemiştir. Özel kesim, İş Kanununa karşı olan tavrını açık bir biçimde ortaya koymamış, işi zaman içinde uzatma yolunu izlemiştir. 1936 tarihli, İş Kanunu'nu özel kesimin nasıl değerlendirdiğine baktığımızda da, özel kesim çevreleri işçi hakları için vaktin erken olduğunu düşünürler. Henüz sanayi ve bunun yaratacağı işçiler ortada yoktur. Bir avuç gibi görünen işçilere, o zamana kadar sağlanmış olanlardan daha geniş hakların verilmesi, sermaye çevrelerinin samimi inancına göre fazladır.

1936 yasası, işçinin yaşam hakkını devlet güvencesine alır, çalışma haklarını ve çıkarlarını

kurumlaştırmayı kabul eder. Bunların karşılığında, işçi de, grev hakkından vazgeçmiş, sözleşme hakkını geniş ölçüde merkezi kontrole bırakmış olur. İşçinin bu hakları bırakması, daraltılmasını kabul etmesi, sermaye sahipleri için birikim güvencesi olarak görülür. Sermaye çevreleri de, bu güvence karşılığında kendilerini sıkıya sokacaklar, işçi haklarının bedelini eskisinden daha yüksek maliyetlerle ödeyeceklerdir. Yüksek maliyetin, yani yüksek ücretlerin sınırı ise merkezin kontrolüyle çizilecektir.

1936 tarihli İş Kanunda bireysel iş ilişkileri alanında, toplu iş ilişkileri alanına göre daha koruyucu önlemler yer aldığını söylemek mümkündür. Bu koruyucu önlemler rejimin halkçılık ilkesi çerçevesinde açıklanabilir. İş Kanunu ile işçi işveren çıkarlarının uyumlaştırılmaya çalışıldığı görülmektedir. Kanun, bir toplumsal mutabakat belgesidir.<sup>106</sup> Dönemin koşulları içerisinde böyle bir sosyal uzlaşma önem arz etmektedir.

1936 tarihli İş Kanunu ile emek-sermaye arasında kurulmaya çalışılan uyumun değerini anlamak için bugün yürürlükte olan 4857 sayılı İş Kanunu'na bakmak dahi yeterlidir. 2003 yılında çıkartılmış olan 4857 sayılı İş Kanunu işçi haklarını budayan ve işvereni gözeten, dolayısıyla emek-sermaye arasındaki uyumu bozan bir yasadır. Kaldı ki her iki yasanın görüşüldüğü Genel Kurul tartışmalarına bakıldığında, 1936 yılı Kanun tartışmalarının teknik düzeyde yürütüldüğünü, öte yandan 2003 yılı Kanun tartışmalarının ise düzeyden uzak ifadeler arasında eridiğini tarihe kayıt düşmek amacına yönelik olarak belirtmek yerinde olacaktır.

## KAYNAKÇA

### I. KİTAPLAR

**Ekin, Nusret (1976).** Endüstri İlişkileri, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayını: İstanbul.

**Ersay, Yüksel(1973).** Çalışma Hürriyetine Karşı Suçlar, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını: Ankara.

**Gülmez, Mesut(1991).** Türkiye'de Çalışma İlişkileri (1936 Öncesi), İkinci Baskı, Türkiye ve Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayını:Ankara.

**Kuruç, Bilsay(1987).** Mustafa Kemal Döneminde Ekonomi, Bilgi Yayınevi: Ankara.

**Kuruç, Bilsay(1993).** Belgelerle Türkiye İktisat Politikası, İkinci Cilt:1933-1935, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını:Ankara.

**Makal, Ahmet(1997).** Osmanlı İmparatorluğu'nda Çalışma İlişkileri:1850-1920, İmge Kitabevi Yayınları: Ankara.

---

<sup>106</sup> Özellikle 1980 sonrası dönemde İş Kanunu'nda yapılan değişikliklere bakıldığında, işçiyi koruma ilkelerinden işveren lehine vazgeçildiği görülmektedir. Bu bağlamda, 1961 Anayasası sonrasında İş Kanunu'nda yapılan düzenlemeler hariç olmak üzere, diğer düzenlemeler ve özellikle 1980 sonrasında yapılan mevzuat değişikliklerinde, işçi-işveren dengesinin işçi aleyhine bozulduğu görülmektedir. Dolayısıyla çalışma ilişkilerinin kurumsallaşması bağlamında, 1936 yılından 2005 yılına bir terakki kaydedilmediğini söylemek yerinde olacaktır.

**Makal, Ahmet (1999).** Türkiye’de Tek Partili Dönemde Çalışma İlişkileri:1920-1946, İmge Kitabevi Yayınları: Ankara.

**Talas, Cahit(1961).** İçtimai İktisat, İkinci Baskı, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını: Ankara.

**Talas, Cahit(1992).** Türkiye’nin Açıklamalı Sosyal Politika Tarihi, Bilgi Yayınevi: Ankara.

**Reisoğlu, Seza(1971).** Toplu İş Sözleşmesi, Grev ve Lokavt Kanunu Şerhi, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayını: Ankara.

## **II. MAKALELER**

**Elbir, Halid Kemal(1988).** “Yürürlüğe Girmesinin Ellinci Yıldönümü Vesilesiyle 1936 Tarihli Türk İş Kanunu Üzerine Düşünceler”, Türk İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukukunun Elli Yılı, Basisen Yayını: İstanbul, ss.7-17.

**Güzel, Ali (1987).** “3008 Sayılı İş Yasasının Önemi ve Başlıca Hükümleri”, Sosyal Siyaset Konferansları, Otuzbeşinci-Otuzaltıncı Kitaplar: İstanbul, ss. 165-222.

**İlkin, Selim(1978).** “Devletçilik Döneminin İlk Yıllarında İşçi Sorununa Yaklaşım ve 1932 İş Kanunu Tasarısı”, ODTÜ Geliştirme Dergisi, Türkiye İktisat Tarihi Üzerine Araştırmalar, 1978 Özel Sayısı, ss. 251-347.

**Ölçen, Ali Nejat(1982).** “1923-1938 Döneminde Birinci ve İkinci Sanayi Planları”, Atatürk Dönemi Ekonomi Politikası ve Türkiye’nin Ekonomik Gelişmesi, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını: Ankara, ss. 133-150.

**Weigert, Oscar(1937).** “The New Turkish Labour Code”, International Labour Review, Vol. XXXV, No:6, ss.753-774.

## **III. KURUMLAR**

**Cumhuriyet Halk Partisi, Dördüncü Büyük Kurultayı Görüşmeleri Tutulgası,** (9-16 Mayıs 1935), Ulus Basımevi, Ankara, 1935.

**Türkiye Cumhuriyetinin Birinci Sanayi Planı,** 1933, Yayına Hazırlayan: Afet İnan, Türk Tarih Kurumu Yayını, Ankara, 1972.



#### **IV. TUTANAKLAR**

**TBMM Zabıt Ceridesi**, Devre:V, İçtima 1, Cilt.12, 1.6.1936-31.7.1936, TBMM Matbaası, Ankara, 1936.

#### **V. İNTERNET**

[www.tbmm.gov.tr](http://www.tbmm.gov.tr)

---

## Development of a Scale for Measuring Consumer Behavior in Store Choice

### Tüketici Market Seçim Davranışının Ölçülmesi İçin Bir Ölçek Geliştirme

Veysel YILMAZ, Cengiz AKTAŞ, H.Eray ÇELİK\*

**Abstract:** This study was designed to research factors which consumers consider when choosing a shopping store and to develop a scale. 500 supermarkets shoppers completed self-administered surveys regarding their attitudes toward 34 individual shopping store choice items. The paper used both exploratory factor analysis (EFA) and confirmatory factor analysis (CFA) to develop a Consumer Store Choice (CSC) scale. The results of EFA found 10 factors with eigenvalues greater than 1.0. According to the results convenient location, price and quality of products, sales personnel attitudes and physical attractiveness play very important roles in CSC.

**Key words:** Consumer behavior, Consumer Store Choice (CSC), EFA and CFA, LISREL

**Öz:** Bu çalışma tüketicilerin alışveriş merkezi tercihinde hangi faktörleri göz önünde bulundurduklarını araştırmak ve bu konuda bir ölçek geliştirmek amacıyla tasarlanmıştır. 500 süpermarket müşterisine, market seçimi ile ilgili 34 maddeyi içeren bir anket yüz yüze görüşme tekniğiyle uygulanmıştır. Bu çalışmada Tüketici Market Seçimi (CSC) olarak adlandırılan ölçeğin geliştirilmesinde hem açıklayıcı factor analizi (AFA) hemde doğrulayıcı faktör analizi (DFA) kullanılmıştır. AFA sonucunda öz değerleri 1.0'den büyük olan 10 faktör bulunmuştur. Uygun alışveriş yeri, ürünün fiyat ve kalitesi, satış personelinin fiziksel görünümü ve tutumu CSC üzerinde önemli bir yere sahip olduğu sonuçlarda bulunmuştur.

**Anahtar sözcükler:** Tüketici Davranışı, Tüketici Market Seçimi (CSC), AFA ve DFA, LISREL

---

\* Eskişehir Osmangazi University, Statistics Department, 90 26480 Eskişehir, Turkey  
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, Eskişehir, Türkiye.  
Tel: 0222 2393750 - 2105, Fax: 0222 2393578  
E-mail : vyilmaz@ogu.edu.tr; caktas@ogu.edu.tr, ecelik@ogu.edu.tr

## **1. INTRODUCTION**

A number of approaches have been used to determine consumer store choice. Berry (1969, p.4) pioneered store attribute research determining that store image is based on the composite value of 12 components: price, quality, assortment, fashion of merchandise, sales personnel, location convenience, other convenience criteria, services, sales promotions, advertising, store atmosphere, and reputation on adjustments. With the benefit of the studies performed before, Lindquist (1974, p.31-32) used a model composed of nine factors such as product, service, consumer, physical conditions, comfort, discount, location atmosphere, conventional factors and antecedent satisfaction. In addition to this, Doyle and Fenwick (1974, p.40-41) identified the image elements in six factors such as store name, product, price, product assortment, style and location place. Belk (1975, p.158) suggested that there are five factors that may influence shopping behavior; physical environment, social environment, temporal perspectives, task definition and antecedent states. Similar to this, Bearden (1977, p.16) grouped the location image elements under seven different factors covering store name, price, product quality, product assortment, location atmosphere, location place, parking facilities and helpfulness of salespeople. Koppelman and Hauser (1979, p.157) described five factor of shopping attractiveness, variety, quality, satisfaction, value, and parking. Ingene (1984, p.15) suggested that a nice atmosphere positively affects the consumers' shopping time and demand for spending money. According to Hackett et al. (1993, p.378), the basic determinants of store choice behavior are; general evaluation, safety and quality of merchandise, physical environment, efficiency, distance of store to house, accessibility, and social environment, including store atmosphere. Erdem et al. (1999, p.137) examined the linkage between consumer values and the importance of some salient store attributes. List of store attributes used in this study: class of clientele, fairness on adjustments, convenience of location, general level of prices, helpfulness of salespeople, quality of merchandise, degree of selection, credit arrangements, physical attractiveness of store, reputation for fashion, brands carried by store, and special sales or promotions.

Degeratu et al. (2000, p.55) focused specifically on assessing whether or not brand names and price have an impact on choices online and in traditional supermarkets. Severin et al. (2001, p.185-186) investigated use of relatively recent developments in random utility theory to assess the stability over time and space of the preferences underlying retail shopping choice. They found that good quality, wide selection, good service, nice atmosphere and convenient location were significant factors in choice of retail shopping center model. They noted that high and low prices and latest fashion were not consistently significant in the separate years' models. They also showed that convenient location had the greatest impact on the shopping center choice.

Baker et al. (2002, p.120) developed that a store choice model that includes three types of store environment cues as exogenous factors, and various store choice criteria and store patronage intention as the endogenous factors. From observing actual consumer shopping behavior, the determinants of shopping store choice behavior could be classified into five main categories: characteristics of price, characteristics of accessibility, characteristics of atmosphere, demographic characteristics of the consumers, and the retailer's reputation (Dawar and Parker, 1994, p.81; Thang end Tan., 2003, p.193; Turley and Milliman, 2000, p.194, Yilmaz, 2004a, p.790).

In respect to the store choice criteria, a growing literature has identified the most important store attributes of retail patronage. Specifically, store images have been described as an important determinant of consumer choice. Yilmaz (2004a, p.790), Kim and Jin (200, p.236) found that location was the most important attribute in choosing a store. Other studies have examined the role of store environment (Baker et al., 1994, p.141), store atmosphere (Donovan et al. 1994, p.294; Turley and Milliman, 2000, p.193), product assortment (Grewal et al. 1999, p.405), store price format (Bell and Lattin, 1998, p.66), and store brands (Burt 2000, p.890). Hutcheson and Moutinho (1998, p.705) found that shoppers used a combination of the quality of staff and the occurrence of the low prices and the frequency of promotions in choosing a store. Baltas and Papastathopoulou (2003, p.498) investigated importance of brand choice criteria, store selection criteria and the role of shopper characteristics by collecting and analyzing data on the Greek grocery sector. They used seven store attributes. List of store attributes used in their study: merchandise quality, service, location, merchandise variety, price level, store brands and store atmosphere.

The purpose of this study is to develop a measurement tool to assess supermarket consumers' attitudes and behaviors, which determine their shopping center choice, and to perform validity and reliability studies of this measurement tool. When the literature is reviewed, it is understood that there are no measurement tools, of which the reliability and validity measurement studies performed, for Turkey on this subject. First, a measurement tool, which composed of frequently asked questions in determining the consumers' store choice, was compiled through a comprehensive literature scanning. This measurement tool is named as CSC. The prepared a priori CSC is composed of 34 items. The first section of the study mentions about the literature study related to CSC, a short status review of the stores in Turkey takes place in the second section, the third section includes method, the fourth section covers findings related to validity and reliability of measurement tool, findings of EFA and CFA. Various discussions, according to the results obtained through EFA and CFA, are given at the last section.

## **2. THE STATUS OF THE SUPERMARKETS IN TURKEY**

Supermarket first aroused and grew in USA, then widened all over the world including socialist countries. A supermarket is a large retail market selling all kinds of food products such as fresh meat and products, milk and products, fresh fruits and vegetables, groceries products, non-food products and easy consumption products with various quantities in the individual departments. Having exit doors and cash registers more than one, with rapid stock turns, cash payment, low price and self-service principles, the supermarket is usually a wide building located in an independent area with private car park for consumers.

In Turkey, the retail store number with 176437 in 1996 decreased to 164593 in 1999. While the number of grosser in 1996 was 164366, it decreased to 148925 in 1999. On the other hand, hypermarket and chain market numbers increased to 2421 from 1316, market numbers increased to 13247 from 10755. While the retail trade in Turkey has a scattered settlement structure, this does not mean that they will not join and associate in the future. According to the researches, the value of market size is about 70 million Dollars.

*Table 1. The Retail Store Number and Improvement*

	1996	1997	1998	1999	2000	2003
Hyper/Supermarket	1316	1682	2135	2421	2636	3500
Store	10755	11417	12192	13247	13795	16000
Grosser	164366	159171	155420	148925	147715	131000
TOTAL	176437	172270	169747	164593	164146	150500

[<http://www.acnielsen.com/tr/>]

Tendency to a more great and modern retail marketing is a new event in Turkey seen in the last years. This big swift resulted from impacts of European retail merchants, will oblige the organizations to focus entirely on satisfaction and consumers in the future. While the great retail merchants are getting stronger by their own brand in the developed economies in the Europe, the wholesalers and manufacturers in Turkey keep their forces in food retail stores.

The Turkish supermarkets and hypermarkets are on their crawling term, yet. For this reason, the brand is not the most important subject for the Turkish retail merchants. Supermarket and hypermarket numbers increase gradually, and both the initiatives and the investors and the enterprisers succeed to keep abreast of new retail selling trend in Turkey. One of the main reasons of this success is the rapid change taking place in Turkey during the integration process into the European Union. Small retailers are gradually losing the consumer loyalty, which they maintained for a long time. The facilities/chances presented by the big stores, installment payment by credit card, wide range of product and promotion activities tend individuals to shopping from these stores. However, it cannot be said that these big stores are institutionalized on consumer satisfaction.

### **3. RESEARCH METHODOLOGY**

#### **3.1. Sampling**

The CSC measurement tool a priori designed was applied to store consumers in February 2005. The sample was consisted of 500 supermarket consumers living in 28 cities of five geographical regions in Turkey. During practical investigation by using Likert-type scale, it was considered that the number of questions should be more than at least five times of the items in the sample in order to get significant and reliable results. Consequently, the sample size in this study is found adequate to obtain statistically significant results. The questionnaire survey was carried out with the support of 3rd year students of Eskisehir Osmangazi University Statistics Department on a basis of face-to-face interviews with supermarket consumers. The analysis was performed based on the 495 consumer. Of these, 278 were female and 217 were male, 54% were aged from 15-34 years old, 41% were 35-54, and 5% of them were 55 years old and above. 47 of the consumers in this sample go to store everyday, 163 of them go two or three times in a week, 135 consumers go weekly shopping, 93 of them go two times per a month and 57 of them go monthly shopping.

### **3.2. Factor analysis**

There are two basic factor analyses; exploratory factor analysis and confirmatory factor analysis. In these analyses, the researcher is not aware of the number of factors measured through the measurement tool. When attempting to obtain information on the nature of factors detected *a priori*, instead of examining a specific hypothesis, the researcher uses exploratory factor analysis. In case of examining a theory developed by the researcher to test a hypothesis, confirmatory factor analysis is used (Tabachnick and Fidell, 1996, p.660). At the beginning in this study, exploratory factor analysis was applied to the data set obtained for the 34 items that make up the sub-measurement. Principal component analysis, commonly used in determining factors, was used together with a varimax rotation approach. After performing factor analysis, the Cronbach alpha coefficient was used to determine homogeneity of the measurement tool

In test theory, the reliability of the instrument is one of the most important and basic features of a test. Structural Equation Modeling (SEM), which is the most used method in social and behavioral sciences to identify causal relations among the variables, was used to determine the instrument reliability. The linear structural relation (LISREL) analysis program was used for confirmatory factor analysis, with the aim of examining the fit of the factor models carried out by the exploratory analysis.

In determining the fit of the SEM model, multi-fit measures are used. In this study, AGFI (Adjusted Goodness-of-Fit Index), GFI (Goodness-of-Fit Index), NFI (Normed Fit Index), NNFI (Nonnormed Fit Index), CFI (Comparative Fit Index), IFI (Incremental Fit Index) and RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) were used as absolute fit measures for determining the model fit (Byrne, 1998, p 107; Jöreskog and Sörbom, 2001, p.29; Reisinger and Turner, 1999, p.72-74; Pang, 1996, p.65-67; Tabachnick and Fidell, 1996, p.749).

## **4. FINDINGS**

### **4.1. Validity findings**

First, an item analysis was performed for the measurement tool composed of 34 items. During the item analysis, three different techniques were used. They are; item analysis based on correlation coefficients, difference of lower and upper samples mean and simple linear regression technique. At the result of the analysis made, two items decided to be removed from the measurement tool. At last, the CSC measurement tool composed of 32 items. Next analyses, which are EFA and CFA, were performed on 32 items. Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) was found 0.82 in the analysis. KMO should be over 0.60, and if it is close to 0.90, it is stated to be perfect. Therefore the KMO value in this research can be said to be perfect.

The following criteria were considered to hold items in the scale: (a) According to the results of Varimax Rotation, the items should be in only one factor with a factor load of 0.40 or above (b) If an item appears in more than one factor, difference between two loadings should be at least 0.10. The research also used Bartlett's Test of Sphericity (BTS) which test the hypothesis 'correlation matrix= unit matrix'. The rejection of the hypothesis shows that correlation between the variables is different from 1.0 and the factor analysis is appropriate for the variables. Approximately Chi-Square value for BTS was found 4171.12 ( $df=496, p=0.000$ ) for this study.

#### **4.2. Findings of EFA**

The responses were recorded using a set of 34 statements measured on five point Likert type scale (5= very important and 1= very unimportant). The statements were derived from the literature survey (For Literature see: Baker et al; 2002; Turley and Milliman 2000; Baltas and Papastathopoulou 2003; Sinha and Banerjee 2004; Baltas 1997; Jamal et al. 2006; Wei-Ming et al. in pres; Erdem et al. 1999; Bell 1999; Semeijn et al 2004; d'Astous 2000; Sharma and Stafford 2000; Van Kenhove et al. 1999; Berry 1969; Belk 1975; Koppelman and Hause 1979; Hackett et al. 1993; Yilmaz 2005; Yilmaz 2004b; Kim and Jin 2001).

The results of EFA found 10 factors with eigenvalues greater than 1.0 (Table 2). The 10-factor solution accounted for 62% of the total variance. Factor A was interpreted as 'selling improvement efforts (promotion services)', while factor B was defined as 'Sales personnel attitudes', 'Factor C related to the 'Service'. Factor D was defined as 'convenient location' while factor E was interpreted as 'physical environment'. Factor F 'store reputation', Factor G 'greengrocer butcher services', Factor H 'attractive atmosphere'. Factor J 'characteristics of price-quality and wide selection', Factor K 'neat and order'. Results of EFA together with the percentage of total variance for each factor and calculated Cronbach alpha scores are shown in Table 2. Factor loadings ranged from 0.42 to 0.83 and alphas ranging from 0.60 to 0.77.

Table 2. Measurement items, EFA results and Cronbach's  $\alpha$

Factors/items	Factor Loading	Eigen value	Explained variance (%)	$\alpha$
<b>A. Selling improvement efforts</b>		2.51	7.84	0.77
A1. Easy payment.	0.73			
A2. Promotion services.	0.78			
A3. Discount card.	0.69			
A4. Bonus.	0.63			
<b>B. Sales personnel attitudes</b>		2.37	7.42	0.72
B1. Knowledge level and experience of sales personnel.	0.53			
B2. Helpfulness of sales personnel.	0.74			
B3. The attire of the sales personnel is neat and clean	0.68			
B4. Cheerfulness of sales personnel.	0.71			
<b>C. Service</b>		2.17	6.78	0.68
C1. Quality of cash services of the store (speed, reliability, etc.).	0.66			
C2. To meets replacement demand of the sold products.	0.66			
C3. Consumer services after sales.	0.45			
C4. To take consumer complains into account.	0.69			
<b>D. Convenient location</b>		2.03	6.35	0.69
D1. Closeness of store to house.	0.81			
D2. Accessibility to the market.	0.83			
D3. having service vehicle.	0.61			
<b>E. Physical environment</b>		1.99	6.21	0.61
E1. Parking facility.	0.64			
E2. Security services inside and outside of the store.	0.71			
E3. Cleanness of the supermarket.	0.64			
E4. A proper indoor atmosphere (ventilation, air conditioning, illumination, smell, etc.).	0.42			
<b>F. Store reputation</b>		1.89	5.92	0.67
F1. Friend recommendation.	0.72			
F2. Advertisements, brochures in multimedia.	0.77			
F3. Image of the store in the market.	0.66			
<b>G. Greengrocer butcher services</b>		1.88	5.90	0.74
G1. Assortment, quality, fresh products in the greengrocer department.	0.79			
G2. Assortment, quality, fresh products in the butcher department.	0.81			
<b>H. Attractive atmosphere</b>		1.80	5.63	0.62
H1. Ordering online or by phone system.	0.52			
H2. Eat and drink facility at the store.	0.79			
H3. To have an atmosphere and chance for a plentiful time in the store (movie, game center, etc).	0.78			
<b>J. Characteristics of price-quality</b>		1.72	5.36	0.60
J1. Brand variety of the products sold in the store.	0.52			
J2. Quality of products sold in the store.	0.72			
J3. Prices of products sold in the store.	0.73			
<b>K. Neat and order</b>		1.21	3.79	0.64
K1. Neat and order of the departments in the store.	0.80			
K2. Easy accessibility to the product in the store (guidance with signboards, illumination, arrows).	0.48			



Table 3 . CFA results and descriptive statistics

Factors/items	Standardized loadings	t	R <sup>2</sup>	Mean	SD
<b>A</b>					
A1.	0.58	12.93	0.34	4.13	0.99
A2.	0.75	17.60	0.56	3.77	1.10
A3.	0.75	17.52	0.56	3.76	1.14
A4.	0.65	14.74	0.42	3.09	1.23
<b>B</b>					
B1.	0.64	14.00	0.41	4.15	0.81
B2.	0.66	14.63	0.44	4.10	0.95
B3.	0.67	14.82	0.45	4.31	0.76
B4.	0.57	12.30	0.33	4.42	0.71
<b>C</b>					
C1.	0.52	14.78	0.27	4.49	0.80
C2.	0.67	14.48	0.44	4.41	0.78
C3.	0.63	13.56	0.40	4.06	0.89
C4.	0.58	12.36	0.33	4.49	0.70
<b>D</b>					
D1.	0.72	14.99	0.52	3.91	1.01
D2.	0.83	17.33	0.69	4.12	0.90
D3.	0.49	10.23	0.24	3.70	1.18
<b>E</b>					
E1.	0.48	9.25	0.23	3.52	1.43
E2.	0.55	10.72	0.30	4.18	0.93
E3.	0.59	11.72	0.35	3.89	1.09
E4.	0.51	9.89	0.26	4.30	0.84
<b>F</b>					
F1.	0.56	11.56	0.31	3.29	1.10
F2.	0.78	16.20	0.62	3.27	1.10
F3.	0.59	12.23	0.35	3.94	0.98
<b>G</b>					
G1.	0.76	15.37	0.57	4.45	0.88
G2.	0.78	15.86	0.61	4.47	0.86
<b>H</b>					
H1	0.35	6.77	0.12	2.77	1.30
H2.	0.68	12.96	0.46	3.42	1.14
H3.	0.76	14.14	0.58	3.43	1.20
<b>J</b>					
J1	0.54	10.25	0.29	4.53	0.67
J2.	0.72	13.04	0.52	4.73	0.50
J3.	0.38	7.08	0.14	4.68	0.54
<b>K</b>					
K1.	0.16	2.69	0.03	4.58	2.42
K2.	0.90	4.12	0.81	4.54	0.66

### **4.3. Findings of CFA**

CFA using LISREL 8.54 was conducted. A measurement model was set to have 10 factors. A completely solution produced by LISREL 8.54 using maximum likelihood method showed that all of 32 items load highly on their corresponding factors, confirming the unidimensionality of the construct and providing strong empirical evidence of their validity (Table 3). The *t* values for the loadings were high significant. The goodness-of-fit indices suggest satisfactory results for the survey data;  $\chi^2= 898.32$ , d.f = 419, RMSEA = 0.048, GFI = 0.90, AGFI = 0.87, NFI= 0.90, NNFI= 0.93, CFI=0.94 and IFI = 0.98. An RMSEA value equal to 0.05 or less reflects a perfect fit; values under 0.10 indicate an acceptable fit; and those above 0.10 indicate a bad fit. Other fitness criteria are between 0 and 1; closeness to 1 indicates a better fit of the model (Yılmaz, 2004b, p.81-82, 2005, p.176). When all fitness criteria are considered, it is evident that model is valid.

## **5. DISCUSSION**

As it is known, the factor analysis is the most used procedure to get information about structure of measurement tool. General structure, lower dimensions, and numbers of measurement tool are provided with factor analysis. In this practical study, EFA and CFA results show parallelism. From this point, it should be perceived that this is an indicator of CSC convenience. In this study, CSC model was determined with analysis results, through which can be explained with 10 sub models, generally. The section of 38% could not be explained by the model. When the items in the study were reviewed, it is seen that especially the items B3, E2, H1, G1 and G2 did not take place in studies in the literature. Privately these 5 items reflect the attitudes and tendencies determined by social and economical conditions of Turkish people involved. About G1 and G2 items, since standardization has not been provided in Turkey, respondents gave significant and different answers. According to CFA results, easy accessibility to the products in short time at the store (K2) and accessibility to the market (D2) are the most important subjects for the consumers. The load of K2 is 0.90 and  $R^2$  is 0.81. The load of D2 is 0.83 and  $R^2$  is 0.69.

From these results, it can be said that consumers want to access to the supermarket easily and they prefer closeness of the store to their house. This is because the numbers of stores, which are increasing gradually nowadays, are very few in Turkey. According to the importance order, other items are G2, F2, G1, A2, A3, D1 and J2. The loads and  $R^2$  of these items are 0.78, 0.78, 0.76, 0.75, 0.75, 0.72, 0.72 and 0.61, 0.62, 0.57, 0.56, 0.56, 0.52, 0.52, respectively.

Considering the results obtained from the analysis, in order to increase consumer number and satisfaction, the following advices can be given to the store managers in Turkey.

(1) Stores should be built in the regions where the consumers could access easily. By providing service vehicles, the store managers should provide accessibility for the consumers. We know that this facility is available in some stores in Turkey. (2) Stores should improve new designs for easy accessibility to the products in the store. A suggestion for this is to hang illuminated signboards from ceiling showing products' place. In addition, it would be useful to provide a computer in the entrance of the store to locate

the place and code of the product by entering the searched products. (3) To have an atmosphere and chance for a plentiful time in the store (movie, game center, etc) is advised also. (4) Opportunities provided by the stores must be announced thru multimedia. Shortly, they should consider the importance of advertisements. (5) Especially assortment, quality, fresh products in the greengrocer and butcher departments take important role for the consumers. At these departments, consumers should be informed accurately about the products. (6) Selling improvement efforts should be increased by diversification. Consumer's suggestions should be asked for promotion services and the best service should be given. In addition, free shopping credit cards unique to stores should be provided to the consumers. (7) In order to improve service quality, Consumers' Advice and Complain Offices should be established to track their satisfaction and dissatisfaction after sales. In this way, problems met would be determined and necessary actions would be taken. (8) Considering that the attire of the sales personnel is an important factor for the consumer store choice, a convenient mode of dressing should be assigned. By in-service training of the sales personnel, they should be equipped with consumer focused behaviors, helpfulness and politeness during sales. These job characteristics should be asked for the candidate personnel, too. There should be an adequate parking place. Security services inside and outside of the store should be improved. (9) Ordering online or by phone system, which is not functionally applied in Turkey, should be improved.

*Limitations and directions for future research*

The measurement tool developed in the study is an initial and advisement model for the supermarket consumers in Turkey related to their store choice. For this reason, both the measurement tool and the model need to be improved. The rate of total variance explanation of the developed measurement tool is 62%. In order to decrease the unexplained section it is necessary to add the factors such as music, crowdedness, shelf order, worldview of the individual and etc. during future studies. Furthermore, validity of the developed measurement tool for the various social classes and different income groups should be compared. Beside these, the differences among other demographic variables such as gender, education, income, and family size, mode of living, region, nationality, and occupation were not inspected in this study. Store shopping in Turkey is growing rapidly and successfully. There is no doubt that there are social, physical and economical interruptions in this process. Research and investigation of them will form another study subject.

## REFERENCES

- Alain d'Astous, (2000).** Irritating Aspects of the Shopping Environment. *Journal of Business Research*, 49( 2), 149-156.
- Baker J., Grewal D. and Parasuraman A., (1994).** The Influence of Store Environment on Quality Inferences and Store Image. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22, 328-339.
- Baker J., Parasuraman A., Grewal D. and G.B Voss, (2002).** The influence of multiple store environment cues on perceived merchandise value and patronage intentions. *Journal of Marketing*, 66 (2), 120-141.
- Baltas G. and Papastathopoulou P., (2003).** Shopper characteristics, product and store choice criteria: a survey in the Greek grocery sector. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 31(10), 498-507.
- Baltas G., (1997).** Determinants of Store Brand Choice: A Behavioral Analysis. *Journal of Product and Brand Management*, 6, 315-324.
- Bearden W.O., (1977).** Determinant Attributes of Store Patronage: Downtown versus Outlying Shopping Areas. *Journal of Retailing*, 53, 15-22.
- Belk R.W., (1975).** Situational Variables and Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research*, 157-164.
- Bell, D.R. and Latin J.M., (1998).** Shopping Behavior and Consumer Preferences for Store Price Format: Why Large Basket Shoppers Prefer EDLP. *Marketing Science*, 17 (1), 66-88.
- Bell S.J., (1999).** Image and consumer attraction to interurban retail areas: An environmental psychology approach. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 6 (2), 67-78.
- Berry, Leonard L., (1969).** The Components of Department Store Image: A Theoretical and Empirical Analysis. *Journal of Retailing*, 45 (1), 3-20.
- Burt S., (2000).** The Strategic Role of Retail Brands in British Grocery Retailing. *European Journal of Marketing*, 34(8), 875-890.

- Byrne B.M., (1998).** Structural Equation Modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic concepts, Applications, and Programming. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publisher.
- Dawar N. and Parker P., (1994).** Marketing universals: Consumers' use of brand name, price, physical appearance, and retail reputation as signals of product quality. *Journal of Marketing*, 58 (41), 81-95.
- Degeratu A.M., Rangaswamy A. and Wu J., (2000).** Consumer choice behavior in the online and traditional supermarkets: The effects of brand name, price and other search attributes. *International Journal of Research in Marketing*, 17, 55-78.
- Donovan R.J, Rossiter J.R., Marcolyn G. and Nesdale A.R., (1994).** Store Atmosphere and Purchasing Behaviour. *Journal of Retailing*, 70 (3), 283-294.
- Doyle P. and Fenwick I., (1974).** How Store Image Affects Shopping Habits in Grocery Chains. *Journal of Retailing*, 50, 39-52.
- Erdem O., Oumlil A.B. and Tuncalp S., (1999).** Consumer values and the importance of store attributes. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 27(4), 37-44.
- Grewal D., Levy M., Mehrotra A. and Sharma A., (1999).** Planning merchandising decisions to account for regional and product assortment differences. *Journal of Retailing*, 75 (3), 405-424.
- Hackett P.M.W., Foxall G.R. and Van Raaij W.F., (1993).** Consumers In Retail Environments. in Garling. *Behavior and Environment: Psychological and Geographical Approaches*, Elsevier, Amsterdam, 378-399.
- Hutcheson G.D. and Moutinho L., (1998).** Measuring preferred store satisfaction using consumer choice criteria as a mediating factor. *Journal of Marketing Management*, 14 (7), 705-720.
- Ingene C., (1984).** Productivity and functional shifting in spatial retailing: private and social perspectives. *Journal of Retailing*, 60 (3), 15-36.
- Jamal A., Davies F., Chudry F. and Al-Marri M., (2006).** Profiling consumers: A study of Qatari consumers' shopping motivations. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 13 (1), 67-80.

- Jöreskog K.G. and Sörbom D., (2001).** LISREL 8: User's Reference Guide, Scientific Software International Inc., Chicago.
- Kim J.O. and Jin B., (2001).** Korean consumers' patronage of discount stores: domestic vs. multinational discount store shoppers' profiles. *Journal of Consumer Marketing*, 18 (3), 236-255.
- Koppelman F.S. and Hauser J.R., (1979).** Destination Choice Behavior for Non-Grocery Shopping Trips. *Transportation Research Record*, 673, 157-165.
- Lindquist J.D., (1974).** Meaning of Image; A Survey of Empirical and Hypothetical Evidence. *Journal of Retailing*, 50, 29-38.
- Pang N.S.K. (1996).** School Values and Teachers' Feelings: a LISREL model. *Journal of Educational Administration*. 34 (2), 64-83;
- Reisinger Y. and Turner L., (1999).** Structural Equation Modeling with LISREL: Application in Tourism. *Tourism Management*, 20, 71-88.
- Semeijn J., Allard C.R., Riel V. and Beatriz A.B.A., (2004).** Consumer evaluations of store brands: effects of store image and product attributes. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 11(4), 247-258.
- Severin V, Louviere J.J. and Finn A., (2001).** The stability of retail shopping choices over time and across countries. *Journal of Retailing*, 77(2), 185-202.
- Sharma A. and Stafford T.F., (2000).** The Effect of Retail Atmospherics on Customers' Perceptions of Salespeople and Customer Persuasion: An Empirical Investigation. *Journal of Business Research*, 49 (2), 183-191.
- Sinha P.K. and Banerjee A. (2004).** Store Choice in an Evolving Market. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 32 (10), 482-94.
- Tabachnick B.G. and Fidell L.S., (1996).** Using Multivariate Statistics (third edition). New York: HarperCollins College Publishers, Inc.
- Thang D.C.L. and Tan B.L.B., (2003).** Linking Consumer Perception to Preference of Retail Stores: An Empirical Assessment of The Multi-Attributes of Store Image. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 10, 193-200.

- Turley L.W. and Milliman R.E. (2000).** Atmospheric Effects on Shopping Behavior: A Review of the Experimental Evidence. *Journal of Business Research*, 49(2), 193-211.
- Van Kenhove P., Wulf K.D. and Van Waterschoot W., (1999).** The impact of task definition on store-attribute saliences and store choice. *Journal of Retailing*, 75(1), 125-137.
- Ou, Wei-Ming, R. Abratt and Dion P., (2006).** The influence of retailer reputation on store patronage. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 13(3), 221-230.
- Yılmaz V., (2005).** Effects of Consumer Satisfaction and Needs on Brand Loyalty: Application on the Cigarette Brand. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 5 (1), 257-271.
- Yılmaz V., (2004a).** Consumer behavior of shopping center choice. *Social Behavior and Personality*, 32 (8), 783-790.
- Yılmaz V., (2004b).** Structural Equation Modelling with LISREL: Application of Consumer Complaint. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 4 (1), 77-86.

---

## Pazarlama Hukuku Dersinin Kapsamı ve İçeriği Nasıl Belirlenmeli?

### How Should the Scope and Content of Marketing Law Courses be Determined?

Doç.Dr. Ayşe Tülin YÜRÜK\*

**Öz:** Uzun bir süredir ABD’de işletme okullarının öğretim programlarında pazarlama öğrencilerinin ihtiyaçları olan hukuk bilgisini vermeye yönelik olarak pazarlama hukuku veya benzer isimli bir ders yer almaktadır. Derse, ders kitabına ve bunların içeriğine ilişkin olarak öğretim üyeleri, meslek kuruluşları ve meslek elemanları arasında gerçekleşen işbirliği ve yapılan tartışmalar yayımlanarak kamuoyu ile paylaşılmaktadır. Türkiye’de de benzer nitelikte bir ders pazarlama mevzuatı adı ile meslek yüksekokulları öğretim programlarında yer almakla birlikte, benzer çalışmalara rastlanmamaktadır. Makalenin amacı bu tür çalışmalar yapılarak sonuçlarının tartışılmasını ve böylece daha sağlıklı bir sonuca ulaşılmasını önermektedir.

**Anahtar sözcükler:** İşletme Hukuku, Pazarlama Hukuku, Pazarlama Mevzuatı.

**Abstract:** For a long time there have been marketing law or similarly named courses in business school programs in the USA, which are designed to give marketing students the legal knowledge they need. Collaborative studies by scholars, professional institutions and marketing professionals resulted in workshop reports and discussions regarding the courses, their textbooks and content. These reports have been published and presented to the public. Despite the fact that there is a similar course named marketing legislation in Turkish vocational schools, studies or discussions on the course content are not widely available. This article proposes that collaborative studies and analyses about this course will result improved education.

**Keywords:** Business Law, Marketing Law, Marketing Legislation.

---

\* Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi, ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 2207 E-mail: atyuruk@anadolu.edu.tr



## 1. GİRİŞ

Pazarlama Hukuku 1980'li yıllardan bu yana ABD'de pazarlama bölümlerinde lisans veya lisansüstü eğitim düzeyinde okutulmakta olan bir derstir. Bu ad dışında pazarlamanın yasal boyutları, pazarlamaya ilişkin hukuki konular gibi adlar altında da benzer içerikte dersler programlarda yer almaktadır. Türkiye'de de 2002 yılından itibaren pazarlama mevzuatı isimli bir ders meslek yüksek okullarının pazarlama programı satış yönetimi dalında zorunlu, reklamcılık dalında seçimlik ders olarak dördüncü yarıyılıda yer almaktadır.

ABD'de bu derslerde okutulan kitapların içeriği incelendiğinde genel olarak ilerde pazarlama alanında karar alıcı veya uygulayıcı olarak faaliyet gösterecek öğrencilerin gereksinim duyacakları yasal ve idari düzenlemelerin yer aldığı görülmektedir. Türkiye'de yayımlanan az sayıda ders kitabı ise dersin adı ile uyumlu olarak, pazarlama faaliyetlerini ilgilendiren hukuki düzenlemelerin yer aldığı mevzuat derlemeleri niteliğindedir. Bu makalede önce pazarlama hukuku kavramının ABD'deki gelişimine ilişkin genel bilgi verilmekte, daha sonra konu Türkiye açısından değerlendirilmektedir.

## 2. ABD'DE PAZARLAMA HUKUKUNUN GELİŞİMİ

### 2.1. İşletme Hukuku

ABD'de pazarlama bölümü öğrencileri, bütün işletme bölümü öğrencilerine yönelik olan İşletme Hukuku veya İşletmelerin Hukuki Çevresi adlı bir ders almaktadırlar. İşletme ile ilgili hukuki kavramların ve idari düzenlemelerin açıklandığı bu derse ilişkin kitapların içeriklerinde bir ayniyet söz konusu değildir. Ancak genel olarak sözleşme, haksız fiil, üreticinin sorumluluğu, tüketicinin korunması, işletmelerin hukuki yapıları, fikri mülkiyet, işçi-işveren ilişkileri, menkul kıymetler gibi çok sayıda konunun incelendiği görülmektedir.

İşletme Hukuku kitabı kapsamında yer alacak konuların neler olması gerektiğine ilişkin çalışmaların 1968 yılında başladığını görmekteyiz. Bu tarihte Prof. Donnel'in, 300 işadamaına uyguladığı bir anket ile iş hayatında karşılaştıkları sorunların hangileri hakkında hukuk öğrenimi alınması gerektiğine ilişkin görüşleri sorulmuş, daha sonra bu çalışmanın sonuçları bir makale olarak yayımlanmıştır (Donnel, 1981, s.451-459).

İşletme Hukuku eğitimi ve ders kitaplarının kapsamına ilişkin ABD literatüründe pek çok makale yayımlanmıştır. Bu makalelerin çoğunluğu öğretim döneminde ve daha sonra iş hayatında, İşletme Hukuku alanında hangi konuların yetersiz kaldığına, hangi yeni konuların öğrenilmesine ihtiyaç duyulduğuna, bu konuların hukuk öğrencisi olmayan hedef kitleye en doğru hangi yöntemle aktarılacağına ilişkin yapılmış somut araştırmalara dayanmaktadır. Bu araştırmalar sonucunda şekillenen İşletme Hukuku ders içeriği, günlük hayatta ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar ve teknolojik gelişmeler karşısında kapsam olarak giderek genişlemiş, ancak bu genişleme; kapsama dahil konuların yüzeysel olarak işlenmesine ve meslek kuruluşlarının konu ile ilgilenmelerine neden olmuştur.

Örneğin 1990 yılında CPA (Certified Public Accountants) dergisinde yayınlanan bir makalede İşletme Hukuku ders içeriklerinin artık muhasebe meslek elemanlarının ihtiyaçlarına cevap vermediği belirlenmiştir. Bu makaleye esas oluşturan anket çalışması AACSB (American Assembly of Collegiate Schools of Business) tarafından akredite edilmiş 117

işletme fakültesi dekanına uygulanmış, CPA sınavlarının İşletme Hukukuna ilişkin içeriği, ders içerikleri ile karşılaştırılmış ve İşletme Hukuku dersinin giderek itibar kaybettiği görülmüştür. Yazar tarafından bu çalışmanın hem AACSB'nin, hem de CPA sınavının ihtiyaçlarına uygun olarak yeni bir İşletme Hukuku ders içeriği belirlemeye yönelik olarak gerçekleştirildiği belirtilmiştir<sup>1</sup> (Maccarrone, 1990).

Bu çalışmalar sonucunda muhasebe öğrencilerinin işletme hukuku adı altında iki ders almaları, ilk derste muhasebeyle bağlantılı genel hukuk bilgisi verilmesi, ikinci derste özellikle muhasebe açısından önem taşıyan konuların işlenmesi, ilk dersin, ikincisinin ön koşulu olması önerilmiştir. Ayrıca muhasebe öğrencilerinin hukuk eğitimlerinin en iyi nasıl gerçekleştirileceğine ilişkin sorunun muhasebe ve hukuk konusunda çalışan akademisyenler, meslek elemanları ve meslek kuruluşlarının ortak çalışması ile aşılabileceği de belirtilmiştir. Söz konusu önerinin işletmenin diğer alt dalları olan yönetim, finansman ve pazarlama için de aynı derecede gerekli olduğu görüşü genel olarak benimsenmektedir.

## **2.2. Pazarlama Hukuku**

İşletme Hukuku dersinin, işletme bölümünün tüm öğrencilerine yönelik bir başlangıç derisi olduğu, pazarlama bölümü öğrencileri bakımından önem taşıyan hukuki konuları, pazarlama bakış açısıyla inceleyen ayrı bir derse ihtiyaç bulunduğu benzer çalışmalarla belirlenmiştir. Aslında pazarlama meslek elemanları ve pazarlama öğretim üyeleri, 1936 tarihinde "Robinson-Patman Kanununun Pazarlamaya Etkisi" isimli makalenin yayınlanmasından itibaren konu ile ilgilenmeye başlamışlardır (Engle, 1936).

1980 yılında iki öğretim üyesi tarafından 225 işletme bölümünde uygulanan anket sonucunda, pazarlama öğretimini en fazla etkileyen konuların pazarlamada karar alma sürecine ilişkin yasal ve idari düzenlemeler olduğu saptanmış, bu konuların pazarlama bölümü öğrencilerine en iyi hangi şekilde öğretilebileceğinin araştırılması önerilmiştir (Murphy ve Laczniaik, 1980, s.22).

Aynı günlerde Pazarlama Hukuku adıyla yayınlanan ilk kitapta Welch, hukuki düzenlemelerin ve bağımsız idari otoritelerin hakim durumlarının giderek güçlenmesi nedeniyle, pazarlama meslek elemanlarının bu konuların kapsam ve önemini anlama konusundaki isteklerinin de arttığını belirtmiştir (Welch, 1980).

Kitapta, pazarlama öğrencileri ve yöneticilerinin planlarını yaparken ve stratejilerini geliştirirken ihtiyaç duydukları hukuki bilgiyi sağlamaya yönelik olarak, pazarlama karmasının dört elemanını (fiyat, ürün, dağıtım, tutundurma) etkileyen hukuk kuralları incelenmektedir. Birinci bölümde genel hukuk bilgisi verilmekte, ikinci bölümde pazarlama kanalları, üç ve dördüncü bölümlerde fiyatlamaya, beşinci bölümde tutundurma faaliyetlerine, altıncı bölümde ürünle ilgili sorunlara, yedinci bölümde tüketiciye yönelik olarak, hem pazarlama hem de hukuk kavramları açıklanarak, bilgi verilmektedir.

Stern ve Eovaldi 1984 tarihinde yayımladıkları "Pazarlama Stratejisinin Yasal Görünümü: Anti-tröst ve Tüketicinin Korunması Sorunları" isimli kitaplarının önsözünde bu kitabı yazmaktaki amaçlarının, pazarlama faaliyetine ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin

---

<sup>1</sup> Burada dikkat çekmek istediğim konu, öğretim üyelerinin ders içeriği belirlerken meslek kuruluşlarının ve bu kuruluşların mesleğe girişte uyguladıkları sınavların ortaya çıkardığı toplumsal ihtiyacı gidermeye yönelik olarak gerçekleştirdikleri faaliyetlerdir.

olumlu ve olumsuz yönleri konusunda okuyucuya kullanışlı bir kaynak sunmak olduğunu belirtmektedirler. Pazarlama ve hukuk profesörleri olan yazarlar kendi ilgi alanları ile bağlantılı olarak, rekabetin ve tüketicinin korunmasına ilişkin yasal düzenlemelerin, stratejik pazarlama kararlarını doğrudan doğruya etkileyen yönleri ile ilgilenmişler ve yasal sorunları pazarlama karmasının dört elemanı çerçevesinde incelemişlerdir (Stern ve Eovaldi, 1984).

Kitabın birinci bölümünde pazarlama stratejilerine ilişkin yasal düzenlemeler, ikinci bölümde ürünün içsel gelişimiyle, üçüncü bölümde mamul kalitesiyle ilgili hukuki konular, dördüncü ve beşinci bölümde fiyatlama stratejileri konusunda rekabetin korunmasına ilişkin düzenlemeler, altıncı bölümde pazarlama kanalı stratejileri ve rekabetin korunması sorunları, yedinci bölümde tutundurma faaliyetleri, sekizinci bölümde promosyon ve kişisel satış yöntemlerinin hukuki boyutları, dokuzuncu bölümde rekabetin korunması ve hakim durum, onuncu bölümde tüketicinin korunması ve reklamlara ilişkin konular incelenmektedir. Bu kitap tüketicinin korunmasına ilişkin konulara sınırlı olarak değinmesi, tüketici kredileri ve uluslararası hukuki sorunlara yer vermemesi nedeniyle eleştirilmiştir.

1993 yılına gelindiğinde yine iki öğretim üyesi Prof. Taylor ve Prof. Banks tarafından işletmenin her dalından 344 akademisyen ve 257 iş adamına bir anket uygulanmıştır. Bu anketin sonucunda yasal ve idari düzenlemelerin, küçük işletmelerin yöneticileri bakımından özel önem taşıdığı ortaya çıkmıştır. Akademisyenlere göre büyük işletmelerin yöneticilerinin hukuki sorunları işletme bünyesindeki hukuk birimlerine yöneltmeleri, bu sonuca neden olmaktadır (Taylor ve Banks, 1993, s.213).

Farklı tarihlerde yapılmış, fakat sonuçları birbirini destekleyen anket çalışmaları, hukuki konuların pazarlama yöneticileri bakımından özel önem taşıdığını ortaya koymaktadır. Pazarlama yöneticilerinin bu özel ilgisinin nedeni, pazarlama uygulamaları sonucunda doğrudan doğruya cezai yaptırımla veya tazminat ödeme yükümlülüğü ile karşılaşma olasılıklarının varlığıdır. Örneğin pazarlama yöneticileri fiyat sabitleme gerekçesi ile cezai yaptırımla karşılaşabilecekleri gibi, mamul sorumluluğu nedeniyle önemli ölçüde tazminat ödemek zorunda kalabileceklerdir.

1995 yılında Cohen “Pazarlama Karar Alma Sürecinde Hukuki Sorunlar” isimli eserinin birinci bölümündeki genel girişten sonraki dört bölümde pazarlama karmasının dört elemanını ilgilendiren hukuki sorunlara değinmiş, son bölümde ise şirket birleşmelerine ve ortak girişimlere ilişkin bilgi vermiştir. Kitabın içeriğinin hedef kitlenin ihtiyaçlarına benzerlerinden daha uygun olduğu ve işletme öğrencilerine hukuk öğretmede tercih edilebilir olduğu belirtilmiştir. Ancak giderek uluslararası nitelik kazanan pazarlama karşısında, bu konudaki kitapların %25 oranında karşılaştırmaya yer vermesi gerektiği, bu nedenle uluslararası hukuki konulara değinmiş olsa da kitabın bu konuda geliştirilmesi önerilmiştir (Cohen, 1995).

1997 yılında “Pazarlama ve Toplum Özel İlgi Grubu” tarafından düzenlenen bir konferansta, pazarlama ve toplum konusuna ilişkin derslerin; pazarlama etiği, pazarlama ve kamu siyaseti, pazarlama hukuku, pazarlama ve toplum olarak dört başlık altında toplandığı belirlenmiştir. Farklı kapsamda, çok sayıda dersin varlığı, pazarlama ve toplum ilişkilerini kapsayan dersin adının ne olması gerektiğine ilişkin bir fikir birliğinin bulunmadığını göstermektedir. Bunun nedeninin pazarlama hukuku kavramının iyi tanımlanamaması olduğu ileri sürülmüştür. Bu konferanstan iki hafta sonra AACSB’nin pazarlama hukuku bölümü ilk toplantısını gerçekleştirmiştir. İşletme fakültelerinde hukuk dersi veren öğretim üyele-

rinden oluşan bu bölümün amacı, pazarlama hukuku konusunda öğretim ve araştırmayı teşvik etmek olarak belirlenmiştir (Ross, 2000, s.130).

1980 yılında yapılan bir ankete göre lisans programlarının %6, lisansüstü programların %16'sında pazarlama hukuku dersi yer almaktaydı. 1984 yılında 75 okulun katologlarının incelenmesi sonucunda, %20'sinin pazarlama hukuku dersine yer verdiği belirlenmiştir. 1991 yılında 163 pazarlama bölüm başkanına uygulanan anket sonuçlarına göre, bu okulların %10'unun ders programlarında pazarlama hukukuna ilişkin bir dersin yer aldığı belirlenmiştir. Ortaya çıkan manzara, 1980'den bu yana pazarlama hukukuna gösterilen ilgiye ve yapılan çalışmalara rağmen, pazarlama hukukuna öğretim programlarında daha az yer verildiğini göstermektedir (Ross, 2000, s.130).

### **2.2.1. Pazarlama Hukukunun Kapsamı**

Pazarlama faaliyetlerini ilgilendiren hukuki konuların neler olduğu sorusuyla ilk olarak pazarlama öğretim üyeleri ilgilenmişler, hukuk öğretim üyeleri pazarlama hukukunun kapsamına girmesi olası konuları birbirinden bağımsız çalışma alanları olarak değerlendirmişlerdir.

Pazarlama hukukunun kapsamını belirlemede ürün, fiyat, tutundurma, dağıtım olarak nitelenen pazarlama karmasının dört unsuru esas alındığında, ilgili hukuki konular sadece bu unsurlar çerçevesinde incelenmekte, konuya ilişkin bazı kurallar ve düzenlemeler kapsam dışında kalmaktadır. Örneğin anti-tröst kavramı, sadece ürün, fiyat, tutundurma, dağıtım unsurları çerçevesinde ele alındığında, hakim durum, per se kuralı gibi bazı temel kavramlar kapsam dışında kalmaktadır. Oysa kurallar somut sorunlara uyarlanmadan önce bu kavramların iyi tanımlanması gerekmektedir. Bu yaklaşımın diğer bir eksikliği, tüketicinin korunması, tüketici kredileri gibi bazı önemli konuları kapsamamasıdır (Ross, 2000, s.132).

Pazarlama hukukunun kapsamını belirlemede ikinci yaklaşım pazarlama hukukunun işletme, fikrî mülkiyet, tüketici, haksız rekabet, rekabetin korunması kapsamına giren ve pazarlama fonksiyonlarını etkileyen tüm halleri içermesidir.

Pazarlama konusundaki yeni eğilim pazarlama kavramını, şirketlerin ortakları ve tüketiciler arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi olarak tanımlamanın, geleneksel 4P yaklaşımından daha geçerli olduğu yolundadır. Pazarlama kavramının bu şekilde tanımlanması halinde, 4P yaklaşımının neden olduğu sınırlamalar aşılarak ürün, fiyat, tutundurma ve dağıtım başlıklarının kapsamına girmediği düşünülen konuların da pazarlama hukuku kapsamına dahil edilmesi mümkün olacaktır (Ross, 1999, s.245).

### **2.2.2. Öğretim Üyeleri**

Dersle ilgili olarak tartışılan diğer bir konu, dersin kim tarafından verileceğidir. Dersin hukukçu bir öğretim üyesi tarafından verilmesi halinde, hukukçuların hukuki kavram ve analizlerde yoğunlaşmış, pazarlama öğrencilerinin ihtiyacı olan pratik bilgileri veremeyecekleri ileri sürülmektedir. Hukukçu öğretim üyelerinin analizleri önemsedikleri, ancak bu analizleri pazarlama yönetimi ile bütünleştirme konusunda dikkatli davranmadıkları belirtilmektedir.

Pazarlama öğretim üyelerinin ise öğrencilerin ihtiyacı olan pratik bilgiyi verebilecekleri, kavramların pazarlama yönetimi ile bağlantısını daha iyi kurabilecekleri, ancak onların da derinlemesine hukuki bilgileri olmadığı ve hukuku ezberlenmesi gereken kurallar olarak görme eğilimleri olduğu belirtilmektedir. Ancak pazarlama hukuku derslerine, işletme bölümü öğretim üyelerinin ilgisinin giderek arttığı görülmektedir.

Pazarlama öğrencilerinin hukuki analiz yeteneklerini geliştirmeleri gerekmektedir. Ancak pazarlama fonksiyonları ile ilgili konularda hukuki süreçlerin nasıl işlediği konusunda bilgi sahibi olmaları ve hukukun sürekli değişim içinde olduğunun farkına varmaları gerekmektedir. Mahkeme kararlarının ve idari düzenlemelerin gerekçelerini anlayabilmeli ve belli bir konuda hangi hukuki kuralın uygulanacağını saptayabilmelidirler.

Pazarlama öğretiminin amacı, pazarlama yöneticilerine hukuki konular da dahil olmak üzere, tüm sorunları bütünlüştürmüş bir biçimde yönetmeyi öğretmektir. Bu nedenle pazarlama veya hukuk öğretim üyelerinin kendi disiplinlerinin sınırları dışına çıkıp, bütünlüştürmüş bir yöntem izlemeleri gerekmektedir. İdeal olan pazarlama hukukunun bir takım ruhu ile öğretilmesi, pazarlama ve hukuk öğretim üyelerinin birbirlerini eğitmeleridir. Pazarlama konusunda doktora yapmakta olan öğrencilerin hukukçu öğretim üyelerinden daha fazla ders almaları, gelecek kuşak pazarlama öğretim üyelerinin hukuk ve pazarlama konularını bütünlüştürmelerine yardımcı olacaktır (Ross, 1998, s.53).

### 2.2.3. Ders Materyali

Pazarlama hukukunu bütünlüştürmüş bir biçimde öğretmeye yönelmiş materyalin, hukuk ve pazarlama alanında çalışan ve birbiriyle ilgili öğretim üyeleri tarafından kullanılabilir nitelikte olması gerekmektedir. Bu nitelikte az sayıdaki ders kitabının dışında destek ders materyali olarak kullanılabilir kaynaklar genellikle makalelerdir.

ABD’de bu tür makalelerin yayımlandığı dergilere ilişkin olarak genel bir bilgi vermek gerekirse; Journal of Marketing’de 1936 yılından bu yana hukukla ilgilenen pazarlama öğretim üyeleri tarafından, pazarlamayla ilgili hukuki sorunlara ilişkin disiplinlerarası analizler içeren makaleler yayımlanmaktadır.

Journal of the Academy of Marketing Science zaman zaman “Pazarlama ve Hukuk” isimli özel bir bölüme yer vermektedir. Journal of Public Policy and Marketing’de 1993’den bu yana “Hukuki Gelişmeler” isimli bir bölüm bulunmaktadır. Bu tür makalelere zaman zaman yer veren American Business Law Journal, 36. cildinin 2. sayısını pazarlama hukukuna ayırmıştır. ABLJ bu ve benzer konularda özel sayılar çıkararak geleneksel hukuki yöntemden uzaklaşarak, disiplinlerarası yönetime yaklaşmaktadır.

Academy of Legal Studies in Business’in 1990 yılı araştırma komitesi raporunda işletme biliminin kavram ve teorileri ile hukuk bilimini bağlantılandıran disiplinlerarası çalışmaların destekleneceği belirtilmiştir. Raporda komite başkanı Leibman şöyle demektedir: “Bana göre işletme fakültelerinde ders veren hukuk öğretim üyelerinin yeterli araştırma paradigmaları bulunmamaktadır. Hukuk fakültesinde ders veren öğretim üyesi ile işletme fakültesinde ders veren öğretim üyesi arasında bir farklılık yaratılması gerekmesine rağmen, bu farklılığın nasıl yaratılacağına ilişkin bir kural belirlenmemiştir.” Başkana göre işletme fakültelerinde hukuk dersi verenler, yayınlarının işletme fakültesi öğretim üyeleri tarafından da anlaşılabilir olmasına dikkat etmelidirler. Öğretim üyesinin eserleri çalıştığı okulun misyonuna uygun olmalıdır ve bunu sağlamanın en iyi yolu hukukçu olmayan öğretim üye-

leri ile akademik tartışmalar gerçekleştirmektedir. Komite üyelerinin çoğu da, işletme fakültelerindeki hukukçu öğretim üyelerinin, hukuk fakültesi öğretim üyelerinden farklılaştırılması gereğinden söz etmektedirler. Ancak bu farklılaştırmanın, sadece işletmeciler veya işletmelerle bağlantılı çalışan avukatlar tarafından okunan dergilerde makale yayımlamakla sağlanamayacağı açıktır. Başkana göre farklılaştırma, inceleme için seçilen sorunlarla ilgilenme şeklini ve bu sorunları çözmek için getirilen bakış açısını farklılaştırma ile sağlanabilir. Profesör, ABLJ'nin, işletme fakültelerinde ders veren öğretim üyelerinin bu özel bakış açısını belirlemelerine yardımcı olacağını umut ettiğini de belirtmektedir (Leibman, 1991, s.265).

### 3. TÜRKİYE'DE PAZARLAMA HUKUKUNUN GELİŞİMİ

#### 3.1. İşletme Hukuku

ABD'de pazarlama hukukunun gelişimi incelendiğinde, uzun bir süreç içerisinde hem konuyla ilgili öğretim elemanlarının, hem de ilgili meslek kuruluşlarının ortak faaliyetlerinin varlığı açıkça görülmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi benzer faaliyetler işletme bölümlerinde okutulan işletme hukuku, muhasebe hukuku gibi disiplinlerarası dersler için de yürütülmüştür. Bu çalışmalar esas olarak iki şekilde gerçekleştirilmiştir. İlk olarak meslek elemanlarının, mesleklerini yürütebilmek için başarıları gereken sınavlarda, ilgili konulardaki yeterlilikleri değerlendirilmiştir. Mesleğin güncel ihtiyaçlarına göre düzenlenen sınavlarda, herhangi bir konudaki düzeylerinin düşük olduğunun belirlenmesi halinde, sınav soruları ile o konuya ilişkin ders kitapları karşılaştırılmış, ders kitaplarının içeriğinde eksiklik görülmesi halinde, içeriğin değiştirilmesi meslek kuruluşu tarafından tavsiye edilmiştir.

İkinci olarak öğretim üyeleri tarafından meslek elemanları ve meslek kuruluşlarına anketler uygulanarak, çalışma hayatında hangi konularda hukuki bilgiye ihtiyaç duydukları, bu ihtiyaçlarını giderecek bilginin öğretimleri sırasında verilip verilmediği ve ne şekilde verilmesi gerektiğine ilişkin görüşleri sorgulanmıştır. Yapılan çalışmaların sonuçları, yayımlanan makaleler aracılığıyla kamuoyuna duyurulmuştur.

Konuya Türkiye açısından baktığımızda ABD ile arasında esaslı bazı farklılıklar bulunduğu görülmektedir. ABD uygulamasında alan araştırmasına dayalı çalışmalar yapılması ve bu çalışmaların ortaya koyduğu sonuçlar esas alınarak işletme bölümlerinde okutulan hukuk derslerinin içeriklerinin belirlenmesi, *common law*'a dayalı Anglo-Sakson hukuk sisteminin özelliğinden kaynaklanmaktadır. Anglo-Sakson hukuk sistemi düşünmeye önem veren tümevarım yöntemine dayanmakta, bu sistem sözünü ettiğimiz türden çalışmaların yapılmasına olanak sağlamaktadır.<sup>2</sup> Oysa *civil law*'a dayalı Kara Avrupası hukuk sistemi muhakemeye önem veren tümden gelim yöntemine dayanmakta ve bu nedenle

2 ABD'li hukukçular Wolfe ve Eliot, alan araştırmasına dayalı olarak yayımladıkları bir makalelerinde, hukuk sisteminin getirdiği farklılığa rağmen, bu tür çalışmaların az sayıda olmasının nedeni olarak, "gerçek" hukuk disiplinlerinin asla bu tür anketlere dayalı olarak oluşmadığına ve hukuk disiplinlerinin oluşmasında tek meşru yöntemin tümden gelim olması gerektiğine ilişkin genel kanıyı göstermekte, ancak bu yöntemeye dayalı oluşturulan hukuk disiplinlerinin paradigmalarının da gerçeklikle bağlantılı olması gerektiğini vurgulamaktadırlar (Elliot ve Wolfe, 1981).

Anglo-Sakson ülkelerinde yaygın olan Sokratik metot çok ender kullanılmaktadır. Bizim de dahil olduğumuz Kara Avrupası hukuk sisteminde yeni bir hukuk disiplininin söz edilebilmesi kural olarak ilgili konuyu düzenleyen bir kanun çıkarılmasından sonra mümkün olmaktadır. Kanunların çıkarılması aşamasında üniversiteler, barolar, sivil toplum kuruluşları aracılığı ile toplumun ihtiyaçları, talepleri belirlenmekte ve bu görüşler kanun hazırlama çalışmalarında belirli ölçüde dikkate alınmaktadır.

Ender rastlanmakla birlikte bazı hukuk disiplinleri konuya ilişkin bir yasal düzenleme gerçekleşmeksizin ortaya çıkmaktadır. Toplumda beliren ihtiyaçlar, talepler, bunları gidermeye yönelik bilimsel çalışmalar yeni bir kanun çıkarılmasına yönelik düşünceleri harekete geçirmektedir. Örneğin Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun çıkarılmadan önce toplumsal yapıda ortaya çıkan talepler bir sorunun varlığını göstermiş, konuya ilişkin olarak yapılan bilimsel çalışmalarla çözüm yolları önerilmiş, bu sürecin sonunda da yeni bir kanun çıkarılarak tüketici hukuku ayrı bir disiplin olarak bağımsızlık kazanmıştır. Çıkarılan kanun ile toplumsal yaşamdaki gelişme ve değişikliklerin neden olduğu menfaat çatışması dengelenerek düzenlenmiş, ihtiyaç giderilmiştir.

İşletme Hukuku ise, hukuki düzenlemesi henüz gerçekleşmemiş toplumsal bir ihtiyacı işaret etmemektedir. ABD’de işletme öğrencilerinin öğretimine yönelik ihtiyaçtan kaynaklanan bir ders adı olarak ortaya çıkan işletme hukuku, halihazırda farklı hukuk disiplinleri tarafından gerçekleştirilmiş düzenlemeleri işletme disiplininin ihtiyaçları çerçevesinde bir araya getirmektedir.

Türkiye’de de benzer gerekçelerle bu ismi taşıyan derslerin işletme fakülteleri öğretim programlarında yer aldığını ve bu ismi taşıyan kitaplar yazıldığını görmekteyiz.<sup>3</sup> Ancak bu derslerin öğretim programlarında ne şekilde yer alacağı, bu ismi taşıyan ders ve kitap içeriklerinin nasıl belirleneceği konularında ABD’de yapılan çalışmalara benzer nitelikte herhangi bir çalışma yapılmamış veya yapılmış ise de sonuçları kamuoyuna herhangi bir şekilde duyurulmamıştır.

### 3.2. Pazarlama Hukuku Kavramı

Günümüzün gerçekliği olan küreselleşme her alanda etkisini göstermekte, bu ad altında ABD hukuk, işletme ve öğretim sistemleri diğer sistemleri etkisi altına almaktadır. Türkiye’de bu etkilenme işletme ve işletme öğretimi konusunda, belirgin olarak gözlemlenmektedir. 1970’li yıllardan itibaren Türkiye’de işletme hukukundan söz edilmesine rağmen, bu ders işletme bölümlerinde yaygın olarak okutulmamaktadır. Henüz işletme hukuku öğretimi yaygınlaşmadan, onu tamamlayıcı nitelikte, pazarlama konusundaki hukuki düzenlemeleri öğretmeyi amaçlayan yeni bir dersten söz edilmeye başlanmıştır.

Bu dersin ve derste kullanılmak üzere yazılmış az sayıda kitabın adının pazarlama mevzuatı olduğu görülmektedir<sup>4</sup>. Mevzuatın sözlük anlamı yürürlükteki kanunlar olarak ifade

---

<sup>3</sup> Binatlı, Y.Z. (1978). İşletme Hukuku, Kafkas Matbaası. Ankara; Aslan, İ.Y., Şenyüz, D. ve Ergün, M. (2002). İşletme Hukuku, Ekin Kitabevi. Bursa.

<sup>4</sup> Yürük, A. T. (1993). ABD ve Türkiye’de Pazarlama Hukukunun Anahatları. T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları. No.694,Eskişehir; Ünsalan, E. (2004). Pazarlama Mevzuatı. Detay Yayıncılık, Ankara; Babacan, M. (2004). Pazarlama Mevzuatı. Detay Yayıncılık, İzmir.

edilmektedir. Ancak kelimenin anlamına ilişkin hukuki bilgi vermek gerekirse mevzuat, hukukun şekli kaynaklarından birini ifade etmektedir. Hukukun şekli kaynağı ise, hukuk kuralının ortaya çıkarken büründüğü biçimi ifade etmektedir. Bu kaynaklar mevzuat (yazılı kaynaklar), örf ve âdet (yazılı olmayan kaynaklar), bilimsel eserler ve yargı kararlarıdır.

Mevzuat, bir ülkede belli bir zamanda yürürlükte bulunan hukuk kurallarından sadece yazılı olanlarını kapsamaktadır. Anayasa, kanun, kanun hükmünde kararname, uluslararası andlaşma, tüzük ve yönetmelik mevzuatı oluşturur.

Örf ve âdet hukuku yazılı olmayan, toplumda sürekli tekrarlanarak yerleşmiş, toplulukça uyulması zorunlu görülen ve devlet yaptırımı ile desteklenmiş davranış kurallarından oluşur. Kanun koyucunun örf ve âdete atıfta bulunduğu hallerde hukuk kuralı haline gelir. Örneğin Ticaret Kanununun 1.maddesi: “Hakkında ticari hüküm bulunmayan işlerde mahkeme ticari örf ve âdete göre karar verir.” diyerek örf ve âdete atıfta bulunmaktadır. Bu nedenle örf ve âdet kuralları ticaret hukuku alanında hukuk kaynağı olarak nitelendirilmekte ve tacirler hakkında mutlak olarak uygulanmaktadır, tacirlerin bu kuralları bilip bilmemelerinin önemi yoktur.

Bilimsel eserler genellikle hukukçuların, hukuki sorunlar ve konular hakkındaki görüş ve düşüncelerinden oluşur, sistematik eser, şerh, monografi, makale, derleme gibi türlerinden söz edilebilir. Sistematik eserlerde bir alana ilişkin kurallar ve müesseseler, kanundaki sırasına göre değil, fakat yazarın oluşturduğu bir sistematik plan çerçevesinde bütün olarak incelenmektedir. Bu tür kitaplar daha çok öğrencilere yönelik olarak yazılmakta ve ders kitabı olarak isimlendirilmektedir.

Mahkeme içtihatları da denilen yargı kararları, mahkemeler tarafından verilen kararlardan çıkan ilkeleri ifade etmektedir.

Bu genel açıklamalar çerçevesinde ders ve kitap adı olarak pazarlama mevzuatı teriminin kullanılmış olmasının yanlışlığı kolaylıkla görülebilmektedir. Mevzuat, yürürlükte bulunan tüm yazılı hukuk kurallarını kapsadığı için, kuralların olduğu gibi öğrencilere öğretilmesini çağrıştırmaktadır, ancak böyle bir uygulamanın öğrenciye hiçbir yararı olmayacağı gibi, fiilen imkansızlığı da son derece açıktır. Ayrıca bu terimin kullanılması örf ve âdet hukukunu kapsam dışında bırakmaktadır ki satış yönetimi ve reklamcılık meslek elemanlarının faaliyette bulunacakları ticari yaşamda bu kurallar ticaret hukuku bakımından özel bir önem taşımaktadır.

Belirtilen bu nedenlerle gerek dersin, gerekse ders kitabının adının hukuk alanındaki geleceğe uygun olarak “Pazarlama Hukuku” olması daha doğru olacaktır. Ancak burada vurgulanması gereken nokta, pazarlama hukukunun kendine özgü ilke ve kuralları olan yeni bir hukuk dalının ortaya çıkışını göstermediği, çeşitli dallarda var olan ilke ve kuralları belirli bir konu ve amaçla sınırlı olarak düzenleyen bir yan dalı tanımladığı gerçeğidir.

### **3.2.1. Pazarlama Mevzuatı Dersi**

Türkiye’de pazarlama meslek elemanı unvanını taşıyacak kişiler esas olarak meslek yükseköğretim kurumlarının pazarlama bölümlerinde öğrenim görmektedirler. Bu kişiler dışında işletme bölümlerinden veya tamamen farklı bölümlerden mezun olanlar da bu alanda faaliyette bulunabilmektedirler.



Meslek yüksekokullarının öğretim programları 2002 yılında MEB ve YÖK tarafından gerçekleştirilen program geliştirme projesi kapsamında belirlenmiş ve yapılan çalışmalar sonucunda ortaya çıkan programlar kitap olarak yayımlanmıştır.<sup>5</sup> Pazarlama programına ilişkin kitapta, öğretim programları belirlenirken taslak ders dağılımlarının on MYO müdürlüğüne, işveren temsilcilerine ve yerel sanayiye görüşlerini bildirmeleri için gönderildiği; müfredat programının hem gelişen teknolojiye uygun, hem de piyasa geçerliliğinin olması açısından işveren kesimi ile mezun olup da bir işyerinde çalışan meslek elemanlarının görüşlerinin anketler ile alındığı, elde edilen verilerin programın geçerliliği açısından referans olarak kullanıldığı belirtilmektedir. Ancak bu çalışmaların sonuçlarında elde edilen verilere ilişkin herhangi bir açıklama kitapta yer almamaktadır (MEB, 2002).

Bu çalışmalar sonucunda hazırlanan pazarlama ders programına, hukuk dersleri açısından baktığımızda birinci yarıyılıda Genel Hukuk Bilgisi; ikinci yarıyılıda Ticaret Hukuku Bilgisi; üçüncü yarıyılıda Gümrük Mevzuatı; dördüncü yarıyılıda pazarlama-satış yönetimi dalında zorunlu ders olarak Pazarlama Mevzuatı, seçmeli ders olarak Dış Ticaret mevzuatı; dördüncü yarıyılıda pazarlama-reklamcılık dalında seçmeli ders olarak Dış Ticaret Mevzuatı ve Pazarlama Mevzuatı derslerinin yer aldığı görülmektedir. Bu derslerden Genel Hukuk Bilgisi, Ticaret Hukuku Bilgisi ve Pazarlama Mevzuatı derslerinin konumuz kapsamında değerlendirilmesi mümkündür.

Ders içerikleri açısından bir değerlendirme yapıldığında şu sonuçlar ortaya çıkmaktadır:

Genel Hukuk Bilgisi dersinin içeriğine bakıldığında sırasıyla Genel Bilgiler, Hukukun Kollarına Ayrılması, Kamu ve Özel Hukuku, Hukukun Kaynakları ve Hukuki İlişkiler, Haklar, Özel Hakların İncelenmesi, Hak Sahibi Gerçek ve Tüzel Kişiler, Hukuki Eylem ve İşlemler, Hakların Edinilmesi ve İyiniyet Kuralları, Hakların Yitirilmesi, Hakların Korunması ve İspat Yükü başlıklarının yer aldığı görülmektedir.

On ana başlık altında toplanan konuların herbiri, konu alanlarının ağırlıklarının değerlendirilmesine ilişkin tabloda onar puan olarak değerlendirilmiş ve konu alanlarının ağırlıkları toplam yüze ulaşmıştır. Ders içeriği temel hukuk dersi olarak uygun ve yeterlidir (MEB, 2002, s.46-52).

Ticaret Hukuku Bilgisi ders içeriğine bakıldığında sırasıyla Ticaret Hukukunun Esasları, Tacir Olmanın Sonuçları ile İlgili Hükümler, Ticari Borçlara İlişkin Hükümler, Tacir Yardımcıları başlıklarının yer aldığı görülmektedir.

Dört ana başlık altında toplanan bu derse ilişkin değerlendirme tablosunda ilk konunun ağırlığı %20, ikincisinin %15, üçüncüsünün %20, dördüncüsünün %20 olarak belirtilmiştir. Toplam ağırlık %75'de kalmakla, değerlendirmenin neden bu şekilde yapıldığına ilişkin herhangi bir açıklama bulunmamaktadır. Ders içeriği ticaret hukukuna ilişkin temel bilgi verme konusunda yetersizdir. Örneğin ticaret hukukunun esasını oluşturan ticari işletme ve tacir kavramlarının özel olarak incelendiği bir başlık bulunmamaktadır. Ticaret hukukunun

---

<sup>5</sup> MEB-YÖK tarafından yayımlanan Pazarlama Programı kitabında dilbilgisi hatalarını bir yana bırakacak olursak, hukuk bilimi bakımından önemli kabul edilebilecek ifade hataları dikkat çekmektedir. "**Hukukun** kapsamı ve **türlerini** açıklar"(s.47), "Hak kavramını, **haklı oluşturan malları** ve hak türlerini kavrayabilme"(s.48), "Hangi tür eylemlerin hukuki eylem olduğunun ve **hukuki işlerin** neler olduğunu kavrayabilme"(s.50), "**İyiniyetin ispatının** neden önemli olduğunu açıklar"(s.50), "Marka, **Marka Kanununun** getirdiği sorumlulukları kavrama"(s.195) gibi ifadeler proje kapsamında bir hukuk öğretim üyesinin yer almadığını veya çalışmada gerekli öznenin gösterilmediğini düşündürmektedir.

esasları başlığı altında yer alan amaç cümlesinde, ticaret hukukunun esaslarını kavrayıp, ilgili terimleri kavrayabilmeden söz etmektedir. Bu amaç cümlesinden hareketle söz konusu kavramların bu başlık altında inceleneceği sonucuna ulaşmaktayız. Bu takdirde ticaret hayatının ve ticaret hukukunun ana eksenini oluşturan ticari işletme, tacir, esnaf, adi ortaklık, ticaret ortaklığı, ticaret ortaklıklarının türleri gibi tüm kavramlar, ders kapsamında toplam ağırlığı %20 olan bir konunun içine sıkıştırılmış olmaktadır. Bu konuları tam olarak kavrayamayan öğrencinin, ticaret hukukunun diğer konularını ve pazarlama hukuku kapsamında yer alan konuları kavraması son derece güç olacaktır. Dersin kapsamı ticaret hukukunun esaslarını kavrayabilme açısından yeterli olarak nitelendirilebilecek düzeyde görülmemektedir (MEB, 2002, s.83-87).

Pazarlama Mevzuatı ders içeriğine bakıldığında sırasıyla Hukuka İlişkin Temel Kavramlar, Sözleşme Hukuku, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, Rekabet ve Haksız Rekabet Hakkında Kanun, Ticaret Unvanı ve İşletme Adı, Marka ve Markalar Kanunu, Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu başlıklarının yer aldığı görülmektedir (MEB, 2002, s.195-200).

Yedi ana başlık altında toplanan bu derse ilişkin değerlendirme tablosunda Hukuka İlişkin Temel Kavramlar ile Ticaret Unvanı ve İşletme Adı konularının ağırlıklarının %5, Marka ve Markalar Kanunu ile Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu konularının ağırlıklarının %15, diğer üç konunun ağırlığının %20 olarak belirlendiği görülmektedir.

Asıl konumuz olan bu dersin içeriğine baktığımızda Genel Hukuk Bilgisi dersinde yer alan genel hukuk kavramlarının bazıları birinci başlık altında; ticaret unvanı, işletme adı, marka gibi Ticaret Hukuku Bilgisi ders içeriğinde yer alan konuların bazıları beşinci ve altıncı başlık altında tekrar incelendiği görülmektedir. Bunun yanında Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, Rekabet ve Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu gibi ayrı birer ders olacak nitelikteki konular birer başlık altında incelenmiştir.

Sadece konu başlıklarına bakılarak ders içerikleri incelendiğinde, Genel Hukuk Bilgisi dersi normal kapsamda, Ticaret Hukuku Bilgisi dersi eksik, Pazarlama Mevzuatı ise fazla kapsamlı görülmektedir.

Bu derslerin okutulduğu satış yönetimi ve reklamcılık bölümlerinin yetiştirmeyi amaçladıkları kişiler, satış yönetimi meslek elemanı ve reklamcılık meslek elemanı olarak nitelendirilmektedirler. MEB ve YÖK tarafından yürütülen proje sonucunda yayımlanan kitapta satış yönetimi meslek elemanı, “profesyonel anlamda potansiyel alıcı bulma, onlara bilgi vererek satın almada yardımcı olma, onları ikna etme, sorunlarına yardımcı olma ve alıcılarla satış sonrası iletişim sağlayacak faaliyetleri yürüten ve/veya yönetimin her kademesinde görev alabilecek nitelikli eleman” olarak tanımlanmaktadır (MEB, 2002, s.14).

Reklamcılık meslek elemanı ise “bir ürünün ya da hizmetin, bir kurumun, bir kişinin ya da bir fikrin kimliği belli sorumlusu tarafından, tarifesi önceden belirlenmiş bir bedel ödenecek kitle iletişim araçları ile kamuya olumlu biçimde tanıtılıp benimsetilme sürecinin her aşamasında görev alabilecek nitelikli eleman” olarak tanımlanmaktadır (MEB, 2002, s.15).

Her iki meslek elemanı için ortak olarak belirtilmiş olan bilgi ve beceri analizinde, hukuku doğrudan doğruya ilgilendiren tek ifade “Pazarlama meslek elemanı olarak hukuki sorumluluklarını bilir” olmakla birlikte; “Yönetim kademelerinde sorumluluk alabilir”, “Emrinde çalışan kişilerin gözetim ve denetimini üstlenebilir”, “İşletmeyi en iyi şekilde

temsil etmek” gibi, hukukun farklı alanlarıyla dolaylı olarak ilişkilendirebilecek ifadeler de yer almaktadır (MEB, 2002, s.15).

Gerek meslek elemanları için yapılan tanımlar, gerekse bilgi ve beceri analizinde öngörülen haller değerlendirildiğinde üç ayrı hukuk dersinin ve içeriklerinin, bu dallarda öğretim gören öğrenciler için fazla sayıda ve kapsamda olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bunun yerine işletme hukuku ve pazarlama hukuku isimli iki ders kapsamında, konuların biraz azaltılarak incelenmesi mümkün görülmektedir. Ancak bu derslerin içerik ve kapsamlarının nasıl olması gerektiğini belirlemek yerine, akademisyenler arasında yapılacak tartışmalar ve ciddi bir araştırma süreci sonucunda bu belirlemenin yapılması gerektiğini önermek daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Satış yönetimi ve reklamcılık meslek elemanı olarak faaliyet gösterecekleri düşünülen öğrencilerin, hukuk öğrencileri kadar derinlemesine ve teorik bilgiye ihtiyaçları bulunmadığı bir gerçektir. Ancak ders içeriklerinin genel olarak meslek elemanlarına iş hayatında karşılaşacakları bir sorunun hukuki nitelik taşıyıp taşımadığını, hukuki nitelik taşıyorsa hangi hukuki müesseseyi ilgilendirdiğini, hangi zamanda düzenlenmiş olabileceğini, bu konuda gerekli bilgiye nasıl ulaşılabileceğini, konuyla ilgili olarak bir avukatın yardımına ihtiyaç olup olmadığını belirleyebilecek aşgari bilgiyi sağlayacak düzeyde olması bir gerekliliktir. Herhangi bir sorunun hukuki boyutu olduğunun en azından farkına varabilen bir meslek elemanı doğal olarak sorunun çözümünde bu boyutun farkına varamayan meslektaşlarına göre bir üstünlük sağlayacaktır.

### 3.2.2. Öğretim Üyesi ve Ders Materyali

Dersin kim tarafından verileceğine ilişkin olarak ABD’de yapılan tartışmaları Türkiye açısından değerlendirdiğimizde şu sonuca ulaşabiliriz: Hukuk fakültesi öğretim üyelerinin sayısı dikkate alındığında, bu kişilerin hukuk fakülteleri dışında ders vermeleri zaman açısından hemen hemen imkansız olduğu gibi, bu tür yan dal olarak nitelendirilebilecek konularda ders vermeye ilişkin isteksizlikleri de bilinen bir gerçektir. Bu durumda dersin işletme bölümü öğretim üyeleri tarafından verilmesinin tartışılması gerekmektedir. Gerek işletme hukuku, gerekse pazarlama hukuku derslerinin, lisans veya doktora öğrenimlerinden birini hukuk konusunda yapmış işletme bölümü öğretim üyeleri tarafından verilmesi uygun bir çözüm olarak önerilebilir.

Hukuk alanındaki sistematik eserler her ne kadar öğrencilere yönelik olarak yazılınsalar da, bu kitaplarda sadece mevzuat aktarılmamakta, bir müessese veya kural ortaya çıkarken yaşanan gelişmeler, müessese veya kuralın temelinde yatan felsefi düşünce, gerekiyorsa aynı konularda farklı hukuk sistemlerinde getirilen düzenlemeler de açıklanmaktadır. Derse yönelik kitabın, bu içeriği aktarılabilir düzeyde hukuk eğitimi almış işletme kökenli bir öğretim üyesi veya pazarlama biliminin ilke ve kavramları konusunda eğitim almış hukuk kökenli bir öğretim üyesi ya da her ikisi tarafından ortaklaşa yazılması doğru bir yaklaşım olarak değerlendirilmelidir.

## 4. SONUÇ

ABD’de işletme öğretiminin gelişim sürecinde ortaya çıkan işletme hukuku, pazarlama hukuku gibi dersler ve bu derslere yönelik olarak yazılan kitaplara ilişkin verilen özet niteliğindeki bilgilerden ortaya çıkan en önemli sonuç öğretim üyelerinin ders, ders kitabı ve bunların içeriklerini belirleme amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetler ve bu süreçte üniver-

site ve toplum arasında varlığı açık olarak gözlenen işbirliğidir. Türkiye’de ise bu tür bir faaliyetin gerçekleştirildiği, MEB-YÖK program geliştirme projesinde sadece ifade edilmiştir. Günümüzde satış yönetimi ve reklamcılık meslek elemanı nasıl nitelenmektedir, sahip olmaları gereken bilgi ve beceriler nelerdir sorularını cevaplamaya yönelik olarak ciddi ve verimli bir çalışmanın sonuçlarına rastlanmamıştır. Ders ve kitap içeriklerinin belirlenmesinde hangi verilerin dikkate alındığına, dersin neden sadece meslek yüksekokullarının öğretim programlarında yer aldığına ilişkin herhangi bir veri bulunamamıştır.

Bu makalenin amacı pazarlama alanında faaliyette bulunacak meslek elemanlarının sahip olmaları gereken hukuki bilgi nedir, bu bilgiyi vermeye yönelik dersler neler olmalıdır, ders kitaplarının içeriği nasıl belirlenmelidir gibi soruların sağlıklı bir biçimde cevaplanmasına yönelik olarak pazarlama ve hukuk öğretim üyeleri tarafından alan araştırmaları yapılması ve bu çalışmaların sonuçlarının yayımlanarak konuya ilişkin bir tartışma ortamı açılmasını önermektedir.

## KAYNAKÇA

- Babacan, M. (2004).** *Pazarlama Mevzuatı*. İzmir: Detay Yayıncılık.
- Cohen, D. (1995).** *Legal Issues in Marketing Decision Making*. South-Western College Publishing.
- Donnel, J. (1968).** *The Businessman and the Business Law Curriculum*. American Business Law Journal, 6(1), 451-459.
- Elliot, G., Wolfe, A. (1981).** *The Need for Legal Education by Persons in Business*. American Business Law Journal, 19(2), 153-176.
- Engle, N. H. (1936).** *Implications of the Robinson-Patman Act for Marketing*. *Journal of Marketing*, 1(2), 75-81.
- Leibman, J. H. (1991).** *The 1990 ABLA Research Committee Report: A First Step in the Search for an Organizing Principle*. *Journal of Legal Studies Education*, 9, 265.
- Maccarone, E. T. (1990).** *Do College Law Curriculums Meet the Needs of Accounting Majors?* The CPA Journal Online, [www.nysscpa.org/cpajournal/old](http://www.nysscpa.org/cpajournal/old)
- MEB-YÖK Meslek Yüksekokulları Programı Geliştirme Projesi. (2002).** Pazarlama Programı. Ankara.
- Murhpy, P., Laczniak, E. R.** *Current Status and View for the 1980s*. Chicago: American Marketing Association.
- Ross, D. P. (1995).** *Legal Issues in Marketing Decision Making*. *Journal of Public Policy and Marketing*, 14(2), 334-339.
- Ross, D. P. (1998).** *Teaching Marketing Law: A Business Law Perspective*. Conference Proceedings, Chicago: American Marketing Association.
- Ross, D. P. (1999).** *Editor’s Introduction: The What and Why of Marketing Law*. American Business Law Journal, 36(2), 239-255.

**Ross, D. P. (2000).** *Teaching Marketing Law: A Business Law Perspective on Integrating Marketing and Law.* Journal of Marketing Education, 22(2), 129-137.

**Stern, L. W., Eovaldi, T. L. (1984).** *Legal Aspects of Marketing Strategy: Antitrust and Consumer Protection Issues.* Prentice-Hall Inc.

**Taylor, G. S., Banks, M.C. (1993).** *Critical Issues: The Academic-Practitioner Schism.* Journal of Managerial Issues, 5, 213-231.

**Ünsalan, E. (2004).** *Pazarlama Mevzuatı.* Ankara: Detay Yayıncılık.

**Welch, J. L. (1980).** *Marketing Law.* The Petroleum Publishing Company.

---

# Üniversite Öğrencilerinin İşgören Adayı ve Tüketici Olarak Aile İşletmelerine Yönelik Tutum ve Niyetleriyle İlgili Bir Araştırma

## A Research on the Attitudes and Behaviors of University Students About Family Businesses As a Employee Candidate and Consumer

Arş. Grv. F. BAHAR ÖZDOĞAN \*

**Öz:** Bu çalışmada amaçlanan üniversite öğrencilerinin aile işletmeleri hakkındaki eğitim sonrası kariyer planlarına yönelik ve tüketici olarak tutum ve niyetlerinin ölçülmesi, öğrencilerin demografik özelliklerinin aile işletmelerine ilişkin tutum ve niyetleriyle ilişkisinin araştırılması ve bu doğrultuda aile işletmeleri için öneriler geliştirilmesidir. Çalışmada kota örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. 400 anket dağıtılmıştır. 296 kullanılabilir anketeye ulaşılmıştır. Geri dönüş oranı %74'tür. Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile demografik değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Aile işletmeleri hakkında genel ve tüketici olarak olumlu tutum arttıkça öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma niyeti artmaktadır. Pazarlama alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri üretim alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin satın alma niyetlerine göre daha düşüktür. Üretim alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri turizm alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin satın alma niyetlerine göre daha düşüktür. Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerine ilişkin genel tutumlarında, tüketici olarak tutumlarında ve aile işletmelerinde çalışmayı düşünme niyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

**Anahtar sözcükler:** Üniversite öğrencileri, niyet ve tutumlar, aile işletmeleri

**Abstract:** The objective of this study was to measure the intentions of the university students regarding to family owned firms as regards to their future careers, determine their attitudes towards these firms as consumers, examine the relation of their demographic features with the attitudes and intentions about the family owned firms and finally prepare a series of proposal concerning the family owned firms.

Considering the number of students at each university, quota sampling was applied. This process produced 400 surveys, there were a total of 296 usable responses for analysis purposes. The return rate was 74 %. There was no statistical significant relation between the general and consumer based attitudes of the students towards family owned firms and their demographical features. The positive general and consumer based attitude of the students' causes an increase in their intention to work in such firms. The intention of the students planning to work in the marketing sector to purchase from family managed firms is generally lower than that of the students planning to work in the production sector. However the intention of the students planning to work in the production sector is lower than that of the students planning to work in the tourism sector. There found no statistically significant correlation between the general and consumer based attitudes of the students towards the family owned firms and their future intentions to work in such firms.

**Key words:** University students, intentions and attitudes, family owned firms

---

\* Başkent Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Eskişehir Yolu 22. Kilometre Bağlıca Kampüsü ANKARA Tel. No: 0312 2341010 - 2100 E-mail: bahar@baskent.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Aile işletmelerinin ekonomilerdeki sayısal üstünlükleri, üretim ve istihdama katkıları tartışılmaz önemlerini ortaya koymaktadırlar (Masatoğlu, 2006, s.21). Fortune 500'de yer alan işletmelerin %35'i aile işletmeleridir. Amerika Birleşik devletlerindeki özel sektör işletmelerinin %96'sı, İsviçre'deki işletmelerin %88'si, Türkiye'deki işletmelerin %99'u aile işletmelerinden oluşmaktadır (Carsrud, 2006, s.38). Türkiye'deki özel sektör işletmelerinin hemen hepsinin aile işletmeleri niteliğinde olması, Türkiye boyutunda konunun önemini daha da arttırmaktadır (Akingüç, 2006, s.45).

Aile işletmesi, ailenin geçimini sağlamak veya mirasın dağılmasını önlemek amacıyla kurulan, ailenin geçimini sağlayan kişi tarafından yönetilen, yönetim kademelerinin büyük kısmı aile fertleri tarafından doldurulan; kararların alınmasında aile üyelerinin etkili olduğu, aileden en az iki kuşağın istihdam edildiği işletmelerdir (Karpuzoğlu, 2000, s.63). Yüksek güven seviyesine sahip olma, müşteri ile uzun dönemli ilişki kurma başarısı, pazardaki değişimlere tepki vermek için daha fazla kontrole sahip olma, daha esnek bir yapının avantajlarından yararlanma, müşteri sadakatine verilen önem, paylaşılan değerlerin varlığı, uzun dönemli perspektif, toplumda daha aktif bir rol gibi özelliklerin yarattığı rekabetçi avantajlar bu işletmeleri değerli bir konuma getirmektedir (Tammi ve diğerleri, 2005, s.2; Barker ve diğerleri, 2004, s.293; Becky, 2001, s.29). Aile işletmelerin global ekonomik yaşamdaki baskın rolüne rağmen işletme yazınında günümüze kadar hak ettiği ilgiyi görememiştir. Bu konu üzerine çalışmalar oldukça sınırlıdır (Chrisman ve diğerleri, 2003, s.443).

Çalışmalar, aile işletmelerinin performans ölçümlerinin diğer işletmelerden farklı olmadığını ortaya koymaktadır (Gündüz ve Tatoğlu, 2003, s.50). Diğer yandan, aile işletmeleri hususunda tüketicilerin ve çalışanların tutum ve niyetlerinin diğer işletmelerle ilgili tutum ve niyetleriyle aynı olup olmadığı önemli bir araştırma noktasını oluşturmaktadır. Yukarıda bahsedilen avantajların (müşteri sadakatine verilen önem, uzun dönemli perspektif...), tüketicinin aile işletmelerini diğer işletmelerden farklı bir konuma yerleştirmesine sebep olup olmayacağı işletmelerin etkin ve etkili stratejiler geliştirmeleri ve tüketicilerin beklentilerini karşılama noktasında tartışılmaz avantajlar yaratacaktır. Beklenen, söz konusu özelliklerin tüketici bakış açısından aile işletmelerini daha avantajlı bir konuma olmalarıdır. Diğer yandan, aile işletmelerinin ekonomilerdeki sayısal üstünlükleri bu işletmeleri üniversite öğrencileri için önemli kariyer olanakları merkezleri haline getirmektedir. Yapılan çalışmalar; üniversite öğrencilerinin mezun öğrencilere göre aile işletmelerine daha olumlu bir bakış açısına sahip olduklarını, öğrencilerin genel olarak kendi aile işletmelerinde çalışmaya başka bir aile işletmesinde çalışmaya nazaran daha olumlu yaklaşıtlarını göstermektedir (Colvin, 1994, s.30). İşletmelerin başarılı bir şekilde varlıklarını sürdürebilmeleri doğru yönetilmelerine diğer bir deyişle doğru zamanda doğru kararların verilmesine bağlıdır. Ulukan (2006, s.76) çalışmasında, aile işletmelerinde yaşanan yönetim sorunlarının çözümü için profesyonel yönetim anlayışının gereğini ortaya koymaktadır. İşletme alanında eğitim görmüş bireylerin bu işletmeleri tercih etmeleri aile işletmelerinin varlıklarını sürdürebilmeleri için önem taşımaktadır.

Colvin (1994, s.29) çalışmasında, aile işletmelerine ilişkin tutumları ölçen soruları aile işletmelerinin çalışanlarının nitelikleri, aile işletmelerinin rekabetçi zayıflıkları, biçimsel performans politikaları, aile işletmelerinde kayırmacılık, aileden olmayan katkılar için fırsatlar, aile işletmeleri yöneticilerinin nitelikleri olmak üzere altı faktörde sınıflandırmaktadır. Çalışma sonucuna göre; eğitim seviyesi aile işletmeleri hakkındaki algılamaları etkilerken, cinsiyet etkili bir faktör olarak bulunmamıştır.

## **2. ARAŞTIRMANIN AMACI**

Tutum davranışın ön belirleyicisi olarak ifade edilebilir. Aynı biçimde, tutumu etkileyen etkenlerin ortaya konması da önem taşımaktadır (Stavrou, 1999, s.46). Bu çalışmada:

- Üniversite öğrencilerinin aile işletmeleri hakkındaki tutumlarının ölçülmesi
- Üniversite öğrencilerinin aile işletmeleri hakkındaki tutumlarının eğitim sonrası kariyer planlarına yönelik ve tüketici olarak niyetleri ile ilişkilerinin ortaya konması
- Öğrencilerin demografik özelliklerinin aile işletmelerine ilişkin tutum ve niyetleriyle ilişkisinin araştırılması amaçlanmaktadır.

## **3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ**

Çalışmada, anket yöntemi tercih edilmiştir. Çalışmanın ilk kısmında 30 kişilik bir öğrenci grubuna aşağıdaki açık uçlu sorular sorulmuştur. Bu odak grubu çalışması anket sorularının hazırlanması aşamasında yol gösterici olarak planlanmıştır.

- “Aile işletmelerinin diğer işletmelerden farklı olmalarına sebep olan özelliklerini sıralayınız
- Kendi aile işletmenizde çalışmanızın size göre avantajlarını ve dezavantajlarını sıralayınız
- Başka bir aile işletmesinde çalışmanın avantajlarını ve dezavantajlarını sıralayınız.

Aile işletmeleri için öğrenci tutumlarını ölçen soruların hazırlanmasında bu odak grubu çalışması ile Ward (2001, s.2), Family Enterprise Publishers (1998, s.1; 1999, s.1) ve Colvin (1994, s.29-40) çalışmalarından yararlanılmış ve ölçek oluşturulmuştur. Bu doğrultuda, anket iki bölüme ayrılmıştır. İlk bölüm, araştırmaya katılan öğrencilerin demografik özelliklerinin belirlenmesine yönelik sorulardan oluşmuştur. Bu soruların yanı sıra, bu bölümde öğrencilere bir aile işletmesinde çalışmak isteyip istemeyecekleri ve tüketici olarak bir aile işletmesi hakkındaki görüşleri sorulmuştur. Anket kısmının ikinci bölümünde öğrencilerden aile işletmeleri ile ilgili ifadelerle ne ölçüde katıldıklarını belirtmeleri istenmiştir. Bu sorularla amaçlanan, aile işletmeleri hakkında öğrencilerin kariyer planları açısından ve tüketici boyutunda tutum ile niyetlerinin ölçülmesidir. Öğrencilerin aile işletmelerine tüketici boyutunda tutumlarının ölçülmesinde aşağıdaki ifadelerden yararlanılmıştır:

- Aile işletmelerine diğer işletmelere nazaran, tüketici olarak daha olumlu bir tutuma sahibim
- Aile işletmelerine diğer işletmelere göre tüketici olarak daha çok güvenirim.

Öğrencilerin aile işletmelerine tüketici boyutunda niyetlerinin ölçülmesinde ise aşağıdaki ifadelerden yararlanılmıştır:

- Aile işletmelerini diğer işletmelere nazaran satın alma kararlarımda daha çok tercih ederim.
- Çevremdekiler aile işletmelerini diğer işletmelere nazaran tercih etmelerini öneririm.

Öğrencilerin aile işletmelerine genel olarak tutumlarının ölçülmesinde kullanılan sorular makalenin sonunda yer almaktadır.



Çalışmanın örneklemini Ankara'daki İktisadi ve İdari Bilimler Fakülteleri 2., 3., 4. sınıf İşletme bölümü öğrencileri oluşturmaktadır. İşletme bölümü öğrencilerinin seçilmesinin temel sebebi; aile işletmeleri hakkında genel bilgilerin bölüm müfredatlarında yer almasından kaynaklanmaktadır. 1. sınıf öğrencilerinin örnekleme dahil edilmemesinin sebebi, 1. sınıftaki işletme öğrencilerin genel olarak alan derslerini almıyor olmalarıdır.

Örneklemin, Ankara'daki İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümlerinde okuyan tüm öğrencileri kapsamı amacıyla kota örnekleme yapılmış ve her üniversiteden kaç öğrencinin seçilmesi gerektiği hesaplanmıştır. Bu doğrultuda 400 anket dağıtılmıştır. Öğrencilerin üniversite içinde seçilmeleri, 1. sınıflar hariç tutularak rasgele yapılmıştır. Bu doğrultuda, anket öğrencilere uygulanmıştır. Çalışmanın sonucunda 296 tane kullanılabilir ankete ulaşılmıştır. Tablo 1'de çalışmaya katılan öğrencilerin demografik özellikleri görülebilir.

Tablo 1. Örneklemin Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler (n=296)		%
CİNSİYET	ERKEK	54.7%
	KIZ	45.2 %
YAŞ SINIF	18-27	100%
	2. SINIF	39.5%
	3. SINIF	26.7%
	4.SINIF	33.8%
ÇALIŞMAYI DÜŞÜNDÜKLERİ ALANLAR	PAZARLAMA	%13.2
	ÜRETİM	%11.9
	YÖNETİM	%12.5
	MUHASEBE	%12.8
	FİNANS	%12.5
	İNSAN KAYNAKLARI	%15.5
	TURİZM	%21.6

Araştırmada kullanılan değişkenlerin standart sapmalarının ortalaması alınmıştır. Bu değişkenlerin standart sapma ortalaması 1.21'dir. Örneklemin yol açtığı hata payının %95 güven aralığında tahmin edilmesi istendiğinden z değeri 1.96 olarak alınmıştır. Örneklemin geçerliliği n=296 kullanılarak hesaplanacaktır. Formülde ilgili değerler yerine yerleştirildiğinde

$$W=(1.21*1.96)/ 296 =0.1383$$

olarak hesaplanmıştır. Seçilen örneklem (+,-0.1383) hatayla evrendeki ortalamayı tahminleyebilmektedir. %95 güven düzeyinde, ortalama standart sapma yerine maksimum standart sapmaya sahip değişkenin alındığı durumda W= 0.1515 değerini vermektedir. Diğer bir deyişle, örneklem standart sapmanın en yüksek olduğu durumda bile (+,- 0.1515) gibi bir hatayla evrendeki ortalamayı tahminleyecek düzeydedir. Sonuç olarak örneklemin evreni temsil etmede güvenilir bir örneklem olduğu değerlendirildi kabul edilmiştir.

Tüm analizler geçerli kabul edilen anket sayısı üzerinden yapılmıştır. SPSS istatistik programı kullanılarak frekans dağılımları bulunmuş; daha sonra ilgili sorular için korelasyon analizleri, Anova ve t test yapılmıştır. Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumlarının ve tüketici olarak tutumlarının belirlenmesi için ilgili sorular toplanıp soru sayısına bölünerek bir ortalama değer elde edilmiştir. Analizlerde bu ortalama değerler kullanılmıştır.

Bir araştırmada kullanılan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği araştırma sonuçları açısından önemlidir. Bir ölçek kullanılmadan önce güvenilirlik ve geçerlilik açısından sınımalıdır. Bir ölçeğin güvenilirliği o ölçeğin farklı zamanlarda aynı örnekleme uygulandığı durumda aynı sonuçları verme derecesini göstermektedir. Bu anlamda güvenilirlik, bir değişkeni ölçmek için sorulan soruların ne derecede bilinçli olarak cevaplandırıldığı bir göstergesidir. Bu araştırmada, güvenilirlik için ilgili sınamalar da Cronbach Alpha kullanılmıştır. Bir ölçeğin geçerliliği ise o ölçeğin ölçmek istediği değişkeni ne derece ölçtüğüne ilişkindir. Çalışmada ölçeğin geçerliliği; kapsam geçerliliği yöntemi kullanılarak, soru formunun yapı, içerik ve uygulama geçerliliğini değerlendirmek üzere istatistik uzmanı kişilerle görüşülerek istatistiksel analiz yöntemi ve yöntemine uygun soru formu oluşturularak sağlanmıştır. Son olarak da oluşturulan anket formu uygulama geçerliliğinin sağlanması için 30 kişilik bir örneklem grubunda sınanmıştır.

Üniversite öğrencilerinin aile işletmelerine ilişkin genel tutumlarını ölçen soruların Cronbach alpha'sı .71, tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumlarını ölçen soruların Cronbach alpha'sı .84 bulunmuştur. Bir ölçeğin güvenilir kabul edilebilmesi için bu katsayının 0.70 veya üzerinde olması gerekir (Vavra, 1999, s.45). Bu katsayılar, ölçeğin kendi içinde yeterince güvenilir olduğunu ve içsel geçerliliklerinin de kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir.

#### **4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE ANALİZ**

*Üniversite öğrencilerinin aile işletmeleri hakkındaki tutumlarına ilişkin bulgular:*

Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ile tüketici olarak tutumları için kategorik olarak iki grup oluşturmak (yüksek/düşük) amacıyla Q Kümeleme analizi uygulanmış ve merkezler arasında anlamlı farklar olan iki grup belirlenmiştir. Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları için oluşturulan her iki boyut için de  $p < .05$  durumu için istatistiksel olarak anlamlı bir fark söz konusudur. Buna göre öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutum puanları yüksek ve düşük olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Ayrıma göre, çalışmaya katılan öğrencilerin 183 tanesinin aile işletmelerine ilişkin tutumlarının olumsuz ve 113 tanesinin aile işletmelerine ilişkin tutumları olumlu olarak belirlenmiştir.

Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin tüketici olarak tutumları için oluşturulan her iki boyut için de  $p < .05$  durumu için istatistiksel olarak anlamlı bir fark söz konusudur. Buna göre öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin tüketici olarak tutum puanları yüksek ve düşük olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Ayrıma göre, çalışmaya katılan öğrencilerin 136 tanesinin aile işletmelerine tüketici olarak olumsuz ve 160 tanesinin aile işletmelerine ilişkin tüketici olarak olumlu tutumları olduğu belirlenmiştir.

“Eğitimimi tamamladıktan sonra bir aile işletmesinde çalışmayı düşünürüm” ifadesine öğrencilerin %28.7'si katılmadıklarını, %17.6'sı bu konuda bir görüşleri olmadığını belirtir-

ken, %53.8'i katıldıklarını ifade etmişlerdir. "Aile işletmelerini diğer işletmelere nazaran satın alma kararlarımda daha çok tercih ederim" ifadesine öğrencilerin %32.1'i katılmadıklarını, %40.8'i katıldıklarını ve %27'si bu konuda fikirleri olmadığını belirtmişlerdir.

*Üniversite öğrencilerinin aile işletmeleri hakkındaki tutumlarının eğitim sonrası kariyer planlarına yönelik ve tüketici olarak niyetleri ile ilişkilerine dair bulgular:*

Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin tutumları ile aile işletmelerinde çalışma konusunda niyetleri için p değeri ( $p=.001$ ) alfa değerinden ( $.05$ ) küçük olduğundan öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin tutumları ile aile işletmelerinde çalışma konusunda niyetleri değişkenleri arasında anlamlı ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Bu değişkenler arasında .200'lük pozitif bir korelasyon belirlenmiştir. Diğer bir deyişle, aile işletmeleri hakkında olumlu tutum arttıkça, öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma niyeti artmaktadır. Öğrencilerin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumları ile aile işletmelerinden tüketici olarak satın alma niyetleri arasında bir ilişki olup olmadığına ortaya konması için korelasyon analizi yapılmıştır. Öğrencilerin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumları ile aile işletmelerinden tüketici olarak satın alma niyetleri için p değeri ( $p=.000$ ) alfa değerinden ( $.05$ ) küçük olduğundan öğrencilerin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumları ile aile işletmelerinden tüketici olarak satın alma niyetleri değişkenleri arasında anlamlı ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Bu değişkenler arasında .565'lik pozitif bir korelasyon belirlenmiştir. Diğer bir deyişle, tüketici olarak aile işletmeleri hakkında olumlu tutum arttıkça, öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyeti artmaktadır.

*Öğrencilerin demografik özelliklerinin aile işletmelerine ilişkin tutum ve niyetleriyle ilişkisine dair bulgular:*

Öğrencilerin yaşları ile aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve aile işletmelerine tüketici olarak tutumları arasında bir ilişki olup olmadığına ortaya konması için korelasyon analizi yapılmıştır. Bu değişkenler arasında sırasıyla korelasyon değerleri .0028 ve -0.044 bulunmuştur. Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile yaş değişkeni için p değerleri ( $p=.636; .448$ ) alfa değerinden ( $.05$ ) büyük olduğundan, öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile yaş değişkeni arasında anlamlı ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır. Benzer biçimde öğrencilerin yaşları ile aile işletmelerinde çalışma ile aile işletmelerinden satın alma konusunda niyetleri arasında bir ilişki olup olmadığına ortaya konması için korelasyon analizi yapılmıştır. Bu değişkenler arasında sırasıyla korelasyon değerleri -.0060 ve 0.108 bulunmuştur. Öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma ile aile işletmelerinden satın alma konusunda niyetleri ve yaş değişkeni için p değeri ( $p=.307; .063$ ) alfa değerinden ( $.05$ ) büyük olduğundan, öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma ile aile işletmelerinden satın alma konusunda niyetleri ile yaş değişkeni arasında anlamlı ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır.

Öğrencilerin eğitim gördükleri sınıfa göre aile işletmelerine ilişkin tutumlarının, aile işletmelerinden satın alma ile aile işletmelerinde çalışma niyetlerinin farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi için Anova testi yapılmıştır (bkz.Tablo 2). Sırasıyla aile işletmelerine ilişkin tutumları ile aile işletmelerinde çalışma niyetleri ve aile işletmelerinden satın alma niyetleri için P değerleri (.614; .152; .351) > .05 olduğundan öğrencilerin eğitim gördükleri sınıfa göre aile işletmelerine ilişkin tutumlarında ve aile işletmelerinde çalışma niyetleri ile aile işletmelerinden satın alma niyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Tablo 2. Sınıf Değişkenine Göre Yapılan Anova Testine İlişkin Grupların Ortalama Puanları

Değişkenler	Sınıf	Ortalama	F
Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin tutumları	2. sınıf	4.29	.602
	3. sınıf	4.23	
	4. sınıf	4.31	
Öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma niyetleri	2. sınıf	4.68	3.38
	3. sınıf	4.18	
	4. sınıf	4.32	
Öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri	2. sınıf	3.95	1.77
	3. sınıf	4.24	
	4. sınıf	4.27	

Öğrencilerin eğitim gördükleri sınıfa göre tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumlarının farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi için Anova testi yapılmıştır. P değeri (.019) < .05 olduğundan öğrencilerin eğitim gördükleri sınıfa göre tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. F değeri 3.385'dir. Bu farkların ortaya konması için Post Hoc Scheffe testi yapılmıştır (Tablo3).

Tablo 3. Post Hoc Scheffe Testi

(I) Grup	(J) Grup	Ortalama Farkı (I-J)	Anlamlılık
2. sınıf	3. sınıf	.478	.079
	4. sınıf	-.0886	.966
3. sınıf	2. sınıf	-.478	.079
	4. sınıf	-.567*	.032
4. sınıf	2. sınıf	.0886	.966
	3. sınıf	.567*	.032

4. sınıf öğrencileri ile 3. sınıf öğrencilerinin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık söz konusudur. 4. sınıf öğrencilerinin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin olumlu tutumları 3. sınıf öğrencilerinin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin olumlu tutumlarına göre daha yüksektir.

Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerine ilişkin tutumlarının farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi için Anova testi yapılmıştır. P değeri (.002) < .05 olduğundan öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerine ilişkin tutumlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu farkların ortaya konması için Post Hoc Scheffe testi yapılmıştır. Ancak, test sonucunda ortalamalar arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumlarının farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi için Anova testi yapılmıştır. P

değeri (.007) > .05 olduğundan öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerine ilişkin tutumlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerinde çalışma konusunda niyetlerinin farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi için Anova testi yapılmıştır. P değeri (.009) > .05 olduğundan öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerinde çalışma konusunda niyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alanlar değişkenine göre Anova testleri ilgili grupları ortalamaları Tablo 4'de yer almaktadır.

**Tablo 4. Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alanlar değişkenine göre Yapılan Anova Testine İlişkin Grupların Ortalama Puanları**

Değişkenler	Sınıf	Ortalama	F
Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin tutumları	PAZARLAMA	4.31	3.38
	ÜRETİM	4.26	
	YÖNETİM	4.50	
	MUHASEBE	4.19	
	FİNANS	4.09	
	İNSAN KAYNAKLARI	4.51	
	TURİZM	4.167	
Öğrencilerin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumları	PAZARLAMA	4.05	2.81
	ÜRETİM	4.83	
	YÖNETİM	4.09	
	MUHASEBE	3.88	
	FİNANS	4.135	
	İNSAN KAYNAKLARI	4.67	
	TURİZM	3.95	
Öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma niyetleri	PAZARLAMA	4.28	2.72
	ÜRETİM	4.64	
	YÖNETİM	4.27	
	MUHASEBE	4.47	
	FİNANS	4.72	
	İNSAN KAYNAKLARI	5.21	
	TURİZM	3.78	

Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerinden satın alma niyetlerinin farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi için Anova testi yapılmıştır. P değeri (.00) < .05 olduğundan öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerinden satın alma niyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. F değeri 4.65 bulunmuştur. Bu farkların ortaya konması için Post Hoc Scheffe testi yapılmıştır (Tablo 5).

Tablo 5. Post Hoc Scheffe Testi

(I) Grup	(J) Grup	Ortalama Farkı	Anlamlılık
Pazarlama	Turizm	-.210	1
	İnsan kaynakları	-1.234	.086
	Finans	-.835	.634
	Muhasebe	-.538	.948
	Yönetim	-.565	.935
	Üretim	-1.788*	.006
Turizm	pazarlama	.210	1
	İnsan kaynakları	-1.02	.143
	Finans	-.625	.823
	Muhasebe	-.328	.995
	Yönetim	-.355	.992
	Üretim	-1.578*	.009
İnsan kaynakları	pazarlama	1.23	.086
	Turizm	1.023	.143
	Finans	.398	.989
	Muhasebe	.695	.784
	Yönetim	.668	.823
	Üretim	-.554	.953
Finans	pazarlama	.835	.634
	Turizm	.625	.823
	İnsan kaynakları	-.398	.989
	muhasebe	.297	.999
	Yönetim	.270	.999
	Üretim	-.952	.578
muhasebe	pazarlama	.538	.948
	Turizm	.328	.995
	İnsan kaynakları	-.695	.784
	Finans	-.297	.999
	Yönetim	-.027	1
	Üretim	-1.250	.199
Yönetim	pazarlama	.565	.935
	Turizm	.355	.992
	İnsan kaynakları	-.668	.823
	Finans	-.270	.999
	Muhasebe	.027	1
	Üretim	-1.222	.232
Üretim	pazarlama	1.788*	.006
	Turizm	1.578*	.009
	İnsan kaynakları	.554	.953
	Finans	.952	.578
	Muhasebe	1.250	.199
	Yönetim	1.22	.232

Mezun olduklarında pazarlama alanında çalışmayı düşünen öğrencilerle üretim alanında çalışmayı düşünenlerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık söz konusudur. Pazarlama alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri üretim alanında çalışmayı düşünen satın alma niyetlerine göre daha düşüktür. Mezun olduklarında üretim alanında çalışmayı düşünen öğrencilerle turizm alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık söz konusudur. Üretim alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri turizm alanında çalışmayı düşünen satın alma niyetlerine göre daha düşüktür.

Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile aile işletmelerinden satın alma niyetleri ve aile işletmelerinde çalışma niyetlerinin cinsiyete göre farklılaşp farklılaşmadığının belirlenmesi için t test yapılmıştır. Diğer bir deyişle, kız ve erkek öğrenciler için bu ilgili puanların değişiklik gösterip göstermediğinin belirlenmesi için t test yapılmıştır. Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile aile işletmelerinden satın alma niyetleri ve aile işletmelerinde çalışma niyetleri için kız öğrencilerin ortalaması sırasıyla 4.37, 4.27, 4.50, 4.37 olarak bulunmuştur. Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile aile işletmelerinden satın alma niyetleri ve aile işletmelerinde çalışma niyetleri için erkek öğrencilerin ortalaması sırasıyla 4.05, 4.29, 4.35, 3.96 olarak bulunmuştur. Bu gruplar için t değerleri sırasıyla t (-2.165, .301, -.724, -2.095)'dir. P değerleri (.534; .381;.280; .702)>.05 olduğu için, ortalamalar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmamıştır. Buna göre, cinsiyet değişkenine göre; öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile aile işletmelerinden satın alma niyetleri ve aile işletmelerin çalışma niyetleri farklılaşmamaktadır.

## 5. SONUÇLAR VE TARTIŞMA

Bu çalışmada amaçlanan üniversite öğrencilerinin aile işletmeleri hakkındaki tutumlarının ölçülmesi ile bu tutumların eğitim sonrası kariyer planlarına yönelik ve tüketici olarak niyetleri ile ilişkilerinin ortaya konmasıdır. Ayrıca, öğrencilerin demografik özelliklerinin aile işletmelerine ilişkin tutum ve niyetleriyle ilişkisinin araştırılması ve aile işletmeleri için öneriler geliştirilmesi de amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda gerçekleştirilen istatistiksel analizler sonucunda aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır:

- Öğrencilerin %53.8'i bir aile işletmesinde çalışmayı düşündüklerini ifade etmişlerdir.
- Aile işletmeleri hakkında olumlu tutum arttıkça öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma niyeti artmaktadır. Tüketici olarak aile işletmeleri hakkında olumlu tutum arttıkça, öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyeti artmaktadır.
- Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Öğrencilerin aile işletmelerinde çalışma ile aile işletmelerinden satın alma konusunda niyetleri ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.
- Cinsiyet değişkenine göre; öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları ve tüketici olarak tutumları ile aile işletmelerinden satın alma niyetleri ve aile işletmelerin çalışma niyetleri farklılaşmamaktadır.

- Öğrencilerin eğitim gördükleri sınıfa göre aile işletmelerine ilişkin genel tutumlarında ve aile işletmelerinde çalışma niyetleri ile aile işletmelerinden satın alma niyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.
- Öğrencilerin eğitim gördükleri sınıfa göre aile işletmelerine ilişkin genel tutumlarında ve aile işletmelerinde çalışma niyetleri ile aile işletmelerinden satın alma niyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.
- Öğrencilerin eğitim gördükleri sınıfa göre tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutumlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. 4. sınıf öğrencilerinin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin olumlu tutumları 3. sınıf öğrencilerinin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin olumlu tutumlarına göre daha yüksektir.
- Öğrencilerin mezun olduklarında çalışmayı düşündükleri alana göre aile işletmelerine ilişkin genel tutumlarında, tüketici olarak tutumlarında ve aile işletmelerinde çalışmayı düşünme niyetlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.
- Pazarlama alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri üretim alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin satın alma niyetlerine göre daha düşüktür. Üretim alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin aile işletmelerinden satın alma niyetleri turizm alanında çalışmayı düşünen öğrencilerin satın alma niyetlerine göre daha düşüktür.

Çalışma sonucunda, öğrencilerin demografik özellikleri ile ilgili değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunmamıştır.

Aile işletmelerine ilişkin öğrencilerin tutum ve niyetleri aile işletmeleri için değerlendirilmesi gereken önemli yol göstericilerdir. Sektör temsilcilerinin, aile işletmeleri yöneticilerinin ve üniversitelerin bu doğrultuda hareket ederek ortak politikalar geliştirmesi etkin ve etkili biçimde doğru yollarla doğru amaçlara ulaşılmasını sağlayacaktır. İşletme alanında eğitim görmüş bireylerin aile işletmelerinde istihdam edilmeleri bir yandan aile işletmelerinin profesyonel bir yönetime kavuşmaları açısından diğer yandan da bu bireylerin işsizlik sorununun bu kadar yoğun yaşandığı günümüzde kendi eğitim gördükleri alanda çalışmalarının sağlanması açısından çift yönlü olumlu bir etki yaratabilir. Ayrıca, global rekabetin yaşandığı günümüzde üniversite öğrencilerinin tüketici olarak aile işletmelerine ilişkin tutum ve niyetlerinin değerlendirilmesi ve olumlu hale getirilmesi aile işletmelerinin rakiplerinden farklılaşabilmeleri, rekabet avantajı kazanmaları ve müşteri sadakatini çekirdek yetenek haline getirebilmeleri için tartışılmaz bir gerektir.

Çalışmada, üniversite öğrencilerinin aile işletmelerine ilişkin genel tutumları sorulmuştur. Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin tutumları farklı endüstriler veya işletme büyüklükleri için farklılık gösterebilir. Bu doğrultuda, çalışmanın farklı endüstriler ya da işletme büyüklükleri ile farklı bölümlerde tekrarlanması önemlidir.

Öğrencilerin çalışmayı düşündükleri alanlara göre aile işletmelerinden satın alma niyetleri farklılık göstermektedir. Bu durumun sebeplerini ortaya koymak için bu gruplarla tekrar çalışılması gerekmektedir.



## **KAYNAKÇA**

- Akingüç, F. (2006).** Aile İşletmeleri. 2. Aile İşletmeleri Kongresi. 14-15 Nisan 2006 İstanbul
- Barker, R., G. Rimler ve E. Moreno (2004).** Family Business Members Narrative Perceptions: Values, Succession And Commitment. *Journal of Technical Writing and Communication*. 34 (4), 291-320.
- Becky, G. (2001).** Family Owned Firms Offer Special Benefits- And Challenges, *The Mississippi Business Journal*. 23 (52), 27-30
- Carsrud, A. (2006).** Using Family Firms To Make Turkey More Competitive. 2. Aile İşletmeleri Kongresi. 14-15 Nisan 2006. İstanbul
- Chrisman, J., Chua L. ve Steier M. (2003).** An Introduction to Theories of Family Business. *Journal of Business Venturing*. 18: 441-448.
- Colvin, T. (1994).** Perceptions Of Family Owned Firms: The Impact Of Gender and Education Level, *Journal of Small Business Management*. 32 (3), 29-40
- Family Enterprise Publishers. (1998).** Pay More Efor A Non Family Executive, [www.efamilybusiness.com/articles](http://www.efamilybusiness.com/articles). 11. Nisan 1998
- Family Enterprise Publishers. (1999).** Best Practices For Managing Key Non Family Executive, [www.efamilybusiness.com/articles](http://www.efamilybusiness.com/articles). 12 Haziran 1999
- Gündüz, I. ve E. Tatoğlu. (2003).** A Comparaison Of The Financial Characteristics Of Group Affiliated And Independent Firms In Turkey. *European Busines Review*. 15 (1), 48-55
- Karpuzoğlu, E. (2000).** Büyüyen ve Gelişen Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma. *Hayat Yayınları: İstanbul*
- Masatoğlu, H. (2006).** Aile Şirketleri ile İlgili Bulgular. 2. Aile İşletmeleri Kongresi. 14-15 Nisan 2006 İstanbul
- Stavrou, E. (1999).** Succession In Family Bsinesses: Exploring The Effects Of Demographic Factors On Offspring Intentions To Join And Take Over The Business. *Journal Of Small Business Management*. 37 (3), 43-51

**Tammi, F., G. Feltham ve J. Barnett (2005).** The Dependence Of Family Businesses On A Single Decision- Maker. Journal Of Small Business Management. 43 (1), 1-16

**Ulukan, C. (2006).** Aile İşletmeleri ve Profesyonel Yönetim Anlayışı. 2. Aile İşletmeleri Kongresi. 14-15 Nisan 2006 İstanbul

**Vavra, T. (1999).** *Musteri Tatmini Olcülerinizi Gelistirmenin Yolları.* İstanbul: Kalder Yayınları.

**Ward, J. (2001).** When Owners Talk To Employees, www.efamilybusiness.com/articles. 21 Ocak 2001

**Öğrencilerin aile işletmelerine ilişkin genel tutumlarının (kariyer planlarına yönelik) ölçülmesine yönelik sorular:**

Aile işletmeleri çalışanları diğer işletmelerde çalışanlara göre, işletme hedeflerine başarılması konusunda daha isteklidirler.
Aile işletmeleri çalışanları diğer işletmelerde çalışanlara göre daha çok fedakarlık yaparlar.
Aile işletmeleri çalışanları diğer işletmelerde çalışanlara göre, risk almaya daha isteklidirler.
Aile işletmeleri çalışanları diğer işletmelerde çalışanlara göre, fikirlerini daha çok ifade ederler.
Aile işletmeleri çalışanları diğer işletmelerde çalışanlara göre, işlerinden istifa etmeye daha az isteklidirler.
Aile işletmelerinde diğer işletmelere göre, stratejik planlama ve kararlarda aileden olmayan yöneticilerin görüşlerine nadiren göz önüne alınır.
Aile işletmelerinde diğer işletmelere göre, tüm bilgiyi aileden olmayan yöneticilerle de paylaşma durumu nadirdir.
Aile işletmelerinde diğer işletmelere göre müşteri ile uzun dönemli ilişki kurma başarıları daha yüksektir.
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre daha esnek bir yapının avantajlarından daha çok yararlanırlar
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre finansal, bilgi teknolojileri ve idareci pozisyonlarına aile dışından profesyonel yöneticileri nadiren atarlar.
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre rekabetçi çevredeki değişimlere daha zor adapte olurlar
Aile işletmeleri yeni teknolojilerin avantajlarını diğer işletmelere göre daha az kullanırlar
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre daha az karlıdırlar.
Aile işletmelerinin diğer işletmelere göre daha az biçimsel hedefler belirlerler.

Aile işletmeleri diğer işletmelere göre daha çok başarısızlığa uğrarlar.
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre dışardan uzman desteğine daha az başvururlar.
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre çalışan memnuniyeti ile daha ilgilidir.
Aile işletmeleri yöneticileri diğer işletme yöneticilerine göre çalışanların özel problemleri hususunda daha ilgilidir.
Aile işletmelerinde aileden olmayan bireyler yönetici pozisyonlarına daha zor ulaşırlar.
Aile işletmelerinde nitelsiz aile bireylerinin çalışmasına izin verilir.
Aile işletmelerinde en iyi işlerde aile bireyleri çalışır.
Aile işletmelerinde çalışan aile bireylerinin maaşları aileden olmayan çalışanlara göre daha yüksektir.
Aile işletmelerinde çalışan aile bireyleri diğer çalışanlara göre imtiyazlara sahiptir.
Aile işletmelerinde işler bozulduğunda işten ilk çıkarılacak olanlar aile bireyi olmayan çalışanlardır.
Aile işletmelerinde çalışanlarla ilgili kararlarda performans temelli kriterler nadiren kullanılır
Aile işletmelerinde çalışan davranışına rehberlik etmek için yazılı politikalar nadiren kullanılır.

---

## Hava Taşımacılığı Sektöründe Rekabet Hukuku Kurallarının Uygulanması

### The Implementation of Competition Law in the Air Transport Sector

Yrd. Doç.Dr.Hülya GÖKTEPE\*

**Öz:** Avrupa Birliği'nde hava taşımacılığı sektöründe rekabet kurallarının uygulanması liberalleşme sürecinin başlamasıyla olmuştur. Rekabet hukuku liberalleşme sürecini desteklemek için kullanılmış ve havayolu şışletmelerinin serbest ve dürüst rekabeti sağlanmıştır. Türkiye'de de liberalleşme sürecine girilmesiyle havayolu şışletmeleri arasındaki rekabetin artması rekabet hukukunu gündeme getirmiştir.

*Bu çalışmanın amacı Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de hava taşımacılığına uygulanan rekabet hukuku kurallarının incelenmesi, farklılıkların ve benzerliklerin ortaya konulmasıdır.*

**Anahtar Kelimeler:** Rekabet Hukuku, Hava Taşımacılığı, Birleşme ve Devralmalar

**Abstract:** The competition rules are applied in the transportation sector in European Union due to the fact that liberalization process has started. The competition law is applied in order to support the liberalization process. As a result of the liberalization, a free and honest competition has increased between airline companies. Similarly, the liberalization process in the air transportation sector has also started in Turkey. Because of liberalization, the competition has increased. Therefore, the competition law has become a current issue in Turkey.

*The aim of this study is to analyze Competition law rules that is implemented in air transportation both in European Union and Turkey and to determine differences and similarities.*

**Key words:** competition law, air transportation, mergers and takeovers

---

\* Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yunusemre Kampüsü 26470 ESKİŞEHİR  
TEL: 0222 3350580 - 3512 E-mail: hulyagoktepe@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Hava taşımacılığı ulusal güvenlik ve kamu çıkarları tarafından etkilenen bir sektördür. Hava taşımacılığının diğer sektörlerle göre uluslararası yanının ağırlıklı olması baştan beri hava taşıma sektörünün uluslararası kurallara göre hareket etmesini gerekli kılmıştır. 7 Aralık 1944 tarihli Şikago Konvansiyonu uluslararası sivil havacılığın esaslarını evrensel düzeyde düzenleyen bir metindir ve ticari hava taşıyıcılarının hava trafik haklarına ilişkin uluslararası bir rehber niteliğindedir. Bu konvansiyonun birinci maddesine göre; her ülke kendi toprakları üzerindeki hava sahası üzerinde tam olarak egemenliğe sahiptir. Sonuç olarak tarifeli uluslararası hava taşımaları, hava sahası kullanılan devletin özel izni ya da bu devletin yetkili otoritesinin izni ile yapılabilir. Böylece uluslararası havacılık hizmetleri devletler arasında yapılan ikili anlaşmalar yoluyla yürütülmektedir (Blanco ve Houtte 1996, s.165).

Küreselleşme, özelleştirme, liberalleşme, deregülasyon ve açık gökler anlaşmaları<sup>1</sup> hava taşıma sektörünü yeni bir dönemin içine girmeye zorlamıştır ve bunun sonucunda hava taşımacılığında rekabet artmıştır. Uluslararası hava taşıma pazarındaki artan rekabet dünyayı tek bir küresel pazar haline getirmektedir. Havayolu işletmelerinin daha rekabetçi uluslararası bir çevrede yer alması sadece devletler arasındaki ikili anlaşmalar yoluyla sağlanamayacaktır, bu şekilde etkin rekabet zor görünmektedir (Cheng-Jui Lu 2003, s.25).

Artan uluslararası rekabet, havayolu işletmelerini farklı rekabet hukuku uygulamalarıyla karşı karşıya getirmiştir. Farklı rekabet kuralları ve farklı usul kuralları, yasal belirsizlik yaratmakta ve ticari ihtilafların artmasına yol açmaktadır. Bu nedenle, uyumsuzluk konuları ve farklılıkların erken tespit edilmesi önemlidir. Hem bu sebeple hem de Avrupa Birliği müktesebatına uyum çerçevesinde, bu çalışmada hava taşımacılığı sektörüne uygulanan Avrupa Birliği rekabet hukuku kuralları ile Türk rekabet hukuku kurallarının karşılaştırılması yapılmaktadır.

## 2. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE HAVA TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNE UYGULANAN REKABET HUKUKU KURALLARI

### 2.1. Pazarın Liberalleşmesi

#### 2.2.1. Tek havacılık pazarının yaratılması

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki hava taşımacılığına yönelik deregülasyondan etkilenen Avrupa Birliği, topluluk içinde tek bir hava taşımacılığı pazarı yaratabilmek ve hava taşımacılığı sektöründe daha liberal bir uygulamayı geliştirebilmek için 1987 yılında harekete geçmiştir (Giemulla, Schmid ve Mölls 1998, s.24).

Liberalleşme hareketinin öncesinde topluluk içi rotalar<sup>2</sup> pazara giriş kontrolünü ve kapasiteyi düzenleyen ikili anlaşmalar yoluyla yapıyordu ve hava taşımacılığı rekabet yönünden katı kurallarla düzenlenmişti. Liberalleşme ortak hava taşıma pazarına serbest rekabeti getirmiş ve rekabet hukukunun hava taşıma sektörüne uygulanmasını sağlamıştır.

---

1 ABD'nin 1990'lı yıllardan beri gerçekleştirdiği uluslararası ikili hava taşımacılığı anlaşmalarıdır.

2 Uçaklar tarafından izlenen yollar

Rekabet kurallarının hava taşımacılığında etkili olarak uygulanması tek başına bir amaç değildir. Rekabet hukuku kuralları özellikle liberalleşme sürecini desteklemek için kullanılmıştır. Rekabet kurallarının uygulanması ile liberalleşmenin ilerlemesine engel şirket davranışları önlenmiştir. Pazarda faaliyette bulunanların fiyat anlaşmaları yapmalarına izin verilmemiş; anlaşma yoluyla, pazara yeni girenlerin havaalanı ya da bilgisayar rezervasyon sistemi gibi altyapı hizmetlerinin dışında bırakılması gibi uygulamalarla pazara yeni girişlerin önlenmesi engellenmiştir. Böylece havayolu işletmelerinin serbestçe rekabet edebilmeleri sağlanmıştır.

Tek havacılık pazarının yaratılması ve havayolu taşımacılığının liberalleşmesi üç aşamada gerçekleşmiştir. 1987 yılında başlayan liberalleşme hareketi 1990 yılında ikinci aşamasına, 1992 yılında da üçüncü aşamasına geçmiştir. 14 Aralık 1987 de kabul edilen ilk liberalizasyon önlemleri paketiyle, ücretler, kapasite paylaşımı ve pazara giriş kurallarında esneklik getirilmiştir. Ayrıca AB sınırları içinde gerçekleşen sivil havacılık meselelerine topluluk kontrolü prensibi getirilmiştir. İlk paketin içinde hava taşıma pazarını liberalleştirmek için kabul edilen yasal düzenlemelerden ikisi, hava taşıma pazarında rekabet kurallarının uygulanması için komisyona yetki veren tüzüklerdi. Roma Antlaşmasının 81. ve 82. maddeleri<sup>3</sup> AB'de rekabeti düzenleyen temel hükümleri içermektedir. 3975/87 sayılı Konsey Tüzüğü<sup>4</sup>, hava taşıma sektöründe rekabet kurallarının (Roma Antlaşması'nın 81 ve 82. maddelerinin) uygulanmasını düzenlerken, 3976/87 Sayılı Konsey Tüzüğü<sup>5</sup> ise, Komisyon'a hava taşımacılığı sektöründeki belirli kategorideki anlaşma, uyumlu eylem ve kararlara grup muafiyeti verme yetkisi getirmektedir.

İlk liberalizasyon önlemleri paketi 1990'da ikinci paketin kabulüyle kuvvetlenmiştir. İkinci paket kapasite paylaşımı, rota ve slot tahsisi ve fiyatlamada daha fazla esneklik getirmiştir. Rekabet kuralları sadece topluluk içindeki uluslararası hava taşımacılığına yönelik olarak genişletilmiştir. İkinci paket kontrollü liberalleşmeye doğru diğer bir adım niteliğindedir. Bu dönemdeki tüzükler daha rekabetçi bir çevre yaratmayı amaçlamaktadır.

Üçüncü paket 1992 de kabul edilmiş ve bu paketle işletim lisansı, pazara giriş özgürlüğü (topluluk lisansını elinde tutan herhangi bir taşıyıcının topluluk içindeki bütün uluslararası rotalara girmesi), ücret tarifelerinin oluşturulması (üye ülkeler tarafından ücretler üzerindeki kontrolün kaldırılması) konularında önemli değişiklikler getirilmiştir. Üçüncü paket 1993 de yürürlüğe girmiş ve topluluk hava taşıyıcıları tam kabotaj haklarını 1 Nisan 1997'de almışlardır (Bael and Bellis 2005, s.1296). Bu nedenle ortak hava taşıma pazarının yaratılması esas olarak 1 Nisan 1997 de olmuştur, böylece AB ortak hava taşıma pazarı için yasal altyapı başarıyla tamamlanmıştır. Topluluk taşıyıcıları bütün AB rotalarında trafik haklarına, hizmet sağlama ve kuruluş özgürlüğüne sahip olmuşlardır. Topluluk hava taşıma pazarında kapasite ve ücret kısıtlamaları (doğal afetler hariç) kaldırılmıştır.

Üç paketle topluluk içinde tek ve liberalleşmiş hava taşıma pazarı yaratılmıştır. Topluluk hava taşıyıcıları için, topluluk içindeki iki havaalanı arasında kapasite, sıklık ya da fiyatla

---

<sup>3</sup> Roma Antlaşması'nın 85, 86, 87, 88 ve 89. maddeleri Amsterdam Antlaşması'yla 81, 82, 83, 84 ve 85. maddeler olarak numaralandırılmıştır.

<sup>4</sup> Council Regulation 3975/87 laying down the procedure for the application of the rules on competition to undertakings in the air transport sector, OJ 1987 L374/1

<sup>5</sup> Council Regulation 3976/87 on the application of Article [81(3)] of the treaty to certain categories of agreements and concerted practices in the air transport sector, OJ 1987 L374/9

ma konusunda herhangi bir kısıtlama olmaksızın, oluşturulan ortak kurallara göre uçuş yapmak mümkündür. Yeni düzenlemeler hava taşıma hizmetlerinde etkinlik ve topluluk havayolu endüstrisinde esneklik sağlamıştır. Böylece topluluk havayolları, müşterilerine daha rekabetçi hizmetler sunabilmektedir (Cheng Jui Lu 2003, s.34).

### 2.2.2. Liberalleşmenin üçüncü ülkelere genişlemesi

Tek havacılık pazarının tamamlanmasından sonra Komisyonun öncelikleri, topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki pazarların liberalleştirilmesine doğru yön değiştirmiştir. Üye ülkeler ve üçüncü ülkeler arasındaki hava taşıma hizmetlerini sağlayan trafik hakları 1944 Şikago Konvansiyonu ile düzenlendiğinden, ve bu konvansiyon uluslararası rotalarda ikili anlaşmaların kullanımını teşvik ettiğinden, bu sürecin Komisyon için daha zor olacağı beklenmekteydi.

Komisyonun başlıca endişelerinden biri, böyle ikili anlaşmaların kullanımı ile üye ülkelerin ulusal taşıyıcılarını kayırmalarıdır. Örneğin, ABD ve Fransa arasındaki ikili anlaşmalara göre, iki ülke arasındaki hava taşıma hizmetleri yürütülürken havayolu işletmelerinin tâbiyeti esas olarak alınacaktır. Bu durumda British Airways, Paris ve NewYork arasındaki rotalarda Air France ile rekabet edemeyecektir. Sonuçta Avrupa havacılık pazarındaki bütünleşme engellenmiş olacaktır.

1992'den beri Komisyon, üye ülkeler adına üçüncü ülkeler ile (başlangıçta da ABD ile) ikili hava taşıma sözleşmelerini görüşmek üzere yetki almak için araştırma yapmaktadır. Bununla birlikte üye ülkeler böyle bir yetkinin verilmesinde istekli davranmamışlardır. Buna rağmen Komisyon çalışmalarına devam etmiş ve AB ile üçüncü ülkeler arasındaki hava hizmeti anlaşmalarıyla ilgili birkaç yasa önerisinde bulunmuştur (Bael and Bellis 2005, s.1296). Bu önerilerden ilki Komisyona, üçüncü ülkeler ile görüşmeleri başlatmak için pazara giriş, ücretler, rekabet kurallarının uygulanması ve havacılık güvenliği ve emniyet standartlarıyla ilgili çeşitli konularda daha geniş yetki vermeyi içeriyordu. İkinci öneri, ikili anlaşmalarda bulunan tâbiyet esasının topluluk esası ile yer değiştirmesi suretiyle Komisyona yetki vermeyi içermekle birlikte, görüşme yapılacak ülkeler hakkında bilgilendirilmek için Komisyon ve üye ülkeler arasında işbirliği yapılmasını öneriyordu. Üçüncü öneri, hava hizmetleri anlaşmalarının uygulanması ve görüşmeleri ile ilgili tüzük için komisyonun önerisini temel alan, üye ülkeler ve üçüncü ülkeler arasındaki bireysel görüşmeler için yasal alt yapı yaratılmasını içeriyordu. İlk iki öneri<sup>6</sup> Haziran 2003 de, üçüncü öneride<sup>7</sup> Nisan 2004 de Konsey tarafından kabul edilmiştir.

AB, ayrıca İsviçre Konfederasyonu ile 1998 yılında bir anlaşma yapmış ve bu anlaşma 1 Haziran 2002'de yürürlüğe girmiştir. Hava taşıma sektörüyle ilgili bu anlaşmanın amacı, taraflardan herhangi birine kayıtlı havayolu taşıyıcıları için toplulukta herhangi bir nokta ile İsviçre arasındaki herhangi bir nokta arasında yer alan rotalarda hava trafik haklarının karşılıklı liberalizasyonunu sağlamaktır. AB, merkez ve doğu Avrupa ülkeleri ile görüşmelerine de devam etmektedir.

---

6 Press Release IP(03)806 of 5 June 2003

7 Press Release C(04)113 of 20 April 2004

## 2.2. Hava Taşımacılığı Sektöründe Rekabet Hukukunun Uygulanması

1958 yılında Roma Antlaşması yürürlüğe girdiğinde, Topluluk'ta hava taşımacılığına ilgi oldukça az iken, Topluluk'taki genişlemeyle birlikte bu bölgelerdeki ekonomik büyüme hava taşımacılığının sağladığı yararın artması sektöre verilen önemin artmasına neden olmuştur. Topluluk rekabet kurallarının hava taşımacılığına uygulanması ise diğer sektörler göre daha sonra gerçekleşmiştir (Hassu 2004, s.1). 1962'de kabul edilmiş olan 141 sayılı Konsey Tüzüğü<sup>8</sup>, ortak taşımacılık politikası oluşuncaya kadar bu sektörü, rekabet kurallarının uygulanmasına ilişkin 17/62 sayılı Tüzüğü<sup>9</sup> kapsamı dışında bırakmıştır (Blanco ve Houtte 1996, s.168). Konsey tüzüğü 141/62 nin sonucu olarak, hava taşımacılığında Roma Antlaşmasınının 81 ve 82. maddelerinin ihlalden şüphelenilmesi durumunda komisyonun araştırma yapmak, kararlar vermek ve cezaları uygulamak için doğrudan yetkisi yoktu (Jui Lui 2003, s.103). 1968 yılında çıkarılan 1017/68 sayılı Konsey Tüzüğü ile demiryolu, karayolu ve iç sulardaki taşımacılık 17/62 sayılı Tüzük kapsamına girmiştir. Hava ve deniz taşımacılığı ise bu tüzüğün kapsamı dışında bırakılarak, Antlaşma'nın 84 ve 85. maddeleri kapsamında kalmaya devam etmiştir. Roma Antlaşması'nın 81 ve 82. maddelerinin hava taşımacılığı sektörüne uygulanması için özel düzenlemelerin bulunmaması rekabet kurallarının uygulanması konusunda birçok sınırlamalara yol açmıştır. Bu sorun Komisyon'un 1987'de kabul ettiği ilk liberalizasyon önlemleri paketine kadar devam etmiştir (Goh 1997, s.61).

Komisyon'un 17/62 sayılı Tüzük kapsamındaki rekabet kurallarının uygulanmasına yönelik; soruşturma yürütme, ihlallere son verme, bireysel muafiyet verme gibi yetkilerini hava taşımacılığı sektöründe kullanabilmesi, 14 Aralık 1987 tarih ve 3975/87 sayılı Tüzüğün kabulü ile olmuştur (Hassu 2004, s.20).

Konsey Tüzüğü 3975/87 ve onu değiştiren tüzüklerde grup muafiyetlerinin yerine getirilmesi için ilgili prosedürün yokluğu nedeniyle, Bakanlar Konseyi tarafından 14 Aralık 1987 tarih ve 3976/87 sayılı Konsey Tüzüğü (2344/90, 2411/92 ve 411/2004 sayılı tüzüklerle değiştirilen) kabul edilmiştir. Bu tüzük, komisyona tüzüklerde listelenen belli anlaşma kategorilerinde grup muafiyetleri kabul etme yetkisini vermektedir (Cheng Jui Lu 2003, s.109).

Şimdiye kadar, hava taşımacılığında üç grup muafiyeti tanınmıştır, ancak bunların çoğu sona ermiştir. Herhangi bir üye ülke, gerçek ve tüzel kişi tarafından menfi tespit ve muafiyet başvurularında uygulanacak usul kuralları da 4261/88 sayılı Konsey tüzüğü<sup>10</sup> (komisyon tüzüğü 3666/93 ve konsey kararı 95/1 tarafından değiştirilen) tarafından düzenlenmiştir.

3976/87 sayılı Konsey tüzüğünün (2344/90 ve 2411/92 sayılı Konsey tüzükleri tarafından değiştirilen) diğer sektörlerde de mevcut olan grup muafiyetleriyle ilgili tüzüklerden küçük farklılıkları vardır. Bu farklılıklar şunlardır:

8 Council Regulation no.141/62 Exempting Transport from the Application of Council Regulation No.17.(1959-1962) OJ Spec.Ed.291.

9 Council Regulation no.17/62 First Regulation Implementing Article 85 and 86 of the Treaty. (1959-1962) OJ Spec.Ed. 87.

10 Council Regulation no. 4261/88 on the complaints, Applications and Hearings Provided for in Council Regulation No.3975/87 Laying down the Procedure for the Application of the Rules on Competition to Undertakings in the Air Transport Sector. (1988) OJ L376/10.



1. Diğer tüzükler sadece iki taraf arasındaki anlaşmalara ve uyumlu eylemlere uygulanır. 3976/87 sayılı Konsey tüzüğü ise çok sayıda tarafı içeren birlik kararlarına da uygulanır.

2. Hava taşımacılığını konu edinen grup muafiyeti tüzükleri geçmişe de etkilidir, grup muafiyetlerinin diğer sektörlerde geçmişe etkili olması ise, komisyonun takdir yetkisine ve yargılama yetkisi veren ayrıntılı maddelere bağlıdır.

3. Hava taşıma tüzüklerine göre, komisyon, muafiyetlerde ek yükümlülükler koyabilir.

Hava taşımacılığı sektöründe rekabet kurallarının uygulanmasına yönelik 14 Aralık 1987 tarih ve 3975/87 sayılı Konsey Tüzüğü, zaman içinde değişikliklere uğramış ve 26 Şubat 2004 tarihinde çıkarılıp 1 Mayıs 2004 tarihinde yürürlüğe giren 411/2004 sayılı Konsey Tüzüğü<sup>11</sup> ile -Roma Antlaşmasının 81(3) maddesi gereğince kabul edilen bireysel muafiyet kararlarına uygulanmaya devam edilecek 6(3). Maddesi haricinde- yürürlükten kaldırılmıştır.

26 Şubat 2004 tarih ve 411/2004 sayılı Konsey Tüzüğü, AB ve üçüncü ülkeler arasındaki hava taşımacılığına rekabet kurallarının uygulanmasıyla ilgili 3975/87 sayılı Konsey Tüzüğünü yürürlükten kaldırırken, 3976/87 sayılı Konsey Tüzüğü ile 1/2003 sayılı Konsey Tüzüğünde değişiklik yapmıştır. Yeni tüzük ile topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki hava taşıma hizmetlerinde de rekabet kuralları uygulanmaya başlanmıştır. 411/2004 sayılı Konsey Tüzüğü Roma Antlaşmasının 81 ve 82'nci maddesinin Topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki hava taşımacılığında uygulanmasına yönelik Komisyonun soruşturma yapma ve uygulama yetkisinin kapsamını genişletmiştir. Böylece Komisyon şimdi sadece Topluluk içi rotalarda değil, üçüncü ülkeler ile Topluluk arasındaki rotalarda da grup muafiyetleri verme yetkisine sahiptir.

Roma Antlaşmasının 81 ve 82'nci maddelerinin uygulanmasına yönelik kurallar şimdi 16 Aralık 2002 tarih ve 1/2003<sup>12</sup> sayılı Konsey Tüzüğü tarafından düzenlenmektedir. Bu tüzük Roma Antlaşmasının 81(3). maddesinin doğrudan uygulanmasını sağlarken Komisyon tarafından verilen bireysel muafiyetleri sona erdirmiştir. Komisyonun çalışma sistemini yeniden düzenlemiş ve muafiyet için bildirim zorunluluğunu ortadan kaldırmıştır. Bununla beraber 1/2003 sayılı Tüzük Komisyonun yetkileri ile ilgili bir değişiklik yapmamıştır. Komisyon yine belli anlaşma kategorilerine grup muafiyetleri verilmesiyle ilgili 3976/87 sayılı Tüzük tarafından yetkilendirilmiştir.

### 2.3. Hava Taşıma Sektöründe İlgili Pazar Kavramı ve Tanımı

Standart ilgili pazar tanımı aynı zamanda hava taşıma sektörüne de uygulanır. Fakat aşağıdaki sebepler nedeniyle, hava taşıma sektöründe pazar tanımı yapmak daha zor ve karmaşıktır (Cheng Jui Lu 2003, s.95):

---

<sup>11</sup> Council Regulation 411/2004 repealing Regulation 3975/87 and amending Regulations 3976/87 and 1/2003 in connection with air transport between the Community and third countries, OJ 2004 L68/1.

<sup>12</sup> Council Regulation (EC) no.1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, OJ L1, 4.1.2003

- Hava taşıma hizmetlerinin koşullarına göre, hava taşıma sektöründe ilgili pazar iki havaalanı arasındaki rotada yer alan bütün tarifeli hizmetlerden oluşur. Hava taşıma sektöründe her bir bireysel rota pazarı, kalkış noktası/ varış noktası kavramından dolayı her bir hava taşıyıcısı tarafından yerine getirilen çift hizmet anlamına gelir. Bu yüzden, ilgili hizmet pazarı, ilgili coğrafi pazarla yakından bağlantılıdır ve hizmet pazarı kısmen coğrafi terimlerle tanımlanabilir.
- Tarifeli hava taşıma hizmetleri iki şehir arasındaki rotalarda sağlanmasına rağmen, biletlerin satılması ve her bir rotanın sonunda taşıma sözleşmelerinin düzenlenmesi taşıyıcılar ve onların çok geniş bir alana yayılmış acentaları tarafından yapılır. Hava taşıma hizmetlerinin satıldığı bu alan, hava taşıma hizmetlerinin yerine getirildiği alandan farklıdır. Bu yüzden, ürün olarak iki havaalanı arasındaki taşıma hizmetleri tanımlanırken bunun dikkate alınması gerekir.
- Rekabet karşıtı amaçlar için ilgili pazar, sorunun ortaya atılma şekline bağlıdır. Bu yüzden pazar dar olarak da tanımlanabilir: örneğin, belirli bir sınıf ya da sadece iki havaalanı gibi. Aktarmalı uçuşların ya da daha büyük bir coğrafi alanın dahil edilmesiyle geniş olarak da tanımlanabilir.
- Havayolu ittifakları sözkonusuysa, geniş ölçüde farklı fakat bağlantılı hizmetlerin sunulduğu ve diğer taşıma şekilleri tarafından etkilenebilen pazarlar da dahil edilebilir.

### 2.3.1. Hava Taşıma Sektöründe İlgili Hizmet Pazarı

ATAD'ın hava taşımacılığında ilgili pazar tanımı "Ahmed Saeed davası<sup>13</sup>" adıyla anılan mahkeme kararında bulunabilir. Bu davada, mahkeme ilgili pazarı bir ya da birden fazla rota olarak tanımlamıştır. Bunun dışında, mahkeme taşımanın diğer şekillerini de pazar içinde değerlendirmiştir. Başlama noktası/bitiş noktası kavramına göre, hava taşıma sektöründe sadece belirli pazarlarda yoğunlaşma eğilimi vardır. Komisyon, belli bir tüketici sınıfının özel taleplerini ayrı bir pazar olarak tanımlamıştır, örneğin, zamana duyarlı yolcular (iş amaçlı seyahat eden yolcular) ya da fiyata duyarlı yolcular (gezi amaçlı seyahat eden yolcular) gibi. Bunlardan ayrı olarak havayolu hizmetleri tüketicilere havayollarının kendileri tarafından ya da seyahat acentaları yoluyla pazarlanır. Bu yüzden hava taşımacılığında ilgili hizmet pazarı aynı zamanda belirli havaalanı altyapısı ya da bilgisayarlı rezervasyon sistemleri temeline dayalı olarak da tanımlanır.

### 2.3.2. Hava Taşıma Sektöründe İlgili Coğrafi Pazar

Hava taşıma sektöründe ilgili coğrafi pazar rota temel alınarak tanımlanmıştır. "Lufthansa/SAS alliance davası<sup>14</sup>" örneğinde, Komisyon, coğrafi pazarın rota temelinde tanımlandığını işaret etmektedir. Bu davada Komisyon a) İskandinavya ve Almanya arasındaki herhangi bir hub havaalanının<sup>15</sup> da dahil olduğu bütün rotaları ve b) İskandinavya ve Almanya'yı birbirine bağlayanlar dışındaki rotaları göz önünde bulundurmıştır.

Bundan farklı olarak Komisyon, aynı zamanda ilgili pazarı doğrudan ve aktarmalı rotalı

---

13 Case 66/86, Ahmet Saeed Flugreisen and Silver Line Reisebüro GmbH v. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. (1989) ECR 803.

14 Commission Decision of 16 January 1996 Relating to a Proceeding Pursuant to Article 85 of the EC Treaty and Article 53 of the EEA Agreement, IV/35.545, LH/SAS (1996) OJ L54/28.

15 Yolcuların gidecekleri yerlere aktarılacakları merkez havaalanı

hava taşıma hizmetlerini temel alarak da tanımlamıştır. Uzun mesafeli uçuşlarda, ilgili havaalanları arasındaki aktarmalı uçuşlar, doğrudan uçuşların yerine kullanılabilir. Bir rotadaki hava taşıma hizmeti, sıklıkla çok sayıda coğrafi alan üzerinden sağlanır. Örneğin Transatlantik hava hizmeti, Avrupa ve Kuzey Amerika hava sahalarının karışımıdır. Hizmetin coğrafi genişliği ve sunulduğu pazar birbirine karıştırılmamalıdır. Ayrıca, komisyon henüz havaalanı ve havzasını bir coğrafi pazar olarak tanımlamamıştır. Kalkış ve varış noktaları arasındaki herhangi bir hub havaalanı, çeşitli havaalanlarından sunulan hizmetlerin doğasına bağlı olarak birbirinin yerine kullanılabilir. Lufthansa/SAS/BMI havayolu işbirliği olayında, beş Londra havaalanı, Frankfurt ana havaalanı ve Frankfurt-Hahn havaalanının yerine kullanılabilir diye düşünülmektedir.

#### **2.4. Hava Taşımacılığı Sektöründe Roma Antlaşmasının 81 ve 82'nci Maddelerinin Uygulanmasına Yönelik Olarak Çıkarılan Rekabet Tüzüklerinin Kapsamı**

Liberalizasyon önlemlerinin kapsamına paralel şekilde, birinci ve ikinci liberalizasyon önlemleri paketinde rekabet tüzüklerinin coğrafi kapsamı, üye ülkelerin havaalanları arasındaki uluslararası hava taşımacılığı ile sınırlıydı. Üçüncü paket ile birlikte, üye ülkelerin her birinin kendi havaalanları arasındaki taşımacılık rekabet tüzükleri kapsamına girmiştir. Böylece herhangi bir üye ülkede gerçekleşen hava taşımacılığı Komisyon'un yetkisine giren bir alan olmuştur. Rekabet tüzüklerinin uygulanabilmesi için, rekabeti kısıtlayıcı eylemin Topluluk sınırları içinde yapılması koşulu aranmakla beraber, taşıyıcıların Topluluk ülkelerine kayıtlı olması gerekmez. Üçüncü ülkelerde kayıtlı taşıyıcıların Topluluk içindeki faaliyetleri de rekabet tüzükleri kapsamındadır (Blanco ve Houtte 1996, s.170). Son yapılan değişiklikler ile Komisyonun rekabet kurallarını uygulama yetkisinin kapsamı genişletilmiştir. 26 Şubat 2004 tarihli 411/2004 sayılı Konsey Tüzüğü'nün<sup>16</sup> kabulü ile, Topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki hava taşımacılığı hizmetleri şimdi rekabet tüzükleri kapsamındadır. Bunun anlamı Komisyonun topluluk ve üçüncü ülke havaalanları arasındaki rotaları etkileyenler de dahil olmak üzere bütün havayolu işbirliklerine rekabet kurallarını uygulayabilmesidir.

Rekabet tüzükleri hava taşımacılığı hizmetinin niteliksel özellikleri açısından bakıldığında, programlı ya da charter (charter)<sup>17</sup> yolcu ve yük taşımacılığı ile birlikte tüm hava taşımacılığı türlerine uygulanmaktadır. Ancak, hava fotoğrafçılığı gibi başka bir işe bağlı olarak yapılan hava taşımacılığı, bağlı olduğu iş kapsamında ele alınarak değerlendirilmektedir. Hava-kara taşımacılığını içeren karma taşımalarda ise kara taşımacılığı 1017/68 sayılı tüzük kapsamına girerken hava taşımacılığı bu sektöre yönelik olarak çıkarılan rekabet tüzükleri kapsamında kalmaktadır. Komisyon, hava taşımacılık hizmetine destek olan bilet pazarlama faaliyetleri, bilgisayarlı rezervasyon sistemleri ve havaalanı yer destek hizmetleri gibi alanlardaki anlaşma ve eylemleri hava taşımacılığına yönelik rekabet tüzüğü kapsamında değil, 17/62 sayılı Tüzük kapsamında ele almıştır (Blanco ve Houtte 1996, s.172).

---

16 Council Regulation 411/2004 repealing Regulation 3975/87 and amending Regulations 3976/87 and 1/2003 in connection with air transport between the Community and third countries, OJ 2004 L68/1.

17 Charter taşımacılık havayolu işletmelerinin uçaklarını turizm şirketlerine ya da başkalarına kiraya vermeleri yoluyla gerçekleşen hizmetlerdir.

## 2.5. Hava Taşımacılığı Sektöründe Grup Muafiyetleri

1987 yılında sivil havacılık paketinin içinde yer alan 14 Aralık 1987 tarih ve 3976/87 sayılı Konsey Tüzüğü<sup>18</sup>, komisyona şu ana kadar topluluk içi rotalarda hava taşıma sektöründe belli anlaşma kategorilerine grup muafiyetleri verme yetkisini veriyordu. Bu tüzük ile Komisyon, Tüzük'te belirtilen konulardaki anlaşma, karar ve uyumlu eylemlerin Roma Antlaşması'nın 81(3).madde muafiyetinden yararlanmasına yönelik olarak Tüzük çıkarabilme yetkisine sahiptir. İlgili tüzük, topluluk ve üçüncü ülkeler arasında hava taşımacılığında komisyonun yetkisini genişleten 411/2004 sayılı Konsey Tüzüğü tarafından değiştirilmiştir. Değişiklik ile komisyona topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki rotalarda da belli anlaşma kategorilerine, kararlara ve uyumlu eylemlere grup muafiyetleri verme yetkisi tanınmıştır.

3976/87 sayılı Konsey tüzüğünün ikinci maddesine göre; komisyon, aşağıdaki amaçlardan herhangi birisini taşıyan anlaşmalar, kararlar ve uyumlu eylemlere ilişkin grup muafiyetleri kabul edebilir (Bael ve Bellis, 2005, s.1302):

- \* bir hava hizmetinin ortaklaşa planlanması ve programların koordinasyonu
- \* programlı hava hizmetleri ile yük ve yolcu ve bagaj taşıma tarifeleri hakkında danışma düzenleme
- \* yeni bir hatta programlı bir hava hizmetinin ortaklaşa yapılması
- \*havaalanlarında slot tahsisi ve havaalanı programlaması (Topluluk havaalanları arasında hava hizmetleriyle ilgili slot tahsisi ve havaalanı programlaması )
- \* hava taşımacıları tarafından ortak satınalma, geliştirme ve tarifelerin yapılması, rezervasyonlar ve bilet kesme ile ilgili bilgisayarlı rezervasyon sisteminin işletilmesi.

Yolcu taşıma tarifeleri hakkında danışma ve slot tahsisi ve havaalanı programlama ile ilgili anlaşmalar, kararlar ve uyumlu eylemler rekabeti kısıtlama eğilimindedir ve üye ülkeler arasındaki rekabeti etkiler. Buna rağmen böyle anlaşmalar, kararlar ve uyumlu eylemler hava yolu işletmeleri ve havayolu yolcuları için faydalı olabilir. Bu nedenle 3976/87 sayılı Konsey Tüzüğüne dayanılarak, hava taşımacılığı sektöründeki bazı anlaşma, karar ve uyumlu eylemlerin Roma Antlaşmasının 81 ve 82'nci maddelerinin uygulanmasından muaf tutulmasına ilişkin olarak, 25 Haziran 1993 tarihinde 1617/93 sayılı Komisyon Tüzüğü<sup>19</sup> çıkarılmıştır. Bu tüzüğün adı "ortak planlama ve programların koordinasyonu, ortak faaliyetler, yolcu ve yük taşıma tarifeleri hakkında danışma ve slot tahsisi ile ilgili konularda yapılan anlaşma ve uyumlu eylemlere Roma Antlaşmasının 81(3) maddesinin uygulanması ile ilgili 1617/93 sayılı Komisyon Tüzüğü"dür. Topluluk havaalanları arasındaki hava taşımacılığı hizmetleri için slot tahsisi ve taşıma tarifeleri hakkında danışma ile ilgili belli anlaşmalar, kararlar ve uyumlu eylemlere Antlaşmanın 81(1). maddesi uygulanmıyordu. İlgili Komisyon Tüzüğü'ne göre hava taşıma sektörü ile ilgili olarak şimdiye kadar üç ayrı grup muafiyeti çıkarılmıştır.

18 Council Regulation 3976/87 on the application of Article [81(3)] of the treaty to certain categories of agreements and concerted practices in the air transport sector, OJ 1987 L374/9

19 Commission Regulation 1617/93 on the application of Article [81(3)] of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning on joint planning and coordination of schedules, joint operations, consultations on passenger and cargo tariffs on scheduled air services and slot allocation at airports, OJ 1993 L155/18

Bunlar;

- ortak planlama ve koordinasyon, ortak faaliyetler ve gelir paylaşımı, slot tahsisi ve taşıma tarifeleri hakkında danışma ile ilgili teşebbüsler arası anlaşmalar, kararlar ve uyumlu davranışlar;
- bilgisayarlı rezervasyon sistemleriyle ilgili teşebbüsler arası anlaşma kategorileri;
- yer destek hizmetleriyle ilgili belirli kategorideki anlaşmalardır.

Bu muafiyetlerden sadece, yolcu tarifeleri hakkında danışma ile slot tahsisi ve havaalanı programlama ile ilgili muafiyetin süresi uzatılmış, diğerleri sona ermiştir (Bael and Bellis 2005, s.1303). Komisyon topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki uluslararası hava taşımacılığıyla ilgili havayolu anlaşmaları, kararları ve uyumlu eylemlere ilişkin grup muafiyeti verme yetkisini elde etmesine rağmen, ilgili Tüzük 1617/93, sadece topluluk içindeki hava taşımacılığında uygulanmıştır. 1617/93 sayılı Komisyon Tüzüğü'nün süresi 30 Haziran 2005 de sona ermiştir.

2004 yılının haziran ayında Komisyon, 1617/93 sayılı Tüzüğü'nün yenilenmesi, sona erecek, aynen muhafaza edilecek ve genişletilecek grup muafiyetlerinin belirlenmesi amacıyla bir toplantı yapmıştır. Üye ülkeler, havayolu işletmeleri, seyahat acentaları ve tüketici gruplarından görüşler alınmıştır. Bu toplantının ve 1/2003 sayılı Konsey Tüzüğü'nün<sup>20</sup> doğrudan uygulanabilen muafiyet sistemi sonucunda, topluluk havaalanları arasındaki hava taşımacılığı hizmetlerinde slot tahsisi ve havaalanı programlaması hakkında danışma anlaşmaları ya da yolcu ve bagaj taşıma tarifeleri hakkında danışma anlaşmalarının tüzük tarafından düzenlenmesine gerek olmadığı kararına varılmıştır. Bununla birlikte hava taşımacılığı sektörüne yeni duruma adapte olmaları ve Roma Antlaşmasınının 81. maddesiyle uyumlu anlaşmaları ve eylemleri kendilerinin belirlemesi ve gerekirse düzeltmeleri için yeterli zaman verilmiştir. 1617/93 sayılı Komisyon Tüzüğü sona erdiğinden geçiş sürecinde yeni grup muafiyeti düzenlemelerinin kabul edilmesinin gerekli olduğu belirtilmiştir.

Yolcu taşıma tarifeleri ve havaalanlarında slot tahsisi konusunda danışma ile ilgili muafiyetlere yönelik olarak komisyon, taslak bir tüzük hazırlamış ve 18 Şubat 2006<sup>21</sup> da yayınlara görüşe sunmuştur. Bu tüzük henüz yürürlüğe girmemiştir.

Taslak Tüzüğe göre; slot tahsisi ve havaalanı programlaması hakkındaki anlaşmalar havaalanı kapasitesinin etkili kullanımını sağlar, hava trafik kontrolünü kolaylaştırır ve havaalanlarından hava taşımacılığı hizmetlerinin artmasına yardımcı olur. Rekabetin ortadan kalkmaması için farklı havaalanlarından giriş mümkün olmalıdır. Açıklık ve güvenliğin sağlanabilmesi için anlaşmalar görüşmelere katılan ilgili bütün havayolu işletmeleri tarafından kabul edilmeli ve tahsis ayrımcılık olmadan ve açıklık temelinde yapılmalıdır.

Topluluk içinde yer alan havaalanları arasında verilen hava taşımacılığı hizmetlerinde Slot tahsisi ve havaalanı programlama hakkında danışmayla ilgili grup muafiyetleri 31 Aralık 2006 tarihine kadar uzatılmıştır. Bu tarihten sonra hava taşımacılığı sektöründeki teşebbüs

---

20 Council Regulation (EC) no.1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, OJ L1, 4.1.2003

21 Draft Commission Regulation on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning consultations on passenger tariffs on scheduled air services and slot allocation at airports, 2006/C 42/05, Text with EEA relevance.

ler, anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliği kararlarının Roma Antlaşmasının 81(3). maddesindeki koşulları sağlayıp sağlamadığını kendileri belirleyeceklerdir.

Topluluk havaalanları arasındaki hava taşımacılığı hizmetlerinde yolcu ve bagaj taşıma tarifeleri hakkında danışma ile ilgili grup muafiyeti de 31 Aralık 2006 tarihine kadar uzatılmıştır. Bu tarihten sonra hava taşımacılığı sektöründeki teşebbüsler, anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliği kararlarının Roma Antlaşmasının 81(3). maddesindeki koşulları sağlayıp sağlamadığını kendileri belirleyeceklerdir.

Topluluk ve üçüncü ülkeler arasındaki rotalarda yolcu tarife danışmaları ile ilgili grup muafiyeti ise 30 Haziran 2008 tarihe kadar uzatılmıştır.

Yolcu taşıma tarifeleri hakkında danışmayla ilgili muafiyet katı kurallara tabidir. Tarife tespitinin kapasiteyle değil, sadece hava taşıma ücretleriyle ilgili olması gerekir. Danışma interlining<sup>22</sup> için imkan vermemelidir; Tespit edilen yolcu taşıma tarifeleri tâbiyet ve vatandaşlık ayrımı yapmadan uygulanmalıdır; danışmaya katılım gönüllü olmalı ve bütün hava taşıma işletmelerine açık olmalıdır; danışma katılımcıları bağlayıcı olmamalıdır; acentaların hakları (ücretleri, karşılıkları) ya da yolcu taşıma tarifeleri ile ilgili diğer unsurlar üzerinde herhangi bir danışma olmamalıdır; nihayet tarifelerin doldurulmasının gerekli olduğu yerde, her bir katılımcı danışmaya konu olmayan tarifeleri bireysel olarak uygulayabilmektedir. Ek olarak, Komisyon ve üye ülkelerin tarife danışma için gözlemci göndermesine izin verilmelidir.

## 2.6. Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü'nün Hava Taşımacılığı Sektörüne Uygulanması

Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü Roma Antlaşmasının 81 ve 82. maddesinin tersine başından beri topluluk ve üçüncü ülke rotaları arasındaki birleşmeleri de kapsamaktadır. Hava taşımacılığı sektöründeki birleşmeler de Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü'nün şartlarını yerine getirmek durumundadır.

Komisyon Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü'nde 20 Ocak 2004 tarihinde kapsamlı bir reform gerçekleştirmiş ve yeni kurallar 1 Mayıs 2004 tarihinde yürürlüğe girmiştir<sup>23</sup>. Yeni düzenleme ile komisyonun karar verme sürecini, soruşturma yetkisini basitleştirmek, rekabet otoriteleri ile işbirliğini geliştirmek amaçlanmıştır.

Yeni tüzükte yer alan kıstas uyarınca hedef olan yoğunlaşmalar, ortak pazarda veya onun önemli bir kısmında etkin rekabeti önemli ölçüde etkileyecek ve özellikle sonuç olarak bir hakim durum yaratacak veya var olan bir hakim durumu güçlendirecek yoğunlaşmalardır.

Topluluk boyutunda bir birleşmede ciro eşiklerinin belirlenen amaçları karşılayıp karşılamadığının tespitinde Komisyonun Swissair/Sabena<sup>24</sup> ve British Airways/Air Libertè<sup>25</sup> kararları öğretici olmuştur. Hava taşımacılığı sektöründe coğrafik olarak eşiklerin belirlenmesi karışıktır bu nedenle özel kurallar uygulanır. Coğrafi olarak ciro eşiklerini belirlemek için Komisyon üç metoddan yararlanır (Bael and Bellis 2005, s.770):

22 Yolcunun tek bir biletle birden fazla havayolu işletmesiyle yolculuğuna izin veren sistem. Yolculuğunun farklı bölümleri için farklı havayollarını kullanan bir yolcunun her iki seyahatini de kapsar.

23 Council Regulation (EC) No.139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the "Merger Regulation"), OJ 2004 L24/1.

24 Swissair/SABENA(II), M.616, 1995.

25 British Airways/Air Libertè, M.857,1997.

- “50-50” metodu ( kalkış ve varış noktalarındaki ülkelere 50-50 temeline göre tahsis edilen her bir rota üzerinde meydana getirilen ciro/devir)
- satış noktası metodu (biletlerin satıldığı ülkeye tahsis edilen hava taşıma hizmetlerinden ortaya çıkan ciro)
- son varış noktası metodu (varış noktasına göre tahsis edilen hava taşıma hizmetlerinden ortaya çıkan ciro).

Kararlarında Komisyon bu metodlardan hangisinin kabul edilmesini gerektiğini hiçbir zaman belirtmemiştir ve bu metodlardan birini diğerine tercih etmediğini açıkça ifade etmiştir. Buna göre Topluluk boyutundaki bir birleşme bu metodlardan birisi seçilerek incelenecektir. Air France/Sabena (M.157, 1997) davasında Komisyon, hava taşımacılığı hizmetinin sınırlararası karakterini en iyi yansıtan metod olması nedeniyle 50-50 metodunu tercih ettiğini açıklamıştır. (Bael and Bellis 2005, s.770-771).

Hava taşımacılığı sektöründe 4064/89 sayılı Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü'nün<sup>26</sup> uygulanmasında, Komisyonun başlangıç noktası ilgili pazarın tanımlanmasıdır. İlgili ürün pazarını tanımlamak için, komisyon başlangıç ve varış noktaları arasındaki her kombinasyonu ele alarak işe başlamakta ve bu başlangıç ve varış noktaları arasında seyahat eden tüketicilere sunulan farklı seçenekleri değerlendirmektedir. Komisyon sadece ilgili havaalanları arasındaki doğrudan uçuşları değil aynı zamanda bu doğrudan uçuşların yerine geçebilecek diğer taşıma alternatiflerini de değerlendirmektedir. Komisyon'un Air France/KLM<sup>27</sup> olayında işaret ettiği gibi, bu seçeneklere aşırı uçuş bölgesi içindeki ilgili havaalanları ile diğer havaalanları arasındaki doğrudan uçuşlar, ilgili havaalanları arasındaki aktarmalı uçuşlar ya da taşımanın diğer şekilleri (örneğin, karayolu, tren ve deniz yolu) de dahildir. Bu seçeneklerden birinin doğrudan rotaların yerine kullanılabilmesi seyahat zamanı, hizmet sıklığı ve farklı fiyat seçenekleri gibi çok yönlü faktörlere bağlıdır, ancak sonuçta rota temelinde karar verilecektir. Kalkış ve varış noktalarının değerlendirilmesine ilave olarak, komisyon aynı zamanda iki farklı yolcu tipine (zamana duyarlı olup olmamasına bağlı olarak) bağlı talepleri de dikkate almaktadır (Bael and Bellis 2005, s.1308).

Hava taşıma sektöründe, temel olarak alınan Ahmed Saeed Davasına göre, birleşmelerde ilgili coğrafi pazar, belirli bir rota ya da her bir durumun özelliğine göre birbirlerinin yerine kullanılabilen birden fazla rota temel alınarak tanımlanmıştır.

Tüzük, Toplulukta rekabet yapısını etkileme açısından bütün yoğunlaşmaların (birleşmeler ve belli joint venturalar da dahil) etkili bir biçimde kontrolünü sağlayacak şekilde düzenlemeler getirmiş bulunmaktadır.

Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü Komisyonun Topluluk boyutundaki bütün birleşmeleri inceleme yetkisi verir. Tüzükte yer almamasına rağmen, belirlenen ciro eşiklerini aşıyorsa Komisyon AB dışında meydana gelen bir birleşmeye de Tüzüğü uygulayabilecektir. Böylece bir birleşme topluluk boyutunda ise birleşen taraflar AB ülkeleri vatandaşları olmasa bile Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü uygulanabilecektir. Tüzüğün bulunduğu memleketin kanunları dışında uygulanmasında, uluslararası hukuk prensipleri temel olarak alınmıştır.

---

<sup>26</sup> Council Regulation No.4064/89 on the Control of Concentrations between Undertakings (1990) OJ. L257/14

<sup>27</sup> Case M3280, Air France/KLM 2004, Press Release IP(04)194 of 11 February 2004

Komisyonun, AB ülkeleri dışındaki şirketlerin oluşturduğu birleşmelere ilgili tüzüğü uygulamasına hava taşımacılığı sektöründe verilecek en güzel örnek Boeing/McDonnell Douglas<sup>28</sup> birleşmesidir. AB içinde hiçbir üretim tesisi olmayan iki Amerikan şirketinin birleşme kararında Birleşmelerin Kontrolü Tüzüğü uygulanmıştır. Komisyon yaptığı değerlendirmede, AB (ve dünya) deki ciro eşiklerine göre birleşmeyi incelemiş ve birleşen tarafları ikaz etmiştir. AB içinde yeterli miktarda işin yapılmış olması Komisyona inceleme yapma yetkisini vermiştir. Soruşturma sonucunda, Komisyon önerilen birleşmenin büyük ticari jet motoru pazarında Boeing'in mevcut hakim durumunu daha da kuvvetlendireceği sonucuna varmıştır. Bununla birlikte, Boeing tanımlanan rekabet problemlerini çözmek için Komisyona taahhütlerde bulunmuş; Komisyon Boeing'in taahhütlere uyması şartıyla bu birleşmeyi kabul etmiştir (Bael and Bellis 2005, s.775). Boeing'in taahhütleri devralınan şirketin 10 yıl süreyle ayrı bir hukuki varlık olarak muhafaza edileceği, ilave özel anlaşmalara girilmeyeceği, genel olarak patent lisansları verileceği, uygun telif hakları temeline dayanılacağı gibi taahhütlerdir.

ABD ve AB rekabet otoriteleri arasındaki resmi işbirliği 1991 de yapılan AB/ABD Rekabet Anlaşması'ndan beri devam etmektedir. Rekabeti bozan durumlar için büyük ölçüde işbirliği içinde hareket edilmesine rağmen arada sırada anlaşmazlıklarda olmaktadır. Bunun en çarpıcı ve en dikkat çekici örneği GE/Honeywell<sup>29</sup> davasıdır. General Electric ve Honeywell şirketleri arasındaki birleşme kararı, ABD rekabet otoriteleri tarafından onaylanırken AB Komisyonu tarafından AB Rekabet Hukuku ile uyumsuz olduğu gerekçesiyle onaylanmamıştır. Birleşme kararı, lider uçak motoru üreticisi GE'nin lider havacılık ürünleri üreticisi Honeywell'i devralmasını içermektedir. Komisyon önerilen devralmanın GE'nin büyük jet motoru pazarındaki hakim durumunu güçlendireceği ve havacılık ürünleri pazarında hakim durum yaratacağı sonucuna varmıştır. Komisyon özellikle Honeywell'in, GE'nin finansal gücünden faydalanacağı (GE sermayesi yoluyla), GE'nin havaracı satın alma, finanse etme ve leasing hizmetleri yoluyla ve indirimli ürün zincirleri yoluyla dikey birleşmeler için potansiyel oluşturacağı kanaatine varmıştır. Komisyonun kararı ABD rekabet otoriteleri tarafından eleştirilmiştir. Onlara göre; GE zaten büyük jet motoru pazarında hakim durumdadır ve birleşme ne bu hakim durumu güçlendirir ne de havacılık ürünleri pazarında hakim durum yaratır. Honeywell'in rakipleri finansal olarak sağlam yapıdadır, karşı strateji izleyebilirler. Honeywell'in ana müşterileri olan Boeing ve Airbus şirketleri de pazarda yoğun bir rekabet içindedirler. GE/Honeywell işlemi sonucunda ABD rekabet otoriteleri tarafından yapılan açıklamalara göre, ABD ve AB arasında aykırı birleşmeler ve bunların etkileri üzerine büyük bir fikir ayrılığı ortaya çıkmıştır. AB'nin aykırı birleşmelere yaklaşımı, ABD rekabet politikasının temel ilkeleri ile çelişmektedir. ABD rekabet hukuku rakipleri değil rekabeti korumaktadır (Bael and Bellis 2005, s.175, 881,882).

---

<sup>28</sup> Boeing/McDonnell Douglas, M.877, OJ 1997 L336/16

<sup>29</sup> GE/Honeywell, M.2220, OJ 2004, L48/1; Currently under appeal



### 3. TÜRKİYE'DE HAVA TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE REKABET HUKUKUNUN UYGULANMASI

#### 3.1. Pazarın liberalleşmesi için sivil havacılık mevzuatında yapılan ve yapılması gereken değişiklikler

Türkiye’de, Türk özel havayolu şirketlerinin iç hat uçuşları Türk sivil havacılık mevzuatına göre yapılırken dış hat uçuşları ikili hava ulaştırma anlaşmaları çerçevesinde ve ülkemizin üye olduğu Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü’nün (ICAO) düzenlemelerine ve tavsiye kararlarına göre yapılmaktadır. Tarifeli dış hat yolcu ve yük taşımacılığı pazarında yer alabilmek için, Türkiye tarafından imzalanan ikili ve çok taraflı anlaşmalar belirleyici iken, dış hat tarifersiz seferler için ise ilgili taşıyıcıların iki ülkenin sivil havacılık otoritelerinin onayını alması gerekmektedir.

Hava taşımacılığının liberalleşmesi yönünde ilk adım 1983 yılında çıkarılan 2920<sup>30</sup> sayılı Sivil Havacılık Kanunu ile atılmıştır. Bu kanun ile özel sektöre sivil havacılık faaliyetlerinde bulunma hakkı tanınarak sektör bir bakıma liberalleşmiştir. Bunun sonucunda 1980’li yılların sonlarına doğru yeni havayolu işletmeleri kurularak pazara girmiştir<sup>31</sup> (Gerede 2003, www.dunyagazetesi.com.tr).

İkinci adım 2001<sup>32</sup> yılında 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanununda fiyat tarifeleri konusunda ilgili maddenin değiştirilmesi ile atılmıştır. 2920 sayılı Kanunun 25.maddesinde belirtilen: “ruhsat sahibi; kur uygulamaları hariç olmak üzere uçuş ve ücret tarifelerini, Ulaştırma Bakanlığının onayını almadan ve asgari 15 gün önce üçüncü kişilere duyurmadan yürürlüğe koyamaz.” hükmü, 26/4/2001 tarih ve 24384 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 4647 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu’nda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile: “Ruhsat sahibi, ücret tarifeleri ile birlikte uygulama tarihini ticari, mali ve ekonomik koşullara uygun olarak belirler ve yürürlüğe koymadan üç gün önce üçüncü kişilere duyurur. Uçuş tarifeleri, ruhsat sahibi tarafından belirlenir ve Ulaştırma bakanlığınca onaylandıktan yedi gün sonra yürürlüğe girer.” şeklinde değiştirilmiştir. Bu değişiklik, Ulaştırma Bakanlığının havayollarının fiyat tespitlerine müdahalesini kolay kılan önceki duruma göre, havayollarının fiyat belirlemeleri konusunda daha özgür davranmaları bakımından rekabeti olumlu yönde etkileyici olmuştur.

Havayolu işletmeleri fiyat tarifelerini kendileri belirleyecek Bakanlığın onayını alarak uygulamaya koyacaklardır.

AB’de 2409/92 sayılı Konsey Tüzüğü ile havayollarının fiyat tarifelerini serbestçe belirleyebilmeleri olanağı getirilmiş ve ücretlerin ilgili ülke otoritelerine onaylatılması zorunluluğu kaldırılmıştır. AB otoriteleri sadece aşırı yüksek ya da düşük buldukları tarifelere müdahale edebileceklerdir. (Hassu 2004, s.61).

30 2920 Sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu, RG 19/10/1983, Sayı:18196

31 1980’li yıllardan sonra kurulan ve daha sonra kapanan özel havayolu işletmeleri şunlardır:Toros, Talia, Tur Avrupa, Akdeniz, Bosphorus, Boğaziçi, THT, Sunways, GTI, Haliç Havayolları, Tayfun Air, Green Air, Nobel Air, Birgen Air, Holiday Air, Suntan Air, VIP Air, İstanbul Havayolları (İzer, 2002, s.113).

32 RG 26/4/2001 Sayı:24384

2920 sayılı Kanun özel sektörün pazara girmesine olanak tanırken, izleyen yıllarda iç hatlar tarifeli seferlerine bazı düzenlemeler getirilmiştir. Örneğin, havayolu işletmelerinin hangi şehir çifti pazarlarına girebilecekleri, hangilerine giremeyecekleri Ulaştırma Bakanlığının değerlendirmesine tabi tutulmuştur (Gerede 2003).

2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu'nun 18. maddesine göre: "Gerçek ve tüzel kişilerin ticari amaçla ücret karşılığında hava araçlarıyla yolcu veya yük veya yolcu ve yük taşımaları ile ticari amaçla diğer faaliyetlerde bulunmaları için Ulaştırma Bakanlığından izin almaları ön şarttır. İzin belli şartlara ve süreye bağlanabilir."

İlgili Kanun'un 19. maddesine göre, Hava araçlarıyla ticari amaçla, belirli hatlar üzerinde, ücret karşılığında yolcu veya yük veya yolcu ve yük taşınması yapacak olan gerçek veya tüzel kişilerin 18 inci maddede belirtilen izinden başka, Ulaştırma Bakanlığından işletme ruhsatı almaları şarttır. İzin ve ruhsat alımı için gerçek ve tüzel kişilerde bulunması gereken şartlar ayrıntılı biçimde, SHY-6A<sup>33</sup> "Ticari Hava Taşıma İşletmeleri Yönetmeliği" nin 18. maddesinde düzenlenmektedir. Bu maddede, işletmelerin bulundurulması gerekli en az hava aracı sayıları, söz konusu hava araçlarının, üretici ülke tarafından Milletlerarası Sivil Havacılık Anlaşmasına uygun olarak düzenlenmiş tip sertifikasına sahip olmaları zorunluluğu, alınması gereken teminat mektubu gibi şartlar sıralanmıştır. Özel havayolu işletmelerinin iç hatlarda faaliyet gösterebilmeleri, yukarıdaki sayılanların yanısıra 12/01/1996 tarihli Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü kararı ile aşağıdaki şartların yerine getirilmesine bağlanmıştır:

a- İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Dalaman, Adana, Trabzon havaalanlarından bir veya bir kaç iç hat tarifeli seferler yapan hava taşıyıcılarının bu meydanların dışında kalan Doğu ve Güneydoğu Bölgelerinden en az bir meydana daha seferler düzenlemesi,

b- Yaz sezonunda tarifeli olarak açılan bir hatta kışın da tarifeli seferler düzenlenmesi,

c- Yukarıdaki maddelere uymayan hava taşıyıcılarına birbirini takip eden 2 tari-fe döneminde iç hat tarifeli sefer yapmasına müsaade edilmemesi,

d- Özel sektör hava taşıma işletmelerine,

- THY AO'nun hiç sefer yapmadığı iç hatlarda,
- Sefer yaptığı hatlarda, seferin olmadığı günlerde,
- Seferin olduğu günlerde ise THY AO'nun talep karşısında yetersiz kaldığı durumlarda müsaade edilmesi,

Bu karar, özel havayolu işletmelerinin ülke içinde havayolu taşımacılığı sektörüne girmelerini zorlaştırmış, THY ile özel havayolu işletmeleri arasında doğacak rekabeti THY lehine engellemiş ve THY'nin hakim durumunu kuvvetlendirmiştir.

2003 yılının sonlarına doğru Ulaştırma Bakanlığı tarafından bu karar kaldırılarak özel havayolu işletmelerinin iç hat pazarına girmelerinin önündeki engeller kaldırılmış böylece rekabet ortamının oluşması için zemin hazırlanmıştır.

33 RG. 16/6/1984 Sayı:18433

İç hatlarda rekabetin başlaması ve artması ile hizmet kalitesi artarken fiyatlarda düşme olmuştur. Liberalleşme süreci ile iç hatlar pazarı havayolu işletmeleri tarafından daha iyi tanınmaya başlamıştır.

10 Ekim 2005’de 5431 sayılı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun (R.G. 18.11.2005/25997) kabul edilmiştir. Bu kanun ile Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün, sivil havacılık hizmetlerinin dünyadaki gelişmelere paralel olarak daha emniyetli yürütülebilmesi; düzenleme ve denetim görevini daha etkin biçimde yerine getirebilecek teçhizat, personel ve idari yapıya sahip merkezi bir sivil havacılık otoritesi oluşturulması için özel bütçeli bir genel müdürlük olarak yeniden yapılandırılması sağlanmıştır.

### 3.1.1. Slot Uygulamaları

Slot; hava trafiğinin yoğun olduğu havaalanlarındaki trafiği, günün her saatine ve haftanın her gününe mümkün olduğu kadar dengeli bir şekilde yayarak, havaalanının optimum kullanılmasını sağlamaktır. Bir diğer ifade ile uçaklara tahsis edilebilen iniş-kalkış saat dilimlerinde meydan imkanlarının kullanım hakkıdır. Türkiye’de havaalanlarında uçak hareketleri ve yolcu trafik değerleri, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Devlet Hava Meydanları İşletmesi, Türk Hava Yolları ve IATA (Uluslararası Hava Taşımacıları Birliği)’dan katılan uzman personelin yaptığı ortak inceleme ve çalışmalar sonucunda tespit edilmektedir.

Türkiye’de 1992 yılında; AB üyesi birçok ülkede de uygulandığı gibi SLOT Koordinatörlüğü Merkezi oluşturulmuş ve slot koordinasyonu yetkisi Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı’na (THY) verilmiştir. 2005 yılında Türk Hava Yolları ve Atlasjet arasında slot tahsisi nedeniyle sorun yaşanmıştır. Atlasjet İstanbul Ankara sefer sayısını dörde çıkarmak istemiş bunun için THY’na başvurmuştur. THY önce cevap vermemiş, sonra uçuş için en ölü zamanları önermiş, daha sonra da sözlü olarak uçamazsın mesajını iletmıştır. Yaşanan bu tartışmalar THY bünyesindeki Slot Koordinasyon Merkezi’nin Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü bünyesine alınmasına yol açmıştır.

AB’de slotlar genel olarak IATA’nın koyduğu kurallar çerçevesinde, şeffaflık, tarafsızlık, esneklik ve güvenilirlik ilkeleri doğrultusunda düzenlenmektedir. İlgili tüzüklerde AB’de havaalanlarındaki slot tahsisi görevini, bağımsız ve tarafsız koordinatörlerin yapması gerektiği belirtilmektedir (Hassu 2004).

Gerek slot tahsisi konusunda yaşanan sorunlar gerekse AB mevzuatına uyum ve yolcu ve hava trafiğindeki artışlar nedeniyle Slot Koordinasyon Merkezi’nin, Ulaştırma Bakanlığı Koordinatörlüğünde daha bağımsız bir yapıya kavuşturulması zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda; yürürlüğe konulan “Slot Uygulama Prensipleri Talimatı” gereğince, Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali’nde kurulma çalışmaları başlatılan Slot Koordinasyon Merkezi 25.02.2006 tarihi itibarıyla faal hale getirilmiştir. Böylece tarafsızlık tam olarak sağlanmış rekabet açısından olumlu bir adım atılmıştır.

Yeni uygulama ile; SHGM Başkanlığında; THY A.O, DHMI Operasyonel Slot Ünitesi, Yerli ve Yabancı Havayolu İşleticileri Temsilcileri, Terminal İşletmecileri, Yer Hizmetleri Kuruluşları ve Temsil, Yönetim ve Gözetim Kuruluşlarının yetkili temsilcilerinden oluşan bir Slot Talep Değerlendirme Komisyonu oluşturulmuştur. Ayrıca, havaalanlarının saatlik kapasitelerinin daha sağlıklı değerlendirilebilmesi için SHGM, DHMI, THY A.O. ve Slot Koordinasyon Merkezi’nde görevli uzman personelden oluşan Slot Teknik Komitesi kurulmuştur.

Uygulamanın daha şeffaf olması ve kullanıcıların ihtiyaç duydukları bilgilere kolaylıkla ulaşabilmeleri için bir web sayfası oluşturulması çalışmaları da başlatılmıştır. Bu çalışmalar sonuçlandırıldığında, tüm havacılık sektörü, tahsis edilen slotlarla ilgili bilgilere internet kanalıyla online ulaşabilecektir.

### 3.1.2. THY'nın Özelleştirilmesi ve Rekabet Hukuku Bakımından Etkileri

1986 yılından itibaren devletin asli görevlerine dönmesi ve ticari işletmecilikten çekilmesi yaklaşımı ile birlikte, Türkiye gündeminde özelleştirme olgusu ortaya çıkmıştır. Hava taşımacılığı sektöründe bu kapsamda Havaş ve Usaş özelleştirilmiş, böylece devlet hem havayolu ikram hizmetlerinden (catering) hem de yer hizmetlerinden (handling) tamamen çekilmiştir. Hava taşımacılığı sektöründe milli havayolu ve bayrak taşıyıcı konumunda bulunan Türk Hava Yolları A.O.daki %98.2 oranındaki devlet hisseleri de 1990 yılından itibaren özelleştirme çalışmaları kapsamında yer almıştır. 1990 yılında %1.8 oranındaki hissenin halka arz yöntemi ile gerçekleştirilen kısmi özelleştirmesini takiben, şirket hisselerinin özelleştirilmesine yönelik çalışmalara devam edilmiştir (DPT Havayolu Ulaştırıcılığı raporu 2001).

En son 16-17-18 Mayıs 2006 tarihleri arasında TC Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB) tarafından THY AO hisselerinin yüzde 25'i halka arzedilmiştir. Arz sonucunda halka açıklık oranı %51'e yükselmiştir. 25 Haziran 2006 tarihi itibarıyla THY'nın sermaye yapısına bakıldığında hisselerin %51'inin halka açık, %49'unun Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'na ait olduğu görülmektedir (www.oib.gov.tr ).

Dünyada hava taşımacılığı sektöründeki yoğun rekabetin en önemli sonuçlarından birisi havayolu işletmelerinin özelleştirilmelerinin bir gereklilik haline gelmesidir. Yoğun teknoloji kullanan havayolu işletmeleri, teknoloji ve pazardaki değişim hızının yüksek olduğu dinamik ve karmaşık bir çevrede faaliyet göstermektedir. Bu çevresel özelliklere sektördeki yoğun rekabet unsuru da eklenince, havayolu işletmelerinin organik bir örgüt yapısı kullanarak çok çabuk karar alabilen ve değişen çevre koşullarına çok çabuk ayak uydurabilen esnek bir yapıda olmaları gerekmektedir. Devlet mülkiyetindeki havayolu işletmelerinin böylesine bir ortamda etkin ve verimli bir biçimde çalışmaları dolayısıyla da başarılı olabilmeleri mümkün görülmemektedir. Bu nedenle, gelecekte havayolu işletmelerinin özelleştirilme çalışmalarının artarak devam edeceği söylenmektedir (DPT 2001). THY'nın da bu kapsamda özelleştirilme çalışmalarına devam edilmesi gerekmektedir.

### 3.1.3. Tek Taşıyıcı Kavramı ve Uygulaması

2920 Sayılı Sivil Havacılık Kanununun 6. maddesine göre; Uçuşa elverişli olmak şartıyla aşağıda sayılan hava araçları Türk hava sahasında uçuş yapabilirler:

- a-Türk Devlet hava araçları,
- b-Türk uçak siciline kayıtlı Türk sivil hava araçları,
- c-Türkiye'nin taraf olduğu anlaşmalar uyarınca Türk Hava Sahasında uçmalarına müsaade edilen hava araçları,

Bu madde ve Şikago Konvansiyonu gereğince tarifeli dış hat yolcu ve yük taşımacılığı pazarında yer alabilmek için ise, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından imzalanan ikili ve çok taraflı anlaşmalar belirleyicidir.

Türk Sivil Havacılık Kanununun 49. maddesine göre; bir sivil hava aracı aşağıda belirtilen durumlarda da Türk sivil hava aracı sayılır. Türk kanunları uyarınca kurulup da; a) kamu kurumu niteliğindeki mesleki kuruluşlar, dernekler, siyasi partiler, sendikalar veya vakıfların mülkiyetinde bulunan hava araçları, idari organını oluşturan kişilerin çoğunluğunun Türk vatandaşı olması, b) Türk Ticaret Siciline kaydedilmiş ticari şirketler, kooperatifler ve bunların birliklerinin mülkiyetinde bulunan hava araçları, şirketi idare ve temsil etmeye yetkili olanların çoğunluğunun Türk vatandaşı olması ve şirket ana sözleşmesine göre oy çoğunluğunun Türk ortaklarda bulunması.

Bir havayolu işletmesinin, ikili hava taşıma anlaşmaları çerçevesinde, Türk Devleti tarafından yabancı bir ülkeye Türkiye adına tarifeli sefer yapacak havayolu işletmesi olarak tayin edilebilmesi ve trafik haklarına sahip olabilmesi bu şartları sağlamasına bağlıdır.

Bu düzenlemelere göre Türk Devleti, diğer ülkelerle gerçekleştirdiği ikili hava taşıma anlaşmaları uyarınca, anlaşmaya taraf ülkelere tarifeli taşımacılık için tek veya birden fazla taşıyıcı tayin etmektedir. 82 ülke ile imzalanan bu anlaşmaların 29'unda karşılıklı anlaşma şartları gereği THY tek taşıyıcı olarak tayin edilmiştir (Ekdi ve diğerleri 2001) . Tek taşıyıcı tayini uygulaması dünya genelindeki uygulamalara benzerdir. Ancak söz konusu anlaşmalarda son yıllarda ABD ve AB üyeleri arasında gerçekleşen daha rekabetçi ve liberal anlaşmalar örnek alınarak, THY'den başka havayollarının pazara girmek istemeleri halinde mümkün olduğunca birden fazla taşıyıcının tayin edilmesi ve taşıyıcıların tarife ve kapasite belirleme konusunda serbest bırakılmasının sektörde rekabeti artırıcı bir etki yaratacağı belirtilmektedir (Hassu 2004, s.63).

### **Liberalleşmenin Türk hava taşımacılığı sektörüne etkileri**

Liberalleşme sürecine girilmesiyle hava taşımacılığı sektöründeki değişiklikleri gösteren rakamlar şöyledir:

- 2002 yılında havayolu taşımacılığı yapan şirket sayısı 13 iken, bu sayı Nisan 2006 tarihi itibarıyla, ikisi kargo taşımacılık işletmesi olmak üzere toplam 16'ya yükselmiştir. Ayrıca dört hava yolu işletmesine ön izin verilmiştir.
- 2002 yılında 150 hava aracı mevcut iken bugün havayolu işletmelerinin bünyesinde 236 büyük gövdeli uçak bulunmaktadır. Bu uçakların 23 adedi kargo amaçlı taşıma yapmaktadır.
- 2002 yılında 27.124 olan koltuk kapasitesi bugün 38.600'e yükselmiştir.
- 2003 yılında Özel havayolu taşıyıcılarının iç hatlarda uçtuğu havaalanı sayısı 8 iken Ocak 2006 tarihi itibarıyla 27 ye yükselmiştir.
- Son dönemlerde sivil havacılığın dünyada büyüme oranı % 5 iken Türkiye'de % 30 olmuştur.
- 2002 yılında uçak ve yolcu trafiği bakımından aktif olan 8 havaalanı sayısı 2006 yılında 27 ye yükselmiş, dış hat yolcu trafiği 2002-2005 yılları arasında % 38.74, iç hat yolcu trafiği ise % 129 artmıştır.
- Slot talepleri; Slot Koordinasyon Merkezi tarafından değerlendirilerek belirle-

nen hava alanı kapasiteleri en üst seviyede kullanılmış ve 398.576 slot tahsis edilmiştir. 2005 yılına oranla % 27 lik bir artış sağlanmıştır.

2003 yılı Ekim ayı sonunda Bölgesel Hava Yolu Taşımacılığı Projesi uygulamaya konulmuştur. Hava yolu taşımacılığında uygulanan Eğitime Katkı Payı ile Özel İşlem Vergisi uygulamalarına son verilmiştir. Böylece ilk etapta her bir uçak biletinde 9.5 YTL, dönüşlü biletlerde ise 19 YTL indirim sağlanmış, hava meydanı servis ücretlerinde % 50 oranında indirim yapılmıştır.

Havacılık sektöründe yaşanan olumlu gelişmeler ve ortaya çıkan rekabet ortamı, bilet fiyatlarını ucuzlatmıştır. Ekim 2003 öncesinde bir yolcu İstanbul'dan Ankara'ya 130 YTL ye uçarken, proje sonrasında ortaya çıkan rekabet ortamıyla bu rakam özel hava yolu şirketlerinde 49 YTL ye kadar düşmüştür.

Uçak biletlerinin ucuzlamasıyla oluşan rekabet ortamı karayolu yolcu taşımacılığı fiyatlarını da etkilemiş, şehirlerarası karayolu yolcu taşımaları da önemli ölçüde ucuzlamıştır.

2003 yılında 9 milyon 123 bin olan iç hat yolcu sayısı, 2004 yılı sonunda %58'lik bir artışla 14 milyon 427 bin'e ulaşmış, 2005 yılı Ekim ayı itibariyle ise iç hatlarda taşınan yolcu sayısı %63 artarak, 16 milyona yükselmiştir.

### **3.2. Hava Taşımacılığı Sektörüne Rekabet Hukukunun Uygulanması ve Rekabet Kurulu Kararları**

AB'de hava taşımacılığı sektörüne rekabet hukuku kurallarını uygulayabilmek için sadece bu sektöre yönelik tüzükler çıkarılmıştır. Yukarıda da anlatıldığı gibi hava taşımacılığı sektöründeki anlaşmalara Roma Antlaşma'nın 81. ve 82. maddelerinin uygulanması hakkında 14 Aralık 1987 tarih ve 3975/87 sayılı Konsey Tüzüğü, 14 Aralık 1987 tarih ve 3976/87 sayılı Konsey Tüzüğü, programların ortaklaşa planlanması ve koordinasyonu, ortak faaliyetler, programlı hava hizmetlerinde yolcu ve kargo tarifeleri hakkında danışma ve hava-alarında slot tahsisiyle ilgili anlaşma ve uyumlu eylemlere rekabet kurallarının uygulanması hakkında 1617/93 sayılı Komisyon Tüzüğü, sadece hava taşımacılığı sektörüne yönelik olarak çıkarılan tüzüklerdir.

Türkiye'de ise hava taşımacılığı sektörüne özgü düzenlemeler yoktur, buna karşılık genel nitelikli düzenleme olan 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun<sup>34</sup> yürürlüktedir. Hava taşımacılığı sektörüne yönelik rekabet kurallarını düzenleyen tüzüklerin uygulanmasını sağlayan usule ilişkin düzenlemelerle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun paraleldir (Verhellen ve Köksal 2002, s.67). Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun ve Kanunun uygulanmasına yönelik tebliğler AB düzenlemeleri esas alınarak düzenlenmiştir.

Hava taşımacılığı sektörü ile ilgili Rekabet Kurulu'nun yayımlanmış çeşitli kararları vardır.

---

34 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun RG. 13.12.1994, 22140

### 3.2.1. Havuz Anlaşmaları

İlk karar 2001 yılında verilmiştir<sup>35</sup> ve THY'nin çeşitli ülkelerin havayolları ile bu ülkelerle daha önceden yapılan ikili uluslararası hava taşımacılığı anlaşmaları kapsamında imzalanmış olduğu havuz anlaşmalarıyla ilgilidir. THY; İsrail Hava Yolları, Ürdün Krallığı Hava Yolları ve Mısır Hava Yolları ile imzaladığı gelir paylaşımı ve kapasite tespiti gibi konuları içeren havuz anlaşmaları için bireysel muafiyet verilmesi talebinde bulunmuştur. Yapılan incelemede; başvuru konusu olan havuz anlaşmalarının sadece tarifeli sefer yapan milli havayollarının faaliyetlerini düzenlediği gözönüne alınarak, ilgili ürün pazarı tarifeli hava taşımacılığı pazarı olarak tespit edilmiştir. Her bir havuz anlaşması farklı parkurlardaki tarifeli seferleri düzenlediği için başvuru konusu anlaşmalarla ilgili İstanbul/Kahire, İstanbul/Telaviv ve İstanbul/Amman arasındaki karşılıklı ana uçuş parkuru olarak üç ayrı coğrafi pazar belirlenmiştir.

Havuz anlaşmalarının rekabet mevzuatı çerçevesinde incelenmesi bu anlaşmaların kaynağı olduğu belirtilen ikili hava taşımacılığı anlaşmaları ile birlikte yapılmıştır.

Muafiyet koşulları açısından yapılan değerlendirmeler çerçevesinde; hükümetler arasında akdedilen ikili hava taşıma anlaşmalarından İsrail Hava Yolu ile THY arasında yapılan havuz anlaşmasında, ikili hava taşıma anlaşmasında yer almayan rekabet kısıtlaması olarak, gelirlerin bir havuzda toplanması ve eşit olarak paylaşılması, hava trafiğinin birlikte planlanması gibi unsurlara yer verildiği görülmüştür. Ürdün Krallığı Hava Yolları ve Mısır Hava Yolları ile THY arasında ayrı ayrı yapılan ikili hava taşıma anlaşmalarında ise, sefer tarifelerinin havayollarının karşılıklı görüşmeleri ile tespit edileceği öngörülmektedir. THY ile Ürdün Krallığı Hava Yolları arasındaki anlaşmada fiyata ilişkin "IATA ücretlerinde belirtilen seviyelere ve şartlara veya ilgili devletlerin hükümet otoritelerinin müştereken kararlaştırdıkları ücret seviyelerine ve şartlarına uymayı" taahhüt ettiklerine dair bir madde yer almakla birlikte; bu maddenin amacının ve doğurduğu etkinin pazardaki rekabeti sınırlamaya yönelik olmadığı değerlendirilmiştir.

Söz konusu havuz anlaşmalarında bu rekabet sınırlamalarına ek olarak başka bir rekabet sınırlaması getirilmediği anlaşılmıştır. Bu anlaşmalarla hava trafiğinin düzenlenmesinin sağlandığı, daha verimli bir tarife oluşumuyla tüketicinin aynı gün ve sezona yığılması önlenerek yaygın, düzenli ve güvenli bir hizmetten yararlanma imkanına kavuştuğu, çok karlı olmayan bazı hatlarda dahi yolcuya düzenli sefer imkanının sunulduğu ve ortaya çıkan uyumlu sistem sonucunda yolcuların ihtiyaçlarının karşılandığı belirtilmektedir.

Yine, karşılıklı sefer yapan taşıyıcıların kendi seferlerinin dolu olduğu veya seferlerinin olmadığı günlerde karşı tarafın seferlerine rezervasyon yapıp yolcu devrettiği ve böylece yolcuların kesintisiz ve güvenli hizmet almalarının sağlandığı da belirtilmektedir. Bu çerçevede, bildirim konu havuz anlaşmaları ile uluslararası hava taşımacılığında hava trafiğinin düzenlenerek hava taşımacılık hizmetlerinin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin sağlandığı ve tüketici açısından da yarar ortaya çıkardığı değerlendirilmektedir.

Sonuç olarak, ikili hava ulaştırma anlaşmalarının kural ve ilkeleri çerçevesinde ve T.C.'nin uluslararası anlaşmalardan doğan hak ve yükümlülükleri doğrultusunda imzalanan havuz anlaşmalarının ilgili pazarda rekabeti zorunlu olandan fazla sınırlamadığı kanaatine varılmıştır.

---

35 13.2.2001 tarih ve 01-08/73-21 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

Bu değerlendirmeler doğrultusunda Rekabet Kurulu tarafından bu anlaşmalara rekabeti sınırlayıcı hususlar içermelerine rağmen, uluslararası hava taşımacılığında hava trafiğinin düzenlenerek hava taşımacılık hizmetlerinin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmeler sağladıkları ve tüketici açısından yarar sağladıkları için bireysel muafiyet verilmiştir. Yapılan anlaşmalar ikili hava ulaştırma anlaşmalarının kural ve ilkeleri çerçevesinde olmasaydı Rekabet Kurulu bu anlaşmalara rekabeti sınırlayıcı unsurları nedeniyle muafiyet veremeyebilirdi.

### 3.2.2. Özel İndirim Anlaşmaları

Hava taşımacılığı sektöründe özel indirim anlaşmalarına yönelik olarak şikayet üzerine verilen Rekabet Kurulu kararı 1/8/2002 tarihli karardır<sup>36</sup>. Bazı havayolu şirketlerinin Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) üyesi acentelerin bir kısmı ile özel indirim anlaşmaları yapmalarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettiği iddiasıyla Kurul'a başvurulmuştur. IATA Seyahat Acenteleri Derneği (ISAD) tarafından yapılan şikayette; IATA seyahat acentesi olmak için belirli koşulları yerine getiren dernek üyesi acentelerin havayolu şirketlerinden eşit oranda (%9) komisyon almaya hak kazandıkları, ancak şikayete konu şirketlerin eşit durumda olmalarına rağmen bir kısım IATA seyahat acenteleri ile özel anlaşmalar yaptıkları belirtilmektedir. Bu anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'a uygun olup olmadığının incelenmesi talep edilmiştir. ilgili ürün pazarı, "acenteler tarafından havayolu şirketlerine sunulan, dış hat uçak biletleri satış hizmetleri pazarı" olarak belirlenmiştir. Havayolu şirketlerinin bilet satışlarını yapan IATA acentelerinin ülke geneline yayılmış olması nedeniyle, ilgili coğrafi pazar "Türkiye Cumhuriyeti sınırları" olarak tespit edilmiştir. Kurul tarafından yapılan incelemede, ilgili pazar sektörün ekonomik durumu ve mevsimsel özelliklere bağlı olarak havayolu şirketlerinin satış politikaları çerçevesinde çeşitli indirimler düzenledikleri bir pazardır ve havayolu şirketlerinin satış politikaları hedef kitlelerine yönelik olarak farklılık göstermektedir. Bu şartlara göre, uyguladıkları farklı satış politikalarıyla satışlarını arttırmaya yönelik havayolu şirketlerinin uyumlu eylem içinde olduklarını ve acenteler arasında ayrımcılık yaptıkları tespit edilememiştir. Tersine, acenteleri aracılığıyla bilet satışlarını arttırmak için ciddi bir rekabet içinde oldukları anlaşılmıştır. Sonuçta acenteler tarafından havayolu şirketlerine sunulan, dış hat uçak biletleri satış hizmetleri pazarında, havayolu şirketlerinin bir takım özel anlaşmalar yoluyla acenteler arasında ayrımcılık yaparak ISAD üyesi bazı IATA acentelerini zor duruma düşürdüğü iddialarını doğrulayan herhangi bir tespiti ulaşılmadığından, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 6. maddeleri kapsamında herhangi bir işlem tesisine gerek bulunmadığına karar verilmiş ve şikayet reddedilmiştir.

### 3.2.3. DHMI'nin Yer Hizmetleri Çalışma Ruhsatları Tarifesi

30/10/2003 tarihli Rekabet Kurulu kararı<sup>37</sup> Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (DHMI) "Yer Hizmetleri Çalışma Ruhsatları Tarifesi"nin ayrımcılığa ve pazara gi

---

36 1.8.2002 tarih ve 02-46/564-230 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

37 30.10.2003 tarih ve 03-70/843-365 sayılı Rekabet Kurulu Kararı



riş engeline yol açtığı iddiası üzerine verilen karardır. Şikayetin konusu; yerli ve yabancı hava taşıyıcılarına yer hizmeti verebilmek için DHMİ'den (A) grubu çalışma ruhsatı alınmasının zorunlu olduğu, bu ruhsatı alabilmek için 15.000.000 ABD dolarının peşin olarak ödenmesi gerektiği, bu miktarın piyasaya giriş engeli yaratacak kadar yüksek olduğu, ayrıca bu ücretin piyasada faaliyet gösteren Havaş Yer Hizmetleri A.Ş. (Havaş)'den ve Çelebi Hava Servisi A.Ş. (Çelebi)'den alınmadığı, dolayısıyla ayrımcılık yapıldığı ve bu şirketlerin de çabaları sonucu piyasaya yeni bir şirketin giremediği, DHMİ'nin bu ücretlerde indirim yapmayarak piyasada oluşan kartelin devamını sağladığı iddialarıydı. İlgili ürün pazarı "havaalanlarında sunulan yer hizmetleri pazarı", ilgili coğrafi pazar "Türkiye'de kurulu sivil havaalanları" olarak tespit edilmiştir. Kurulun incelemesinde; 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu'nun ücret tarifelerine ilişkin 37. maddesinde havaalanlarının kullanılması ve tesislerinden yararlanılması ve verilen hizmetlerin karşılığında alınacak ücretlerin yapılacak tarifelerle saptanacağı, bu tarifelerin Ulaştırma Bakanlığı'nın onayı ile yürürlüğe gireceği hükmü yer almaktadır. Bu çerçevede kamusal düzenlemenin bulunduğu iktisadi bir alanda faaliyet gösteren DHMİ'nin ihlal içerdiği iddia olunan eylemi yasadaki düzenlemenin bir sonucu olduğundan ve anılan teşebbüsün söz konusu fiyatlandırmaya bağımsız olarak karar verme imkanı bulunmadığından 4054 sayılı Kanun uyarınca bir işlem yapılamayacağı kanaatine varılmıştır. Buna göre Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 41.maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına karar verilip şikayet reddedilmiştir.

### 3.2.4. TAV Grubunun Havaş'ın Hisselerini Devralması

6/7/2005 tarihinde Rekabet Kuruluna<sup>38</sup> TAV Yatırım Holding A.Ş., TAV Tepe Akfen Vie Yatırım Yapım ve İşletme A.Ş., TAV İşletme Hizmetleri A.Ş. ve TAV Hava Limanları Terminal İşletmeciliği A.Ş. (hepsi birlikte TAV Grubu) tarafından Havaalanları Yer Hizmetleri A.Ş. (HAVAŞ)'nin sermayesinin %60'ını temsil eden hisselerin devralınması işlemine izin verilmesi talebiyle başvurulmuştur. Bildirimi yapılan işlem Kurul tarafından 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunun 7. maddesi ve bu Kanuna dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında incelenmiştir. İlgili ürün pazarları, "havalimanları yer hizmetleri pazarı", "şehir merkezleri havalimanları arası otobüsle yolcu taşıma hizmetleri pazarı" ve "havalimanları otopark işletmeciliği pazarı" olarak belirlenmiştir. İlgili coğrafi pazar; havalimanları yer hizmetleri pazarı için "Türkiye'de kurulu sivil havalimanları", şehir merkezleri havalimanları arası otobüsle yolcu taşıma hizmetleri pazarı için her biri ayrı pazar olmak üzere, bu hizmetlerin sunulmakta olduğu "İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Dalaman ve Bodrum'daki ilgili otobüs hatları", havalimanları otopark işletmeciliği pazarı için bu hizmetlerin sunulduğu "Ankara, Antalya ve Bodrum Havalimanları"dır. Yapılan değerlendirmeye göre, TAV grubu ilgili pazarlarda herhangi bir faaliyette bulunmadığından işlem sonucunda ilgili pazarlarda aktörlerin pazar gücünde önemli bir değişiklik olmayacaktır. Bununla birlikte TAV grubu Atatürk Havalimanının terminal hizmetlerini sunduğundan, işlem sonucunda birbirini tamamlayan pazarlar olan Atatürk Havalı-

---

38 28.7.2005 tarih ve 05-49/704-191 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

manı yer hizmetleri pazarı ile Atatürk Havalimanı terminal hizmetleri pazarında dikey yoğunlaşma sözkonusu olacaktır. Ancak terminal hizmetlerinin Devlet Hava Meydanları İşletmesi tarafından düzenlenen bir hizmet olması ve yer hizmetlerinin de havayolu şirketinin tercihine bağlı olarak mevcut teşebbüslerden serbestçe alınabilmesi veya kendi kendine sunulabilen bir hizmet olması nedeniyle sözkonusu dikey yoğunlaşma 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun açısından rekabeti engelleyici bir güç oluşturmamaktadır. Bu nedenle bildiri yapılan işlem sonucunda ilgili pazarda hakim durum yaratılması veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesi ve böylece rekabetin azaltılması sözkonusu olmayacaktır. Sonuçta Havaalanları Yer Hizmetleri A.Ş.'nin %60 oranındaki hissesinin TAV Grubu tarafından devralınmasına izin verilmiştir.

### 3.2.5. THY'nın Acenteleri ile Yaptığı Sözleşmelere Muafiyet Veren Karar

Türk Hava Yolları A.O'nun acenteleri ile yaptığı sözleşmelere muafiyet verilmesi talebi ile Rekabet Kurumuna<sup>39</sup> başvurulmuştur. Avrupa Komisyonu tarafından 24.12.1962 tarih ve OJ 139 sayılı Avrupa Gazetesinde yayımlanan "Acentelerle Yapılan Tek Elden Satın Alma ve Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Bildiri" incelenmiştir. Ayrıca THY'nın Yolcu Genel Satış Acenteliği ve Yurtiçi Yetkili Yolcu Bilet Satış Acenteliği Sözleşmeleri rekabet kuralları açısından incelenmiştir. İnceleme sonucunda THY'nın havayolu taşımacılığı hizmetlerinin Türkiye piyasasında satışını gerçekleştirmekte olan ve pazarlama, rezervasyon ve bilet satış hizmetlerini sunan acenteler ile yapmış olduğu sözleşmelere göre, acentelerin işlemleri THY A.O adına ve/veya hesabına sonuçlandırdıkları ve THY A.O'na bağlı davrandıkları anlaşılmıştır. Acentelik sözleşmeleri 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun kapsamına girmediğinden menfi tespit belgesi verilmesine gerek olmadığına karar verilmiştir.

### 3.2.6. HAVAŞ'ın hakim durumunu kötüye kullandığı iddiası

Havaalanları Yer Hizmetleri A.Ş.(HAVAŞ)'nin havaalanları-şehir merkezi yolcu taşıma piyasasında aşırı fiyat uygulayarak ilgili piyasadaki hakim durumunu kötüye kullandığı iddiası ile Rekabet Kurumuna başvurulmuştur.

Yapılan görüşmeler ve toplanan bilgi ve belgelerin değerlendirilmesi sonucu; uçak ile seyahat eden veya edecek yolcuları havaalanları ile şehir merkezleri arasında karşılıklı ulaşımlarının sağlandığı toplu taşıma hizmetleri pazarında faaliyet gösteren HAVAŞ'ın bu görevini DHMİ'nin taşıeronu olarak sözleşme ile yürüttüğü belirtilmiştir. Bu sözleşme Havaalanları Yer Hizmetleri Yönetmeliği (SHY 22)'nin 11/c maddesinde yer alan şehirler ile havaalanları arasındaki düzenli yolcu taşıma işletmeciliği taleplere göre DHMİ tarafından düzenlenir hükmüne dayanılarak yapılmıştır ve yönetmeliğin yürütülmesinden DHMİ ile

---

39 13.07.1999 tarih ve 99-35/341-212 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

Ulaştırma Bakanlığı sorumludur. Toplanan verilerden ve maliyet-kar hesaplamalarından da aşırı fiyat uygulandığına dair bulgulara ulaşılamamıştır. Bu nedenlerle aşırı fiyat uygulayarak hakim durumun kötüye kullandığı sonucuna ulaşılamamış ve HAVAŞ hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir .

#### 4. SONUÇ

Küreselleşme, özelleştirme, liberalleşme, deregülasyon ve açık gökler anlaşmaları hava taşıma sektörünü yeni bir dönemin içine girmeye zorlamıştır. Bu yeni dönemde hava taşımacılığında rekabet artmaktadır. Artan rekabet ortamında dünya hava taşımacılığı pazarında Türk havayolu şirketlerinin yer alabilmesi, iç pazarın rekabetçi bir yapıda olması ve dünyadaki havayolu işbirliklerine katılım ile gerçekleşecektir.

Türkiye’de hava taşımacılığı sektöründe, iki yıl önce iç hatlarda THY dışında diğer özel havayolu şirketlerine uçuş hakkının verilmesiyle başlayan ve artan rekabet, kaliteyi artırırken fiyatları düşürmüştür. Liberalleşme çalışmalarının başlamasıyla yaşanan bu gelişme yıllardır arzulanan bir durumdur ve çalışmaların devam etmesi beklenmektedir. Liberalleşme çalışmalarının başarılı olabilmesi için bu süreç sırasında Avrupa Birliği’nde olduğu gibi rekabet hukukundan yararlanılmalı, Rekabet Kurumu’nun görüşleri alınmalı, AB’nin bu konudaki deneyimlerinden istifade edilmelidir.

AB’de 1987 yılında başlayan liberalleşme hareketiyle hava taşıma sektöründe rekabet hukuku kurallarını uygulamaya yönelik 3975/87, 3976/87, 1/2003 sayılı Konsey Tüzükleri ve 411/2004, 1617/93 sayılı Komisyon Tüzükleri çıkarılmıştır. Bu tüzüklerden 1/2003 ve 411/2004 sayılı Tüzükler geçerliliklerini devam ettirmektedirler.

Türkiye’de ise rekabet hukukunun hava taşımacılığı sektöründe uygulanmasına yönelik özel düzenlemeler yoktur, genel nitelikli düzenleme olan 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun yürürlüktedir. Hava taşımacılığı sektörüne yönelik rekabet kurallarını düzenleyen tüzüklerin uygulanmasını sağlayan usule ilişkin düzenlemelere 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun karşılık gelmektedir. Rekabet Kurulu kararlarını bu kanuna ve kanunun uygulanmasına yönelik olarak çıkarılan tebliğlere göre almaktadır. Önümüzdeki yıllarda Rekabet Kurumunun iç pazarda hizmet sunan ve sunacak olan özel havayolu işletmeleri arasındaki rekabet sorunlarının en aza indirilmesi için, AB’dekine benzer düzenlemelerin yapılması gerekebilecektir. Örneğin, havayolu işletmeleri arasındaki yolcu tarife fiyat listelerinin görüşülmesi veya tüketicinin yarar sağlayacağı ortak faaliyetlerin yapılması ile ilgili anlaşmalara muafiyet verilebilecektir.<sup>40</sup>

---

40 03.03.1999 tarih ve 99-12/89-31 sayılı Rekabet Kurulu kararı

## KAYNAKÇA

- Aslan İ.Yılmaz (1992).** Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku, T. İş Bankası Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını, Ankara
- Aslan İ. Yılmaz (1998).** Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku Mevzuatı, Rekabet Kurumu
- Bael Van and Bellis (2005).** Competition Law of the European Community, Fourth Edition Kluwer Law International
- Blanco Luis Ortiz ve Houtte Ben Van (1996).** EC Competition Law in the Transport Sector, Clerandam Press, USA.
- Cheng-Jui Lu Angela, (2003)** International Airline Alliances:EC Competition Law/US Antitrust Law and International Air Transport, Kluwer Law International,
- Ekdi Barış, Öztürk E.Ebru, Ünlü Hasan Hüseyin, Ünlüsoy Kürşat ve Çınaroğlu Serpil,** “Rekabet Kuralları ile Uyumlu Olmayan Mevzuat Listesi (I)” Rekabet Dergisi Sayı 9, Ocak şubat mart 2002.
- Gerede Ender,** Uç Türkiye Uç: İç hat havayolu taşımacılığındaki gelişmeler, www.dunya-gazetesi.com.tr , 5 Ocak 2004 tarihli internet sayfası
- Giemulla Elmar, Schmid Ronald, Mölls Walter, (1998).** European Air Law, Kluwer Law International,
- GOH I.(1997).** European Air Transport Law and Competition, John Willey&Sons, England.
- Greaves Rosa (2000).** EC Transport Law, European Law Series, Pearson Education Limited, England
- Hassu Metin, (2004).** Rekabet Hukuku ve Hava Taşımacılığı Sektörü, Ankara, Rekabet Kurumu Yayını.
- İzer Doğan Ahmet, (2002).** Air Transportation Policy of European Union and Turkey, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi,
- Tekinalp Ünal, Tekinalp Gülören (2000).** Avrupa Birliği Hukuku, İstanbul, Genişletilmiş 2. bası, s.434
- Verhellen Gert, Köksal Tunay (2002).** Avrupa Birliği'nin Rekabet Politikası ve Türkiye'nin Uyumunu, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul,

**DPT (2001).** Havayolu Ulaştırması Alt Komisyonu Raporu, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ulas-tirm/>

[www.ubak.gov.tr](http://www.ubak.gov.tr)

[www.shgm.gov.tr](http://www.shgm.gov.tr)

[www.rekabet.gov.tr](http://www.rekabet.gov.tr)

[www.airporthaber.com](http://www.airporthaber.com)

[www.oib.gov.tr](http://www.oib.gov.tr)

[www.abgs.gov.tr](http://www.abgs.gov.tr)

[www.eu.int](http://www.eu.int)

[www.thy.com.tr](http://www.thy.com.tr)

[www.dunyagazetesi.com.tr](http://www.dunyagazetesi.com.tr)

[www.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr)

13.2.2001 tarih ve 01-08/73-21 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

29.12.2005 tarih ve 05-88/1226-356 sayılı rekabet kurulu kararı

8.1.2004 tarih ve 04-01/10-7 sayılı Rekabet Kurulu kararı

30.7.2004 tarih ve 04-50/678-172 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

13.1.2005 tarih ve 05-05/23-11 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

11.3.2005 tarih ve 05-14/159-56 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

1.8.2002 tarih ve 02-46/564-230 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

03.03.1999 tarih ve 99-12/89-31 sayılı Rekabet Kurulu kararı

13.07.1999 tarih ve 99-35/341-212 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

30.10.2003 tarih ve 03-70/843-365 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

28.7.2005 tarih ve 05-49/704-191 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

1.8.2002 tarih ve 02-46/564-230 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

Council Regulation 3975/87 laying down the procedure for the application of the rules on competition to undertakings in the air transport sector, OJ 1987 L374/1

Council Regulation 3976/87 on the application of Article [81(3)] of the treaty to certain categories of agreements and concerted practices in the air transport sector, OJ 1987 L374/9

Council Regulation no.141/62 Exempting Transport from the Application of Council Regulation No.17.(1959-1962) OJ Spec.Ed.291.

Council Regulation no.17/62 First Regulation Implementing Article 85 and 86 of the Treaty. (1959-1962) OJ Spec.Ed. 87.

Council Regulation no. 4261/88 on the complaints, Applications and Hearings Provided for in Council Regulation No.3975/87 Laying down the Procedure for the Application of the Rules on Competition to Undertakings in the Air Transport Sector. (1988) OJ L376/10.

Council Regulation 411/2004 repealing Regulation 3975/87 and amending Regulations 3976/87 and 1/2003 in connection with air transport between the Community and third countries, OJ 2004 L68/1. 6.3.2004.

Commission Regulation 1617/93 on the application of Article [81(3)] of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning on joint planning and coordination of schedules, joint operations, consultations on passenger and cargo tariffs on scheduled air services and slot allocation at airports, OJ 1993 L155/18

Council Regulation No.4064/89 on the Control of Concentrations between Undertakings (1990) OJ. L257/14

Council Regulation (EC) No.139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the “Merger Regulation”), OJ 2004 L24/1.

Council Regulation (EC) No.1/2003 of December 2002, OJ L 1, 4.1.2003

Draft Commission Regulation on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning consultations on passenger tariffs on scheduled air services and slot allocation at airports. OJ 18.2.2006/C 42/15

Press Release C(04)113 of 20 April 2004

Press Release IP(03)806 of 5 June 2003

2920 Sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu, RG 19/10/1983, Sayı:18196

4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun RG 13.12.1994, Sayı: 22140

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun RG 18.11.2005,  
Sayı:25997

---

## AB'ye Uyum Sürecinde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına Sağlanan Vergisel Avantajların Değerlendirilmesi

### An Evaluation of Tax Advantages for Venture Capital Investment Trusts in EU Adaptation Process

Yrd.Doç.Dr. Ali ÇELİKKAYA\*

**Öz:** AB üyesi ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de girişim sermayesi, yatırımlara faizsiz ve uzun vadeli finansman olanağı sağlaması bakımından çeşitli şekillerde teşvik edilmektedir. Ancak en son 5281 ve 5479 Sayılı Kanunlar ile vergi kanunlarında yapılan değişiklikler ve 5520 Sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanununun yürürlüğe girmesi neticesinde GSYO'larına sağlanan teşvikler bir kez daha gündeme gelmiştir. Nitekim 5281 sayılı kanun ile GVK'na eklenen Geçici 67 inci madde ile yatırım ortaklıklarının vergilendirilmesinde stopaj uygulamasına geçilmiş ve 5479 sayılı kanun ile de yatırım indirimi uygulaması yürürlükten kaldırılmıştır. Öte yandan 5520 sayılı KVK'ile tam mükellef kurumlar tarafından yapılacak gelir vergisi kesintileri yeniden düzenlenmiştir. Bu çalışmanın amacı söz konusu değişiklikleri de göz önüne alarak gelinen noktada GSYO'larına tanınan vergisel teşvikleri AB ülkelerindeki durum da göz önünde bulundurarak değerlendirmektir.

**Anahtar Sözcükler:** Girişim Sermayesi, Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı, Kar Payı, Vergi Teşviki

**Abstract:** As in the EU countries, venture capital is encouraged by various ways to provide interest free and long term financing opportunity in Turkey. Recent changes by the law numbers 5520, 5281 and 5479 in Turkish Tax Laws have once more drawn attention to incentives for venture capital investment trusts. While the law number 5281 introduced withholding tax for investment trust by adding the temporary article 67 to Income Tax Law, the law number 5479 abolished the practice of investment tax credit. On the other hand the law number 5520 changed the ratio of withholding tax construct by corporate. The goal of this study, in light of the recent changes, is to assess the tax incentives for venture capital investment trusts as taking into account the policies of EU countries.

**Key Words:** Venture Capital, Venture Capital Investment Trust, Dividend, Tax Incidence.

---

\* Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, Mali Hukuk Anabilim Dalı, ESKİŞEHİR  
TEL: 0222 221411 - 1154



## 1.GİRİŞ

Girişim sermayesi başta Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği üyesi ülkeler olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde hızlı bir gelişme gösteren faizsiz ve uzun vadeli bir finansman kaynağıdır. Ülkemizde de 1992 yılı başında alınan ekonomik istikrar tedbirlerinin ardından gerçek anlamda bir yatırım aracı olarak düşünölmeye başlanmıştır<sup>1</sup>.

Girişim sermayesi özellikle yeni bilgi ve teknoloji üretimine yönelik yatırımların finansmanında kullanılmaktadır (Hellmann ve Puri, 2000, <http://strategy.sauder.ubc.ca/hellmann; Zaimoğlu, 1995, s.3>). Bu nedenle girişim sermayesi finansman modelini benimseyen bütün ülkeler girişim sermayesine yatırım yapan işletmeleri çeşitli şekillerde teşvik etmekte ve onlara çeşitli kolaylıklar sağlamaktadırlar. Bunlardan biri de vergi teşvikleri yoluyla girişim sermayesi yatırımlarının cazibesini arttırmaktır. Ülkemizde de bu amaçla Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına (GSYO) bazı vergi teşvikleri getirilmiştir<sup>2</sup>. Ancak girişim sermayesi uygulamasının ülkemizde henüz çok yeni olması ve çeşitli sebeplerle bu güne kadar fazla talep görmemesi<sup>3</sup> nedeniyle sağlanan teşviklerden yeterince yararlanıldığını söylemek güçtür. Bir başka ifadeyle girişim sermayesine sağlanan vergi teşvikleri yatırımcılar tarafından çok fazla bilinmemektedir.

Bu çalışmada GSYO'larına tanınan vergi teşvikleri AB uygulaması da göz önünde bulundurularak tespit edilmeye ve değerlendirilmeye çalışılacaktır. Ancak teşviklerin sadece vergi kanunları ile sınırlı olmaması ve menkul kıymet gelirlerinin vergilendirilme rejiminde çok sık değişiklik yapılması girişim sermayesine sağlanan teşviklerin tespitini ve takibini güçleştirmektedir. Nitekim en son 31.12.2004 Tarih ve 25687 Mükerrer Sayılı R.G'de yayınlanan 5281 ve 08.04.2006 Tarih ve 26133 Sayılı RG'de yayınlanan 5479 Sayılı Kanunlar ile yatırım indirimi uygulamasının yürürlükten kaldırılması ve menkul kıymetlerin vergilendirmesinde yeni bir rejime geçilmiş olması da RSYO'larını yakından etkilemiştir. Bütün bunların yanında 21.6.2006 tarih ve 26205 Sayılı RG'de yayınlanan yeni KVK'ile<sup>4</sup> de daha önce GVK'unun 94 üncü maddesinde düzenlenen kurumlar vergisi mükelleflerinden yapılacak stopaj oranları özüne uygun olarak GVK'nun bünyesinden çıkartılmış ve KVK'nda yeniden düzenlenmiştir.

- 1 Her ne kadar kökenleri biraz daha eskilere dayansa da ülkemizde gerçek anlamda risk sermayesi 2002 yılı başında uygulanan istikrar programı ile birlikte gündeme gelmiş ve ardından 6 Temmuz 1993 Tarih ve 21629 Sayılı R.G'de yayınlanan VIII/21 Seri No'lu "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar" Tebliği ile RSYO'larna ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. Ancak daha sonra söz konusu Tebliğ 06.11.1998 Tarihli RG'de yayınlanan VI/10 Seri Nolu Tebliğ ile yürürlükten kaldırılarak risk sermayesi yatırım alanlarına daha fazla esneklik getirilmiştir. (Kaya, 2002, [http://www.turkvca.org/articles/AAbdullahKaya\\_20020924.doc](http://www.turkvca.org/articles/AAbdullahKaya_20020924.doc)). Bu Tebliğ ise son olarak 20.03.2003 tarih ve 25054 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan VI/15 sayılı "Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar" Tebliği ile yürürlükten kalkmıştır. Bu Tebliğ ile aynı zamanda "risk sermayesi" ibaresi yerini "girişim sermayesi" ibaresine bırakmıştır.
- 2 Sermayelerini esas olarak girişim sermayesi yatırımlarına yönelten ortaklıklara Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı denir (VI/15 sayılı SPK Tebliği, m, 3/h).
- 3 GSYO'larının yasal statüye kavuşmalarının ardından geçen süre içerisinde bu alanda ciddi bir gelişme yaşanmamıştır. Buna karşın son yıllarda ülkemizin özellikle yabancı risk sermayedarları tarafından tercih edilen bir ülke haline geldiği gözlenmektedir (Power, 2000, s.55). Bunda enflasyonun hızla düşmeye başlamasının ve ekonominin istikrara kavuşmasının da büyük etkisi bulunmaktadır.
- 4 1949 yılında başlatılan büyük vergi reformunun asli unsurlarından birisi olan 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, on bir yıllık ilk uygulama döneminin ardından, 1960 yılında bazı önemli değişikliklere uğramış ve günümüze kadar da çeşitli tarihlere gerçekleştirilen düzenlemelerle güncel ekonomik ve sosyal ihtiyaçlara cevap vermesi sağlanmıştır. Ancak 21.6.2006 tarihinde söz konusu 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu (KVK) yerini içinde bulunulan yeni dönemin gerçeklerini ve ülkemizin uzun dönemli stratejik hedeflerini göz önünde bulundurarak hazırlanan 5520 sayılı yeni KVK'na bırakmıştır. [www.gelirler.gov.tr/erişim/17/07.2006](http://www.gelirler.gov.tr/erişim/17/07.2006).

Bu değişiklikler de göz önünde bulundurularak aşağıda öncelikle girişim sermayesinin genel bir değerlendirmesi yapılacak, ardından AB üyesi ülkelerdeki durum ortaya konacak ve son olarak da GSYO'larına sağlanan vergi avantajları çeşitli yönleriyle incelenecektir.

## 2. TANIM

Girişim sermayesi yeni kurulan ya da başlangıç aşamasında bulunan yüksek riskli yatırımlara odaklanan özel bir finansman modelidir (Hellmann, 1994, <http://strategy.sauder.ubc.ca/hellmann>).

Ülkemizde girişim sermayesini ifade etmek üzere “Venture Capital”, “Risk Sermayesi”, “Atılım Sermayesi”, “Cesarete Dayalı Sermaye” gibi pek çok kavram kullanılmakla birlikte (Ark, 2002, s.85) yakın zamana kadar bu kavramlar içerisinde en fazla risk sermayesi kavramı tercih edilmiştir. Bunda şüphesiz risk sermayesi finansman modelinin özünde var olan yeni bir ürünün yaratılması ve piyasada tutunması riski de etkili olmuştur<sup>5</sup>. Ancak SPK tarafından en son yayımlanan VI/15 sayılı Tebliğ ve buna paralel olarak yeni yürürlüğe giren KVK'nun 5/d-3 bendinde risk sermayesi kavramı terk edilerek bunun yerine “girişim sermayesi” kavramının kullanılmasına başlanmıştır. Böylece mevzuatımızda şu an için risk sermayesi kavramı bir tek 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda (m, 39) kullanılmakla birlikte hazırlanan SPKTasarısında da bunun yerine girişim sermayesi kavramı tercih edilmiştir (Bkz., SPKT, m, 48, 49, [www.spk.gov.tr/erişim/17/07/2006](http://www.spk.gov.tr/erişim/17/07/2006)). Bütün bu sebeplerle bu çalışmada da girişim sermayesi kavramı kullanılmıştır.

ABD Girişim Sermayesi Derneği (NVCA) girişim sermayesini, önemli ekonomik değerler üretme potansiyeli olan, genç ve hızlı büyüyen firmalara yatırım yapan profesyonellerin sağladığı para, Avrupa Özel İştirak ve Girişim Sermayesi Derneği (EVCA) ise<sup>6</sup>, bir şirketin ilk kuruluşu, ilk gelişme dönemi ve genişlemesi sırasında sağlanan sermaye olarak tanımlamaktadır (Kaya, 2004, s.9).

Yukarıdaki tanımlara paralel bir tanım da Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan ve daha sonda yürürlükten kalkan “Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar” Tebliğinde yer almaktadır. Buna göre risk sermayesi, girişim şirketlerinin birinci el piyasalarda ihraç ettiği sermaye piyasası araçlarına yapılan uzun vadeli yatırımları ifade etmektedir. (VI/10 Seri No'lu SPK Tebliği, m, 4/c).

Söz konusu tanımların dışında girişim sermayesini farklı cümlelerle ifade eden daha birçok tanım bulunmakla birlikte bütün tanımların ortak noktası olarak girişim sermayesi, genel olarak dinamik, yaratıcı ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmeye yönelik sermaye olarak kabul edilmektedir (Altıntaş, 1985, s. 32; Akkaya İçerli, 2001, s. 63; Dağdelen, 1992, s. 51; Güngör, 1991, s. 2; Kaur, 1993, s.13; Ünal,2001,vdcd/2003;Yılmaz,2004,[www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm](http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm);<http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ekimdergi2004/ekimkapak.htm>;<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html/15>;<http://www.spk.gov.tr/bilgi/risksermayesi.htm>).

5 Zira risk sermayesi finansmanında teknolojik risk, yönetim riski, finansman riski, üretim riski, pazarlama riski ve demode olma riskidir söz konusudur. Geniş bilgi için bkz., [www.spk.gov.tr/bilgi/risksermayesi.htm](http://www.spk.gov.tr/bilgi/risksermayesi.htm).

6 EVCA risk sermayesi ve özel iştiraki eş anlamlı olarak kullanmakta ve risk sermayesini özel iştirakin bir türü olarak kabul etmektedir. Bkz., (Kaya, 2004, s.9).

### 3. TARİHSEL GELİŞİM

Girişim sermayesinin yakın insanlık tarihindeki başlangıcı “muradaba 7” ile olmuş, Ortaçağ Avrupa’sında “commenda” ile ticaret hayatına girmiştir. Ancak 17 inci yüzyılın sonlarına gelindiğinde ortaklıklar ilk ticaret kanunları kapsamında şirketleşmiş ve böylece muradaba ve commendanın belirgin özelliklerinden bazıları<sup>8</sup> ortadan kalkmıştır (Ark, 2002, s.83).

Yakın çağımıza bakıldığında ise girişim sermayesi kavramı finansal piyasalarda ilk olarak ikinci dünya savaşından sonra görülmeye başlamış, dünya ekonomisinin öncüleri olan ABD ve Japonya’da faiz karşılığı kredi veren bankaların yerini ortaklığa dayanan finans kurumları almış, modern anlamda ilk girişim sermayesi şirketi ABD’de (Digital) kurulmuş<sup>9</sup> (Akkaya ve İçerli, 2001, s.63-65) ve son 20-30 yıllık süreçte (özellikle 1997’den itibaren) ABD girişim sermayesi endüstrisinde gözle görülür bir artış kaydedilerek<sup>10</sup>, Cisco, Genentech ve Netscape gibi yenilikçi/teknolojik yatırımların finansmanında girişim sermayesi önemli bir unsur olmuştur (Hellmann, 1998, <http://strategy.sauder.ubc.ca/hellmann>). 1980’lerle birlikte girişim sermayesi modeli ABD’nin yanında tüm Avrupa’ya da yayılmıştır.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ise girişim sermayesi finansman modeline ilgi duyulması geleneksel finansman kurumu olan bankaların uyguladıkları yüksek faiz oranlarının uzun vadeli yatırımlara girişmeyi imkansız kılması nedeniyle olmuş ve girişim sermayesi faiz ve anapara tarzında bir geri ödeme zorunluluğu içermediği için daha fazla tercih edilir hale gelmiştir (Akkaya, İçerli, 2001, s.62-63).

### 4. AB’de GİRİŞİM SERMAYESİNE SAĞLANAN VERGİSEL AVANTAJLAR

Girişim sermayesi konusunda Avrupa’da yapılan çalışmaların çıkış noktası 20-21 Kasım 1977 tarihli Lüksemburg Zirvesi olmuştur. Bu zirvede girişim sermayesi piyasalarının iş yaratma konusundaki öneminden, önündeki engellerin neler olduğundan ve geliştirilmesi için neler yapılması gerektiğinden bahsedilmiş ve AB Komisyondan bu konularında rapor hazırlaması istenmiştir. Ardından 1998 yılında Avrupa çapında bir girişim sermayesi piya

7 Girişim sermayesinin kökeni İslamiyet öncesi dönemlere dayanmaktadır. Bu dönemlerde emek ve sermaye muradaba adı altında “kar anlaşmayı, zarar sermayeyi takip eder” mantığı ile belli bir proje için bir araya gelmiş ve kar baştan belirli olan bir oranda paylaştırılmıştır. Bu sistem daha sonra İslamiyet döneminde de aynen devam ettirilerek günümüzdeki faizsiz bankacılığın da esasını oluşturmuştur. (Ark, 2002, s. 82).

8 Bunlardan en önemlileri belli bir amaç etrafında geçici olarak birleşme, ileri derecede risk alma, yüksek oranda gelir elde etme isteği, müteşebbise yakından tanımaya dayalı güvenmedir (Ark, 2002, s.83).

9 ABD’de girişim sermayesi alanında ilk resmi atılım 1946 yılında olmasına karşın bu konuda asıl gelişme 1970’li yıllarda yaşanmıştır. Zira ABD’de 1978 yılına kadar girişim sermayesine ilgi yeterli boyutta olmasa da bu yıldan itibaren emeklilik fonlarına ilişkin yapılan düzenlemeler neticesinde bu fonların varlıklarının %5’ine kadar olan kısmını riskli yatırımlara yöneltmelerine olanak sağlanmış ve böylece girişim sermayesi sektörüne para akmaya başlamıştır. Ancak bunda hisse senetleri kazançlarına uygulanan vergi oranlarının 1978 yılında %49’dan %28’e daha sonra 1981’de %20’ye düşürülmesinin de etkisi büyük olmuştur (Dağdelen, 1992, s. 59).

10 Günümüzde ABD’de girişim sermayesine vergi indirimi yapılması, kar payı ödemelerinde ve sermaye kazançlarında vergi kolaylıkları sağlanması, şirket vergilerinin azaltılması, bir yatırımdaki zararların diğerlerinin karından düşülebilmesi, dağıtılmayan karlarda, ortaklara verilecek sermaye paylarında ve kilit personele devredilecek opsiyonlu hisselerde vergi kolaylıklarına gidilmesi ve AR-GE harcamalarının vergiden düşülmesi şeklinde bir dizi vergi avantajları bulunmaktadır (Dağdelen 1992, s. 60).

sası kurulması yolunda çalışmalar hız kazanmış ve aynı yılın Nisan ayında bu konuda bir rapor hazırlanmıştır. 2002 Barcelona Zirvesinde ise tek bir Avrupa Girişim Sermayesi Pazarı oluşturulması ve Avrupa çapında teknoloji transferinin yaygınlaştırılması bir kez daha gündeme taşınmıştır (Yılmaz ve Turan, 2004, s.247 vd). Ayrıca AB komisyonunca hazırlanan Yeşil Kitap'ta, finansal hizmetler için Tek Pazarın acilen tamamlanması, tasarrufların getirisini arttırmak için yatırım sermayesi üzerindeki verginin azaltılması ve sermaye üzerindeki vergi oranlarını düşürerek yeni yatırımların teşvik edilmesi yönünde önerilerde bulunulmuştur (www.tisk.org.tr).

AB üyesi ülkeler arasında bu konuda en köklü geleneğe sahip olan İngiltere'de devlet girişim sermayesi sektörünü geliştirmek için sermaye kazançlarının bir kısmını vergiden muaf tutmaktadır (Şirvan, 2002, www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.htm). Örneğin, yıllık 40.000 Pound'a kadar olan özel şahıs yatırımları gelir vergisinden muaf tutulmaktadır. Ayrıca 1994 yılında kurulan İşletme Yatırımları Fonu (EIS) tarafından da özel yatırımcıları teşvik için bazı önlemler getirmiştir. Bunlar EIS hisselerine beş yıldan az olmak koşulu ile yapılan yatırımların %20'sini (100.000 Pound'a kadar) vergi dışında tutmak, beş yıl süreli EIS hisselerinden sağlanan sermaye kazancını vergiden muaf saymak, sermaye kazancının yeni EIS hisselerine yatırılması halinde vergiden muaf tutmak ve zararların vergiden mahsup edilebilmesine imkan tanımak şeklindedir. (Bkz., Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yaygınlaştırılması İçin Alınması Gereken Önlemlere İlişkin Özet Rapor, <http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/btyk/kararlar/karar11.html>).

Fransa'da girişim sermayesi 1970'li yıllarda finansal sisteme girmiş ve 1972 yılında yasal çerçeveye kavuşturulmuş ve buluşları destekleyecek şirketlere %50 vergi indirimi sağlanmıştır (Ceylan, 2003, s.197). Ayrıca tescil masrafları düşük tutularak, küçük şirketlerin ikinci piyasalara girişi kolaylaştırılmış, kişisel tasarrufları özendirmek için hisse senedi kazançları üzerinden %25'e varan vergi indirimleri getirilmiş ve yenilikçi yatırımlara yönelen şirketlere yaptıkları harcamaların %25'ini, toplam kazançlarının %2.5'ini geçmemek koşuluyla vergiden indirmek imkanı tanınmıştır (Şirvan, 2002, www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.html; [http://www.evca.com/html/euro/members\\_updates.asp](http://www.evca.com/html/euro/members_updates.asp) ).

Belçika'da yüksek teknolojiye yönelik girişimlere kurumlar vergisi muafiyeti tanınmıştır. Bunun yanında bireysel yatırımcıların vergilendirilebilir gelirinden hisse senedi satın alma fiyatının yarısına kadar indirim ve sermaye kazançlarından muafiyet imkanı bulunmaktadır (Şirvan, 2002, www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.html). 2005 yılı içerisinde şirketlere yönelik vergi rejiminde bir kısım değişiklikler tasarlanmıştır. Belçika'da mukim yerli ve yabancı kurumlar vergisi mükelleflerine "girişim sermayesi indirimi" hakkı tanımayaya yönelik bu değişikliklerin ilki, Belçika şirketlerinin sermayesine iştirak edenlerin ödedikleri % 0.5'lik verginin %0'a düşürülmesi, İkincisi ise şirketlerin öz varlıklarını teşvike yönelik bir vergi indirimidir. Buradaki amaç alınan ödünçler üzerinden ödenen faizlerde sağlanan indirim benzer şekilde bir finansal destek sağlayarak şirketleri finansal yönden desteklemektir ([http://www.evca.com/html/euro/members\\_updates.asp](http://www.evca.com/html/euro/members_updates.asp) ).

İtalya'da kar paylarının vergilendirilme rejiminde yapılan yeni düzenleme ile "yaklaşık değer yöntemi" yerine "istisna yöntemi" kabul edilmiş, şirketlerde, kar payının %95'i, ger-

çek kişilerde ise nitelikli ortaklıklarda elde edilmesi halinde %60'ı vergiden muaf tutulmuştur. Gerçek kişilerin nitelikli olmayan ortaklıklardan elde ettikleri kar paylarında ise %12.5 oranında ilave vergi öngörülmüştür. Hisse senedinden veya satışından elde edilen kazançlar için bazı kriterler getirilmiş, sermaye zararları ve değer düşüklükleri vergi ile ilişkilendirilmemiştir. Yatırım fonları tarafından dağıtılan karlar üzerinden ise %12.5 vergi tevkifatı yapılmakla birlikte bir kısım yatırımcılara ise stopaj muafiyeti getirilmiştir ([http://www.evca.com/html/euro/members\\_updates.asp](http://www.evca.com/html/euro/members_updates.asp)).

Danimarka'da, hisse senedi yolu ile elde edilen kazançlar üzerinden vergi kaldırılarak hisse senedinden sağlanan kazançlar vergiden muaf tutulmuştur (Şirvan, 2002, [www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.html](http://www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.html)).

Yunanistan'da girişim sermayesinden yararlanmanın kolaylaştırılması amacıyla Yeni Ekonomi Kalkınma Fonu (NEDF) kurulmuştur. Fonun amacı yenilikçi KOBİ'ler için girişim sermayesi fonları oluşturmaktır. Ayrıca özel sektörün ARGE yatırım harcamalarının %50'sinin şirketin vergi öncesi karından düşülmesine imkan tanıyan bir yasa yürürlüğe girmiştir ([www.tisk.org.tr](http://www.tisk.org.tr)).

Finlandiya'da en son vergi reformu ile şirketler için hisse senedi alım satım kazançlarına belirli koşullar altında vergi muafiyeti getirilmiştir ([http://www.evca.com/html/euro/members\\_updates.asp](http://www.evca.com/html/euro/members_updates.asp)).

## 5. ÜLKEMİZDE GİRİŞİM SERMAYESİNE SAĞLANAN VERGİSEL AVANTAJLAR

Girişim sermayesinin başarısında teşvikler önemli bir yer tutmaktadır. Bu nedenle ülkeler girişim sermayesini çeşitli şekillerde teşvik etmektedirler. En çok karşılaşılan teşvik türleri, devletin yaratıcı bir fonksiyon üstlenmesi, girişim sermayesi yatırımlarına yönelik vergi politikaları geliştirmek ve emeklilik fonları, hisse senedi ve tahvil piyasaları, iş piyasaları, patent vb piyasaları ilgilendiren yasal düzenlemeler yapmaktır (Hellmann, 2000, <http://strategy.sauder.ubc.ca/hellmann>).

Söz konusu teşvikler arasında yer alan girişim sermayesi yatırımlarına yönelik vergi politikaları geliştirmek girişim sermayesi endüstrisini doğrudan ve olumlu yönde etkilemektedir. Ülkemizde de bu hususa ayrı bir önem verilmiştir.

Zira GSYO'ları, diğer sermaye piyasası araçlarından farklı olarak özellikle teknoloji içerikli riskli alanlara yatırım yapmak üzere kurulmaktadır. Dolayısıyla teknolojik gelişmenin ülke kalkınması açısından önemi göz önünde bulunduran devlet bu alanlara yatırım yapan işletmelere özel bir takım avantajlar sunmaktadır. Bu şekilde bir taraftan da sermayenin tabana yayılmasına hizmet etmektedir. (Örmeci, 1995, [vcd/2003; www.spk.gov.tr/bilgi/risksermayesi.htm](http://www.spk.gov.tr/bilgi/risksermayesi.htm)).

Bu çalışmada GSYO'larına tanınan ve vergi mevzuatında dağınmık bir şekilde yer alan vergi avantajları dört grup halinde toplanmıştır. Söz konusu avantajlardan ilk üçü kurum bazında sonuncusu ise sermayenin tabana yayılmasına yönelik olarak ortaklar (hissedarlar) bazında sağlanan avantajlardan oluşmaktadır. Kurum tüzel kişiliğine tanınan avantajlar kurumlar vergisi muafiyeti, AR-GE ve yatırım indiriminden ibarettir. Bunun yanında

GSYO'larından kazanç sağlayan hissedarlar açısından da bir kısım gelir vergisi muafiyetleri (ayrıcalıklı düzenlemeler) söz konusudur. Aşağıda bunlardan her biri ayrı başlıklar halinde incelenecektir.

### 5.1. Kurumlar Vergisi Muafiyeti

Her ne kadar Kurumlar Vergisi Kanununun 1 ve 2 inci maddesinde sıralanan kurumlar vergisi mükellefleri arasında açıkça yer verilmemiş olsa da GSYO'larının kurumlar vergisi mükellefi oldukları konusunda bir şüphe bulunmamaktadır. Çünkü GSYO'ları Türk Ticaret Kanununa göre Anonim Şirket statüsünde olduklarından kurumlar vergisinin doğal mükellefleri arasında yer alırlar (Tuncer, 1992, vcd/2003).

Ancak Kurumlar Vergisi Kanunu'nun istisnaları düzenleyen 5 inci maddesinde GSYO'larına ismen atıfta bulunularak, GSYO'larının kurumlar vergisinden muaf oldukları açıkça hüküm altına alınmıştır (KVK., m., 5/d-3). Zira genel anlamda kurumların tam mükellef başka bir kurumun hisse senetlerinden elde ettikleri kar payları iştirak kazancı adı altında K.V.K.'nin 5/1 maddesi ile kurumlar vergisinden istisna edilmişken, yatırım fon ve ortaklıklar için KVK'nda ayrı bir düzenleme yapılmış ve bunlardan elde edilen kar payları K.V.K.'nin 5/d bendi uyarınca kurumlar vergisinden müstesna kılınmıştır.

Öte yandan burada dikkat edilmesi gereken bir diğer husus da KVK'nun anılan 5/d bendinde menkul kıymet yatırım fon ve ortaklıkları için sadece portföy işletmeciliği<sup>11</sup> kazançları kurumlar vergisinden istisna tutulurken, GSYO'ları için böyle bir sınırlamanın öngörülmemiş olmasıdır. (Tekin, 2006, s.136 vd).

Ayrıca Gelir Vergisi Kanununun 94 maddesinin 6a/i' bendi uyarınca GSYO'larından elde edilen kazanç üzerinden dağıtılsın ya da dağıtılmasın gelir vergisi stopajı da yapılmayacaktır. Şöyle ki, GSYO'larının kurumlar vergisinden muaf olması GVK'nun 94 üncü maddesi uyarınca tevkifat yapılmasına mani olmasa da 10.12.2003 tarihli ve 2003/6577 sayılı BKK ile (Yürürlük 1/1/2004) GSYO'larından elde edilen kazanç üzerinden yapılacak gelir vergisi tevkifatı oranı % 0 olarak öngörüldüğünden GSYO'larının dağıttıkları kar payları için şu an itibarıyla gelir vergisi stopajı yapılmayacaktır.

Ancak bilindiği gibi 5520 sayılı yeni KVK ile kurumlar vergisi mükelleflerinden yapılacak vergi kesintisi kanun yapma tekniğine uygun olarak GVK'nun 94'üncü maddesi yerine KVK'nun 15 inci maddesinde yeniden düzenlenmiştir. Söz konusu maddesinin 3 üncü bendinde emeklilik yatırım fonlarının kazançları hariç olmak üzere Kanunun 5 inci maddesinin birinci fıkrasının (d) bendinde yazılı kazançlardan, dağıtılsın ya da dağıtılmasın kurum

<sup>11</sup> Portföy işletmeciliği, risk ve getiri analizleri çerçevesinde menkul kıymetlerin temettü, faiz gibi getirileri ile değer artışlarından yararlanmak, bu senetlere bağlı hakları kullanmak ve hizmetleri yapmak amacıyla faaliyet türüdür. Dolayısıyla uzmanlık gerektiren profesyonel bir iştir. Burada temel ilke önce riskin dağıtılması, sonra da toplanan fonların en yüksek nema sağlayacak menkul değerlere yatırılmasıdır (Tuncer, 1992, vcd/2003). Riskin yüksek olması bu tür yatırımların portföy yatırımı şekline gerçekleştirilmesini ve böylelikle riskin dağıtılmasını zorunlu kılmaktadır. (Dağdelen,1992, s.54).

bünyesinde %15 oranında vergi kesintisi yapılacağı öngörülmekle birlikte, 5520 sayılı kanunun Geçici 1 inci maddesinde vergi kesintisi oranlarını düzenleme yetkisinin Bakanlar Kuruluna ait olduğu ve 5520 sayılı kanunun yürürlüğe girmeden önce BK tarafından belirlenen oranların yasal oranları geçmemek üzere yeni bir BKK çıkartılıncaya kadar geçerli olacağı hüküm altına alınmıştır. Dolayısıyla yeni bir BKK yayınlanana kadar 2003/6577 Sayılı BKK uyarınca GSYO'larına tanınan gelir vergisi stopajı avantajı devam etmektedir<sup>12</sup>.

Bu noktada tartışmalı bir hususa ayrıca dikkat çekmek gerekirse 5281 sayılı kanun ile sadece menkul kıymet yatırım fonları ve ortaklıklarının vergilendirilme rejiminde değişiklik yapıldığı (vergi tevkifatı usulüne geçilmiştir) ve dolayısıyla yeni vergilendirme rejimi GSYO'larını kapsamadığı için (Bkz., 5281 sayılı kanun ile GVK'na eklenen geçici 67 inci maddenin 8 inci bendi) 01.01.2006 tarihinden itibaren yapılan kar dağıtımlarında da GSYO'ları açısından bir değişiklik söz konusu olmayacaktır (Tekin, 2006, s.66vd). 5520 sayılı KVK'nun yürürlüğe girmesinin de bu yönde değiştirici bir etkisi olmamıştır. (bkz., 5520 sayılı KVK, geçici md, 1/2).

## 5.2. AR-GE Harcamalarına Vergi İndirimi

Her ne kadar ülkemizde AR-GE harcamalarına ayrılan pay AB üyesi ülkelerin gerisinde kalsa da<sup>13</sup> vergi kanunlarında AR-GE harcamalarını teşvikine yönelik önemli düzenlemeler mevcuttur. Bunların en önemlileri 2339 sayılı Kanun ile 1986 yılından beri sistemimizde var olan ancak 5228 sayılı kanun ile bir kısım değişikliklere uğrayan AR-GE yoluyla vergi indirimi ve diğeri de 06.07.2001 tarih ve 4961 Sayılı Teknoloji Bölgeleri Geliştirme Kanunu (TBGK) tarafından sağlanan vergi teşviklerdir (Türkkot, 2004, s.46-50).

GVK'nun 89/9 ve KVK'nun 10/a bendi uyarınca işletme bünyesi içerisinde gerçekleştirecek olan yeni teknoloji ve bilgi arayışına yönelik çalışmalar AR-GE teşviklerinden yararlanabilmektedir. 31.07.2004 tarihinden itibaren 5228 sayılı kanun ile değişen en son şekline göre<sup>14</sup> tam ve dar mükellef gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri herhangi bir miktar sınırlaması olmaksızın AR-GE harcamalarının %40'ını vergiye tabi kazançlarından indirme imkanına kavuşmuşlardır<sup>15</sup>.

12 Kurumlar vergisi kanununun yürürlüğe girmesinin ardından 23.07.2006 tarih ve 26237 Sayılı RG'de yayınlanan 2006/10731 sayılı BKK ile bir kısım tevkifat oranlarında değişiklik yapılmış ve buna ilişkin olarak 1 seri No'lu KVK sirküleri yayınlanmıştır. Ancak söz konusu BKK ile yapılan değişiklikler KVK'nun 15/2 ve 30/3 numaralı fıkralarına ilişkindir. Daha geniş bilgi için bkz., (Çolak, 2006, www.yaklasim.com.tr).

13 Ülkemizde GSMH içerisinde AR-GE'ye ayrılan pay 2004 yılı verilerine göre 0,67'dir. Aynı oran ABD'de 2,67, Japonya'da 3,00, AB'de ise 1,83'dür. Ancak 2006 yılında ilk kez AR-GE harcamalarına ayrılan kaynak 3.450 Milyon Dolar düzeyine (GSMH'nin %1'i) çıkmıştır. Yapılan tahminlere göre 2010 yılına kadar AR-GE'ye ayrılan kaynak miktarı 8.4 Milyon Dolara (GSMH'nin %2'si) ulaşacaktır (Tuncer, 2006, s.9). Söz konusu oranlar aynı zamanda ülkemizde AR-GE kültürünün yeterince gelişmediğini dolayısıyla teknoloji üretiminin daha çok bilinen teknolojilerin uygulanması ya da teknoloji transferi yoluyla gerçekleştirildiğini de göstermektedir (Türkkot, 2004, s.46-50).

14 Mükelleflerin yaptıkları AR-GE harcamalarını geçmemek üzere ödemeleri gereken gelir ve kurumlar vergisinin %20'sinin üç yıl süre ile ve faizsiz olarak ertelenmesini öngören ve "vergi erteleme" adı verilen uygulama yıl içerisinde geçici veri alınması ve enflasyon oranlarının düşmesi sebebiyle önemini yitirince 5228 sayılı kanunun 28 ve 31inci maddeleri ile AR-GE harcamalarında vergi erteleme kaldırılmış ve yerine "vergi indirimi" getirilmiştir (Çankaya, 2004, s.109-112). Bu şekilde AR-GE indirimi faizsiz bir kredi sağlama boyutundan beyanname üzerinden yapılan bir indirim şekline dönüşmüştür (Türkkot, 2004, s.46-50).

15 Yeni uygulama mükelleflere daha önceden olduğu gibi hem AR-GE harcamalarını gider olarak kaydetme hem de buna ilave olarak AR-GE harcamalarının %40'ını gelir ve kurumlar vergisi matrahından indirme imkanı getirmiştir. AR-GE indiriminden geçici vergi dönemlerinde de yararlanılması mümkündür. Geniş bilgi için bkz (Çankaya, 2004, s.109-112), (Engin, 2006, s.100).

Buna göre GSYO'ları yeni bilgi ve teknoloji geliştirmeye yönelik olarak yapacakları harcamaların %40'ını verecekleri kurumlar vergisi beyannamesinin "zarar olsa dahi indirilebilecek istisna ve indirimler" bölümünün ilgili satırına yazarak beyanname üzerindeki kazançlarından indirebileceklerdir (Bkz., 20.02.2005 tarih ve 25733 Sayılı RG'de yayımlanan 86 Seri Nolu KVKGT). Bir başka ifade ile genel kuralın tek istisnası olarak matrahın yetersiz olması sonucu ilgili dönemde indirim konusu yapılamayan AR-GE harcamaları sonraki hesap dönemlerinde de indirim konusu yapılabilecektir. AB'de ise ülkemizden farklı olarak AR-GE harcamalarının doğrudan gider yazılması ya da aktifleştirilerek 60 ya da daha fazla ay üzerinden amortisman ayrılması imkanı bulunmaktadır (Türkkot, 2004, s.46-50).

GSYO'larına tanınan AR-GE teşvikleri vergi kanunları ile sınırlı değildir. Zira TBGK ile özellikle özel sektörün AR-GE yoğun faaliyetlerinin artırılması amacıyla Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde<sup>16</sup> (TGB) faaliyet gösteren mükelleflere, bu bölgelerde çalıştırılan ücretlilere ve yönetici şirketlere yönelik teşvikler getirilmiştir.

TBGK'nda 5035 sayılı kanun ile yapılan en son değişikliklere göre (Bkz., 1 ve 6 No'lu Kurumlar vergisi Sirküleri, [http://www.alomaliye.com/kurumlar\\_sirkuleri\\_6.htm](http://www.alomaliye.com/kurumlar_sirkuleri_6.htm)):

-TGB'lerindeki yönetici şirketlerin (bölgenin işletmesi ve yönetiminden sorumlu şirket) bölgenin kurulmasına, yönetilmesine ve işletilmesine ilişkin faaliyetlerden kaynaklanan kazançları 31.12.2013 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden istisna olup işlemleri üzerinden ise vergi, resim ve harç muafiyeti söz konusudur.

-Bölgede faaliyet gösteren mükelleflerin yazılım ve AR-GE faaliyetlerinden<sup>17</sup> elde ettikleri kazançlar 31.12.2013'e kadar gelir ve kurumlar vergisinden muaf<sup>18</sup>.

-Bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31.12.2013 tarihine kadar her türlü vergiden muaf tutulacaktır.

-Ayrıca TGB'lerinin kurulması için gerekli arazi temini, altyapı ve idare binası inşası ile ilgili giderlerin yönetici şirket tarafından karşılanamayan kısmı Bakanlık bütçesinden ödeneklerle sınırlı olmak üzere karşılanabilecektir.

Bölgede faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin bu istisna kazançları dağıtmaları halinde GVK'nunun 94/b maddesi gereğince tevkifat yapmaları gerekecektir (bkz., 1 Nolu KVK Sirküleri). Ancak GVK'nu Geçici 62 uncu maddesi gereği, dağıtılan kar 31/12/2002 veya daha önceki tarihlerde sona eren hesap dönemlerinde elde edilen istisna kazançla ilişkin ise dağıtım sırasında söz konusu kazançlardan tevkifat yapılmayacaktır (bkz., KVK Genel Tebliğ No, 81, RG.No, 25148, RG. Tarih 24.6.2003).

16 Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin (Teknoparkların) kuruluş amaçları, Üniversite ve endüstri kesimleri arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi, bölgesel ekonomik canlanmanın sağlanması, ileri teknoloji içeren sektörlerde istihdamı hızla artırmak, yenilik yaratmada bölgeler arasındaki ayırıcı farklılıkları belirlemek, yeniliğin kaynağı olarak teknolojiye dayalı küçük işletmeler ve ortak girişimlerin (Join Venture) oluşumuna katkıda bulunmak, araştırma geliştirmeye dayalı çalışmalarla ekonominin yerel veya bölgesel bazda yeniden yapılanmasına yardımcı olmak şeklinde sıralanabilir. Daha geniş bilgi için bkz., (Yargıç, 2006, [www.yaklasim.com.tr](http://www.yaklasim.com.tr)).

17 İstisna kapsamına girecek "Araştırma ve geliştirme faaliyeti" ile "yazılım" faaliyetinin kapsamına nelerin gireceği konusunda bkz., 5422 Sayılı KVK'na ait 1 Nolu KV Sirküleri.

18 Dolayısıyla Bölgede faaliyet gösteren mükelleflerin esas faaliyetleri dışında (yazılım ve AR-GE), ancak normal ticari işlemleri kapsamında elde ettikleri örneğin nakitlerin değerlendirilmesi sonucu elde edilen faiz, yabancı para cinsinden aktifler dolayısıyla oluşan kur farkları ve iktisadi kıymetlerin elden çıkartılmasından doğan gelirler istisnadan yararlanamayacaktır Bkz., (5422 Sayılı KVK'na ait 1 ve 6 No'lu KV Sirküleri).



Ayrıca Katma Değer Vergisi Kanunu'na eklenen geçici 20. madde ile 01.01.2004 tarihinden itibaren bölgede faaliyette bulunan girişimcilerin, münhasıran bu bölgede ürettikleri ve sistem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel, internet, mobil ve askeri kontrol komuta uygulama yazılımı şeklindeki teslim ve hizmetleri gelir ve kurumlar vergisi istisnasının geçerli olduğu süreyle sınırlı olmak üzere katma değer vergisinden istisna edilmiş, bölgede faaliyette bulunmanın cazibesi vergisel olarak daha da arttırmıştır (geniş bilgi için bkz., Kiraz, 2004, www.yaklasim.com.tr).

Dolayısıyla TGB'lerinde yatırım yapan GSYO'ları için önemli teşvikler söz konusu olmaktadır. Ayrıca dikkat çekici ve gözden kaçmaması gereken bir diğer önemli husus da 06.02.2004 Tarih ve 25365 Sayılı RG'de yayınlanan 5084 sayılı kanun ile serbest bölgelerin cazibesi azaltılması ile TGB'lerinin ve dolayısıyla söz konusu teşviklerin önemini daha da artmış olmasıdır. Zira 5084 Sayılı Kanun ile 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanununun 6 ncı maddesi değiştirilerek "bu bölgelerde vergi, resim ve harç mükellefiyetine ilişkin mevzuat hükümlerinin uygulanamayacağına" dair uygulamaya son verilmiştir (Geniş bilgi için bkz., Çelikkaya, 2004, s.134-148). Bu da TGB'lerinin cazibesini arttırmış ve yatırımların TGB'lerine doğru yönelmesine bir zemin hazırlamıştır.

### 5.3. Yatırım İndirimi

Yatırımların teşviki etmek amacıyla getirilen ve belirli şartlar altında yapılan yatırım harcamalarının, vergi matrahından düşülmesine imkan sağlayan yatırım indirimi müessesesi vergi sistemimize 1961 yılında girmiş ve günümüze kadar çok sayıda değişiklik geçirmiştir. En son 24.04.2003 tarih ve 25088 Sayılı R.G'de yayımlanarak yürürlüğe giren 4842 Sayılı Kanunla yatırım indiriminde önemli değişiklikler yapılmış, yatırım indiriminden yararlanabilmek için yatırım teşvik belgesi almak ve asgari bir yatırım yapmak gibi zorunluluklar kaldırılarak yatırım indirimi otomatik işler hale getirilmiştir. Ayrıca söz konusu değişiklik ile birlikte yatırım indiriminde bölgesel ve sektörel ayrımlara son verilerek, yatırım teşviki daha dar kapsamlı ancak daha basit ve etkin bir hale getirilmiştir ( Cabar ve Çelikkaya, 2004, s.189).

Buna rağmen 01.01.2006 tarihinden geçerli olmak üzere 08.04.2006 Tarih ve 26133 Sayılı R.G'de yayımlanarak yürürlüğe giren 5479 sayılı kanunun 2 nci maddesi ile yatırım indirimi istisnasını düzenleyen G.V.K.nun 19 ncu maddesi getiriliş amacına aykırı, verimsiz yatırımları teşvik ediyor olması ve kurumlar vergisi oranının düşürülmesi gerekçeleriyle yürürlükten kaldırılmıştır ([http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR\\_KOD=34558](http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR_KOD=34558)). Böylece söz konusu tarihten itibaren yapılacak olan yatırımlar için yatırım indirimi istisnasından yararlanma imkanı kalmamıştır.

Ancak yatırım indirimi istisnasını yürürlükten kaldıran söz konusu yasanın 3 ncü maddesiyle, G.V.K.na eklenen Geçici 69 ncu madde ile 31.12.2005 tarihi itibarıyla yararlanılabilecek yatırım indirimi istisnası tutarlarının 2006, 2007 ve 2008 yılı kazançlarından indirilebilmesine imkan tanınmıştır<sup>19</sup>. (Bkz., Akıl, 2006, s.43-49). Bunun için yatırımlara

19 Buna göre gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri; a) 31.12.2005 tarihi itibarıyla mevcut olup, 2005 yılı kazançlarından indiremedikleri yatırım indirimi istisna tutarlarını, b) 24.4.2003 tarihinden önce yapılan müracaatlara istinaden düzenlenen yatırım teşvik belgeleri kapsamında yapılan ve eski hükümlere tabi olarak başlanılmış yatırımlar için belge kapsamında 1.1.2006 tarihinden sonra yapılan yatırımları, c) Yeni hükümlere (GVK madde 19) tabi olup, 1.1.2006 tarihinden önce başlanılan ve yatırımla iktisadi ve teknik bakımından bütünlük arz eden ve 1.1.2006 tarihinden sonra yapılan yatırımları, nedeniyle 31.12.2005 tarihindeki yürürlükte bulunan mevzuat hükümlerine göre hesaplanan yatırım indirimi istisna tutarlarını, yine 31.12.2005 tarihindeki mevzuat hükümleri (vergi oranlarına ilişkin hükümler dahil) çerçevesinde 2006, 2007 ve 2008 yıllarına ait kazançlarından indirebilecektir. Daha geniş bilgi için bkz., Yatırım İndirimi İstisnası Uygulamasında Son Durum ve İhtizari Kayıtlı Geçici Vergi Beyanı (2006/048), <http://www.vergiportali.com/print-bulten.asp?id=WEB0018042006120829>.

31.12.2005 tarihi itibarıyla fiilen başladığının (2006 yılından önce başlanıldığının) ispat edilmesi<sup>20</sup> ve 2005 yılı kazancından indirilemeyen yatırım indirimi tutarının bulunması gerekmektedir. Ayrıca yararlanılamayan yatırım indirimi uygulamasında eski hükümler geçerli olacağından hem yatırım indiriminden hem de indirimli KV oranı olan yüzde 20'den yararlanılması mümkün değildir.

Buna göre GSYO'larının 01.01.2006 tarihinden önce fiilen başlamış oldukları ve bu tarihe kadar yararlanamadıkları yatırım indirimi tutarları ile söz konusu yatırımlar ile iktisadi ve teknik bakımdan bütünlük arz eden yeni harcamalarını vergiye tabi kazançlarını hesaplanmasında indirim olarak dikkate alabileceklerdir. Bu haktan 2008 yılına kadar yararlanılabilecek, 2008 yılı kazancından indirilemeyen yatırım indirimi istisna tutarının 2009 ve müteakip yıl kazançlarından indirilmesi söz konusu olmayacaktır. 31.12.2008 tarihinden sonra yapılan yatırımlar içinde yatırım indiriminden yararlanma imkanı bulunmamaktadır. Böylece yapılan düzenleme ile geçiş dönemi için başlanmış yatırımlar ve bunlarla iktisadi ve teknik bakımdan bütünlük arz eden yeni yatırımlar için eski hükümler çerçevesinde yatırım indirimi hakkından bir müddet daha yararlanılması imkanı sağlanmıştır.

Öte yandan AR-GE indiriminden yararlanılmış olması yatırım indiriminden de yararlanılmasına mani değildir. Ancak burada bir hususu dikkat etmek gereklidir. Şöyle ki, GSYO'ları kurumlar vergisi mükellefi olduklarından dolayı öncelikle AR-GE indiriminden daha sonra yatırım indiriminden yararlanacaklardır. Girişim sermayesine yatırım yapan gelir vergisi mükellefleri ise tam tersine öncelikle beyannamelerinin ekinde yer alan kazanç bildirim bölümünde yatırım indirimini uyguladıktan sonra, beyannamelerinin gelir bildirim bölümünde AR-GE indirimini uygulayacaklardır (Bkz., 20.02.2005 tarih ve 25733 Sayılı RG'de yayımlanan 86 Seri Nolu KVKGT).

#### 5.4. Gelir Vergisi Muafiyeti

GSYO'larna tüzel kişilik olarak bir kısım imkanlar sağlandığı gibi GSYO'larından gelir elde eden gerçek kişilere de bir takım avantajlar sağlanmıştır. Ancak dikkat edileceği gibi söz konusu avantajlar sadece gerçek kişiler için söz konusu olup GSYO'larının hisse senetlerini ellerinde bulunduran ticari işletmeler ile menkul kıymet alım satımı ile devamlı olarak uğraşanlar söz konusu avantajlardan yararlanamayacaklardır (bkz., GVK m. 37/5). Menkul kıymet alım satımlarında devamlılığın tespiti ise diğer ticari kazançlardan farklı olarak yıl içerisinde işlem sayısının birden fazla olmasından ziyade alım satım faaliyetinin ticari bir organizasyon bünyesinde gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğine göre tespit edilmektedir. Dolayısıyla ticari bir organizasyon bünyesinde gerçekleştirilen menkul kıymet alım satımları da söz konusu avantajlardan yararlanamayacaktır (232 Seri Nolu GVKGT; Erol ve Yıldırım, 2004, s. 63-68, 63-67; Değer, 2005, s.40-41, 52-56).

Gerçek kişiler GSYO'larından iki tür kazanç elde etmektedirler. Bunlar hisse senedinin elde tutulması karşılığı elde edilen "kar payı" ile elden çıkartılması karşılığında elde edilen "alım satım" kazancıdır.

Kar payları GVK'nun 75 inci maddesinin ikinci fıkrasının birinci bendine göre Menkul Sermaye İradı (MSİ), "elden çıkarma kazancı" ise GVK'nun mükerrer 80 inci maddesine göre Değer Artış Kazancı (DAK) olarak kabul edilmektedir.

<sup>20</sup> Akreditif açılması, alt yapı hazırlıklarının tamamlanması, Organize Sanayi Bölgeleri ile Sanayi ve İl Ticaret Müdürlüklerine bildirimlerde bulunulmuş olması gibi. Bkz., 5520 Sayılı KVK Sirküler No, 3, Tarih, 07/08/2006; Sayı, KVK-3/2006-3/Yatırım İndirimi-2.

Her iki kazanç türünü vergilendirilmesinde de bir kısım özel düzenlemeler söz konusu olup aşağıda her biri hakkında ayrı ayrı bilgi verilecektir.

#### 5.4.1. Hisse senedi alım satım kazançlarına tanınan muafiyet

GSYO'ları Anonim Şirket statüsünde olduklarından dolayı, söz konusu ortaklıklarda ortaklık payları hisse senedi ile ifade edilmektedir. Dolayısıyla GSYO'larının hissedarları sahip oldukları hisse senetlerini elden çıkartmak (satmak) suretiyle DAK elde etmek imkanına sahiptirler.

5281 sayılı kanun ile 1.1.2006 tarihinden geçerli olmak üzere hisse senetlerinin alım satımından doğan DAK'larının vergilendirilmesinde yeni düzenlemeler yapılmış bu amaçla GVK'na geçici 67 inci madde eklenerek, GVK'nun mükerrer 80 ve 81 inci maddelerinde değişikliğe gidilmiştir.

Menkul kıymetlerin vergilendirilmesinde basitliği sağlamak ve aynı tür menkul kıymetlerden elde edilen gelirleri aynı seviyede vergilendirmek amacıyla yönelik olan bu değişiklikler ile birlikte daha önce hisse senedi alım satım kazançları üzerinden tevkifat yapılmazken (bkz., GVK m, 94), 5281 sayılı kanun ile GVK'na eklenen geçici 67 inci madde uyarınca hisse senetlerinin elden çıkarılmasından sağlanan kazançlar vergi tevkifatına tabi tutulmaya başlanmıştır (bkz., 30.12.2005 tarih ve 26039 Sayılı RG'de yayınlanan 257 Seri No'lu Gelir Vergisi Kanunu Genel Tebliği).

Böylece 01.01.2006 tarihinden itibaren banka ya da aracı kurumlar tarafından (saklamacı kuruluşlar dahil Bkz., 257 Seri Nolu GVGT), takvim yılının üçer aylık dönemleri itibariyle alım-satımına aracılık yapılan menkul kıymetlerin alış ve satış bedelleri arasındaki fark üzerinden %15 oranında gelir vergisi tevkifatı yapılacaktır. Tevkifatın matrahı alış ve satış arasındaki fark olup bu esnada ödenen komisyonlar ile BSMV kazançtan indirilebilecektir (Tekin, 2006, 66vd: Bayrak, 2006, s.39-44; Durak, 2006, s.46-51; Tan, 2006, s.112).

Ancak çok kapsamlı olan GVK'nun geçici 67 inci maddenin 8 inci bendi incelendiğinde GSYO'larının yukarıda ifade edilen tevkifat uygulamasının dışında tutulduğu görülmektedir. Dolayısıyla 5281 sayılı kanun ile bir kısım menkul kıymet gelirlerine tanınan beyan muafiyeti (tevkifatı nihai vergileme olarak kabul edilmesi) GSYO'ları için söz konusu değildir. Bu önemli hususun göz önünde bulundurulmasında yarar vardır.

Bununla birlikte 5281 Sayılı Kanun ile GVK'nun mükerrer 80 ve 81 inci maddelerinde yapılan değişiklikler ise GSYO'larını da kapsamaktadır. Buna göre 31.12.2005 tarihine kadar İMKB'de işlem gören hisse senetlerinin üç ay, tam mükellef kurumlara ait olup İMKB'de işlem görmeyen hisse senetlerinin ise 1 yıl süre ile elde tutulduktan sonra satılmaları halinde elde edilecek kazanç gelir vergisinden istisna olacaktır. Aksi takdirde elde edilen kazanç beyan edilecek, hisse senetlerinin iktisap bedeli, elden çıkarıldığı ay hariç olmak üzere TÜİK'unca belirlenen ÜFE artış oranında arttırılacak ve 2005 yılı için toplam DAK'nın 13.000 YTL'si gelir vergisinden istisna tutulacaktır (Durak, 2006, s.46-51).

01.01.2006 tarihinden itibaren ise hisse senetlerinin elden çıkartılmasından sağlanan kazancın gelir vergisinden muaf olması için öngörülen elde tutma süresi 2 yıla çıkartılmış ve maliyet bedeli endekslemesi yapılabilmesi için endeksleme döneminde ÜFE artış oranının %10 veya daha fazla olması şartı getirilmiştir. Aksi takdirde endeksleme mümkün olmayacaktır.

Burada dikkat edilecek birinci husus istisnadan yararlanabilmek için hisse senetlerinin elde tutulma süresinin 1 yıldan 2 yıla çıkarılmasıdır. Ancak 5436 sayılı kanun ile GVK'nun geçici 67 inci maddesinin 1 numaralı fırfkasında değişiklik yapılarak tam mükellef kurumlara ait olup İMKB'de işlem gören ve 1 yıldan fazla süreyle elde tutulan hisse senetlerinin 2006-2015 yılları arasında elden çıkartılmasından sağlanan kazançlar da istisna kapsamına alınmıştır. Dikkat edilmesi gereken ikinci husus İMKB'de işlem gören ve 3 aydan fazla süre ile elde tutulan hisse senetleri için uygulanacak gelir vergisi istisnasına GVK'nun mük 80 inci maddesinin yeni halinde yer verilmemiş olmasıdır. Son olarak 1.1.2006 tarihiden geçerli olmak üzere istisna tutarı 13.000 YTL'den 6000 YTL'ye indirilmiş ve hisse senetlerinden sağlanan DAK'ları söz konusu istisnanın kapsamı dışında tutulmuştur.

Nitece itibariyle GSYO'larına ait hisse senetlerinin elden çıkartılmasından sağlanan DAK'larının vergilendirilmesinde iki farklı durum söz konusu olup 31.12.2005 tarihine kadar iktisap edilen hisse senetlerine durumuna göre 3 ay veya 1 yıl elde tutulması halinde gelir vergisi muafiyeti tanınmış olup bu koşulların ihlal edilmesi halinde ise yine 13.000 YTL'si gelir vergisinden muaf tutulacak ve maliyet bedeli endekslenebilecektir. Öte yandan 01.01.2006 tarihinden itibaren GSYO'larından elde edilenleri de içine alacak şekilde hisse senetlerinin elden çıkartılmasından sağlanan DAK'larına tanının istisnanın kapsamı daraltılmış ve istisnadan yararlanabilmek için tek bir süre öngörülmüştür. Buna göre 01.01.2006 tarihinden itibaren GSYO'larına ait bir hisse senedinin 2 yıl süre ile elde tutulması halinde muafiyet uygulanacak aksi takdirde kazancın tamamı beyan edilecektir. Maliyet bedeli endekslemesi imkanı ise koşula bağlanmıştır.

Burada açıklanması gereken son husus GSYO'larına ait hisse senetlerini elden çıkartılmasından sağlanan kazancın gelir vergisinden muaf olabilmesi için kanunda öngörülen elde tutma süresinin nasıl hesaplanacağıdır.

23.03.2000 tarih ve 23998 Sayılı RG'de yayınlanan 232 Seri No'lu GVKGT'de hisse senedinin elde tutulma süresinin hesaplanmasında hisse senetlerinin "iktisap tarihinin" esas alınacağı ve iktisap tarihinden ne anlaşılması gerektiği ile ilgili açıklamalar yapılmıştır. Buna göre hisse senedinin iktisap tarihi olarak esas alınacak tarih:

- genel anlamda hisse senedi üzerinde tasarruf hakkına sahip olunan tarih,
- sermaye yedekleri ve kar yedeklerinin sermayeye eklenmesi dolayısıyla sahip olunan hisse senetlerinde bedelsiz hisse senetlerinin elde edilmesine neden olan hisse senetlerinin iktisap tarihi,
- hisse senedi sahipleri tarafından rüçhan hakkı kullanılmak suretiyle itibari değeri ödenecek sahip olunanlarda rüçhan hakkının elde edilmesini sağlayan hisse senetlerinin iktisap tarihi, olacaktır.
- Ayrıca belli bir şirketin hisse senetlerinden değişik tarihlerde alım yapıldıktan sonra alınan hisse senetlerinin bir kısmının elden çıkartılması halinde mükellefler elden çıkartılan hisse senetlerinin hangi işlem ile alındığı konusunda serbestçe karar verebileceklerdir (geniş bilgi için bkz., Yıldız, 2004, s.117-121; Değer, 2005, s.40-41, 52-56).

#### 5.4.2. Kar paylarına tanınan muafiyet

Gerçek kişilerin sahip oldukları GSYO'na ait hisse senetlerinden elde ettikleri bir diğer gelir de hisse senedini elde tutma karşılığı elde edilen kar payıdır.

Hisse senetlerinden elde edilen kar paylarını beyanı ve vergilendirilme ilkelerinde 2003 yılında elde edilenler için de geçerli olmak üzere 4482 sayılı kanun ile yapılan değişiklik neticesinde Kurumlardan elde edilen ve GVK'nun 75 inci maddesinin ikinci fıkrasının ilk üç bedinde yer alan kar paylarının yarısı GVK'nun 22 inci maddesi uyarınca GV'nden istisna edilmiştir. Söz konusu istisna GSYO'larından elde edilen kar paylarını da kapsamaktadır.

Buna göre GSYO'larının hisse senetlerinden elde edilen kar paylarının beyan konusu yapıp yapılamayacağını tespitinde stopaj dahil bürüt karpayı tutarının yarısı esas alınacak ve bu tutarın GVK'nun 86 ıncı maddesi uyarınca 103 üncü maddede yazılı tarifenin ikinci gelir diliminde yer alan tutarı aşmaması halinde elde edilen kar payı beyan edilmeyecektir (Ufuk, 2004, s.82-83). Beyan edilmesi halinde ise 31.12.2005 tarihine kadar elde edilen elde edilen kar payları için GVK'nun 76 ıncı maddesi uyarınca "indirim oranı" imkanı bulunmaktadır<sup>21</sup>. Ancak 1.1.2006 tarihinden sonra iktisap edilen hisse senedi kar payları için bu imkan ortadan kalkmıştır (Durak 2006, s.46-51).

Dolayısıyla 31.12.2005 tarihine kadar elde edilen kar payları vergilendirilirken ilk olarak elde edilen kar payına indirim oranı uygulanarak irat tutarı belirlenecek, daha sonrada bulunacak tutarın yarısı gelir vergisinden istisna olacaktır. Bu şekilde bulunacak tutarın GVK'nun 86 ıncı maddesinde belirtilen beyan sınırını (2005 yılı için 15000 YTL) aşması durumunda kar payı MSİ olarak yıllık beyanname ile beyan edilecektir (Durak, 2006, s.46-51). 2006 yılından itibaren ise kar payının yarısı veriden muaf tutulacak kalan tutar ise beyan sınırını aşması halinde beyan edilecektir.

Görüldüğü gibi hisse senetlerinden elde edilen kar paylarının yukarıda da ifade edildiği gibi büyük bir kısım vergiden istisna edilmek suretiyle GSYO'larına yatırım yapan gerçek kişilere önemli bir avantaj daha sağlanmıştır.

### 6. SONUÇ

GSYO'larına vergi kanunları ile son derece önemli avantajlar getirilmiştir. Şöyle ki, GSYO'larının kazançları kurumlar vergisinden muaf olduğu gibi karın ortaklara dağıtılması aşamasında da GV tevkifat oranı %0'dır. Bunun yanında AR-GE harcamalarının %40'ının beyan edilen kazançtan indirilmesi ve 2005 yılı sonuna kadar yapılan yatırımlar için yatırım indiriminden yararlanılması mümkündür. Öte yandan TGB'lerinde yapacakları yeni teknoloji geliştirmeye yönelik harcamalar için TBGK'ile tanınan önemli vergi avantajları söz konusu olup bu avantajlar Serbest Bölgelerde Gelir ve Kurumlar Vergisi Mevzuatının uygulanmaya başlanması ile daha da önemli hale gelmiştir. Bütün bunlara ilave olarak sermayenin tabana yayınmasına katkı sağlamak amacıyla GSYO'larının hissedarı gerçek kişilerin elde ettikleri MSİ ve Değer artış kazançları için önemli vergi indirimleri bulunmaktadır.

---

21 İndirim oranı VUK hükümlerine göre o yıl için tespit edilmiş olan Yeniden Değerleme oranının aynı dönemde Devlet tahvil ve hazine bonusu ihalelerinde oluşan bileşik ortalama faiz oranına bölünmesi suretiyle Maliye Bakanlığınca tespit edilir. (GVK, m. 76). 2005 yılı için bu oran %53,7'dir. Bkz., 42 Seri Nolu GVK Sirküleri. [http://www.alomaliye.com/aralik\\_05/gvk\\_sirkuler\\_42.htm](http://www.alomaliye.com/aralik_05/gvk_sirkuler_42.htm).

Her ne kadar 01.01.2006 tarihinden itibaren menkul kıymetler ve diğer sermaye piyasası araçlarının vergilendirilmesinde tevkifat esası getirilmiş ve beyanname verme zorunluluğu kaldırılmış ise de bu düzenleme GSYO'larını kapsamamaktadır. Dolayısıyla eskiden olduğu gibi GSYO'larından elde edilen DAK'ları tevkifata tabi tutulmayacaktır. Ayrıca 1.1.2006 tarihinden önce iktisap edilen İMKB'de işlem gören hisse senetlerinin 3 aydan fazla, İMKB'de işlem görmeyenlerin ise 1 yıldan, 01.01.2006 tarihinden itibaren ise 2 yıldan fazla elde tutulduktan sonra elden çıkarılmaları halinde gelir vergisi ödenmeyecektir. Aksi takdirde 2005 yılından önce iktisap edilenler için maliyet bedelinin endekslenmesi ve 13.000 YTL'lik istisna 01.01.2006 daha sonra iktisap edilenlerde ise sadece maliyet bedelinin endekslenmesi uygulandıktan sonra bulunan tutar ile satış bedeli arasındaki fark beyan edilecektir. GSYO'larından elde edilen kar paylarını vergilendirilmesinde ise eskiden olduğu gibi yarıyı vergiden istisna edildikten sonra kalan tutarın beyanname verme sınırını aşmaması halinde vergi ödenmeyecektir. Ancak beyan edilecek tutarın tespitinde eskiden olduğunda farklı olarak indirim oranı uygulanamayacaktır. Dolayısıyla 5281 sayılı kanun ile yapılan değişiklikler neticesinde GSYO'larına ait hisse senetlerinden sağlanan kazançlara yönelik gelir vergisi istisnasında kısmen daraltmaya gidildiğini söylemek mümkündür.

AB'de de ülkemizde olduğu gibi sermaye kazançları genellikle elde edilme sürelerine göre vergilendirilmekte ve Birlik üyesi ülkelerin bir kısmında (Avusturya, Almanya, Portekiz, İspanya ve İngiltere gibi) ülkemizde olduğu gibi finansal araçların uzun vadede elde tutulmasını sağlamak amacıyla vergi avantajları sağlanmaktadır (Cansızlar, 2004, s.64-70). Aynı şekilde AB'de de yatırım indirimi imkanı tanınmakta ve AR-GE desteği sağlanmaktadır. Kişisel tasarruflar açısından da ülkemize benzer uygulamalar söz konusu olup DAK'ları ve MSİ'lerinin vergilendirilmesinde önemli ayrıcalıklar bulunmaktadır. Öyle ki, bir kısım birlik üyesi ülkede hisse senedi alım satım kazançları ile kar payları tamamen vergi dışı tutulmuştur. Ancak ülkemizden farklı olarak AB üyesi bir kısım ülkelerde de damga vergisi muafiyeti uygulanmaktadır.

Bu bağlamda ülkemiz ile AB'üyesi ülkelerdeki uygulama arasında çok büyük farklılıklar bulunmamakla birlikte GSYO'larının gerçek anlamda teşvik edilmesine yardımcı olmak üzere GSYO'larına KDV, Damga Vergisi ve BSMV muafiyeti tanınması (Erol ve Yıldırım, 2004, s.63-67), bilgi devrinin (Know How) gelir vergisinden muaf tutulması ile risk sermayesi şirketlerindeki (RSŞ) zararlarının kendi şirketlerinin gelirlerinden düşürülmesine imkan tanınması yerinde olacaktır (<http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/btyk/kararlar/karar11.html>).

## KAYNAKÇA

- Akıl Mustafa (2006).** Yatırım İndirimi İstisnası Uygulamasına Son, **Vergi Sorunları Dergisi** 212 (6), 43-49.
- Akkaya, G. Cenk ve İçerli, M. Yılmaz (2001).** KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansal Modeli. **Dokuz Eylül Ü. SBE Dergisi**, 3 (3), 63-70.
- Altıntaş, Berra (1985).** Bir Finansman Tekniği Olarak Risk Sermayesi. **Para ve Sermaye Piyasası Dergisi**, 32.

- Ark, Ali Haydar (2002).** Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi. **Activefinans**, Mart, Nisan, 82vd.
- Bayrak, Serbüent (2006).** 2006 ve Sonrasında Banka ve Aracı Kurumlarca Gerçekleştirilecek Vergi Tevkifatı ve Sonuçları, **Vergi Sorunları Dergisi**, 208 (1), 39-44.
- Cabar, Halil ve Çelikkaya, Ali (2004).** Yeni Uygulamaya Göre Yatırım İndiriminden Yararlanamayacak Harcamaların Tespitinde Yaşanacak Güçlükler. **Yaklaşım Dergisi**, 134 (2), 189-195
- Cansızlar, Doğan (2004).** Türkiye’de ve Yabancı Ülkelerde Hisse senedi Alım Satım Kazançlarının Vergilendirilmesi ve Bazı Öneriler, **Yaklaşım Dergisi**, 143 (11), 64-70.
- Ceylan Ali (2003).** **Finansal Teknikler**, 5. Baskı, Ekin Kitapevi.
- Çankaya, Mehmet (2004).** AR-GE Harcamalarına Yönelik 5228 Sayılı Yasa’yla Getirilen Teşvikler, **Yaklaşım Dergisi**, 142 (10), 109-112.
- Çelikkaya, Ali (2004).** Yatırımları ve İstihdamın Teşviki ile İlgili 5084 Sayılı Kanunun 4325 Sayılı Kanun İle Mukayeseli Analizi, **Vergi Sorunları Dergisi**, 189 (6), 134-148.
- Çolak, Mustafa (2006).** 5520 Sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu Sonrası İki Temel Başlık: Dernek/Vakıf Menkul Ve Gayrimenkul Gelirlerinde Vergileme İle Genel Stopaj Oranları Tartışması, **Yaklaşım Dergisi**, 164 (8), [www.yaklasim.com.tr](http://www.yaklasim.com.tr).
- Dağdelen, Ülkü (1992).** Risk Sermayesi, **İktisat-İşletme-Finans**, 72 (3), 51-52.
- Değer Nuri (2005).** Hisse Senetlerinin 2005 ve 2006 Yıllarında Elden Çıkarılmasından Sağlanan Kazançların Vergilendirilmesi Koşulları, **Yaklaşım Dergisi**, 154-155 (10-11), 40-41, 52-56.
- Durak, Gündoğan (2006).** Yatırım Fon ve Ortaklıklarından Elde Edilen Gelirlerin Vergilendirilmesi, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, 26 (2), 46-51.
- Engin, Rıfat (2006).** Kurumlarda Zarar Mahsubu ve İndirimler, **Yaklaşım Dergisi**, 159 (3), 94-100.
- Erol, Ahmet ve Yıldırım, A. Ercan (2004).** Menkul Kıymetlerin Elden Çıkarılmasından Doğan Kazançların Vergilendirilmesi, **Yaklaşım Dergisi**, 134-134 (2-3), 63-68, 63-67.

- Güngör Tevfik (1991)**. Venture Capital, **Dünya Gazetesi**, 2 Kasım, s. 2.
- Hellmann Thomas (1998)**. A Theory of Corporate Venture Investing, (erişim tarihi: 1 Haziran 2006) (<http://strategy.sauder.ubc.ca/hellmann>).
- Hellmann T., Puri.Manu (2000)**. The Interaction Between Product Market and Financing Strategy: The Role of Venture Capital, *The Review of Financial Studies*, 13 (4), 959-984. (erişim tarihi: 1 Haziran 2006) (<http://strategy.sauder.ubc.ca/hellmann>).
- Hellmann T., (1994)**. Financial Structure and Control in Venture Capital (erişim tarihi: 1 Haziran 2006) (<http://strategy.sauder.ubc.ca/hellmann>).
- Hellmann T., (2000)**. Developing a Venture Capital Industry, Comments prepared for the World Development Report Study Conference, Villa Boersig, Berlin.
- Kaur, Nurhan (1993)**. Risk Sermayesi ve Türkiye Uygulaması, **Kalkınma**, 44 (10),13-16.
- Kaya, Abdullah (2002)**. Genel Olarak Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları Mevzuatı ve Değişiklik Önerileri, (erişim tarihi 20 Nisan 2006) ([http://www.turkvca.org/articles/AAbdullahKaya\\_20020924.doc](http://www.turkvca.org/articles/AAbdullahKaya_20020924.doc)).
- Kaya, Abdullah (2004)**. **Dünyada ve Türkiye’de Risk Sermayesi, Cumhuriyetin 80 Yılına Armağan**, Cilt 2, SPK Yayını, Ankara.
- Kiraz, Abdullah (2004)**. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (Teknoparklar) ve Sağlanan Vergisel Avantajlar-V, **Yaklaşım Dergisi**, 144 (12), [www.yaklasim.com.tr](http://www.yaklasim.com.tr).
- Örmeci, Musa (1995)**. Yatırım Fonları ve Yatırım Ortaklıklarından Elde Edilen Kar Paylarının Vergilendirilmesi, **Vergi Dünyası Dergisi**, 161(1), vdc/2003.
- Power**, 10/2000, s.55.
- Şirvan, Nesrin (2002)**. Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği, (erişim tarihi 20 Nisan 2006) ([www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.htm](http://www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.htm)).
- Tan, Mustafa (2006)**. 1 Ocak 2006 Tarihinden Önce İktisap Edilen Hisse Senetlerinin Elde Çıkarılma Zararının Tespiti Sorunu, **Yaklaşım Dergisi**, 160 (4), 111-116.



- Tekin, Cem (2006).** Dar Mükellef Yatırım Fon ve Ortaklıklarının Portföy Kazançlarının Eski ve Yeni Sistem Uyarınca Vergilendirilmesi, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, 28 (4), 136-145.
- Tekin, Cem (2006).**Eski ve Yeni Sistem Uyarınca Gerçek Kişilerce Hisse Senetlerinin El-den Çıkarılmasından Sağlanan Kazançların Vergilendirilmesi, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, 26 (2), 66-76.
- Tuncer, Selahattin (1992).** Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklıkları İle Menkul Kıymetler Yatırım Fonlarının Mahiyeti, *Vergi Dünyası Dergisi*, 130, vdc/2003.
- Tuncer, Selahattin (2006).** Araştırma ve Geliştirme Harcamalarında AR-GE İndirimi, **Yaklaşım Dergisi**, 161 (5). 9-13.
- Türkkot Mustafa (2004).** AR-GE Teknoloji Geliştirme Faaliyetlerine Sağlanan Destekler-I, **Yaklaşım Dergisi**, 141 (9), 46-50.
- Ufuk, Mehmet Tahir (2004).** Hisse Senetlerinden Elde Edilen Kazançlar ve Vergilendirilmesi, **Yaklaşım Dergisi**, 138 (6). 82-83.
- Ünal, Noyan Alper (2001).** Risk Sermayesi Finansman Modeli, **Vergi Dünyası Dergisi**, 243 (11), vdc/2003.
- Yargıç, Bora (2006).** Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde (Teknoparklar) Uygulanan Vergisel Teşvikler, **E-Yaklaşım**, 31 (2), [www.yaklasim.com.tr/erişim/01/08/2006](http://www.yaklasim.com.tr/erişim/01/08/2006).
- Yeşil Kitap**, Avrupa'da Girişimcilik, (erişim tarihi, 20 Nisan 2006, ([www.tisk.org.tr](http://www.tisk.org.tr))).
- Yıldız, A.Murat (2004).** Hisse Senedi Alım Satım Kazançlarının (Borsa Kazançlarının) Vergilendirilmesi, **Yaklaşım Dergisi**, 135 (3), 117-121.
- Yılmaz, Beytullah (2004).** KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: "Risk Sermayesi Finansman Modeli, **Dış Ticaret Dergisi**, 33(10), (erişim tarihi, 20 Nisan 2006), (<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm>).
- Yılmaz, Sibel ve Turan, Başak (2004).** Avrupa Birliği Finansal Entegrasyon Sürecinde Risk Sermayesi Eylem Planı, **Geleneksel Uluslar arası Finans Sempozyumu**, Marmara Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayını, 247 vd.
- Zaimoğlu Tülay (1995).** Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları, Sermaye Piyasası Kurulu, Mayıs 1995, s. 3.

## İNTERNET KAYNAKLARI

[http://www.evca.com/html/euro/members\\_updates.asp](http://www.evca.com/html/euro/members_updates.asp)

<http://www.spk.gov.tr/bilgi/risksermayesi.htm>.

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html>/15 Ağustos 2001.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yaygınlaştırılması İçin Alınması Gereken Önlemlere İlişkin Özet Rapor, <http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/btyk/kararlar/karar11.html>.

<http://www.kobinet.org.tr/bilgibankasi/finans/003.d.html>.

[http://www.alomaliye.com/kurumlar\\_sirkuleri\\_1.htm](http://www.alomaliye.com/kurumlar_sirkuleri_1.htm).

<http://www.vergiportali.com/print-bulten.asp?id=WEB0018042006120829>.

[http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR\\_KOD=34558](http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR_KOD=34558).

Risk Sermayesinin Dünya ve Türkiye'deki Uygulamaları (2004). Finans Dünyası, (erişim tarihi 20 Nisan 2006), <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ekimdergi2004/ekimkapak.htm>.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yaygınlaştırılması İçin Alınması Gereken Önlemlere İlişkin Özet Rapor, (erişim tarihi 20 Nisan 2006) (<http://www.tubitak.gov.tr/btpd/btspd/btyk/kararlar/karar11.html>).



---

# Dönüşümcü Liderlik, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Örgütsel Adalet Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Görgül Bir Araştırma

## An Empirical Study on the Associations among Transformational Leadership, Organizational Citizenship Behavior and Organizational Justice

Yrd. Doç. Dr. C. Cüneyt ARSLANTAŞ\*

Prof. Dr. Işıl PEKDEMİR\*\*

**Öz:** Dönüşümcü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adalet arasındaki ilişkileri incelemek için, bir üretim firmasında farklı departmanlarda çalışan 233 mavi yakalı yoluyla toplanan veriler kullanılmıştır. Araştırma esnasında öncelikle dönüşümcü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adaletin tanımları yapılmıştır. Daha sonra oluşturulan araştırma metodolojisi ışığında korelasyon, regresyon, bağımsız gruplar arası t testi ve tek yönlü Anova analizleri yapılmıştır. Dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme ve bireysel düzeyde ilgi boyutları ile dağıtılan ve kişiler arası adaletin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde bir etkiye sahip oldukları bulunmuştur. Ayrıca, dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme ve zihinsel teşvik boyutlarının örgütsel adalet üzerinde bir etkiye sahip oldukları bulunmuştur. Son olarak, çalışanların demografik özelliklerine göre dönüşümcü liderlik ve örgütsel adaletle ilişkin algılarındaki ve örgütsel vatandaşlık sergileme düzeylerindeki farklılıkları araştırılmıştır.

**Anahtar kelimeler:** Dönüşümcü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel adalet

**Abstract:** To examine the associations among transformational leadership, organizational citizenship behavior and organizational justice, data obtained from 233 blue-collar employees working in different departments at a manufacturing firm were used. Initially, transformational leadership, organizational citizenship behavior and organizational justice were defined. Consequently, correlation, regression, independent samples t-test and one way Anova analysis were performed according to the methodology of the research. Charisma/inspiration and individualized consideration dimensions of transformational leadership and distributive and interpersonal justice were found to have a direct effect on organizational citizenship behavior. Furthermore, charisma/inspiration and intellectual stimulation dimensions of transformational leadership were found to have a direct effect on organizational justice. Last, differences in perceptions of transformational leadership and organizational justice and levels of performing organizational citizenship behavior according to demographic characteristics of subordinates were investigated.

**Keywords:** Transformational leadership, organizational citizenship behavior, organizational justice

---

\* İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İşletme Yönetimi ve Organizasyon Anabilim Dalı, Avcılar Kampüsü, Avcılar, İSTANBUL, Tel: 0212 4737070 - 18287 / 18338, Faks: 0 212 5904000 E-mail: cuneyta@istanbul.edu.tr

\*\* İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İşletme Yönetimi ve Organizasyon Anabilim Dalı, Avcılar Kampüsü, Avcılar, İSTANBUL, Tel: 0212 4737070 - 18287 / 18338, Faks: 0 212 590 40 00 E-mail: cuneyta@istanbul.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Dönüşümcü liderlik yaklaşımı ortaya çıktığı yıllardan günümüze kadar araştırmacılar tarafından benimsenmesi gereken etkin bir liderlik türü olarak ele alınmıştır. Dönüşümcü liderler çalışanların beklenenin üstünde performans göstermelerini sağlayarak, onların rol ve davranışlarında etkin bir rol oynamaktadır (Podsakoff vd., 1990, s.109). Çalışanların beklenenin üstünde performans göstermelerinin en önemli göstergelerinden biri örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleridir. Diğer taraftan, dönüşümcü liderler çalışanların örgütsel adalet algıları üzerinde önemli bir etkiye sahiptirler (Pillai vd., 1999, s.774). Örgütsel adalet konusuna gereken önemin verilmemesi liderin gücünü sarsacak (Tyler ve Caine, 1981, s.642-655) ve bu durumda dönüşümcü liderin özelliklerini sergileyebilmesi için uygun bir ortam söz konusu olmayacaktır. Adaletli bir örgütte çalışanlar yöneticilerinin davranışlarını adil, ahlaki ve akılcı olarak değerlendirirler. Çalışanlar örgütteki uygulamaların dürüst ve adil olduğuna inanırlarsa örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme konusunda eğilim göstermektedirler (Konovsky ve Pugh, 1994, s.667). Bu durumda çalışanların örgütsel adalet algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu ortaya çıkmaktadır (Moorman, 1991, s.846).

Örgütlerde çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini ve örgütsel adalet algılarını etkileyen unsurların neler olduğunun bilinmesi önem taşımaktadır. Bu bağlamda etkili unsurlardan biri durumunda olan liderin özelliklerinin çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini ve örgütsel adalet algılarını nasıl ve ne yönde etkilediği önemlidir. Bu doğrultuda araştırmamızda dönüşümcü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adalet arasındaki ilişkiler araştırılmış, dönüşümcü liderlik ile çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri ve örgütsel adaletle yönelik algıları arasındaki ilişkiler irdelenmiş, çalışanların örgütsel adaletle yönelik algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri arasındaki ilişkiler belirlenmeye çalışılmıştır. Son olarak, çalışanların demografik özellikleri açısından dönüşümcü liderlik ve örgütsel adaletle ilişkin algılarında ve örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinde farklılık olup olmadığı irdelenmiştir.

## 2. DÖNÜŞÜMCÜ LİDERLİK

Burns 1978 yılında yazdığı “Liderlik” adlı eser ile dönüşümcü liderlik kavramını yazına katmıştır. Burns tarafından yazına katılan dönüşümcü liderlik kavramını, Bass 1985 yılında yazdığı “Liderlik ve Beklentilerin Ötesinde Performans” adlı eser ile geliştirmiştir (Barbutto, 2005, s.26). Diğer taraftan, Bass tarafından ortaya konan ve daha sonra Avolio ile yaptıkları çalışmalar doğrultusunda değişikliklere uğrayan çok faktörlü liderlik ölçeği dönüşümcü liderliğin gelişmesine katkıda bulunmuştur (Avolio vd., 1999, s.441).

Bass 1985 yılında geliştirdiği ölçekte dönüşümcü ve etkileşimci liderlik kavramlarını karizma, ilham verme, zihinsel teşvik, bireysel düzeyde ilgi, koşullu ödül, istisnalarla yönetim ve özgür bırakıcı liderlik olmak üzere yedi boyutta toplamıştır. Bass ve arkadaşlarının sonraki çalışmalarında karizma ve ilham verme boyutlarının birbirine benzer yapılar olduğu ve görgül çalışmalarda birbirlerinden ayırt edilemediği görülmüş ve tek boyut olarak ele alınarak çok faktörlü liderlik ölçeği altı boyuta indirgenmiştir. Karizma/ilham verme, zihinsel teşvik ve bireysel düzeyde ilgi boyutları dönüşümcü liderlik, koşullu ödül ve istisnalarla yönetim etkileşimci liderlik başlıkları altında toplanmıştır. Özgür bırakıcı liderlik boyutu, farklı bir liderlik yaklaşımı olarak ele alınmıştır. İstisnalarla yönetim boyutu ise, kendi içinde aktif ve pasif/kaçıncı liderlik olarak şekillenmiştir (Avolio vd., 1999, s.441-444).

Dönüşümcü liderin özelliklerinden karizma/ilham verme boyutu, liderin izleyicilerini harekete geçiren açık bir vizyon belirlemesini, kendisinin ve belirlediği vizyonun izleyicilerle özdeşleşmesini sağlamasını ve etik açıdan örnek olma özelliği taşımasını ifade eder (Avolio vd., 1999, s.444). Karizma kavramı yönetim yazınına 1947 yılında Bürokrasi Modeli'nin kurucusu Weber ile girmiştir. Weber, karizma kavramını geleneksel, karizmatik ve ussal-yasal olarak belirlediği üç tip yetkiden biri olarak belirlemiştir (Nur, 1998, s.20). Liderlik bakışı çerçevesinde karizmaya yönelik ilk açıklamaları yapan araştırmacı Etzioni'dir. 1961 yılında çıkan "Karmaşık Örgütlerin Mukayeseli Bir Analizi" adlı eserinde Etzioni karizmayı, kişilerin normatif ve ideolojik yönelimleri üzerindeki derin ve yaygın etkiyi kullanabilme yeteneği olarak tanımlamıştır (Yağil, 1998, s.19). Sonraki yıllarda Berlew (1974) liderlik ve örgütsel heyecan, House (1977) karizmatik liderlikte özgüven, Bass (1985) dönüşümcü liderlik yaklaşımı, Conger ve Kanungo (1987) karizmaya atıf yaklaşımı, Meindl (1990) karizmaya sosyal bulaşma yaklaşımı ve Shamir, House ve Arthur (1993) karizmatik liderlikte benlik yaklaşımı ile karizmatik liderlik kavramının gelişmesine öncülük etmişlerdir.

Conger ve Kanungo'ya göre karizma, liderin gösterdiği davranışlara izleyicileri tarafından yapılan atıftır (Conger, 1999, s.151). Karizma, lider ile izleyicileri arasındaki ilişkiler neticesinde ortaya çıkar (House vd., 1991, s.366). Lider, davranışlarıyla izleyicilerine örnek olur. Sahip olduğu gücü, izleyicilerine hizmet etmek için kullanır (Howell ve Avolio, 1993, s.891). Liderin karizma atfını sağlayabilmesi için belirlediği vizyonun anlaşılır olması, ideal amaçlarla çatışmaması, mevcut durumla mücadele etmesi, izleyicilerin kişisel beklentilerine uyum sağlaması gerekmektedir (Conger ve Kanungo, 1987, s.639).

Dönüşümcü liderin özelliklerinden zihinsel teşvik boyutu, liderin izleyicilerini kullandıkları problem çözme yöntemlerini sorgulamaları için teşvik etmesini ifade eder (Avolio vd., 1999, s.444). İzleyicilerini yeni yöntemler düşünmeleri konusunda motive eder. Harekete geçmeden önce sorgulamayı ve problem çözmeyi vurgular. İzleyicilerini özgürce düşünmeye, kendi görüş ve düşüncelerini sorgulamaya teşvik eder ve özendirir (Howell ve Avolio, 1993, s.891).

Dönüşümcü liderin özelliklerinden bireysel düzeyde ilgi boyutu, liderin izleyicilerinin ihtiyaçlarını anlamaya odaklanmasını ve potansiyellerini geliştirmeleri için sürekli çalışmasını ifade eder (Avolio vd., 1999, s.444). Bireysel düzeyde ilgi boyutu, liderin mentor rolünü üstlenmesini ve özgecilik olgusunun önemini vurgular (Bass ve Avolio, 1990, s.22). Lider, izleyicilerinin öğrenmelerini ve tecrübe kazanmalarını sağlamak için farklı projelerde onları yetkilendirir, onlara sürekli geribildirim sağlar ve her izleyiciye aynı düzeyde bireysel düzeyde ilgi gösterir (Bass, 1997, s.133).

Dönüşümcü liderliğin gelişimine katkı sağlayan Podsakoff, MacKenzie, Moorman ve Fetter (1990, s.107-142), yaptıkları çalışmada dönüşümcü liderin davranışlarını vizyon oluşturma, örnek olma, grup amaçlarının kabulüne zorlama, yüksek performans bekleme, bireysel düzeyde destek sağlama ve zihinsel teşvik olmak üzere altı boyutta toplamışlardır. Vizyon oluşturma boyutu, liderin vizyon belirlemesini ve izleyicilerle paylaşmasını ifade eder. Örnek olma boyutu, liderin kendi davranışıyla izleyicilerine örnek olmasını açıklar. İzleyiciler lideriyle aralarında bir bağ kurarak onun inançlarını, değerlerini, tutumlarını ve tepkilerini örnek alırlar (House ve Shamir, 1993, s.83-84). Grup amaçlarının kabulüne zorlama boyutu, belli bir amaç etrafında izleyicileri çalışmaya yönlendirmeyi ifade eder. Lider bu davranışı, grup uğruna kendini feda etmeyi teşvik etmek ve kolektif kimliği vur-

gulamak için sergiler (Podsakoff vd., 1990, s.107-142). Lider izleyicilerini bir grup gibi düşünüp, kolektif öz faydayı artırır. Bu durumda grubun üyelerinin birlikte hareket ederek görevlerini başarabileceklerine ilişkin algılamaları önem ifade eder (Shamir vd., 1993, s.582-583). Yüksek performans bekleme boyutu, liderin beklentilerini izleyicilerine aktarması ve bu beklentilerini gerçekleştireceklerine inandığını ve güvendiğini vurgulamasıdır. Bireysel düzeyde destek sağlama boyutu, liderin izleyicilerine saygı duymasını ve düşüncelerini alarak ihtiyaçlarına göre bireysel gelişimlerini idare etmesini anlatır. Zihinsel teşvik boyutu ise, liderin izleyicilerini işleriyle ilgili varsayımları sorgulamaları ve performanslarını geliştirmek için yaratıcı yollar bulmaları için teşvik etmesini ifade eder (Podsakoff vd., 1990, s.107-142).

### 3. ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI

Örgütün hayatı için yaşamsal önem taşıyan ve tanımlanan rol beklentilerini aşan davranışlar örgütsel vatandaşlık davranışı olarak ifade edilir (Brief ve Motowidlo, 1986, s.711). Örgütsel vatandaşlık davranışını, Katz'ın (1964, s.131-133) ekstra rol davranışı tanımlamasından yararlanarak ilk ifade eden Organ ve arkadaşlarıdır (Bateman ve Organ, 1983, s.587-595; Smith vd., 1983, s.653-663; Organ, 1988, s.1-14). Daha sonra bu davranış, prososyal davranış (Brief ve Motowidlo, 1986, s.710-725), iyi asker davranışı (Organ, 1988, s.4) ve örgütsel gönüllülük (George ve Jones, 1997, s.153-170) olarak tanımlanmıştır. Katz ve Kahn (1978, s.76) ekstra rol davranışını, biçimsel rol tanımına uygun olan ve biçimsel rol gereklerini aşan faaliyetler olarak tanımlamışlardır. Ekstra rol davranışı örgütsel vatandaşlık duygularından kaynaklanır ve çalışanların gönüllü olarak örgüt faaliyetlerine katılımlarını gösterir. Prososyal davranış, bireyin etrafındaki çalışanların, grubun ya da örgütün refahını sağlamak amacıyla sergilediği olumlu davranışlar olarak ifade edilir (Brief ve Motowidlo, 1986, s.710). İyi asker davranışı, örgüt üyelerine yardım etmeye yönelik biçimsel ve gönüllü bir davranışı belirtir (Organ, 1988, s.4). Örgütsel gönüllülük ise, örgüt faaliyetlerinin etkin ve verimli bir biçimde yerine getirilmesine yardımcı olan gönüllülük esasına dayalı davranışlar olarak tanımlanmaktadır (George ve Jones, 1997, s.155).

Organ (1988, s.1-14), örgütsel vatandaşlık davranışını biçimsel ödül sisteminde doğrudan yer almayan ya da tanımlanmayan ve bir bütün olarak örgütün fonksiyonlarının etkinliğine katkıda bulunan, isteğe bağlı bireysel ekstra rol davranışı olarak ifade eder. Örgütsel vatandaşlık davranışı biçimsel olarak ödüllendirilmezken, biçimsel rol davranışı biçimsel ödül sistemi tarafından tanınmaktadır. Biçimsel rol davranışları örgütsel düzenin temelini oluşturur. Williams ve Anderson (1991, s.602), örgütsel vatandaşlık davranışını örgüte ve bireylere kazanç sağlayan davranışlar olarak ikiye ayırmıştır. Örneğin, ödül ve eşitlik örgütsel vatandaşlık davranışının örgüt yanı ile ilişkili iken, empati gibi kişisel eğilimler örgütsel vatandaşlık davranışının bireysel yanı ile ilgilidir (McNeely ve Meglino, 1994, s.836-838). Örgütsel vatandaşlık davranışı düzeylerinden (bireysel düzey, örgütsel düzey ve bireysel-örgütsel düzey) hangisinin örgütsel etkinlik üzerinde hissedilir bir tesirinin olduğu ise netlik kazanmamıştır (Schnake ve Dumler, 2003, s.283).

Organ (1988, s.1-14), örgütsel vatandaşlık davranışını sivil erdem, özgecilik, vicdan sahibi olma, sportmenlik ve nezaket olmak üzere beş farklı boyutta ifade etmiştir. Podsakoff, MacKenzie, Paine ve Bachrach (2000, s.513-563) ise, yaptıkları çalışma ile otuz farklı potansiyel örgütsel vatandaşlık davranışını yedi ana başlık altında toplayarak yardım etme davranışı, sportmenlik, örgütsel sadakat, örgütsel itaat, bireysel inisiyatif, sivil erdem ve öz gelişim olarak belirlemişlerdir.

Sivil erdem boyutu, bir bütün olarak örgüte bağlılığı ve makro düzeyde ilgiyi ifade eder. Bir bütün olarak örgüte bağlılık, örgütün yaşamının bir parçası olarak sorumluluk duygusuyla tüm toplantılara ve etkinliklere gönüllü olarak aktif katılımı gösterir (Organ, 1988, s.1-14; Podsakoff vd., 2000, s.525). Özgeciler boyutu, örgüte ilişkin görev ya da sorunlarda örgüt üyelerine karşılık beklemeden yardımcı olmayı ve sorunların çıkmasını önlemeye yönelik gönüllü davranışları içerir (Organ, 1988, s.1-14; Podsakoff vd. 2000, s.516). Vicdan sahibi olma boyutu, örgüt üyelerinin çok çalışarak, kural ve düzenlemelere karşı gelmeden asgari rol tanımlamalarının ötesine geçme yönünde gönüllü davranış sergilemelerini ifade eder (Podsakoff vd., 2000, s.524). Sportmenlik boyutu, işin sorunlarına ve zorluklarına şikayet edilmeden müsamaha gösterilmesini ve gerginlik yaratabilecek olumsuz davranışlardan kaçınılmasını anlatır (Organ, 1998, s.1-14; Podsakoff vd. 2000, s.517). Nezaket boyutu ise örgüt üyelerinden kaynaklanan iş ile ilgili sorunları bireylerin haklarını suistimal etmeden önlemeye ve etkisini azaltmaya yönelik gönüllü davranış ifade eder (Podsakoff vd., 2000, s.516-517).

Van Dyne, Graham ve Dienesch (1994, s.765-802) sadakat, itaat ve katılım olmak üzere üç boyuta dayanan daha karmaşık bir model sunarak ve spesifik davranışlar ortaya koyarak örgütsel vatandaşlık davranışını yeniden tanımlamışlardır. Sadakat boyutu, örgüte ve yöneticilere olan bağlılığı ifade etmektedir. İtaat boyutu, örgütün idaresi için gerekli olan kurallara ve düzenlemelere uyumu açıklamaktadır. Katılım boyutu, çalışanlar tarafından kabul görmüş kurullarla yönlendirilen örgütün idaresinde tam anlamıyla sorumlu olmayı ifade etmektedir. Katılım boyutu sosyal, taraftar ve fonksiyonel olmak üzere üç farklı şekilde tanımlanmaktadır. Sosyal katılım, örgüt üyeleri ile rekabete dayanmayan ilişkiler kurmayı ifade eder. Taraftar katılım, örgüt üyelerini hedef alan rekabete dayalı ilişkileri tanımlar. Fonksiyonel katılım ise, bireyin kendi davranışlarına odaklanarak örgütün etkinliğine katkıda bulunmasını ifade eder. Van Dyne ve arkadaşları yürüttükleri çalışmada, etik değerlere aykırı davranışların rapor edilmesi davranışını ortaya koymuşlardır. Böylece çalışanlar örgüte bağlılıklarından ve aralarındaki rekabetçi ilişkiden dolayı etik değerlere aykırı davranışları isim vererek rapor etmektedirler. Bu durum bireyin kendini örgüt ile özdeşleştirmesini (sadakat) ve diğer çalışanlara meydan okumaya gönüllü olmasını (taraftar katılım) gösterir. Diğer taraftan Van Dyne ve arkadaşları çalışanların etik değerlere ilişkin gösterdikleri bir başka davranış şeklini de ortaya çıkarmışlardır. Buna göre, çalışanlar örgüt içerisinde doğru ve yanlışları ortaya koymak için profesyonel bir yargulamada (taraftar katılım) bulunmaktadır. Bu iki davranış Organ'ın örgütsel vatandaşlık davranışının vicdan sahibi olma boyutunun genişletilmiş halini ifade etmektedir.

Van Dyne, Cummings ve McLean (1995, s.215-285), yazında var olan tanımlamalarda modifikasyona giderek örgütsel vatandaşlık davranışını açıklamaya yönelik bir çalışma yürütmüşlerdir. Bu çalışma sonucunda, örgütsel vatandaşlık davranışının eski çalışanlardan ziyade yeni çalışanlar tarafından sınırlandırıldığı görülmüştür. Diğer taraftan çalışanların resmi iş görevlerinin ötesine geçtiği; yardımlaşmaya, paylaşmaya ve işbirliğine önem verdikleri ve vatandaşlık davranışını olumlu bir şekilde zihinde canlandırdıkları görülmüştür. Van Dyne ve arkadaşlarına göre, örgütsel vatandaşlık davranışının hedefi örgüte yönelik olmalı ve davranışın sonuçları dışarıdan gözlemleyen biri tarafından olumlu karşılanmalıdır.

Farh, Earley ve Lin (1997, s.421-444), Çin toplumuna yönelik yürüttükleri çalışma ile yerel örgütsel vatandaşlık ölçeği geliştirmişler. Bu ölçeğin Batı kültürüne yönelik olarak geliştirilmiş örgütsel vatandaşlık ölçeğine benzeyen ve ondan farklılaşan yanları bulunmak-



tadır. Farh ve arkadaşları, örgütsel vatandaşlık davranışını işletme ile özdeşleşme, meslektaşlarına yönelik özgecilik, vicdan sahibi olma, çalışanlar arası uyum ve işletme kaynaklarını koruma olmak üzere beş farklı boyutta incelemiştir. İlk üç boyut olan işletme ile özdeşleşme, meslektaşlarına yönelik özgecilik ve vicdan sahibi olma sırasıyla Organ'ın örgütsel vatandaşlık davranışı boyutlarından sivil erdem, özgecilik ve vicdan sahibi olma ile benzerlikler göstermektedir. İşletme ile özdeşleşme boyutu, sivil erdem boyutu ile benzerlikler göstermesinin yanında örgüt dışındakilere örgütün olumlu propagandasını yapma, örgütün itibarını korumaya yönelik mücadele etme ve gelişim için öneriler getirme ifadelerini de içermektedir. Çalışanlar arası uyum ve işletme kaynaklarını koruma boyutları Organ'ın örgütsel vatandaşlık davranışı boyutlarından farklılaşmaktadır. Bu durum Doğu kültürüne sahip Çin toplumunun kültürel temellerinden kaynaklanmaktadır. Çalışanlar arası uyum boyutu, çalışanın örgüte ve diğer çalışanlara zarar vererek sağlayacağı kişisel güç ve kazanç elde etmekten kaçınmaya yönelik gönüllü davranışını ifade eder. İşletme kaynaklarını koruma boyutu ise, çalışanın örgütün kaynaklarını ve politikalarını suiistimal edecek olumsuz davranışlardan kaçınmaya yönelik gönüllü davranışını ifade eder.

Blakely, Srivastava ve Moorman (2005, s.103-117), örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyen kültürel boyutlara yönelik çalışmalardan yola çıkarak kültürel farklılıkların rol tanımlamaları üzerindeki etkisi üzerine yoğunlaşmışlardır. Çalışanın örgütsel vatandaşlık davranışını kendi işinin bir parçası olarak görmesini açıklamaya yardımcı olacak değişkenler arasındaki olası ilişkileri araştırmışlardır. Kültürel farklılıklar ile iş tanımlamaları arasında ilişki bulmuşlar ve örgütsel vatandaşlık davranışını Çinli yöneticilerin Amerikalı yöneticilerden daha fazla kendi işinin bir parçası olarak gördüğü sonucuna ulaşmışlardır.

#### 4. ÖRGÜTSEL ADALET

Örgütsel adalet konusu yazında dağıtılan adalet, işlemsel adalet ve etkileşimsel adalet olmak üzere üç farklı başlık altında incelenmiştir. Adams'ın hakkaniyet kuramına dayanan dağıtılan adalet, kaynakların ve ödüllerin adil bir biçimde dağıtılmasını ifade eder (Colquitt, 2001, s.386). Adams (1963, s.423), hakkaniyet derecesini hesaplamak için sosyal mübadele kuramını referans almıştır. Adams'ın (1965, s.267-299) kuramına göre birey elde ettiği kazanımların adil olup olmadığını belirlemek için örgüte olan katkılarını ya da girdilerini (eğitimi, zeka, tecrübe vb.) ortaya koyar ve girdi-çıkıtı oranını hesaplar. Daha sonra birey diğer örgüt üyelerin kazanımları ile kendi kazanımlarını karşılaştırır. Örgüt üyelerinin girdi-çıkıtı oranlarının aynı olması durumu örgüt içi hakkaniyeti gösterir. Hakkaniyet, bireylerin kendi içlerinde yaşadıkları bir süreçtir. Çok çalışanın çok, az çalışanın az ya da karşılaştırmaya konu olan iki bireyin çok çalışıp az kazanması ya da tersi bir durum hakkaniyet kuralına uygundur.

Adams'ın (1965, s.267-299) kuramı, adaleti belirlemek için hakkaniyet kuralının kullanımını savunsa da bu kuralın dışında eşitlik ve ihtiyaç gibi çeşitli kurallar tanımlanmıştır. Leventhal (1976, s.99-131) eşitlik ve ihtiyaç kurallarını hakkaniyet kurallarının genelleştirilmesinin sağlanabilmesi için tahsis edilmiş önemli kurallar olarak ifade etmiştir. Çalışmalar farklı çevrelerin, farklı örgütsel amaçların ve farklı bireysel güdülerin ortaya konan kuralları işler hale getirdiğini göstermiştir. Deustch (1975, s.144) hakkaniyet kuralını, bireyin elde ettiği sonuçlar ile varlıklarının katkıları ya da girdileri arasındaki oran olarak ifade etmiştir. Leventhal (1976, s.94) hakkaniyet kuralını, bireylerin katkılarına bağlı olarak dağıtılan ödül ve kaynakları dikte eden normatif bir kural olarak tanımlamıştır. Bu kural, bire-

Yin elde ettiği sonuçların ortaya koyduğu çabayı ve yaptığı katkıyı yansıtması açısından önemlidir. Ödüllerin dağıtılmasında algılanan hakkaniyet derecesi, çalışanlarda gelecekte çıkarlarının ve haklarının korunacağı fikrini oluşturur. Dolayısıyla, bu algılama güven unsurunu doğrudan etkileyecektir (Konovsky ve Pugh, 1994, s.658).

Thibaut ve Walker'ın (1975, s.32) yazına kattıkları işlemsel adalet kavramı, karar alma sürecinde ve sürecin uygulanma şeklinde çalışanlara söz hakkı verilmesini ifade eder. İşlemsel adalet, çalışanların kullanılan prosedürler ve süreçlerle ilgili adalet algılamasını tanımlar. Thibaut ve Walker, adalet algılamasının başlıca belirleyicileri olarak süreç kontrolü ve fırsatlar için söz hakkı verilmesi gibi yapısal unsurlara odaklanmışlardır. Çalışmalarında, bireylerin süreç üzerinde kendilerini kontrol hakkına sahip olarak gördüklerinde prosedürleri adil olarak algıladıkları tespit edilmiştir. Diğer taraftan, bireyler süreç aşamasında kontrolü elinde bulundurdıkları sürece karar aşamasında kontrolü bırakma eğilimi gösterdikleri görülmüştür.

İşlemsel adalet, işten ya da çalışanlardan kaynaklanan tartışmaların çözümünde üstler ve astlar arasında önemle üzerinde durulması gereken bir konudur (Sheppard vd.,1992, s.102). Thibaut ve Walker (1975, s.34) işlemsel adaletle yönelik yargılamaların, yasal prosedürlere uyulması yönünde çalışanları etkileyeceğini öne sürmüşlerdir. Earley ve Lind (1987, s.1148-1160) yaptıkları çalışmada, işlemsel adaletle yönelik yargılamaların çalışanların işe yönelik görev ve amaçları kabullenmelerini etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmanın teorisinin oluşturulması aşamasında işlemsel adalet yargılamalarının görev kabulü ve performans ile ilgili tutuma etki eden süreç değişkenlerine aracı olduğu ortaya konmuştur. Alan çalışmasında ise işlemsel adalet yargılamalarının görevin kabulü ile ilgili tutuma etki eden süreç değişkenlerine aracı olduğu ama performans üzerinde etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Leventhal (1980, s.42-48) süreç kontrolü kavramının dışına çıkarak işlemsel adaletin belirleyicileri üzerinde durmuştur. İşlemsel adaletin yargılanmasında kullanılacak doğruluk, temsil etme, önyargıları engelleme, tutarlılık, etik ve düzeltme olmak üzere altı kural belirlemiştir. Doğruluk kuralına göre, prosedürler karar alma esnasında doğru enformasyonun toplanmasını ve kullanılmasını sağlar. Temsil etme kuralı, prosedürlerin oluşturulması esnasında alınacak kararlardan etkilenecek çeşitli grupların fikirlerini dikkate alınmasının sağlanmasını ifade eder. Önyargıları engelleme kuralı, prosedürlerin önyargıdan uzak olmasını içerir. Tutarlılık kuralı, prosedürlerin insanlara ve zamana karşı tutarlı olmasını gösterir. Etik kuralı, prosedürlerin etik standartları uyumlaştırmasını açıklar. Düzeltme kuralı, prosedürlerin eksik ya da doğru olmayan kararların düzeltilebilmesini sağlayan bir mekanizmaya sahip olmasını ifade eder.

Bies ve Moag (1986, s.43-55) tarafından yazına katılan etkileşimsel adalet kavramı, işe alımlarda kişiler arası ilişkilerdeki beklentilerin belirlenmesine ilişkin yapılan bir çalışmaya dayanmaktadır. Etkileşimsel adalet kavramı sebep, doğruluk, saygı ve nezaket gibi dört boyuttan oluşmaktadır. Prosedürler tamamlandıktan sonra devam eden süreçte kişiler arası ilişkilerdeki kalitenin önemine odaklanmışlardır. Daha sonra bu dört boyut duyarlılık ve açıklamalar olmak üzere iki boyut altında araştırmalara konu olmuştur. Duyarlılık boyutu kişiler arası adalet, açıklamalar boyutu ise bilgisel adalet başlığı altında şekillenmiştir. Kişiler arası adalet kavramı prosedürlerin yürütülmesinde ve sonuçların belirlenmesinde yer alan otorite tarafından çalışanlara kibar davranılmasını, değer verilmesini ve saygı duyul-

masını ifade eder. Bilgisel adalet ise dağıtılan sonuçların ya da kullanılan prosedürlerin hangi yollarla belirlendiği hakkında çalışanlara nakledilen bilgiye dayalı açıklamalara odaklanır (Greenberg, 1990, s.561-568).

Folger ve Bies (1989, s.79-90) etkileşimsel adaleti, örgütlerde karar alma prosedürlerinin yürütülmesinde adaletin sağlanmasına yönelik yönetsel sorumluluklar olarak ifade etmişlerdir. Yönetsel sorumluluk kavramı çalışanların bakış açılarına layıkıyla ilgi gösterme, önyargıları engelleme, çalışanlar karşısında belirlenmiş kararlara başvurma, bir karardan sonra zamanında geribildirim sağlama, karar için sebep gösterme, iletişim esnasında doğru bilgi verme ve çalışanlara karşı nazik ve terbiyeli davranma unsurlarından oluşmaktadır. Tyler ve Bies (1990, s.77-98) ise kişiler arası ilişkilerde adaleti sağlamada dürüstlük ve samimiyet, nezaket ve kibarlık ile örgüt üyelerinin haklarına saygı olmak üzere üç boyut belirlemişlerdir.

Moorman'ın (1991, s.845-855) geliştirdiği işlemsel ve etkileşimsel adalet ölçeği, Bies ve Moag'dan farklı olarak üstün astın bakış açısı üzerinde durmasına ve önyargıların engellenmesine ilişkin ifadeler üzerinde durmuştur. Bu ifadeler prosedürlerin uygulanmasında kişiler arası ilişkileri araştırırsa da aynı zamanda söz hakkı ve önyargıları engelleme olmak üzere iki önemli işlemsel boyuta dikkat çekmektedir. Niehoff ve Moorman'ın (1993, s.527-556) geliştirdikleri örgütsel adalet ölçeği, Moorman'ın ölçeği ile benzerlikler taşımaktadır. Ölçek, dağıtılan adalet ve işlemsel adalet olmak üzere iki alt başlıktan oluşmaktadır. Dağıtılan adalet başlığı altında ücret seviyesi, iş sorumlulukları, iş yükü ve iş takvimini içeren farklı iş çıktılarına yönelik adaletin sağlanması beş ifade ile değerlendirilmiştir. İşlemsel adalet, biçimsel prosedürler ve etkileşimsel adalet olmak üzere ikiye ayrılarak incelenmiştir. Biçimsel prosedürler doğru ve önyargısız bilgi toplamayı, yardımcı süreçleri ve çalışanlara söz hakkı tanımayı sağlayacak sistemin dahil olduğu işe yönelik kararlar şeklinde altı ifade ile değerlendirilmiştir. Etkileşimsel adalet ise işe yönelik kararlar alınırken çalışanların ihtiyaçlarının düşünüldüğü ve gerekli bilginin sağlandığına yönelik dokuz ifade ile ölçülmüştür.

Donovan, Drasgow ve Munson (1998, s.683-692), kişilerin iş ortamındaki ilişkileri ne denli adil algıladıklarına yönelik on sekiz ifadeden oluşan bir ölçek geliştirmişlerdir. Donovan ve arkadaşları tarafından geliştirilen ölçek, Bies ve Moag tarafından geliştirilen ölçekten farklı bir biçimde tasarlanmıştır. Ölçek, üstlerle ilişkiler ve astlarla ilişkiler olmak üzere ilk alt başlıktan oluşmaktadır. Donovan ve arkadaşları, üstler ile astlar arasındaki ve astların kendi aralarındaki ilişkilerin nasıl algılandığına yönelmişlerdir. Astların hangi önerilerinin kullanıldığı ve hangi üstlerin astlar tarafından sevildiği ve saygı duyulduğu belirlenmeye çalışılmıştır.

Colquitt'in (2001, s.386-400) geliştirdiği örgütsel adalet ölçeği işlemsel, dağıtılan, kişiler arası ve bilgisel adalet başlıkları altında toplanmıştır. Yirmi ifadeden oluşan ölçeğin oluşturulmasında Thibaut ve Walker (1975), Leventhal (1976), Bies ve Moag (1986) ve Shapiro, Buttner ve Barry (1994) gibi örgütsel adalet konusunda öncü araştırmacıların çalışmalarından yararlanılmıştır.

## 5. DÖNÜŞÜMCÜ LİDERLİK, ÖRGÜTSEL ADALET VE ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Dönüşümcü lider mevcut durumdan önemli ölçüde farklılaşan bir vizyona sahiptir (Conger ve Kanungo, 1987, s.639). Bu farklılaşan vizyon doğrultusunda, izleyiciler kendilerini lideri ile özdeşleştirir, onu fikirlerinden ve düşüncelerinden yararlanır ve kendi fikirlerini gerçekleştirebilecek motive edici gücü onda hisseder. Lider, izleyicilerinin ihtiyaçlarını, değerlerini ve ümitlerini anlar ve izleyicilerinin tutumsal, davranışsal ve duygusal değişimlerinin gerçekleşmesine yardımcı olur (Shamir ve Howell, 1999, s.272). İzleyiciler liderine karşı güven, hayranlık, bağlılık ve saygı duyar ve ekstra rol davranışı göstermek için motive olurlar (Barbuto, 2005, s.26-27). Dönüşümcü liderlik için çalışanların beklentilerin üstünde performans göstermeleri ve kendi potansiyellerini aşmaları önemlidir. Çünkü çalışanlar bu doğrultuda motive edilir (House vd., 1988, s. 98-121; Yukl, 1989, s.251-289; Bass, 1998). Dönüşümcü lider, izleyicilerinin kendisine güvenmelerini sağlar, iş tatminlerini artırır ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını pekiştirir (Podsakoff vd., 1990, s.109).

Podsakoff, MacKenzie, Moorman ve Fetter'a (1990, s.107-142) göre dönüşümcü liderlik için çalışanların rolün gerektirdiği performansa ulaşmaları, çalışanların ekstra rol ya da örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri kadar önem ifade etmez. Podsakoff, MacKenzie ve Bommer (1996, s.259-298) yaptıkları çalışmada Podsakoff ve arkadaşlarının ortaya koyduğu dönüşümcü liderlik boyutları ile Organ'ın belirlediği örgütsel vatandaşlık davranışı boyutları arasında ilişki aramıştır. Bireysel düzeyde destek sağlama ile özgecilik, vicdan sahibi olma, sportmenlik, nezaket ve sivil erdem arasında; vizyon oluşturma ile sportmenlik arasında ve yüksek performans bekleme ile nezaket arasında olumlu ilişkiler bulunmuştur.

Yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı çalışanların örgütsel adalet algılarını etkilemektedir (Niehoff ve Moorman, 1996, s.941-961; Pillai ve Williams, 1996; Pillai vd., 1999, s.763-779). Tyler ve Caine (1981, s.642-655) yöneticilerin, örgütsel adalet konusuna gerekli ilgiyi göstermedikleri zaman izleyicilerin yöneticinin gücünü reddedecekleri ve bu durumda liderlik için uygun bir ortamın oluşmasının mümkün olamayacağını belirtmişlerdir. Niehoff ve Moorman'a (1996, s.942-943) göre liderin vizyon oluşturma çabası örgütün politikalarını işaret edeceğinden çalışanların adalet algılarına katkı yapar. İşlemsel adalet grup üyelerinin süreçler üzerindeki kontrolü elinde bulundurmalarına ve uzun dönemde grup dayanışmasının sağlanmasına imkan tanır (Pillai vd., 1999, s.766). İşlemsel adaletle grup değer modeli açısından yaklaşan bu bakış açısı dönüşümcü liderin önemle üzerinde duracağı grubun refahını vurgular. İzleyiciler grubun ihtiyaçları için kendi ilgilerinden fedakarlık gösterebilir ve bu durum işbirlikçi kültürün değerleri ile uyum gösterir (Bass, 1997, s.136).

Pillai ve Williams (1996) yaptıkları çalışmada dönüşümcü liderlik ile işlemsel adalet arasında olumlu bir ilişki bulunmuş ve bu olumlu ilişkiyi sosyal mübadele sürecindeki ilişkilere dayandırmışlardır. Diğer yandan, dönüşümcü liderlik ile dağıtılan adalet arasında ise ilişkiye rastlamamışlar ve bu durumu ekonomik mübadelenin uygulanmasının altında yatan nedenlere dayandırmışlardır. Sosyal mübadele sürecinin temelini oluşturan unsurların dönüşümcü liderlik ile işlemsel adalet arasındaki bağlantıyı kurduğunu ileri sürmüşlerdir. Pillai, Scandura ve Williams (1999, s.763-779) yaptıkları çalışmada bu görüşleri destekler nitelikte sonuçlar bulunmuştur. Tatum, Eberlin, Kottraba ve Bradberry (2003, s.1006-1016), dönüşümcü liderlerin işyerinde adaletin sosyal boyutunu vurgulama eğiliminde ol-

duklarını ortaya koymuşlardır. Adaletin sosyal boyutu, bilgilerin açıkça paylaşılması ve kendileriyle ilgilenilmesine yönelik olarak çalışanların algılamalarına karşılık gelmektedir.

Çalışanların örgütsel adalet algıları örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkilemektedir (Organ, 1988,1990, s.43-72; Organ ve Konovsky, 1989, s.157-164; Farh vd., 1990, s.705-721; Moorman, 1991, s.845-855; Niehoff ve Moorman, 1993, s.527-556; Moorman vd., 1993, s.209-225). Lind ve Earley (1992, s.227-242) işlemsel adaletin çalışanların tutumları ve davranışları üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Geliştirdikleri etkileşim modeline göre adil süreçlere ve davranışlara verilen değer sonuçların dağıtılmasının adil olmasıyla ilgilidir. Bu yüzden işlemsel adaletin rolü dağıtılan adaleti mümkün kılmaktadır. İşlemsel adalet ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki, dağıtılan adaletin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi yoluyla yorumlanabilir. Bu çalışmadan farklı olarak işlemsel adaletin etkilerini dağıtılan adaletten bağımsız olarak ifade eden çalışmalar da mevcuttur. Moorman'a (1991, s.845-855) göre işlemsel ve dağıtılan adalet birbirinden ayrı bir biçimde değerlendirildiğinde, işlemsel adalet vatandaşlık davranışının boyutlarını etkilerken, dağıtılan adalet bunu sağlayamamaktadır. Aynı zamanda Folger ve Konovsky (1989, s.115-130) çalışmalarında işlemsel adalet ile örgütsel bağlılığı ve yönetime güveni içeren iş tutumları arasında ilişki bulurken, dağıtılan adaletin ise sadece ücret tatmini ile ilişkisini ortaya koymuşlardır.

Lind ve Earley (1991) dağıtılan adaletten bağımsız olarak işlemsel adalet ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi grup değer modeli ile açıklamışlardır. Grup değer modelinde çalışan bulunduğu grubun bir üyesi olarak saygı görüyor ve kendisine değer veriliyor ise süreçleri adil olarak görür. Gruba ilgi gösterildiği ve grup anlayışının önemle üzerinde durulduğu örgütlerde örgütsel vatandaşlık davranışı ortaya çıkar. Örgütlerde grup anlayışına verilen önem çalışanın bireysel ödüllere ziyade grup çıkarına çalışmaya yönelik motivasyonunu etkiler. İşlemsel adalet grup ilgisini destekleyici ve harekete geçirici bir unsurdur. Çünkü adil süreçler her üye için grubun değerli olduğu mesajını verir. Çalışanların grup tarafından istismar edileceği korkusu yaşamadan kendi ilgi alanlarına rahatlıkla yönelebileceğini göstermek için temel grup uyumunu ifade eden bir tasarımın hazırlanmasıyla çalışanlar teşvik edilir. Bu yüzden, çalışanlar grubu desteklemek, iyileştirmek ve sağlığını ve refahını sağlamada yeni yollar araştırmak için örgütsel vatandaşlık davranışı sergiler. Malatesta ve Byrne (1997), çalışanların yöneticilerine yönelik etkileşimsel adalet algılamalarının bağlılıkları ve vatandaşlık davranışı sergilemeleri ile ilişkili olduğu bulmuşlardır. Moorman (1991, s.845-855), işlemsel adaletin örgütün adaletini, etkileşimsel adaletin ise yöneticinin adaletini değerlendirebileceğini belirtmiştir.

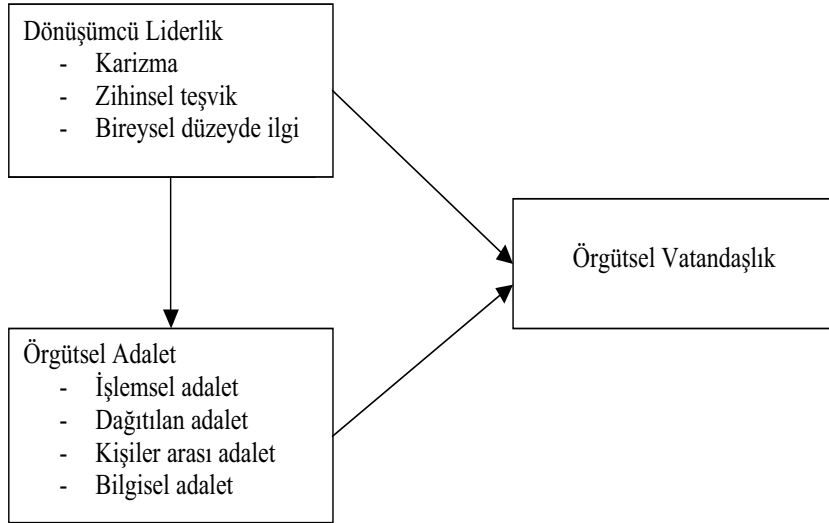
Tansky (1993, s.195-207) adalet ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik yaptığı çalışmada özgeçlilik ve vicdan sahibi olma ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı ilişkiler bulmuştur. Konovsky ve Pugh'a (1994, s.656-669) göre adalet ve vatandaşlık davranışları arasında güçlü bir ilişki vardır. Adaletin vatandaşlık davranışını etkilemesinde, güven aracı bir değişken olarak görülebilir. Eğer çalışanlar örgütteki uygulamaların dürüst ve adil olduğuna inanırlarsa, kendilerini tatmin olmuş hissetmekte ve vatandaşlık davranışı sergileme konusunda olumlu eğilim göstermektedirler. İşlemsel adalet çalışmanı vatandaşlık davranışını sergilemeye yönlendirir ve kendi yöneticisine ve örgüte olan güvenini pekiştirir.

Farh, Earley ve Lin (1997, s.421-444) Taiwan’da yaptıkları araştırmada Çin toplumunun örgütsel adalet algıları ve örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişkiyi geleneklere bağlılık, modernlik ve cinsiyet unsurları açısından araştırmışlardır. Az geleneksel ya da fazla modern bireyler için dağıtılan ve işlemsel adalet ile vatandaşlık davranışı arasında güçlü bir ilişki bulunmuştur. Diğer taraftan, adalet ile vatandaşlık davranışı arasında kurulan ilişkinin erkeklerde kadınlardan daha güçlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## 6. YÖNTEM

### 6.1 Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu araştırmanın amacı dönüşümcü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adalet arasındaki ilişkileri ortaya koymaktır. Bu nedenle önce, yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı ile çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri ve örgütsel adaletle yönelik algıları arasındaki ilişkiler irdelenmiş, daha sonra çalışanların örgütsel adaletle yönelik algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri arasındaki ilişkiler incelenmiş ve son olarak çalışanların demografik özelliklerinin (cinsiyet, yaş, eğitim, toplam çalışma süresi, işletmedeki çalışma süresi, çalıştığı departman) yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına, örgütsel adaletle ilişkin algılarına ve örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. Dönüşümcü liderlik, örgütsel adalet ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkilerle ilgili teorik destek sağlanarak ortaya konan araştırmanın modeli ve hipotezleri aşağıda verilmiştir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

H1: Dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme boyutu çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler.

H2: Dönüşümcü liderliğin zihinsel teşvik boyutu çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler.

H3: Dönüşümcü liderliğin bireysel düzeyde ilgi boyutu çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler.

H4: Dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme boyutu çalışanların örgütsel adalet algılarını etkiler.

H5: Dönüşümcü liderliğin zihinsel teşvik boyutu çalışanların örgütsel adalet algılarını etkiler.

H6: Dönüşümcü liderliğin bireysel düzeyde ilgi boyutu çalışanların örgütsel adalet algılarını etkiler.

H7: İşlemsel adalet çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler.

H8: Dağıtılan adalet çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler.

H9: Kişiler arası adalet çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler.

H10: Bilgisel adalet çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler.

## 6.2 Araştırmanın Kapsamı

Bu araştırmanın kapsamını, tüketici elektroniği üreten bir firmanın Beylikdüzü fabrikasında, üretim departmanına bağlı şasi yöneticiliği bölümünde ve kalite departmanında çalışan mavi yakalılar oluşturmaktadır. Üretim departmanına bağlı şasi yöneticiliği bölümünde ve kalite departmanlarında sırasıyla 750 ve 170 mavi yakalı çalışan bulunmaktadır. Toplam 920 mavi yakalı çalışanın 233 tanesinden cevap alınabilmektedir. 233 kişi bu iki departmanda çalışan mavi yakalıların %25'ini oluşturmaktadır. Katılımcıların %66'sı erkek, %34'ü ise kadındır. Katılımcıların yaş dağılımları incelendiğinde %65'inin 20-29 yaş arasında, %26'sını 30-39 yaş arasında, %8'inin 40-49 yaş arasında, %1'inin ise 50 yaş ve üzerinde olduğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim düzeyi ele alındığında %2'si ilkokul, %85'i lise ve %13'ü lisans mezunudur.

Katılımcılar, iş hayatındaki toplam çalışma süreleri açısından incelendiğinde, %4'ünün 1 yıldan daha az, %23'ünün 1 ile 4 yıl arasında, %29'unun 4 ile 7 yıl arasında, %18'inin 7 ile 10 yıl arasında, %8'inin 10 ile 13 yıl arasında, %18'inin 13 yıldan daha fazla süredir iş hayatında oldukları görülmektedir. Katılımcıların buldukları firmadaki çalışma süreleri ele alındığında, %9'unun 1 yıldan daha az, %38'inin 1 ile 4 yıl arasında, %23'ünün 4 ile 7 yıl arasında, %12'sinin 7 ile 10 yıl arasında, %4'ünün 10 ile 13 yıl arasında, %12'sinin 13 yıldan daha fazla buldukları firmada çalıştıkları görülmektedir. Katılımcılar çalıştıkları departman açısından incelendiğinde, %63'ünün üretim ve %37'sinin kalite departmanında çalıştıkları görülmektedir.

### 6.3 Kullanılan Ölçekler

Araştırmada kullanılan anket dört kısımdan oluşmaktadır. Anketin ilk kısmı çalışanların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik cinsiyet, yaş, eğitim, toplam çalışma süresi, işletmedeki çalışma süresi, çalıştığı departman olmak üzere altı sorudan oluşmaktadır. Anketin ikinci kısmında yöneticilerin dönüşümcü liderlik özelliklerini ölçmek için Avolio, Bass ve Jung (1999) tarafından revize edilen çok faktörlü liderlik ölçeği kullanılmıştır. Avolio ve arkadaşları, dönüşümcü ve etkileşimci liderlik unsurlarını yeniden tanımladıkları çalışmalarını karizma/ilham verme, zihinsel teşvik, bireysel düzeyde ilgi, koşullu ödül, istisnalarla aktif yönetim ve pasif/kaçıncı olmak üzere altı boyut altında toplamışlardır. Dönüşümcü liderlik yaklaşımı altında karizma/ilham verme boyutu on iki ifade, zihinsel teşvik ve bireysel düzeyde ilgi boyutları dörder ifade ile temsil edilmektedir. Boyutlara ilişkin örnek ifadeler aşağıda gösterilmiştir.

Karizma/ilham verme: “Yöneticimle gurur duyarım.”

Zihinsel teşvik: “Yöneticim farklı görüşlerin ortaya çıkmasını sağlar.”

Bireysel düzeyde ilgi: “Yöneticim güçlü yanlarımızı fark etmemizi sağlar.”

Çalışanların çok faktörlü liderlik ölçeğinin dönüşümcü liderlik bölümünde yer alan ifadelere verdikleri cevapların değerlendirilmesi ile hangi yöneticilerin dönüşümcü lider olduğunu belirlenir. Alınabilecek en yüksek puan 100'dür. Puanın yükselmesi, yöneticinin dönüşümcü liderlik özellikleri taşıdığını göstermektedir.

Anketin üçüncü kısmında çalışanların vatandaşlık davranışını ölçmek için Farh ve arkadaşları (1997) tarafından geliştirilen örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeği kullanılmıştır. Ölçek işletme ile özdeşleşme, meslektaşlarına yönelik özgecilik, vicdan sahibi olma, çalışanlar arası uyum ve işletme kaynaklarını koruma olmak üzere beş boyuttan ve yirmi ifadeden oluşmaktadır. İşletme ile özdeşleşme, meslektaşlarına yönelik özgecilik ve çalışanlar arası uyum boyutları dörder ifade, vicdan sahibi olma boyutu beş ifade ve işletme kaynaklarını koruma boyutu üç ifade ile temsil edilmektedir. Boyutlara ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir.

İşletme ile özdeşleşme: “Kurumun itibarını korumaya yönelik mücadele etmek için gönüllüyüm.”

Meslektaşlarına yönelik özgecilik: “Yeni gelen meslektaşlarımın iş ortamına alışmalarında gönüllü olarak yardımcı olurum.”

Vicdan sahibi olma: “Birinin işini üstelendiğimde ciddiye alır ve hatasız yapmaya çalışırım.”

Çalışanlar arasındaki uyum: “Meslektaş ve üstlerimin arkasından genellikle kötü konuşmam.”

İşletme kaynaklarını koruma: “Bazen işletme kaynaklarını (işletme telefonu, fotokopi makinesi, bilgisayar, araba vb.) özel işlerim için kullanabilirim.” (Ters ifade)

Örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeğinde yer alan ifadelere verilen cevapların değerlendirilmesi ile her bir çalışana yönelik örgütsel vatandaşlık davranışı puanına ulaşılır. Alınabilecek en yüksek puan 100'dür. Puanın yükselmesi, çalışanın sergilediği davranışın kendini örgütün bir vatandaşı olarak gördüğünü göstermektedir.



Anketin dördüncü kısmında çalışanların adalete yönelik algılarını ölçmek için Colquitt (2001) tarafından geliştirilen örgütsel adalet ölçeği kullanılmıştır. Ölçek işlemsel, dağıtılan, kişiler arası ve bilgisel adalet başlıkları altında toplanmakta ve yirmi ifadeden oluşmaktadır. İşlemsel adalet yedi ifade, dağıtılan adalet ve kişiler arası adalet dörder ifade ve bilgisel adalet beş ifade ile temsil edilmektedir. Boyutlara ilişkin örnek ifadelere aşağıda yer verilmiştir.

İşlemsel adalet: “İşlerimi yürütürken başvurduğum ve yararlandığım prosedürlerle ilgili görüş ve düşüncelerim alındı.”

Dağıtılan adalet: “Ortaya koyduğum performansım elde ettiğim sonuçlar ile orantılıdır.”

Kişiler arası adalet: “Yöneticimin çalışanlara davranışları kibardır.”

Bilgisel adalet: “Yöneticim çalışanlara prosedürleri açıklar.”

Örgütsel adalet ölçeğinde her bir ifadeye verilen cevapların değerlendirilmesi ile örgütsel adalet puanına ulaşılır. Alınabilecek en yüksek puan 100'dür. Puanın yükselmesi, örgütteki adalet uygulamalarının etkinliğini göstermektedir.

Araştırmada kullanılan tüm ölçekler uyumun sağlanması amacıyla 5'li Likert şekline dönüştürülmüştür. Boyutlara ilişkin ifadeler; “Kesinlikle Katılıyorum”, “Katılıyorum”, “Kararsızım”, “Katılmıyorum”, “Kesinlikle Katılmıyorum” şeklinde hazırlanmış ve 1-5 arasında değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Çok faktörlü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adalet ölçeklerinin orijinali önce Türkçe'ye çevrilmiş daha sonra konu ile ilgili akademisyenlerin görüşü alınarak ölçek üzerinde gerekli değişiklikler yapılmıştır. Soruların anlaşılabilirliğinin sağlanması için 20 çalışan ile pilot çalışma gerçekleştirilmiş ve ölçeklere son şekli verilmiştir. Elde edilen bilgiler “SPSS for Windows 13.0” istatistik programı ile değerlendirilmiştir.

Ölçeklerin güvenilirliğini belirlemek amacıyla, sıralı ölçeğin kullanıldığı ölçme araçlarına uygulanan Cronbach Alpha güvenilirlik katsayıları hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar sonucunda çok faktörlü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adalet ölçeklerinin standardize edilmiş Cronbach Alpha değerleri sırasıyla 0.97, 0.93 ve 0.94 olarak bulunmuştur. Güvenilirlik katsayıları ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

## 7. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Dönüşümcü liderlik, örgütsel adalet ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkilerin incelenmesinde korelasyon ve regresyon analizlerinden yararlanılmıştır. Dönüşümcü liderlik ile karizma/ilham verme ( $r=0.98$ ,  $p<0.01$ ), zihinsel teşvik ( $r=0.92$ ,  $p<0.01$ ) ve bireysel düzeyde ilgi ( $r=0.90$ ,  $p<0.01$ ) boyutları arasında anlamlı ilişkiler (Bkz.: Ekler-Tablo 1) söz konusudur. Diğer taraftan, örgütsel adalet ile işlemsel adalet ( $r=0.83$ ,  $p<0.01$ ), dağıtılan adalet ( $r=0.70$ ,  $p<0.01$ ), kişiler arası adalet ( $r=0.86$ ,  $p<0.01$ ) ve bilgisel adalet ( $r=0.88$ ,  $p<0.01$ ) boyutları arasında anlamlı ilişkiler (Bkz.: Ekler-Tablo 1) mevcuttur.

Yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı ile çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri arasında bir ilişki (Bkz.: Ekler-Tablo 1) vardır ( $r=0.56$ ,  $p<0.01$ ). Bu ilişkiyi destekler nitelikte üç boyut ile ifade edilen dönüşümcü liderliğin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi (Bkz.: Ekler-Tablo 2) anlamlı bulunmuştur ( $F=47.54$ ,

$p<0.01$ ). Dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme ( $\beta=0.84$ ,  $p<0.05$ ) ve bireysel düzeyde ilgi ( $\beta=0.25$ ,  $p<0.05$ ) boyutları çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu iki boyutun söz konusu etkileri dönüşümcü liderliğin diğer boyutu olan zihinsel teşvik boyutunun korelasyon analizinde ortaya çıkan birebir etkisini gölgelemiştir. Böylece zihinsel teşvik boyutunun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi kalmamıştır. Dolayısıyla, H1 ve H3 hipotezleri kabul edilirken, H2 hipotezi reddedilmiştir.

Yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı ile çalışanların örgütsel adalete yönelik algıları arasında bir ilişki (Bkz.: Ekler-Tablo 1) vardır ( $r=0.80$ ,  $p<0.01$ ). Bu ilişkiyi destekler nitelikte üç boyut ile ifade edilen dönüşümcü liderliğin örgütsel adalet üzerindeki etkisi (Bkz.: Ekler-Tablo 2) anlamlı bulunmuştur ( $F=135.98$ ,  $p<0.01$ ). Dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme ( $\beta=0.56$ ,  $p<0.05$ ) ve zihinsel teşvik ( $\beta=0.20$ ,  $p<0.05$ ) boyutları çalışanların örgütsel adalete yönelik algıları üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu iki boyutun söz konusu etkileri dönüşümcü liderin diğer boyutu olan bireysel düzeyde ilginin korelasyon analizinde ortaya çıkan birebir etkisini gölgelemiştir. Böylece bireysel düzeyde ilgi boyutunun örgütsel adalet üzerinde anlamlı bir etkisi kalmamıştır. Dolayısıyla, H4 ve H5 hipotezleri kabul edilirken, H6 hipotezi reddedilmiştir.

Çalışanların örgütsel adalete yönelik algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri arasında bir ilişki (Bkz.: Ekler-Tablo 1) vardır ( $r=0.57$ ,  $p<0.01$ ). Bu ilişkiyi destekler nitelikte dört boyut ile ifade edilen örgütsel adaletin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi (Bkz.: Ekler-Tablo 3) anlamlı bulunmuştur ( $F=35.75$ ,  $p<0.01$ ). Dağıtılan adalet ( $\beta=0.39$ ,  $p<0.05$ ) ve kişiler arası adalet ( $\beta=0.24$ ,  $p<0.05$ ) boyutları çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu iki boyutun söz konusu etkileri örgütsel adaletin diğer boyutları olan işlemsel ve bilgisel adaletin korelasyon analizinde ortaya çıkan etkilerini gölgelemiştir. Böylece işlemsel ve bilgisel adaletin çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerinde anlamlı etkileri kalmamıştır. Dolayısıyla, H8 ve H9 hipotezleri kabul edilirken, H7 ve H10 hipotezleri reddedilmiştir.

Çalışanların demografik özelliklerinin (cinsiyet, yaş, eğitim, toplam çalışma süresi, işletmedeki çalışma süresi, çalıştığı departman) yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ve örgütsel adalete ilişkin algılarında ve örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinde farklılık gösterip göstermediği bağımsız gruplar arası t testi ve tek yönlü Anova testi kullanılarak belirlenmiştir.

Çalışanların cinsiyetine, yaşına ve eğitim düzeyine göre yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algıları farklılık göstermemektedir. Çalışanların iş hayatında geçirdikleri toplam çalışma sürelerine göre yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algıları farklılık göstermektedir ( $F=3.64$ ,  $p=0.00$ ). Farklılıkların hangi gruptan kaynaklandığını belirlemek amacıyla yapılan Tukey testinin sonuçlarına göre iş hayatında toplam 4-7 yıl arası çalışanların yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algıları 10-13 yıl arası çalışanlara göre daha düşüktür. Çalışanların buldukları işletmede geçirdikleri çalışma sürelerine göre yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algıları farklılık göstermektedir ( $F=4.05$ ,  $p=0.00$ ). Farklılıkların hangi gruptan kaynaklandığını belirlemek amacıyla yapılan Tukey testinin sonuçlarına göre buldukları işletmede 4-7 ve 10-13 yıl arası çalışanların yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algıları 1-4 yıl arası çalışanlara göre daha yüksektir. Çalışanların buldukları departmana göre yöneticilerinin sergilediği dönü-

şümcü liderlik davranışına ilişkin algıları farklılık göstermektedir ( $p=0.00$ ,  $p<0.05$ ). Yapılan Levene testi sonuçları grup varyansları arasında bir farkın olduğunu göstermektedir ( $F=17.22$ ,  $p<0.05$ ). Üretim departmanında çalışanların yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algıları kalite departmanında çalışanlara göre daha yüksektir.

Çalışanların yaşına, eğitim düzeyine ve işletmedeki çalışma süresine göre adalete yönelik algıları farklılık göstermemektedir. Çalışanların cinsiyetinin adalete yönelik algıları açısından anlamlı bir fark yarattığı görülmüştür ( $p=0.00$ ,  $p<0.05$ ). Yapılan Levene testi sonuçları grup varyansları arasında bir farkın olduğu göstermektedir ( $F=9.09$ ,  $p<0.05$ ). Kadın çalışanların adalete yönelik algılarının erkek çalışanlara göre daha yüksektir. Çalışanların iş hayatında geçirdikleri toplam çalışma sürelerine göre örgütsel adalete yönelik algıları farklılık göstermektedir ( $F=3.74$ ,  $p=0.00$ ). Farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek amacıyla yapılan Tukey testinin sonuçlarına göre iş hayatında toplam 10-13 yıl arası ve 13 yıl ve üzeri süredir çalışanların örgütsel adalete yönelik algıları 4-7 yıl arası çalışanlara göre daha yüksektir. Çalışanların buldukları departmana göre örgütsel adalete yönelik algıları farklılık göstermektedir ( $p=0.00$ ,  $p<0.05$ ). Yapılan Levene testi sonuçları grup varyanslarının arasında bir farkın olduğunu göstermektedir ( $F=20.50$ ,  $p=0.04$ ). Üretim departmanında çalışanların örgütsel adalete yönelik algıları kalite departmanında çalışanlara göre daha yüksektir.

Çalışanların cinsiyetine, yaşına ve eğitim düzeyine göre örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinde farklılık görülmemektedir. Çalışanların iş hayatında geçirdikleri toplam çalışma sürelerine göre örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinde farklılık görülmektedir ( $F=4.53$ ,  $p=0.00$ ). Farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek amacıyla yapılan Tukey testinin sonuçlarına göre iş hayatında toplam 7-10 yıl arası, 10-13 yıl arası ve 13 yıl ve üzeri süredir çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyleri 4-7 yıl arası çalışanlara göre daha yüksektir. Çalışanların buldukları işletmede geçirdikleri çalışma sürelerine göre örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinde farklılık görülmektedir ( $F=5.54$ ,  $p=0.00$ ). Farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek amacıyla yapılan Tukey testinin sonuçlarına göre, buldukları işletmede 4-7 yıl arası ve 13 yıl ve üzeri süredir çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyleri 1-4 yıl arası çalışanlara kıyasla daha yüksektir. Çalışanların buldukları departmana göre örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyleri farklılık göstermektedir ( $p=0.00$ ,  $p<0.05$ ). Yapılan Levene testi sonuçları grup varyanslarının arasında bir fark olduğunu göstermektedir ( $F=38.65$ ,  $p=0.00$ ). Üretim departmanında çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyleri kalite departmanında çalışanlara göre daha yüksektir.

## 8. SONUÇ

Bu araştırmada ilk olarak yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı ile çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri ve örgütsel adalete yönelik algıları arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Daha sonra, çalışanların örgütsel adalete yönelik algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri arasındaki ilişkiler ortaya konmuş ve son olarak çalışanların demografik özelliklerinin (cinsiyet, yaş, eğitim, toplam çalışma süresi, işletmedeki çalışma süresi, çalıştığı departman) yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algılarında, örgütsel adalete yönelik algılarında ve vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinde farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır.

Bu araştırmada yapılan analizler sonucunda yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı ile çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu anlamlı ilişkide dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme ve bireysel düzeyde ilgi boyutlarının etkileri olduğu görülmüştür. İlgili yazında yapılan bazı çalışmalarda dönüşümcü liderler izleyicilerini etkili bir vizyonla harekete geçirmekte, onların bireysel gelişim faaliyetlerine önem vermekte, kendilerine güvenmelerini sağlamakta ve onları yaptıkları işin önemli olduğuna inandırmaktadırlar (Pillai vd., 2003, s.61-192). Dönüşümcü liderler izleyicilerinin ihtiyaçlarını, inançlarını, değer yargılarını değiştiren kişidir. Dönüşümcü liderler belirledikleri vizyonu izleyicilerine kabul ettirerek değişim ve yenilenmeyi gerçekleştirir ve örgütü üstün performansa ulaştırır. Kendisi izleyicileri için bir rol modeli olarak izleyicilerinin amaçlara ulaşma konusunda kendilerine güven duymalarını sağlar. Dolayısıyla, izleyicilerinin kendilerini adama düzeylerini yükseltir (Koçel, 2005, s.605). Dönüşümcü liderler için çalışanların rolün gerektirdiği performansa ulaşmalarından ziyade ekstra rol davranışı göstermeleri daha önemlidir. Dolayısıyla, dönüşümcü liderler örgütsel vatandaşlık davranışlarını pekiştirirler (Podsakoff vd., 1990, s.109). Dönüşümcü liderler çalışanlarını motive ederek beklentilerin üstünde performans göstermeleri için çabalarlar (House vd., 1988, s.98-121; Yukl, 1989, s.251-289; Bass, 1998). Podsakoff, MacKenzie ve Bommer (1996, s.259-298) yaptıkları çalışmada karizma/ilham verme ve bireysel düzeyde ilgi boyutlarının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkilerini destekler nitelikte araştırmamızla paralellikler gösteren sonuçlara ulaşmışlardır.

Bu araştırmada yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı ile çalışanların örgütsel adalete yönelik algıları arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu anlamlı ilişkide dönüşümcü liderliğin karizma/ilham verme ve zihinsel teşvik boyutlarının etkileri olduğu görülmüştür. İlgili yazındaki örneklerde yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışının çalışanların örgütsel adalet algılarını etkilediği görülmektedir (Niehoff ve Moorman, 1996, s.941-961; Pillai ve Williams, 1996; Pillai vd., 1999, s.763-779). Dönüşümcü liderin vizyon oluşturma çabası örgütün politikalarını işaret edeceğinden çalışanların adalet algılarına katkı yapar (Niehoff ve Moorman, 1996, s.527). Dönüşümcü liderin işlerin yapılış şeklini yeniden düşünmeye teşvik etmesi yeni ve yaratıcı fikirlerin ortaya çıkmasını sağlar. Dönüşümcü lider, çalışanların karşılaştıkları sorunları analiz ederek çözüme kavuşturmalarına olanak tanır (Bass ve Avolio, 1990, s.22). Bu durum çalışanların süreçler üzerinde kontrolü elinde bulundurmalarına ve uzun dönemde çalışanlar arası dayanışmanın sağlanmasına imkan tanır (Pillai vd., 1999, s.766).

Bu araştırmada çalışanların örgütsel adalet algıları ile sergiledikleri örgütsel vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu anlamlı ilişkide örgütsel adaletin dağıtılan ve kişiler arası adalet boyutlarının etkileri olduğu görülmüştür. Yazında yapılan bazı çalışmalarda çalışanların örgütsel adalet algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkilediği görülmektedir (Organ, 1988,1990, s.43-72; Organ ve Konovsky, 1989, s.157-164; Farh vd., 1990, s.705-721; Moorman, 1991, s.845-855; Niehoff ve Moorman, 1993, s.527-556; Moorman vd., 1993, s.209-225; Konovsky ve Pugh, 1994, s.656-669). Çalışanların dağıtılan adalet algıları örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini etkiler (Organ, 1990, s.43-72). Hakların eşit dağıtıldığına ilişkin çalışanların inancı ve güveni vatandaşlık davranışını pekiştirir (Graham ve Organ, 1993, s.483-502). Yazında bazı çalışmalarda kişiler arası adaletin bilgisel adalet ile birlikte etkileşimsel adalet başlığı altında incelendiği görülmüştür (Moorman, 1991, s.845-855; Niehoff ve Moorman, 1993, s.527-556, Malatesta ve Byrne, 1997). Moorman (1991, s.845-855) etkileşimsel adaletin yöneticinin adaletini değerlendirdiğini ifade etmiş ve çalışanların yöneticinin adaletine

yönelik algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir. Diğer taraftan, Malatesta ve Byrne (1997) çalışanların etkileşimsel adalet algılamaları ile sergiledikleri örgütsel vatandaşlık arasında anlamlı bir ilişki bulmuşlardır.

Bu araştırmada çalışanların iş hayatında ve buldukları işletmede geçirdikleri çalışma süreleri ve buldukları departman açısından yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algıları farklılık göstermektedir. Çalışanların cinsiyetinin, iş hayatında geçirdikleri toplam çalışma süresi ve buldukları departman açısından örgütsel adaletle yönelik algıları farklılık göstermektedir. Çalışanların iş hayatında ve buldukları işletmede geçirdikleri çalışma süreleri, buldukları departman açısından örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyleri farklılık göstermektedir. Demografik özellikler açısından ortaya çıkan farklılıklarda dikkat çeken en önemli husus üretim departmanında çalışanların yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ilişkin algılarının, örgütsel vatandaşlık sergileme düzeylerinin ve örgütsel adaletle yönelik algılarının kalite departmanına kıyasla yüksek olduğu görülmüştür. Kalite departmanında çalışanların yöneticilerinin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışına ve örgütsel adaletle yönelik olumsuz algıları örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerini de olumsuz etkilemektedir.

Bu araştırma sonucunda dönüşümcü liderlik, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adalet arasında bulunan anlamlı ilişkiler, yazında bu yönde yapılan araştırmalarla paralellik taşımaktadır. Karizma/ilham verme ve bireysel düzeyde ilgi boyutlarının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki, karizma/ilham verme ve zihinsel teşvik boyutlarının örgütsel adalet üzerindeki ve dağıtılan ve kişiler arası adalet boyutlarının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkilerinin yukarıda açıklanan yazındaki çalışmalar ile benzerlikler taşıdığı görülmüştür.

Bu araştırmanın bir işletme ile sınırlı kalması nedeniyle elde edilen sonuçlar genellenemez. Bundan sonra bu konuyla ilgili çalışma yapacak olan araştırmacıların sektörel bir ayrıma gitmesi, farklı departmanlarda çalışanlara yönelmesi, mavi yakalı çalışanlar yanında beyaz yakalı çalışanları da dikkate alması ve ayrıca çalışmayı örgütsel vatandaşlık davranışının boyutları açısından ayrıma tabi tutarak güncellemeleri yararlı olacaktır.

## KAYNAKLAR

- Adams, J.S. (1963).** Toward an Understanding of Inequity. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67(5): 422-436.
- Adams, J.S. (1965).** Inequity in Social Exchange. Ed.: Berkowitz, L., *Advances in Experimental Social Psychology* 2, Academic Press, New York, 267-299.
- Avolio, B.J., Bass, B.M. ve Jung, D.I. (1999).** Re-examining the Components of Transformational and Transactional Leadership Using the Multifactor Leadership Questionnaire. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 72(4): 441-462.
- Barbuto, J.E. (2005).** Motivation and Transactional, Charismatic, and Transformational Leadership: A Test of Antecedents. *Journal of Leadership and Organizational Studies* 11(4): 26-40.

- Bass, B.M. (1985).** *Leadership and Performance beyond Expectations*. New York: Free Press.
- Bass, B.M. (1997).** Does the Transactional/Transformational Leadership Transcend Organizational and National Boundaries?. *American Psychologist* 52(2): 130-139.
- Bass, B.M. (1998).** *Transformational Leadership: Industry, Military, and Educational Impact*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, NJ.
- Bass, B.M. ve Avolio, B.J. (1990).** Developing Transformational Leadership: 1992 and beyond. *Journal of European Industrial Training* 14(5): 21-27.
- Bateman, T.S. ve Organ, D.W. (1983).** Job Satisfaction and the Good Soldier: The Relationship between Affect and Employee Citizenship. *Academy of Management Journal* 26(4): 587-595.
- Berlew, D.E. (1974).** Leadership and Organizational Excitement. *California Management Review* 17(2): 21-30.
- Bies R.J. ve Moag, J.F. (1986).** Interactional Justice: Communication Criteria of Fairness. Ed. Lewicki R.J., Sheppard B.H. ve Bazerman M.H., *Research on Negotiations in Organizations 1*, Greenwich CT: JAI Press, 43-55.
- Blakely, G.L., Srivastava, A. ve Moorman, R.H. (2005).** The Effects of Nationality, Work Role Centrality, and Work Locus of Control on Role Definitions of OCB. *Journal of Leadership and Organizational Studies* 12(1): 103-117.
- Brief, A.P. ve Motowidlo, S.J. (1986).** Prosocial Organizational Behaviors. *Academy of Management Review* 11(4): 710-725.
- Colquitt, J.A. (2001).** On the Dimensionality of Organizational Justice: A Construct Validation of a Measure. *Journal of Applied Psychology* 86(3): 386-400.
- Conger, J.A. (1999).** Charismatic and Transformational Leadership in Organizations: An Insider's Perspective on These Developing Streams of Research. *Leadership Quarterly* 10(2): 145-170.
- Conger, J.A. ve Kanungo, R.N. (1987).** Toward a Behavioral Theory of Charismatic Leadership in Organizational Settings, *Academy of Management Review* 12(4): 637-647.
- Deutsch, M. (1975).** Equity, Equality, and Need: What Determines Which Value Will Be Used as the Basis of Distributive Justice?. *Journal of Social Issues* 31(3): 137-150.

- Donovan, M. A., Dragow, F. ve Munson L.J. (1998).** The Perceptions of Fair Interpersonal Treatment Scale: Development and Validation of a Measure of Interpersonal Treatment in the Workplace. *Journal of Applied Psychology* 83(5): 683-692.
- Earley, P.C. ve Lind E.A. (1987).** Procedural Justice and Participation in Task Selection: The Role of Control in Mediating Justice Judgements. *Journal of Personality and Social Psychology* 52(6): 1148-1160.
- Farh, J.L., Earley P.C. ve Lin, S.C. (1997).** Impetus for Action: A Cultural Analysis of Justice and Organizational Citizenship Behavior in Chinese Society. *Administrative Science Quarterly* 42(3): 421-444.
- Farh, J.L., Podsakoff, P.M. ve Organ, D.W. (1990).** Accounting for Organizational Citizenship Behavior: Leader Fairness and Task Scope Versus Satisfaction. *Journal of Management* 16(4): 705-721.
- Folger, R ve Konovsky, M. (1989).** Effects of Procedural and Distributive Justice on Reactions to Pay Raise Decisions. *Academy of Management Journal* 32(1): 115-130.
- Folger, R. ve Bies, R.J. (1989).** Managerial Responsibilities and Procedural Justice. *Employee Responsibilities and Rights Journal* 2(2): 79-90.
- George J.M. ve Jones, G.R. (1997).** Organizational Spontaneity in Context. *Human Performance* 10(2): 153-170.
- Graham, J.W. ve Organ, D.W. (1993).** Commitment and the Covenantal Organization. *Journal of Managerial Issues* 5(1): 483-502.
- Greenberg, J. (1990).** Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts. *Journal of Applied Psychology* 75(5), ss. 561-568.
- House, R.J. (1977).** A 1976 Theory of Charismatic Leadership. Ed.: Hunt, J.G. ve Larson, L.L., *Leadership: The Cutting Edge*, Carbondale: Southern Illinois University Press.
- House, R.J. ve Shamir, B. (1993).** Toward the Integration of Transformational, Charismatic, and Visionary Theories. Ed.: Chemers, M.M. ve Ayman, R., *Leadership Theory and Research: Perspectives and Directions*, Academic Press, San Diego, CA, 81-107.
- House, R.J., Spangler, W.D. ve Woycke, J. (1991).** Personality and Charisma in the U.S. Presidency: A Psychological Theory of Leadership Effectiveness. *Administrative Science Quarterly* 36(3): 364-396.

- House, R.J., Woycke, J. ve Fodor, E.M. (1988).** Perceived Behavior and Effectiveness of Charismatic and Non-Charismatic U.S. Presidents. Ed.: Conger, J. ve Kanungo, R., *Charismatic Leadership and Management*, San-Francisco: Jossey-Bass, 98-121.
- Howell, J.M. ve Avolio, B.J. (1993).** Transformational Leadership, Transactional Leadership, Locus of Control, and Support for Innovation: Key Predictor of Consolidated-Business-Unit Performance. *Journal of Applied Psychology* 78(6): 891-902.
- Katz, D. (1964).** The Motivational Basis of Organizational Behavior. *Behavioral Science* 9(2): 131-133.
- Katz, D. ve Kahn, R.L. (1978).** *The Social Psychology of Organizations*. New York: Wiley.
- Koçel, T. (2005).** *İşletme Yöneticiliği*. Arkan Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti., İstanbul.
- Konovsky, M.A. ve Pugh, D.S. (1994).** Citizenship Behavior and Social Exchange. *Academy of Management Journal* 37(3): 656-669.
- Leventhal, G. S. (1976).** The Distribution of Rewards and Resources in Groups and Organizations. Ed.: L. Berkowitz and W. Walster, 9, *Advances in Experimental Social Psychology*, New York: Academic Press, 99-131.
- Leventhal, G.S. (1980).** What Should Be Done with Equity Theory? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships. Ed.: Gergen K.J., Greenbers M.S. ve Willis R.H., *Social Exchange: Advances in Theory and Research*, Plenum, New York, 27-53.
- Lind, E.A. ve Earley, P.C. (1991).** Some Thoughts on Self and Group Interest: A Parallel-Processor Model. *The Academy of Management Meeting*, Miami Beach.
- Lind, E.A. ve Earley, P.C. (1992).** Procedural Justice and Culture. *International Journal of Psychology*, 27(2): 227-242.
- Malatesta, R.M. ve Byrne, Z.S. (1997).** The Impact of Formal and Interactional Justice on Organizational Outcomes. *The Annual Meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology*, St. Louis.
- McNeely, B.L. ve Meglino, B.M. (1994).** The Role of Dispositional and Situational Antecedents in Prosocial Organizational Behavior: An Examination of the Intended Beneficiaries of Prosocial Behavior. *Journal of Applied Psychology* 79(6): 836-844.



- Meindl, J.R. (1990).** On Leadership: An Alternative to the Conventional Wisdom. Ed.: Staw, B.M. ve Cummings, L.L., *Research in Organizational Behavior* 12, Greenwich, Connecticut: JAI Press, 159-203.
- Moorman, R.H. (1991).** Relationship between Organizational Justice and Organizational Citizenship Behaviors: Do Fairness Perceptions Influence Employee Citizenship?. *Journal of Applied Psychology* 76(6): 845-855.
- Moorman, R.H., Niehoff, B.P. ve Organ, D.W. (1993).** Treating Employees Fairly and Organizational Citizenship Behavior: Sorting the Effects of Job Satisfaction, Organizational Commitment and Procedural Justice. *Employee Responsibilities and Rights Journal* 6(3): 209-225.
- Niehoff, B.P. ve Moorman, R.H. (1993).** Justice As a Mediator of the Relationship between Methods of Monitoring and Organizational Citizenship Behavior. *Academy of Management Journal* 36(3): 527-556.
- Niehoff, B.P. ve Moorman, R.H. (1996).** Exploring the Relationships between Top Management Behaviors and Employee Perceptions of Fairness. *International Journal of Public Administration* 19(6): 941-961.
- Nur, Y.A. (1998).** Charisma and Managerial Leadership: The Gift that Never Was. *Business Horizons* 41 (4): 19-26.
- Organ, D.W. (1988).** *Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome.* Lexington, MA: Lexington Books.
- Organ, D.W. (1990).** The Motivational Basis of Organizational Citizenship Behavior. Ed.: Staw, B.M. ve Cummings, L.L., *Research in Organizational Behavior* 12, Greenwich, CT: JAI Press, 43-72.
- Organ, D.W. ve Konovsky, M. (1989).** Cognitive versus Affective Determinants of Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Applied Psychology* 74(1): 157-164.
- Pillai, R. ve Williams, E.A. (1996).** Performance beyond Expectations? A Study of Transformational Leadership, Fairness Perceptions, Job Satisfaction, Commitment, Trust, and Organizational Citizenship Behavior. *The National Academy of Management Meeting*, Cincinnati, OH.
- Pillai, R., Scandura, T.A. ve Williams, E.A. (1999).** Leadership and Organizational Justice: Similarities and Differences across Cultures. *Journal of International Business Studies*, 30(4): 763-779.

- Pillai, R., Williams, E.A., Lowe, K.B. ve Jung, D.I. (2003).** Personality, Transformational Leadership, Trust and the 2000 U.S. Presidential Vote. *Leadership Quarterly* 14(2): 161-192.
- Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B. ve Bommer, W.H. (1996).** Transformational Leader Behaviors and Substitutes for Leadership as Determinants of Employee Satisfaction, Commitment, Trust, and Organizational Citizenship Behaviors. *Journal of Management* 22(2): 259-298.
- Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B., Moorman, R.H. ve Fetter, R. (1990).** Transformational Leader Behaviors and Their Effects on Followers' Trust in Leader, Satisfaction, and Organizational Citizenship Behaviors. *Leadership Quarterly* 1(2): 107-142.
- Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B., Paine, J.B. ve Bachrach, D.G. (2000).** Organizational Citizenship Behaviors: A Critical Review of the Theoretical and Empirical Literature and Suggestions for Future Research, *Journal of Management* 26(3): 513-563.
- Schnake, M.E. ve Dumler, M.P. (2003).** Levels of Measurement and Analysis Issues in Organizational Citizenship Behavior Research, *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 76(3): 283-301.
- Shamir, B. ve Howell, J.M. (1999).** Organizational and Contextual Influences on the Emergence and Effectiveness of Charismatic Leadership. *Leadership Quarterly* 10(2): 257-283.
- Shamir, B., House, R.J. ve Arthur, M.B. (1993).** The Motivational Effects of Charismatic Leaders: A Self-Concept Based Theory. *Organization Science* 4(2): 577-594.
- Shapiro, D.A., Buttner, E.H. ve Barry, B. (1994).** Explanations: What Factors Enhance Their Perceived Adequacy?. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 58(3): 346-368.
- Sheppard, B.H., Lewicki, R. J. ve Minton, J.W. (1992).** Organizational Justice: *The Search for Fairness in the Workplace*, NY: Lexington Books.
- Smith, C.A., Organ, D.W. ve Near, J.P. (1983).** Organizational Citizenship Behavior: Its Nature and Antecedents. *Journal of Applied Psychology* 68(4): 653-663.

- Tansky, J.W. (1993)** Justice and Organizational Citizenship Behavior: What Is the Relationship?. *Employee Responsibilities and Rights Journal* 6(3): 195-207.
- Tatum, B.C., Eberlin, R., Kottraba, C. ve Bradberry, T. (2003)**. Leadership, Decision Making, and Organizational Justice. *Management Decision* 41(10): 1006-1016.
- Thibaut, J. ve Walker, L. (1975)**. *Procedural Justice: A Psychological Analysis*, Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Tyler, T. ve Caine, A. (1981)**. The Role of Distributive and Procedural Fairness in the Endorsement of Formal Leaders. *Journal of Personality and Social Psychology* 41(4): 642-655.
- Tyler, T.R. ve Bies R.J. (1990)**. Beyond Formal Procedures: The Interpersonal Context of Procedural Justice. Ed.: Carroll J.S., *Applied Social Psychology and Organizational Settings*, Hillsdale, NJ: Erlbaum, 77-98.
- Van Dyne L., Cummings, L.L. ve McLean P.J. (1995)**. Extra-role Behaviors: In Pursuit of Construct and Definitional Clarity (a Bridge over Muddied Waters). Ed.: Cummings, L.L. ve Staw, B.M., *Research in Organizational Behavior* 17, Greenwich, CT: JAI Press, 215-285.
- Van Dyne, L., Graham J.W. ve Dienesch, R.M. (1994)**. Organizational Citizenship Behavior: Construct Redefinition, Measurement, and Validation. *Academy of Management Journal* 37(4): 765-802.
- Williams, L.J. ve Anderson, S.E. (1991)**. Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-role Behaviors. *Journal of Management* 17(3): 601-617.
- Yagil, D. (1998)**. Charismatic Leadership and Organizational Hierarchy: Attribution of Charisma to Close and Distant Leaders. *Leadership Quarterly* 9(2): 161-176.
- Yukl, G.A. (1989)**. Managerial Leadership: A Review of Theory and Research. *Journal of Management* 15(2): 251-289.

## EKLER

	Ortalamalar	S. S.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dönüşümcü liderlik	3.61	0.87	0.97 <sup>a</sup>									
Karizma/ilham verme	3.68	0.89	0.98*	0.96 <sup>a</sup>								
Zihinsel teşvik	3.57	0.96	0.92*	0.84*	0.88 <sup>a</sup>							
Bireysel düzeyde ilgi	3.45	0.97	0.90*	0.82*	0.80*	0.88 <sup>a</sup>						
Örgütsel adalet	3.42	0.78	0.80*	0.79*	0.73*	0.69*	0.94 <sup>a</sup>					
İşlemsel adalet	3.06	0.85	0.55*	0.53*	0.53*	0.49*	0.83*	0.89 <sup>a</sup>				
Dağıtılan adalet	3.77	0.95	0.54*	0.55*	0.50*	0.44*	0.70*	0.47*	0.91 <sup>a</sup>			
Kişiler arası adalet	3.61	1.07	0.75*	0.75*	0.68*	0.63*	0.86*	0.54*	0.49*	0.94 <sup>a</sup>		
Bilgisel adalet	3.58	0.95	0.80*	0.79*	0.70*	0.71*	0.88*	0.55*	0.56*	0.81*	0.90 <sup>a</sup>	
Örgütsel vatandaşlık davranışı	4.04	0.68	0.56*	0.60*	0.47*	0.40*	0.57*	0.37*	0.56*	0.50*	0.50*	0.93 <sup>a</sup>

Not: \* p<0.01, a Cronbach Alpha

Tablo 1: Değişkenlere ve Boyutlara İlişkin Ortalamalar, Standart Sapmalar, Güvenilirlikler ve Korelasyonlar

	Standardize edilmiş regresyon katsayıları	
	Örgütsel adalet	Örgütsel vatandaşlık davranışı
Dönüşümcü liderlik		
Karizma/ilham verme	0.56*	0.84*
Zihinsel teşvik	0.20*	-0.05
Bireysel düzeyde ilgi	0.07	0.25*
F	135,98**	47,54**
R <sup>2</sup>	0,64	0.38
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0,63	0.37

Not: \* p<0.05, \*\* p<0.01

Tablo 2: Dönüşümcü Liderliğin Örgütsel Adalet ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Sonuçları

	Standardize edilmiş regresyon katsayıları Örgütsel vatandaşlık davranışı
Örgütsel adalet	
İşlemsel adalet	0.01
Dağıtılan adalet	0.39*
Kişiler arası adalet	0.24*
Bilgisel adalet	0.08
F	35.75**
R <sup>2</sup>	0.39
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.38

Not: \* p<0.05, \*\* p<0.01

**Tablo 3: Örgütsel Adaletin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Sonuçları**

---

## The Construction of a Financial Social Accounting Matrix for the Turkish Economy with 1996 Data

### Türkiye Ekonomisi İçin 1996 Dataları İle Finansal Hesaplar Matrisi Oluşturulması

Yrd. Doç. Dr. Murat ASLAN\*

**Abstract:** *In this study, the objective is to integrate both financial institutions and financial instruments into the social accounting matrix (SAM) in order to build a coherent financial social accounting matrix for Turkey by using 1996 data. The SAM became popular and has been frequently utilized by both the developing and the developed countries in analyzing the possible effects of alternative economic policies over different segments of the society. Therefore, the objective of this study is to construct a financial SAM which can be employed by modelers in construction of such models for Turkish economy.*

**Key words:** *Financial social accounting matrix, computable general equilibrium models, financial fragility.*

**Öz:** *Bu çalışmanın amacı finansal kurumlar ve finansal yatırım araçlarını da içine alacak şekilde Türkiye için bir sosyal hesaplar matrisi (SHM) oluşturmaktır. Sosyal hesaplar matrisleri, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler tarafından ekonomik politikaların ve politika önerilerinin sosyal katmanlar'ı nasıl etkilediğini göstermek amacıyla oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye ile ilgili bu tip modeller kuracak araştırmacılar için bir veri seti yaratmak amacı ile 1996 yılı datalarını kullanarak finansal sosyal hesaplar matrisi oluşturulmuştur.*

**Anahtar sözcükler:** *Finansal sosyal hesaplar matrisi, Hesaplanabilir denge modeli, finansal kırılabilirlik.*

---

\* Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İ.B.B.F., Maliye Bölümü. ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 2393750 - 1741 E-mail: maslanim@yahoo.com

## 1. INTRODUCTION

Sir Richard Stone (1962) and his numerous studies after that on social accounting matrix (SAM) extended the input-output framework by including: 1) the creation of value added in the production process, 2) the distribution of value added among factors of production, 3) distribution of factor and other incomes generated from unrequited transfers among social and institutional groups. Pyatt and Thorbecke's (1976) work conceptualized the SAM. The SAM framework has had significant impact on data analysis and the applied modeling on development policy analysis (Round 2003, p.18).

With the help of advances in the computing technologies, the applied models e.g. computable general equilibrium and social accounting matrix (SAM) multiplier models after the works of Pyatt and Thorbecke (1967) for the former and Dervis et al. (1982) for latter, became popular and have been frequently utilized by both the developing and the developed countries in analyzing the possible effects of alternative economic policies over different segments of the society. The successful implementation of these applied models in addressing the policy issues depends both on the quality of the model and the quality of the data. Therefore, the construction of a coherent SAM is one of the most important prerequisites for building an applied CGE and SAM multiplier models.

A SAM elegantly shows various interdependencies in a socioeconomic system as a whole by recording, as comprehensively as practicable, the actual and imputed transactions and transfers between various agents in the system for a given period of time (usually a year) (Round, 2003, p. 3).

Although State Planning Organization (SPO) whose establishment was based on the Constitution was given duty to prepare development plans since 1962, the Institution did not attempt to construct a SAM for Turkish economy, and therefore, the construction of SAMs has been carried by scholars from the universities and other non-governmental institutions. In general, scholars tended to construct relatively small SAMs according to their modeling needs.<sup>1</sup> There are only a few studies whose main objective is to construct a disaggregated SAM for Turkey.<sup>2</sup> Kose and Yeldan (1996) and DeSantis and Ozhan (1997) have authored the most recent academic works about the construction of SAMs. In terms of the level of disaggregation, DeSantis and Ozhan (1997) work is the most comprehensive study for Turkey. Kose and Yeldan (1996) reproduced the input-output table and supplement additional data for applied research, but they did not give comprehensive analysis for household accounts. These two studies were aimed at constructing a SAM for 1990 for Turkish economy, and both studies constructed a real SAM and did not integrate financial institutions and financial instruments into their real SAM. In a more compact study, Tunc (1997) constructed a financial SAM for Turkey with 1990 data.

In this study, the objective is to integrate both financial institutions and financial instruments into the real SAM in order to build a coherent financial social accounting matrix for Turkey by using 1996 data. In construction of SAM, the input-output tables are

---

1 For example, Dervis et al. (1982), Celasun (1986), Lewis and Urata (1988), Yeldan (1988), Tunc (1997), and Harrison et al. (1996).

2 See Kose and Yeldan (1996). These studies are Senesen (1984), Ozhan (1989), and DeSantis and Ozhan (1996).

the backbone of the process and scholars tend to employ more recent data. In Turkish context, although SIS released input-output tables in 1998 and 2001, there are at least two problems with the more recent input-output tables. Firstly, the interview with SIS staffs indicated that 1998 input-output table was calculated simply inflating 1996 values with price index and therefore was not based on original data collection and organization process. Secondly, since most of the applied models use SAM in calibration process, the year for which the data is collected should be stable in both macro and microeconomic sense so that the calibrated parameters portrays the general economic outlook of the economy. Both 1998 and 2001 were unstable years for Turkish economy, and this study did not pursue using these more recent data in the construction of SAM.

Since the real SAM already constructed for Turkish economy for 1996 by Aslan (2005), the objective of this paper is to reorganize his study by including financial institutions and financial instruments so that it can help researchers in building applied models with financial variables. The construction of financial SAM for the Turkish economy for 1996 closely follows Emini's (2002) paper which constructed a financial SAM for Cameroon.

The common problem in the construction of SAM is inconsistent data. Since the construction involves gathering data from various sources with different numeration<sup>3</sup> the SAM constructed from using these raw data would generate some problems. This study also encounters ill-behaved data released by official institutions, and therefore, the study employs Cross-Entropy method in order to overcome the data problems.<sup>4,5</sup>

In the following section, we will first discuss about a real and financial SAM and then we will construct a financial-macro SAM for Turkish economy. In the fourth section, the paper discusses about the details of disaggregated financial SAM. The final part of the paper provides some concluding remarks. The fully disaggregated financial SAM is given in the appendix.

## **2. THE REAL AND FINANCIAL SOCIAL ACCOUNTING MATRICES**

Double-Entry Bookkeeping logic constitutes the theoretical backbone in the construction of a SAM. Since each account in a SAM contains both expenses [recorded on the column] and receipts [recorded on the row], a SAM is a square matrix whose internal consistency guarantees that , for each account, the sum of the expenses is identical to sum of receipts.

---

3 For example, exchange rates display significant differences in different statistics. Another example is due to large inflation where if the data is collected in different time, the data become contaminated.

4 As in other SAM construction effort for Turkey [i.e., Kose and Yeldan (1996), DeSantins and Ozhan (1997) ] and for other countries [i.e., Thurlow and Seventer (2002) for South Africa, Emini (2002) for Cameroon, we also encounter two problems related to data: inadequate data and inconsistent data. In order to overcome the data problems, we will us the Cross Entropy (CE) method. A recent study by Golan, Judge and Miller (1996) suggests that by using "maximum entropy econometrics" techniques, researchers might be able to handle the data problems. Golan, Judge and Robinson (1994), Robinson, Cattaneo and El Said (2000), developed the CE method, which is aimed at solving "ill-defined" data in constructing a SAM.

5 (Due to space limitation, the Cross Entropy Method is not discussed in the study. The interested readers can look the references in (4). The GAMS algorithm can be found in Aslan (2004).



The SAM can be classified as real SAM and financial SAM, where the former records only the transactions of the real activities of the economic institutions and the latter not only records the real transactions but also the transactions taking place in the financial markets. Therefore, in the financial SAM, households, government, financial and non-financial firms and agents from rest of world not only engage in transactions related to real-side of the economy but also they own assets and incur liabilities. In a broad sense, a financial SAM requires two additional sub-modules, namely the financial supply-demand module and financial instrument module.

The real SAM might consist of five major accounts each of which will be further disaggregated. Activity account describes the production sectors [denoted by where  $A_i$  is used as activity and  $i$  is the index showing the sectors ( $i = 1,..4$ )]. The column of activity account shows the payments of sectors to: intermediate input, primary inputs [i.e. labor and capital], and taxes [payments to government as production related taxes]. The total of the column in the activity account is sent to the column of the commodity account. The commodity account [denoted by where  $C_i$  is used as commodity and  $i$  is the index specifying particular commodity;  $i = 1,..4$ ] describes the total marketable commodity sold in the domestic market. Therefore, the column of the commodity account consists of the sum of the activity account, total import, and taxes on imports and other indirect taxes. The purchase of commodity by the economic agents e.g. households (as final good demand), government (as final and investment demand), firms (as intermediate input, stock changes and investment demands), and rest of world (as exports) is recorded on the row of the commodity account. The third account is the primary inputs. The primary inputs i.e. capital and labor receives income (on the row account) in the production process and they distribute the income to other economic institutions e.g. to households [dividend and labor income]. Economic institutions consists of households, firms (enterprises operating in real sector), government, and the rest of world. These accounts record the income of each institution on the rows and the expenses on the columns. Finally, the saving-investment account, on the row, shows the savings of each institution and, on the row, it shows the payments of each account in acquiring physical capital.

There are some institutions in an economy which has important functions in the financial markets while they are not explicitly included in the real SAM. These agents, although they vary according to their importance, are central bank, commercial banks, pension funds, and other institutions engaging financial transaction. This study adds two additional agents absent in the real SAM. They are commercial banks and the Central Bank of Republic of Turkey (CBRT).

Although each economic agent's savings is shown on the column of saving-investment account on the real SAM, their respective contribution to the gross capital formation (or investment) is not elucidated on the real SAM. Therefore, the first module needed for the construction of the financial SAM is the 'capital module' which shows the net supply and demand for funds by each economic agent. The creation of a distinct 'capital account' for each agent then allows to keep details of the agent's different resources, as well as the various assets (physical and/or financial) he holds as counterparts of those resources or liabilities (Emini 2002, p.16).

The 'capital account' describes whether an agent has excess or shortage of funds. The decision made by each agent on investing his excess funds (on borrowing for his shortage

of funds) over alternative financial instruments (over alternative debt/loan instruments) is described on the financial instrument account. Although there are numerous financial instruments in the financial markets, this study limits 10 financial instruments. Table 1 displays the accounts with respective acronym employed in this study. Table 1 displays the accounts with respective acronym employed in this study.

The financial instruments employed in the study are: 1) currency (CU) , 2) demand deposit where DDH is the demand deposits by households and WKB is the demand deposits by firms , 3) time deposits where TLTD denotes Turkish Lira denominated time deposits and FXTD denotes foreign currency denominated time deposits, 4) private securities i.e. shares and bonds issued by the private sector (PRS), 5) government debt instruments sold in domestic market (GDI), 6) central bank advances to government (CBA), 7) banking sector loans (BL), 8) required reserves of commercial banks at the central bank (RR), 9) net changes in foreign reserves in the CBRT's balance sheet (RES), 10) loans from foreign markets (FL).

**Table 1. Description of the Accounts in the Financial SAM**

---

**II-) Activities and Commodities: 4 Sectors; 4 Commodities (A<sub>i</sub>); (C<sub>i</sub>)**

A1-C1=( agriculture) [ISIC: 1-7], A2-C2=(industry) [ISIC:8-77],  
A3-C3=(private services) [ISIC: 78-95], A4-C4=(government services) [ISIC:96]

**III-) Factors of Production**

LAB= Labor , (CAP) = Capital

**IV-) Institutions**

A) HH = households (3 Type)

HHP= low income HH (bottom 30%) , HHM = medium income HH (medium 30-70%)

B) GOV = government

C) ENT = enterprises: private enterprises operating in the

D) ROW = rest of world

E) CB = commercial banks

F) CBRT = The Central Bank of Turkey

**V-) Capital Account: Excess (Shortage) of Funds by Institutions**

**VI-) Financial Instruments**

A) CU = currency

B) Demand Deposits

B-1) DDH = demand deposits of households

B-2) WKB = demand deposits by firms

C) TD= time deposits

C-1) TLTD = Turkish Lira denominated deposits

C-2) FXTD =foreign currency denominated deposits

D) PRS = private securities

E) GDI = government debt instruments in the domestic

F) CBA = CBRT advances to government

G) BL = commercial bank loans to firms

H) RR = required reserves for commercial banks

I) RES = net changes in foreign reserves in the CBRT

J) Foreign Loans/Debts

J-1) FLG = loans/debt to government

J-2) FLB = loans/debt to commercial banks

J-3) FLF = loans/debt to firms

### 3. BUILDING FINANCIAL MACRO SAM

In order to build disaggregated SAM, the first step is building a macro SAM. The SAM with a highly aggregated format is defined as macro SAM. Basically, each cell in the macro SAM gives the sum of submatrices in the disaggregated SAM. Because the disaggregated data come from various sources with different dates of publication and with different valuation, the macro SAM draws the limit to which the totals of submatrices must be equal. The real macro SAM is one of the three modules of financial macro SAM and is displayed in Table 2.

The first area, at the northwest of the SAM (from account 1 to account 9) represents the real SAM. The shaded cells (with light gray) within the real SAM represent the record locus of financial type current transfers. On the commercial bank (COMB) account, for example, commercial banks received 1383 trillion TL, 1291 trillion TL and 126 trillion TL from government, firms and rest of world, respectively. In the same year, commercial banks made interest payments to households (for their deposits in the banking system amounting 1688 trillions TL) and rest of world (for the foreign debts amounting 268 trillions TL).<sup>6</sup>

Table 2. Current and Capital Accounts for Financial SAM (in Trillions TL)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1-A		28241											
2-C	11752			10758	2682	779			3653			3205	
3-QF	15247												
4-HH			3274		722	8894	1688		292				
5-GOV	1242	459	675	910		177	48						
6-ENT			11298										
7-COMB					1383	1291			126				
8-CBRT													
9-ROW		4130			17	56	268						
10-HH				3202									
11-GOV					1294								
12-ENT						102							
13-COMB							796						
14-CBRT													
15-ROW									399				
16-CU										111	48		
17-DEP										3091	374		
18-PRS												15	
19-GDI												1134	
20-CBA													
21-BL													3342
22-RR													69
23-RES													
24-FL													
Tot	28241	32830	15247	14870	3510	11298	2800		4470	3202		3627	4559

6 The numbers are calculated according to balance of payments statistics, foreign debt statistics and data from Turkish Banking System balance sheet for 1996 from the Banking Association of Turkey's electronic data system.

Table 2 Continued

	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	Tot
1-A												28241
2-C												32830
3-QF												15247
4-HH												14870
5-GOV												3510
6-ENT												11298
7-COMB												2800
8-CBRT												
9-ROW												4470
10-HH												3202
11-GOV						1134	180				-19	0
12-ENT					15			3342			168	3627
13-COMB				3465							298	4560
14-CBRT			158						69			227
15-ROW										48		446
16-CU												158
17-DEP												3465
18-PRS												15
19-GDI												1134
20-CBA	18											180
21-BL												3342
22-RR												69
23-RES	48											48
24-FL		447										447
Tot	22	447	158	3465	15	1134	180	3342	69	48	447	

Source: Own calculation

The financial instrument module reflects the asset/liability flows. The southeastern area of the financial macro SAM shows the financial module, where it indicates the flows of financial assets and liabilities. It must be noted here that the data calculated for capital account reflects "flow" rather than "stock" value of each financial assets/liabilities.

The part of the financial module i.e. on the row, from 10<sup>th</sup> to 15<sup>th</sup> accounts and on the column, from 16<sup>th</sup> 24<sup>th</sup> shows the financial instruments used by agents to borrow from the financial markets i.e. the liability side of their balance sheet. The other part of the financial module i.e. on the row, from 16<sup>th</sup> to 24<sup>th</sup> accounts and on the column from 10<sup>th</sup> to 15<sup>th</sup> accounts shows the asset side of the balance sheet for each economic agent. The capital account constitutes the remaining cells where it shows capital expenses and excess (deficit) available funds by the actors.

The data related to deposits e.g. time and demand deposits are calculated from Turkish Banking Association electronic data system. Currency supply data is calculated from the Central Bank analytical balance sheet. The currency is assumed to be held by firms and households and total currency (amount of currency added to money stock in 1996) is distributed between households and the private enterprises as a residual after subtraction of financial holdings from their respective savings.

Due to large differences in official data on government account, and some differences observed between official data in the capital account of balance of payments [i.e. BOP provides data for flow variables such as capital in and outflows] and data about stock variables [i.e. net changes in debt stock of institutions], these points deserve attention. Firstly, total indirect income tax revenue was 1,701 trillion TL, the total direct income tax collection 966 trillion TL, the factor income total 675 trillion TL and other nontax income 168 trillions TL, all of which indicate a total government revenue of 3,510 trillion TL (the row total of government account).<sup>7</sup> In addition to that, public sector overall budget deficit<sup>8</sup> is amounting 1294.5 trillion TL. In the same year, government sector paid 16.8 trillion interests for foreign debt. Moreover, public sector made a payment of 1383.4 trillion TL as interest payments to domestic market and produces a primary surplus of 43.3 trillion TL.<sup>9</sup>

*Table 3. Current and Capital Account for Government (in Trillion TL)*

Current Account			
Income		Spending	
Total income	3509,8	Interest paid for domestic	1383,4
		Interest paid for foreign	16,8
		Income transfers	722,4
		Current+ investment	2681,7
		Savings	-
<b>Total</b>	<b>3509,8</b>		<b>3509,8</b>
Capital Account			
Assets		Liabilities	
		CBRT's advances	179,7
		Foreign borrowing (NET)	-19,2
		Government debt instruments	1134,0
		Savings	1294,5
<b>Total</b>	<b>0</b>		<b>0</b>

The current and capital of government is shown in Table 3. After subtracting the Central Bank Advances and net foreign borrowing (taken from Fiscal Statistics of SPO) from government deficits, we assume that the remaining deficit is financed through domestic bonds and also assume that the commercial banks are the only holders of government debt instruments.<sup>10</sup>

7 Non-tax income contains fees and fines. The fees are charged by the government for some of the public-sector activity. In the SAM, we included non-tax income with direct income tax; that is, we assume that income is proxy for the government services.

8 The overall budget deficit includes : deficits in i) consolidated budget, ii) SEE's, iii) local authorities, iv) revolving funds, v) social security institutions, vi) extra-budgetary funds, and vii) the budgets of SEE's under privatization.

9 The public-sector data are calculated from fiscal and financial statistics (2003) and SPO electronic data delivery system.

10 The result is very close to banking sector balance sheet number. Note that Treasury Statistics indicate that 90%, 7-9% and around 1% of government debt instruments are held by commercial banks, other government debt instruments, respectively.

Table 4 shows the current and capital account for the household account. The interest earnings, dividend income are calculated according to share parameters shown on Table 9. In the balance of payment, sum of private and public unrequited transfers are evaluated as total remittance transfers and are assumed to be directed to household accounts.<sup>11</sup>

**Table 4. Household's Current and Capital Account (in Trillion TL)**

<b>Current Account</b>			
<b>Income</b>		<b>Spending</b>	
Labor income	3273,5	Consumption	10758,2
Dividend income (firms)	8893,5	Taxes	909,7
Interest income	1446,6	Savings	3202,9
Transfer from	722,4		
Dividend income (banks)	242,0		
ROW transfers	291,6		
<b>Total</b>	<b>14869,6</b>		<b>14869,6</b>
<b>Capital Account</b>			
<b>Assets</b>		<b>Liabilities</b>	
Currency	110,7	Savings	3202,9
Demand deposits	125,6		
Time deposits	1602,6		
Time deposits	1363,3		
<b>Total</b>	<b>3202,9</b>		<b>3202,9</b>

The assets e.g. time and demand deposits etc. are calculated from banking sector balance sheet by subtracting end of 1996 stock numbers from end of 1995 stock numbers. It is assumed that TL and FX denominated time deposits are held only by households. The demand deposit is assumed to be owned by households and firms. The residual from time deposits is distributed between currency and demand deposits 50% for each, and after employing the balancing technique the demand deposits become slightly larger than currency holdings.

Table 5 shows the current and the capital account for the enterprise or firms. Similar to household account, the capital account of private enterprise (or non-financial firm) includes demand deposit (working capital balances), currency holdings, and additional physical capital on the asset side and loans from commercial banks, loans from abroad and savings on the liability side. In order to calculate net foreign loans of private enterprises, the study employs debt stock data of the Central Bank electronic data delivery system which distinguish debt stock according to recipient institutions i.e. government, commercial banks and other private firms. In 1996, the long term debt stock declined by \$6,000 billion for banks and \$ 5,592 for private firms while short term debt stock

<sup>11</sup> Total unrequited transfers are \$3,425 billions and is equal to 2916 trillion TL (with exchange rate of 1\$=81,000TL).

increased by \$ 8,419 and \$7,669 billion for banks and private firms, respectively. That is, the net debt stock of private firms increased by \$2,077 billion or 168,2 trillion TL. Commercial bank's loan to firms is calculated from their aggregated balance sheet. The banking system total loan was amounting 3,640 trillion and approximately 298 trillion was to consumer (as consumer credit) and the remaining 3341.8 trillion TL was assumed to be loaned to private firms. In that year, 14,6 trillion TL worth of new private securities were issued.

*Table 5. Current and Capital Account for Enterprises (in Trillion TL)*

Current Account			
Income		Spending	
Capital income	11298,5	Interest paid for foreign	55,6
		Interest paid for bank	1291,2
		Dividend	8893,5
		Taxes	176,8
		Stock	779,1
		Savings	102,3
<b>Total</b>	<b>11298,5</b>		<b>11298,5</b>
Capital Account			
Assets		Liabilities	
WK balances WKB	373,9	Loans	3341,8
Currency CU	47,6	Foreign Loans	168,2
Investment	3205,4	Savings	102,3
		Private Security Issue	14,6
<b>Total</b>	<b>3626,9</b>		<b>3626,9</b>

*Table 6. Current and Capital Account for Commercial Banks (in Trillion TL)*

Current Account			
Income		Spending	
Interest income from	1383,4	Interest payments (to	1446,6
Interest income from	1291,2	Dividend (to HH)	242,0
Interest income from	126,1	Savings	796,7
		Interest payment for	267,8
		Taxes	47,6
<b>Total</b>	<b>2800,7</b>		<b>2800,7</b>
Capital Account			
Assets		Liabilities	
Government securities	1134,0	Demand deposit	125,6
Required reserves	68,9	Time-deposits-TL	1602,1
Loans to firms	3341,8	Time deposit-Forex	1363,3
Private securities	14,6	WK balances	373,9
		Savings	796,7
		Foreign loans	297,7
<b>Total</b>	<b>4559,3</b>		<b>4559,3</b>

Making use of the data set of Turkish Banking Association, balance of payments account and debt stock data, the study calculates the current account of the commercial banks shown in table 6. The asset and liability sides of the capital account follows double entry logic, and are carried from the liability side of government and enterprise accounts (for assets) and household and firms (for liability). The number for required reserves is calculated from the Central Bank analytical balance sheet. Foreign borrowing number, as explained above, is calculated as net increase in foreign debt stock of banking sector.

**Table 7. Current and Capital Account for Rest of World (in Trillion TL)**

<b>Current Account</b>			
<b>Income</b>		<b>Spending</b>	
Import	4129,9	Export	3653,2
Government	16,8	Interest payments	126,1
Bank	267,8	Remittance	291,6
Firms	55,6	Current A. deficit	399,2
<b>Total</b>	<b>4470,1</b>		<b>4470,1</b>
<b>Capital Account</b>			
<b>Assets</b>		<b>Liabilities</b>	
Loans to government	-19,2	Current A. deficit	3992
Loans to banks	297,7	Central Bank Reserves	475
Loans to firms	168,2		
<b>Total</b>	<b>4,467</b>		<b>4,467</b>

**Table 8. Capital Account for the Central Bank (in Trillion TL)**

<b>Assets</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>FLOW</b>
Advances to government	1939	3736	1797
Foreign reserves	1366	1842	476
<b>Total</b>	<b>3305</b>	<b>5578</b>	<b>2273</b>
<b>Liabilities</b>			
Money	2239	3822	1583
Required reserves	1065	1755	690
<b>Total</b>			<b>2273</b>

*Source:* Own calculation based on analytical balance sheet of CBRT.

The current and capital accounts of rest of the world (ROW) are summarized in Table 7. The current account of ROW is generated from the real SAM. The asset side of the current account is calculated from the liability sides of domestic institutions. The net change in foreign reserves of the Central Bank is shown in the Table 8 where it illustrates the capital account of the Central Bank of Republic of Turkey (CBRT).



#### **4. DISAGGREGATED FINANCIAL SAM**

The disaggregated financial SAM for Turkey consists of 36 accounts. In the real part of the financial SAM which consists of 19 accounts, four of which are production or activity accounts. Another 4 are commodity accounts. The remaining accounts in the real SAM are two primary factors of production, three households, one government, one enterprise, one commercial bank, one central bank, one stock-change, and one rest-of-world.

The real part of the SAM is based on Aslan (2005). Due to space limitation, this study avoids repeating Aslan's (2005) disaggregated real SAM. In his study, Aslan (2005) constructed a real SAM with 17 sectors and 17 commodities, and in this study, we aggregated the 17 sectors and 17 commodities real SAM into 4 sectors and 4 commodities. These sectors (and commodities) are namely agriculture, industry, private services and government services. There are two primary factors; labor and capital. Six types of institutions is identified; that are three types of households: low income households [HHP], medium income households [HHM], and high income households [HHR]), one account for domestic private enterprises, one account for government, one account for the rest of world. In order to show some important details, the study also employs some dummy accounts such as stock change account.

The data for activity, commodity and factors of production are adopted from Aslan (2005) which uses the SIS input-output table<sup>12</sup> The data for government-related

accounts were derived from the following sources: SIS fiscal and financial statistics (2002b), the electronic data-delivery system of the Central Bank of Turkey, the electronic data-delivery system of the State Planning Organization and the National Income Year Book of the Treasury (2001). In order to calculate the sectorial level of the effective tariff rate, we aggregated Aslan (2005) study which was based on Harrison, Rutherford, and Tarr (1996). The balance-of-payments data also were derived from the same data sources we describe for the government-related accounts. The sectorial level for imports was derived from the SIS supply table (2002a). The sectorial level of exports was derived from the SIS use table (2002a).

We provide household-related data in table 9. In order to calculate household-related variables, we used the following sources: Household Budget Survey Preliminary Results for 2002 (SIS,2003), Household Consumption Expenditure Survey for 1994 (SIS,1997), the TUSIAD (2000) and Yeldan (1997).

With regard to disaggregated data for the households' accounts such as dividend income, government transfers, interest income for financial investments, direct income tax share and their financial investment over various assets, we calculated weights which depend on either their share in factor income, gross income or savings. The weights related to income, consumption and income tax are based on Household Budget Survey Preliminary Results for 2002 (SIS,2003), Household Consumption Expenditure Survey for 1994 (SIS,1997), the TUSIAD report (2000) and Yeldan (1997). The respective share from financial investments for each type of household is calculated from TUSIAD (2000). Since there is no available data for financial investment made by each type of households, we assume that % share of each households in total savings determines their respective investment on alternative financial instruments.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> The input-output table is reorganized according to the tax, subsidy and stock-change adjustments we described above (2002a).

<sup>13</sup> See Emini (2002) for similar treatment.

Table 9. Household Supplementary Data for the Financial SAM

	HHP	HHM	HHR	Total (in Trillion TL)
A. CURRENT ACCOUNT				
1-Labor Income %	14.0	34.2	51.8	3273,7
2-Enterpreneur %	4.7	26.6	68.7	10581,9
3a-Government %	12.0	22.0	66.0	722,4
3b-Remittance %	50	50	-	292,0
4- Earnings from financial	5.8	26.6	67.5	1446,6
5-Implied Gross Income	1204,6	4242,9	9422,5	14870,0
6a-Withholding Tax (trillions TL)	80,4	196,3	297,3	574,0
6b-Other Income Taxes	26,8	94,3	214,4	335,5
6c-Total Income Tax (a+b)	107,1	290,6	511,8	909,5
7-Disposable Income	1097,4	3592,3	8910,7	13960,4
8-Consumption Expenditures	1029,6	3305,4	6423,2	10758,2
9-Savings	67,8	646,9	2487,4	3202,2
B. CAPITAL ACCOUNT				
1. Income share %	8.1	28.5	63.3	
2. Saving share %	2.1	20.2	77.7	

Source: Our own calculation, based on SIS Household Income Distribution Survey (1997), TUSIAD (2000), SIS Fiscal and Financial Statistics (2002b), SIS Household Budget Survey (2003)

## 5. CONCLSION

This study was aimed at constructing a financial SAM for Turkish economy by using the 1996 data. Although financial SAM for more recent dates i.e. 1998 and 2001 is possible, the macroeconomic instability observed in those years avert us using these years as good reference points in calibration process. Although Turkish economic outlook in the 1990s and early 2000s displayed significant volatility, we believe 1996 was more stable than other competing years in terms of stability of calibrated parameters for the applied models.

Although the data used in this study, in general, show relatively good consistency, in a few areas we had difficulty. Firstly, as described by DeSantis and Ozhan (1997, p.283), we did not find comprehensive indirect tax rates over the each commodity we included in the system. It is very unfortunate that there is no official published data that portray disaggregated, indirect tax rates according to the ISIC code system.

Secondly, we were unable to find disaggregated data for households for both real and financial modules. In terms of real side of the SAM, SIS Household Budget Survey (2003) are not compatible with the SIS (2002b) input-output table in terms of classification of the commodities. Because in the input-output table there is a single household account and the consumption expenditures are calculated as residual, we had to use the SIS Household

Budget Survey (SIS, 2003) for 2002 in order to calculate disaggregated private expenditures. Although SIS (2003) provides main picture in terms of income distribution, the commodity coverage in this survey does not conform to the input-output classification. Moreover, neither in SIS statistics, nor in the data generated by the Banking Association (or any in other data generation institutions), we were unable to find disaggregated data regarding household-financial instrument space.

Given the fragility of financial markets in the last decade in Turkey, the SAM constructed for this research is aimed at helping other modelers in studying those fragilities and their adverse effects over different segments of society. Particularly, the financial SAM constructed in this study will be used in dynamic financial CGE model for the adverse socioeconomic outcome of the financial crisis in 2001 as a future research agenda. The financial SAM constructed in this study is also hoped to be used by other scholars for their applied models on issues such as the recent social security reforms, initiation of inflation targeting, and integration with European Union. The applied modelers who design dynamic models using the SAM constructed in this study are encouraged to taking account structural transformation which gained pace after 2002.

## REFERENCES

- Aslan, M. (2004).** Three Essays on Structural Economic Problems and an Applied Model Construction for Turkey, Unpublished Ph.D. Thesis, George Mason University.
- Aslan, M. (2005).** "Turkish Social Accounting Matrix for 1996", Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 13, p. 221-243.
- Bank Association of Turkey, <http://www.tbb.org.tr/>
- De Santis, R. A., Ozhan, H. G. (1997).**"A Social Accounting Matrix for Turkey 1990,"Economic System Research, 9, p. 281-285.
- Dervis, K., J. de Melo, and S. Robinson. (1982).** General Equilibrium Models for Development Policy. Cambridge University Press.
- Emini,A.C. (2002).** "Building a Social Accounting Matrix with Financial Assets : A Cameroon Application Designed for the IMMPA" in Quantitative Macroeconomic Analysis for Growth and Poverty Reduction Strategies. The World Bank Institute.
- Golan, A., G. Judge, and D. Miller. (1996).** Maximum Entropy Econometrics, West Sussex: John Wiley and Ltd.
- Golan, A., G. Judge, and S. Robinson. (1994).** Recovering Information from Incomplete but Partial Multisectoral Economic Data., Review of Economics and Statistics. Vol. 76, p. 541-549.

- Kose, A., Yeldan, E.(1996).** Cok Sektorlu Hesaplanabilir Genel Denge Modellerinin Veri Tabani Uzerine Notlar: Turkiye 1990 Sosyal Hesaplar Matrisi, ODTU Gelisme Dergisi, 23(1), p. 59-83.
- Özhan, H.G. (1989).** Turkiye Icin Sosyal Hesaplar Matrisine Dayali Bir Planlama Modeli, DPT, Yayin No. 427.
- Pyatt, G. and J. I. Round. (1990).** Accounting and Fixed-Price Multipliers in a Social Accounting Matrix Framework, in G. Pyatt and J. I. Round (Ed., 1990): Social Accounting Matrices. A Basis for Planning, A World Bank Symposium, The World Bank, Washington, D.C., p. 186-206.
- Pyatt, G., Thorbecke, E. (1976).** Planning Techniques for A Better Future, Geneva: International Labor Office.
- Robinson, S., A. Cattaneo & M. El-Said. (2001).** Updating and Estimating a Social Accounting Matrix Using Cross Entropy Methods, Economic Systems Research, 13 (1): p. 47-64.
- Round, J. I. (1991).** Constructing SAMs for Development Policy Analysis: Lessons Learned and Challenges Ahead, Economic Systems Research, 15(2), 2003.Senesen, G.G., "A Social Accounting Matrix for Turkey," Toplum ve Ekonomi, (1), p. 17-43.
- Senesen, G.G. (1991).** A Social Accounting Matrix for Turkey, Toplum ve Ekonomi, (1), p. 17-43.
- SIS. (1997).** Household Income and Consumption Expenditure Survey, 1994, Ankara: SIS Publication No: 2011.
- SIS. (2002a).** The Input Output Structure of the Turkish Economy, Ankara, SIS Publication No: 2488.
- SIS. (2002b).** Fiscal and Financial Statistics, Ankara, SIS Publication No: 2714.
- SIS. (2003).** Household Budget Survey, Temporary Results, Retrieved February 18, 2005 from: <http://www.die.gov.tr>.
- Thorbecke, E.(2002).** Social Accounting Matrix: Determnistic or Stochastic Concept, Paper Prepared for a conference in Honor of Graham Pyatt's retirement, at the Institute of Social Studies, The Hague, Netherlands, November 29 and 30, Retrieved March 21, 2004 from: <http://people.cornell.edu/pages/et17/>.

**Thorbecke, E.(2000).** The Use of Social Accounting Matrices in Modeling, Paper prepared for the 26th General Conference of The International Association for Research ,Retrieved March 21, 2005 from: <http://people.cornell.edu/pages/et17/>.

**Tunç, G.İ.(1997).** A Financial Computable General Equilibrium Model for Turkey: Policy Analysis with 1990 Data, unpublished Ph.D. dissertation, Middle East Technical University 3/1997.

**TUSIAD. (2000).** Individual Income Distribution in Turkey, A Comparison with the European Union, T/2000-12/296.

Appendix: Disaggregated Financial SAM for Turkey with 1996 Data

Table A Turkish FSAM with 1996										in Trillions TL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.A1					4004.6					
2.A2						16419.5				
3.A3							6630.2			
4.A4								1187.0		
5.C1	754.0	780.0	6.0							
6.C2	435.0	6195.0	815.0							
7.C3	271.0	1463.0	1033.0							
8.C4										
9.LAB	281.4	1190.2	615.1	1187.0						
10.CAP	2181.6	5856.4	3935.3							
11.STK										
12.HHP									458.3	
13.HHM									1119.7	
14.HHR									1695.7	
15.GOV	81.6	934.9	225.8		20.4	438.2				675.0
16.ENT										11298.3
17.COMB										
18.CBRT										
19.ROW					171.3	3853.5	105.2			
20.HHP										
21.HHM										
22.HHR										
23.GOV										
24.ENT										
25.COMB										
26.CBRT										
27.ROW										
28.CU										
29.DDH										
30.WKB										
31.TLTD										
32.FXTD										
33.PRS										
34.GDI										
35.CBA										
36.BL										
37.RR										
38.RES										
39.FL										
TOTAL	4004.6	16419.5	6630.2	1187.0	4196.3	20711.1	6735.3	1187.0	3273.7	11973.3

Table A (continued)

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1.A1										
2.A2										
3.A3										
4.A4										
5.C1	146.0	206.7	659.2	1275.4	197.9				165.5	
6.C2	633.1	577.5	1863.0	3812.8	1111.0				2305.7	
7.C3		245.3	783.2	1335.0	185.9				1182.0	
8.C4					1187.0					
9.LAB										
10.CAP										
11.STK						779.1				
12.HHP					86.7	415.0	98.6		146.0	
13.HHM					158.9	2368.5	449.8		146.0	
14.HHR					476.8	6110.0	1140.0			
15.GOV		107.2	290.6	511.9		176.8	47.6			
16.ENT										
17.COMB					1383.0	1291.2			126.1	
18.CBRT										
19.ROW					16.8	55.6	267.8			
20.HHP		67.8								
21.HHM			646.9							
22.HHR				2487.4						
23.GOV					-					
24.ENT					1294.1					
25.COMB						102.0				
26.CBRT							796.5			
27.ROW									398.8	
28.CU										2.1
29.DDH										2.7
30.WKB										
31.TLTD										34.0
32.FXTD										29.0
33.PRS										
34.GDI										
35.CBA										
36.BL										
37.RR										
38.RES										
39.FL										
TOTAL	779.1	1204.6	4242.9	9422.5	3509.9	11298.3	2800.3		4470.1	67.8

Table A (continued)

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1.A1										
2.A2										
3.A3										
4.A4										
5.C1				5.6						
6.C2				2963.0						
7.C3				236.8						
8.C4										
9.LAB										
10.CAP										
11.STK										
12.HHP										
13.HHM										
14.HHR										
15.GOV										
16.ENT										
17.COMB										
18.CBRT										
19.ROW										
20.HHP										
21.HHM										
22.HHR										
23.GOV										
24.ENT										
25.COMB									125.6	373.9
26.CBRT								158.3		
27.ROW										
28.CU	23.2	85.4		47.6						
29.DDH	25.2	97.7								
30.WKB				373.9						
31.TLTD	321.1	1247.4								
32.FXTD	277.4	1056.9								
33.PRS					14.6					
34.GDI					1134.0					
35.CBA						179.7				
36.BL					3341.8					
37.RR					68.9					
38.RES						47.6				
39.FL							446.7			
TOTAL	646.9	2487.4		3626.9	4559.3	227.3	446.7	158.3	125.6	373.9



Table A (continued)

	31	32	33	34	35	36	37	38	39	Total
1.A1										4004.6
2.A2										16419.5
3.A3										6630.2
4.A4										1187.0
5.C1										4196.3
6.C2										20711.1
7.C3										6735.3
8.C4										1187.0
9.LAB										3273.7
10.CAP										11973.3
11.STK										779.1
12.HHP										1204.6
13.HHM										4242.9
14.HHR										9422.5
15.GOV										3509.9
16.ENT										11298.3
17.COMB										2800.3
18.CBRT										
19.ROW										4470.1
20.HHP										67.8
21.HHM										646.9
22.HHR										2487.4
23.GOV				1134.0	179.7				-19.2	0.4
24.ENT			14.6			3341.8			168.2	3626.6
25.COMB	1602.6	1363.3							297.7	4559.6
26.CBRT							69.0			227.3
27.ROW								47.6		446.4
28.CU										158.3
29.DDH										125.6
30.WKB										373.9
31.TLTD										1602.6
32.FXTD										1363.3
33.PRS										14.6
34.GDI										1134.0
35.CBA										179.7
36.BL										3341.8
37.RR										68.9
38. RES										47.6
39.FL										446.7
TOTAL	1602.6	1363.3	14.6	1134.0	179.7	3341.8	69.0	47.6	446.7	

---

## Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri\*

### Preferences Under Uncertainty and the Deficiencies of the Expected Utility Model

Araş.Gör.Dr. Murat TAŞDEMİR\*\*

**Öz:** İktisatta belirsizlik altındaki tercihleri açıklayan hakim çerçeve Beklenen Fayda teorisidir. Yaygın olarak kullanılmasına rağmen, Beklenen Fayda teorisi sorunsuz değildir. Yapılan deneysel ve ampirik çalışmalar, gerçek hayatta bireylerin riskli alternatifler arasında yaptıkları tercihlerin Beklenen Fayda teorisinin aksiyomları ile çeliştiğini göstermektedir. Bu çalışmada deneysel çalışmalardan elde edilen bulgular ışığında, Beklenen Fayda teorisinin bireylerin belirsizlik altındaki tercihlerini açıklama konusundaki yetersizlikleri incelenmiştir.

**Anahtar kelimeler:** Tercihler, Belirsizlik, Risk, Beklenen Fayda, Fayda Fonksiyonu.

**Abstract:** In economics, the prevailing framework to explain preferences under uncertainty is the Expected Utility theory. Despite its widespread use, the Expected Utility theory is not free from problems. Experimental and empirical works shows that, in real life, the choices of individuals among risky alternatives conflict with the axioms of the Expected Utility theory. This study, in the light of experimental studies, investigates the problems with the Expected Utility theory regarding the individuals' preferences under risk.

**Keyword:** Preferences, Uncertainty, Risk, Expected Utility, Utility Function.

---

\* Bu çalışmada 2005 yılında Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Kabul edilen "Dinamik Stokastik Genel Denge Modellerinde Döngüsel Fayda Fonksiyonları: Makroekonomik Sonuçlar" başlıklı doktora tezimin ikinci bölümünden yararlanılmıştır.

\*\* Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, A Blok, Meşelik Kampüsü, 26480 ESKİŞEHİR.  
E-mail: tasdemir@ogu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

İktisatta, belirsizlik<sup>1</sup> altında insan davranışını açıklayan hakim paradigma Beklenen Fayda (Expected Utility) teorisidir. Bireysel davranışları açıklamadaki geçerliliği tartışılır olmasına rağmen, Beklenen Fayda teorisi özellikle basitliği ve matematiksel kolaylığı nedeniyle toplulaştırmalar (aggregation) için oldukça elverişli bir modeldir (Shoemaker, 1982). Ancak, yapılan deneysel araştırmalar insanların riskli alternatifler arasında yaptıkları tercihlerin, Beklenen Fayda teorisinin öngörülerini desteklediğini göstermiştir.

*St. Petersburg paradoksu* olarak bilinen problemi çözmek amacıyla Daniel Bernoulli (1738) tarafından geliştirilen Beklenen Fayda teorisi, ölçülebilir bir fayda fonksiyonundan hareketle belirsizlik halinde insan davranışlarını açıklamayı amaçlamaktadır. *St. Petersburg paradoksu*, “tura” gelene kadar madeni bir para ile “yazı-tura” atmaktan ibaret bir oyunun sonucunda ortaya çıkmaktadır. Oyundan kazanılacak ödül, tura gelene kadar madeni paranın kaç kez atıldığına bağlıdır. Tura gelene kadar para  $n$  kez atıldıysa kazanılacak para  $2n$  olacaktır. Bu oyunda her seferinde paranın tura gelme olasılığı  $1/2$  olduğuna göre,  $n$  seferde tura gelme olasılığı  $(1/2)^n$  olacaktır. Oyunun beklenen parasal değeri (expected monetary value) ise sonsuz olacaktır:

$$\sum_{n=1}^{\infty} (1/2)^n 2^n = \infty \quad (1)$$

Bununla birlikte gerçek hayatta hiç kimse, beklenen parasal değeri sonsuz olan bu oyunu oynamak için çok fazla para vermeyecektir. Bu paradoksu açıklamak için Bernoulli, insanların beklenen parasal değer yerine beklenen faydalarını maksimize ettiklerini öne sürmüştür. Bernoulli'ye göre, bireyin servetten elde ettiği fayda, servetteki her birim artış ile doğrusal olarak değil, azalan bir şekilde artmaktadır. Bir başka ifade ile, azalan marjinal fayda kanunu geçerlidir ( $u''(x) < 0$ ). Bu varsayımdan hareketle Bernoulli logaritmik bir fayda fonksiyonu önermiştir.<sup>2</sup>

$$\sum_{n=1}^{\infty} (1/2)^n \ln 2^n < \infty \quad (2)$$

Gerçekten de, (2) ile verilen  $u''(x) < 0$  toplamın sonucu sonsuz değildir.<sup>3</sup> Bernoulli'nin (1738) fayda fonksiyonu, sadece parasal değerler söz konusu olduğunda kullanışlıdır. Ayrıca yazar ilgili çalışmasında faydanın nasıl ölçüleceği konusuna herhangi bir açıklık getirmemiştir. Bu nedenle Beklenen fayda teorisinin iktisat ve diğer alanlarda temel paradigma haline gelmesi, ancak John von Neumann ve Oskar Morgenstern (1947)'in katkılarıyla gerçekleşmiştir (Shoemaker,1982).

1 Knigh (1921, s.26) “risk” ve “belirsizlik” kavramlarını ayırmaktadır. Bu çalışmada ise belirsizlik ve risk kavramları ortaya çıkma olasılıkları bilinen durumlar için eşanlamlı olarak kullanılmıştır.

2 Bernoulli (1738)'nin önerdiği orijinal fayda fonksiyonu  $\log(a + x/a)$  şeklindedir.

3 Bernoulli'nin azalan marjinal fayda varsayımı, bütün *St Petersburg* tipi paradoksları açıklamaya yetmemektedir. Buna ek olarak fayda fonksiyonunun üstten sınırlı (bounded above) olması gerekmektedir (Laffont, 1989:8).

Yaygın olarak kullanılmasına rağmen Beklenen Fayda teorisi bireylerin tercihlerini açıklamakta birçok problemle karşı karşıyadır. Bu çalışmanın konusu iktisat ve finans dahil birçok alanda riskli alternatifleri içeren tercihlerin modellenmesinde hakim paradigma olmayı sürdüren Beklenen Fayda teorisinin, bireylerin tercihlerini açıklama noktasındaki yetersizlikleridir. Bu amaçla öncelikle Beklenen Fayda teorisinin aksiyomları ve Beklenen Fayda Teoremi sunularak teorisinin çerçevesi belirlenmiştir. Daha sonra Beklenen Fayda teorisine göre karar vericilerin risk karşısındaki tutumlarının nasıl belirlendiğini açıklayan riskten kaçınma kavramına değinilmiştir. Son olarak ise ampirik bulguların ışığında Beklenen Fayda teoreminin çelişkileri incelenmiştir.

## 2. BEKLENEN FAYDA TEORİSİ VE VON NEUMANN-MORGENSTERN FAYDA FONKSİYONU

Beklenen Fayda Teorisinin temel taşı olan Beklenen Fayda Teoremi'ni ilk olarak von Neumann ve Morgenstern (1947, Appendix) ispatlamıştır. von Neumann ve Morgenstern (1947), Beklenen Fayda fonksiyonunun mevcudiyeti için gerekli aksiyomları geliştirerek, Bernoulli'nin beklenen fayda yaklaşımını formel bir teori haline getirmişlerdir. Daha sonra Herstein ve Milnor (1953), Savage (1954, s.69-82), Luce ve Raiffa (1957, s.23-31), Pratt vd. (1964) ve Fishburn (1970) tarafından Beklenen Fayda teoreminin elde edilebileceği alternatif aksiyom sistemleri geliştirilmiştir. Böylelikle Beklenen Fayda modelinin birçok alanda yaygın bir şekilde kullanımının yolu açılmıştır.

Beklenen Fayda teorisi, belirsizlik altında rasyonel karar verme sürecini "piyango" (lottery/gamble) olarak adlandırılan riskli alternatifler üzerinden tanımlanmış tercihler yardımı ile açıklamaktadır. Bir piyango sonlu sayıdaki ödüller  $x_n$   $n=1, \dots, N$   $N < \infty$  ve bu ödüllerin ortaya çıkma olasılıklarından  $\pi_n \geq 0$  ve  $\sum_{n=1}^N \pi_n = 1$  oluşur ve  $L = (\pi_1, \dots, \pi_N; x_1, \dots, x_N)$  şeklinde gösterilir. Tercihleri ifade etmek için kullanılan "ikili tercih ilişkisi" ise aşağıdaki gibi tanımlanır:

**Tanım 1:** "  $\succ$  " kesin tercihi, "  $\sim$  " ise kayıtsızlığı göstermek üzere "  $\succsim$  " ikili ilişkisi karar vericinin tercih ilişkisi olarak adlandırılır.

Beklenen Fayda fonksiyonunun mevcut olabilmesi için, bireyin tercihlerinin aşağıdaki varsayımları sağlaması gerekmektedir (Jehle ve Reny, 1998, s.195-201):

**Aksiyom 1: Tamlık (completeness)** - Birbirlerinden farklı  $L \in \mathcal{L}$  ve  $L' \in \mathcal{L}$  gibi herhangi iki piyango için  $L \succsim L'$  veya  $L' \succsim L$  ilişkilerinden biri geçerlidir.

**Aksiyom 2: Dönüştürülebilirlik (reflexivity)** -  $L \in \mathcal{L}$  gibi herhangi bir piyango için  $L \succsim L$  ilişkisi geçerlidir.

**Aksiyom 3: Geçişlilik (transitivity)** -  $L \in \mathcal{L}$  ,  $L' \in \mathcal{L}$  ve  $L'' \in \mathcal{L}$  gibi birbirlerinden farklı herhangi üç piyango için,  $L \succsim L'$  ve  $L' \succsim L''$  ise  $L \succsim L''$  olmalıdır.

**Aksiyom 4: Monotonluk (monotonicity)** -  $x_1$  ve  $x_2$  gibi herhangi iki ödül ve  $\pi_1 \geq \pi_2$  ve farklı iki olasılık olsun.  $(x_1, x_2; \pi_1, (1 - \pi_1))$   $(x_1, x_2; \pi_2, (1 - \pi_2))$  ise, o halde  $\pi_1 \geq \pi_2$  olmalıdır.

**Aksiyom 5: Süreklilik (continuity)** -  $L \in \mathcal{L}$  ,  $L' \in \mathcal{L}$  ve  $L'' \in \mathcal{L}$  gibi birbirlerinden farklı herhangi üç piyango için  $L \succsim L' \succsim L''$  ilişkisi geçerli olsun. Bu durumda

$L \sim (L', L''; \pi, (1-\pi))$  ilişkisini sağlayacak bir  $\pi \in [0,1]$  olasılığı mevcuttur.

**Aksiyom 6: Bağımsızlık (independence)** -  $L, L', L'' \in \mathcal{L}$  gibi herhangi üç piyango ve  $\pi \in [0,1]$  gibi bir olasılık için  $L \succsim L'$  ancak ve ancak

$$(x_1, x_2; \pi_1, (1-\pi_1)) \succsim (x_1, x_2; \pi_2, (1-\pi_2))$$

Yukarıda (1)-(6) ile verilen aksiyomlar, Beklenen Fayda Teoremi için gerek ve yeter şartları oluştururlar. Diğer bir ifade ile Beklenen Fayda Teoremi'ne göre, eğer bir bireyin piyangolar üzerinden tanımlanmış tercihleri yukarıda verilen aksiyomları sağlıyorsa, bu bireyin tercihleri Beklenen Fayda formuna sahip bir fayda fonksiyonu ile temsil edilebilir. Teoremi formel olarak yazmadan önce, beklenen fayda formunun tanımına ihtiyaç vardır.

**Tanım 2.** Eğer  $(\pi_1, \dots, \pi_N)$  olasılıkları ve  $(x_1, \dots, x_N)$  ödüllerinden oluşan  $L \in \mathcal{L}$  gibi bir piyango için,  $u(L) = \pi_1 u(x_1) + \dots + \pi_N u(x_N)$  ifadesi doğrudur, fayda fonksiyonu  $u: \mathcal{L} \rightarrow \mathbb{R}$  Beklenen Fayda özelliğine sahiptir (Mas-Colell vd. 1995, s.173).<sup>4</sup>

Tanım 2 ile verilen Beklenen Fayda Özelliğine sahip fayda fonksiyonları, von Neumann-Morgenstern (VNM) fayda fonksiyonu olarak adlandırılır (Jehle ve Reny, 1998, s.200). VNM fayda fonksiyonu kardinaldir (cardinal) ve olasılıklar üzerinden doğrusaldır. Bu nedenle bir VNM fayda fonksiyonunun ima ettiği sıralama sadece artan doğrusal transformasyonlarda korunabilir (Laffont, 1989, s.9).

**Teorem [Beklenen Fayda Teoremi]** Piyangolar üzerinden tanımlı bir rasyonel tercih ilişkisi " $\succsim$ ", (1) ve (6) aksiyomlarını sağlıyorsa,  $L, L'$  ve gibi iki piyango için,

$$L \succsim L' \Leftrightarrow \sum_{n=1}^N \pi_n u(x_n) \geq \sum_{n=1}^N \pi'_n u(x_n) \quad (3)$$

ilişkisi geçerlidir.<sup>5</sup>

Bir başka ifadeyle, Beklenen Fayda Teoremi, rasyonel bireyin tercihlerinin Beklenen Fayda aksiyomlarını sağladığı durumda, herhangi iki piyango beklenen faydaları arasındaki ilişki piyangoların tercih sırasını yansıtabilecek şekilde, piyango sonuçlarına reel sayılar atanabileceğini söylemektedir. Bu ise, tercih sıralamasını kullanmak yerine fayda sıralamasının kullanılmasına, dolayısı ile belirsizlik altında karar verme sürecinin matematiksel olarak analiz edilebilmesine olanak sağlamaktadır.

4 Ayrıca bir fayda fonksiyonunun beklenen fayda formuna sahip olabilmesi için fayda fonksiyonunun doğrusal olması gerek ve yeter şarttır (Mas-Colell vd. 1995, s.173).

5 Teoremin ispatı için bkz. Mas-Colell vd. 1995, s.176-178.

Bernoulli'nin (1738) beklenen fayda düşüncesinden hareketle VNM dışında başka fayda fonksiyonları da geliştirilmiştir. Shoemaker (1982) bu varyasyonları (1) faydanın ölçülme şekline, (2) kullanılan olasılık fonksiyonuna ve (3) ödüllerin tanımlanma şekline göre sınıflandırmıştır. Bununla birlikte, finans, yönetim bilimleri ve diğer birçok dalda olduğu gibi, makroiktisatta da sadece VNM fayda fonksiyonu kullanım alanı bulmuştur.

### **Riskten Kaçınma Davranışı**

Riskten kaçınma (risk aversion) bireyin (veya karar verici birimin) riske karşı yaklaşımı ile ilgili bir kavramdır. En basit şekliyle riskten kaçınma, karşılaştırılabilir getirilere sahip seçimlerle karşılaştığında bireyin daha az riskli alternatifi tercih etmesidir. Formel olarak riskten kaçınma aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

**Tanım 3.**  $u'(\cdot)$  bireyin negatif olmayan servet düzeyleri ( $w_n$ ,  $n = 1, 2, \dots, N$ ) ve olasılıklar ( $0 < \pi_n < 1$ ,  $n = 1, 2, \dots, N$ ) üzerinden tanımlanmış riskli getiriler (piyangolar) için verilen bir VNM fayda fonksiyonu olsun. Piyangolar uzayı  $\mathcal{L}$  de tanımlı herhangi bir piyango olan  $L = (\pi_1, \dots, \pi_N; w_1, \dots, w_N)$  için, aşağıdaki tanımlar geçerlidir (Jehle ve Reny, 1998, s. 209):

1.  $u(E(L)) > u(L)$  : riskten kaçınan (risk averse) birey
2.  $u(E(L)) = u(L)$  : riske kayıtsız (risk neutral) birey
3.  $u(E(L)) < u(L)$  : risk seven (risk loving) birey

Riskten kaçınma, VNM fayda fonksiyonunun içbükeyliği (konkavlığı) ile ilgilidir. Fonksiyon kesinlikle içbükey (strictly concave) ise birey riskten kaçınan, doğrusal ise riske kayıtsız, kesinlikle dışbükey (strictly convex) ise risk sevenidir.

Birçok durumda bireyin riskten kaçınan olduğunu bilmek yetmez. Çoğu durumda bireylerin riske karşı nasıl veya ne kadar duyarlı olduğunu gösterecek bir ölçüye ihtiyaç duyulmaktadır. Arrow (1970) ve Pratt (1964), VNM fayda fonksiyonu ile kullanılacak ve servete bağlı bir riskten kaçınma ölçüsü önermişlerdir.  $u(\cdot)$  servet üzerinden tanımlanmış, iki kez türevi alınabilir, sürekli bir VNM fayda fonksiyonu ise, Arrow-Pratt mutlak riskten kaçınma ölçüsü,

$$R_a(w) \equiv \frac{-u''(w)}{u'(w)} \quad (4)$$

olacaktır. Bu ifadede  $u'(\cdot)$  ve  $u''(\cdot)$  sırasıyla fayda fonksiyonunun birinci ve ikinci türevleridir.  $R_a(w)$  değerinin işareti, bireyin risk karşısındaki tutumunu göstermektedir:

$$R_a(w) < 0 : \text{riskten kaçınan,}$$

$$R_a(w) = 0 : \text{riske kayıtsız,}$$

$$R_a(w) > 0 : \text{risk seven.}$$

Arrow-Pratt mutlak riskten kaçınma katsayısı,  $R_a(w)$  lokal bir ölçüdür. Bu nedenle, riskten kaçınmanın derecesi servet düzeyine bağlı olarak değişebilir veya sabit kalabilir.

Buna göre riskten kaçınma davranışı *azalan mutlak riskten kaçınma* (DARA), *artan mutlak riskten kaçınma* (IARA) ve *sabit mutlak riskten kaçınma* (CARA) şeklinde sınıflandırılmaktadır (Lengwiler 2004, s.87). Servet düzeyi arttıkça  $R_o(w)$  azalıyorsa azalan mutlak riskten kaçınma; artıyorsa artan mutlak riskten kaçınma; sabit kalıyorsa sabit mutlak riskten kaçınmadan söz edilir.

Arrow ve Pratt orijinal çalışmalarında riskten kaçınma ölçüsünü bir stok değişkeni servet üzerinden tanımlamışlardır. Bu nedenle "Arrow-Pratt mutlak riskten kaçınma ölçüsü" olarak adlandırılmaktadır. Vickrey (1945) ise, fayda fonksiyonunu bir akım değişkeni olan gelir üzerinden tanımlamıştır. Gelir servetin bir oranı olarak ifade edilirse, gelir üzerinden hesaplanacak ölçüye "göreceli riskten kaçınma ölçüsü" adı verilir. Diğer bir ifade ile göreceli riskten kaçınma ölçüsü servetteki oransal artışlarla ilgilidir. Arrow-Pratt göreceli riskten kaçınma ölçüsü,

$$R(w) \equiv w \cdot \frac{-u''(w)}{u'(w)} \quad (5)$$

şeklinde ifade edilir (Mas-Colell vd. 1995, s.194). Servet düzeyi arttıkça azalıyorsa azalan göreceli riskten kaçınma (DRRA); artıyorsa artan göreceli riskten kaçınma (IRRA); sabit kalıyorsa sabit göreceli riskten kaçınma (CRRA) söz konusudur (Lengwiler, 2004, s.88).

### 3. BEKLENEN FAYDA TEORİSİNİN YETERSİZLİKLERİ

İktisatta risk tercihlerinin modellenmesinde kullanılan hakim teori olmasına rağmen, Beklenen Fayda teorisinin sorunsuz olduğunu söylemek mümkün değildir. Teoriye ilişkin ilk önemli eleştiri 1988 yılında iktisat alanında Nobel Ödülü alan Allais (1953) tarafından getirilmiştir. Daha sonra Ellsberg (1961) gibi birçok araştırmacı ampirik çalışmalarla Beklenen Fayda aksiyomlarının sistematik bir şekilde ihlal edildiğini ortaya koymuşlardır.<sup>6</sup> Birbirleri ile ilişkili bir dizi Beklenen Fayda ihlallerinin tespit edilmesine başlangıç teşkil eden Allais paradoksuna geçmeden önce "*Ellsberg Paradoksu*" olarak bilinen fenomene bakalım.

Ellsberg (1961) aralarında Paul Samuelson ve Gerard Debreu gibi ünlü iktisatçıların da bulunduğu bir grup denek üzerinde aşağıdaki hipotetik deneyi uygulamıştır:

Deneklere içlerinde toplam 100 adet olan kırmızı ve siyah toplar bulunan iki torba sunulmuştur: Torba 1 ve Torba 2. Torba 1 deki kırmızı ve siyah topların oranı bilinmemektedir. Torba 2 de ise 50 kırmızı ve 50 siyah top vardır. Deneklerden tek bir top seçmeleri için torbalardan birini seçmeleri istenmiştir. Çekekleri topların rengi için iddiaya gireceklerdir. Eğer seçtikleri renk çıkarsa \$100 alacaklar, çıkmazsa ne kazanç ne de kayıpları söz konusudur. Deneklere aşağıdaki durumlarda hangi iddiaları kabul edecekleri sorulmuştur:

6 Beklenen Fayda aksiyomlarının sistematik ihlalleri konusundaki temel referanslar Kahneman ve Tversky (1979), Machina (1982, 1987) ve Shoemaker (1982) olarak sayılabilir. Ayrıca Beklenen Fayda ve İndirgenmiş Fayda aksiyomlarının ihlal edildiği durumların karşılaştırmalı bir özeti için bkz. Prelec ve Loewenstein (1991).

1. A) Torba 1 den kırmızı top çekmek.  
B) Torba 1 den siyah top çekmek.
2. A) Torba 2 den kırmızı top çekmek.  
B) Torba 2 den siyah top çekmek.
3. A) Torba 1 den kırmızı top çekmek.  
B) Torba 2 den kırmızı top çekmek.
4. A) Torba 1 den siyah top çekmek.  
B) Torba 2 den siyah top çekmek.

Denekler 1. ve 2. durumlar için A ve B iddiaları arasında kayıtsız kalmışlardır. Buna karşılık hemen bütün denekler 3. ve 4. durumlar için A iddialarını tercih etmişlerdir. 3. durumda A iddiasını seçen denek Torba 1 deki kırmızı topların sayısının 50'den fazla olduğuna inanıyor demektir. Fakat bu durumda aynı deneğin 4. durum için B iddiasını seçmesi gerekir. Dolayısıyla deney sonuçları Beklenen Fayda aksiyomları açısından bir paradokstur. Ellsberg Paradoksu olarak bilinen bu deneyde Beklenen Fayda teorisinin tamlık ve monotonluk aksiyomları ihlal edilmektedir.

Çok bilinen bir başka Beklenen Fayda ihlali ise "Allais Paradoksudur". Allais (1953) rasyonel birey olarak nitelendirilebilmesi için olasılıklar ve beklenen değer teorisi hakkında eğitilen 100 kadar denek ile yaptığı çalışmada, bireylerin Beklenen Fayda teorisinin öngördüğü şekilde davranmadıklarını göstermiştir.<sup>7</sup> Allais tarafından uygulanan deney aşağıda verilmiştir:

Aşağıdaki durumlarda, X ve Y seçeneklerinden hangisini tercih edersiniz:

1. X1: %100 olasılıkla 100 Milyon FF (Fransız Frankı)  
Y1: %10 olasılıkla 500 Milyon FF  
%89 olasılıkla 100 Milyon FF  
%1 olasılıkla 0 FF
2. X2: %11 olasılıkla 100 Milyon FF  
%89 olasılıkla 0 FF  
Y2: %10 olasılıkla 500 Milyon FF  
%90 olasılıkla 0 FF

7 Allais Paradoksunun değişik örnekleri için bkz. Conlisk (1989).



Yukarıdaki deneyde deneklerin çoğunluğu 1. durum için X1 seçeneğini tercih ederken, 2. durum için Y2 seçeneğini tercih etmişlerdir. 1. durumda X1 seçeneğinin beklenen değeri 100 Milyon iken Y1 seçeneğinin beklenen değeri 139 Milyondur. Eğer denekler X1 seçeneğini tercih ediyorlarsa, beklenen değeri değil beklenen faydalarını maksimize ediyorlar demektir. 1. durumda X1 seçeneğini Y1 seçeneğine tercih edilmesi aşağıdaki fayda ilişkisini ifade etmektedir:

$$u(100) > 0.1u(500) + 0.89u(100) + 0.01u(0)$$

Bu ifade yeniden düzenlenirse:

$$0.11u(100) > 0.1u(500) + 0.01u(0)$$

Her iki tarafa da eklenirse,

$$0.11u(100) + 0.89u(0) > 0.1u(500) + 0.01u(0) + 0.89u(0)$$

$$0.11u(100) + 0.89u(0) > 0.1u(500) + 0.01u(0) + 0.90u(0)$$

Elde edilir ki, bu ilişki 1. durumdaki beklenen faydasını maksimize eden bireyin 2. durumda X2 seçeneğini tercih edeceğini göstermektedir. Oysa deneklerin büyük çoğunluğu Y2 seçeneğini tercih ederek Beklenen Fayda teorisinin öngörüsüne aykırı hareket etmişlerdir. “Allais Paradoksu” olarak bilinen bu ampirik sonuçlar bireylerin piyangoların beklenen sonuçlarını ve bu sonuçlara ilişkin olasılıkları ağırlıklandırdıklarını ortaya koymaktadır (Machina, 1982). Bu sonuç Beklenen Fayda teorisinin bağımsızlık aksiyomunun ihlali anlamına gelmektedir.

Allais Paradoksu uzun süre sadece uç bir örnek olduğu öne sürülerek göz ardı edilmiştir. Bununla birlikte Kahneman ve Tversky (1979) Beklenen Fayda aksiyomlarının Allais Paradoksunda olduğundan daha makul piyango alternatifleri için de ihlal edildiklerini göstermiştir. Sözü edilen ihlallerin ayrıntılarının bu çalışmanın kapsamı dışında kalması nedeniyle sadece bir örnek ile yetinilecektir. Literatürde “ortak oran etkisi” (common ratio effect) olarak adlandırılan davranışı ele alalım. Beklenen Fayda teorisi karar vericinin aralarında kayıtsız kaldığı iki piyangonun olasılıklarının aynı oranı  $\alpha$  ile çarpılmaları ile elde edilen piyangolar arasında da kayıtsız kalacaklarını öngörür:

$$x_1 < x_2 \text{ ve } 0 < \alpha < 1 \text{ için, } (x_1; \pi_1) \sim (x_2; \pi_2) = (x_1; \alpha\pi_1) \sim (x_2; \alpha\pi_2)$$

Kahneman ve Tversky (1979) bu öngörünün sistematik olarak ihlal edildiğini göstermiştir. Yani:  $(x_1; \pi_1) \sim (x_2; \pi_2)$  iken  $(x_1; \pi_1) \prec (x_2; \pi_2)$  olmaktadır. Daha somut bir örnek vermek gerekirse, Beklenen Fayda teorisine göre (100TL;  $P=0.45$ ) ve (150TL;  $P=0.3$ ) gibi iki alternatif arasında kayıtsız kalan bir karar verici, (100TL;  $P=0.9$ ) ve (150TL;  $P=0.6$ ) alternatifleri arasında da kayıtsız kalacaktır.<sup>8</sup> Halbuki, ampirik çalışmalar bireylerin genellikle (100TL;  $P=0.9$ ) alternatifini (150TL;  $P=0.6$ ) alternatifine tercih ettikleri gözlemlenmiştir.

8 Parantez içerisinde verilen riskli alternatiflerde, ilk argüman elde edilecek ödülü, ikinci argüman ise ödülün elde edilme olasılığını göstermektedir.

Ortak oran etkisi ile ilişkili bir diğer Beklenen Fayda ihlali de Kahneman ve Tversky (1979) tarafından “kesinlik etkisi” olarak adlandırılmıştır. Kesinlik etkisi insanların elde edilmesi kesin olan ödüllere daha fazla değer vereceklerini öngörmektedir. Bu durum Beklenen Fayda öngörülerine aykırıdır. Kesinlik etkisini açıklamak için ortak faktör örneğini ele alalım. Yalnız şimdi  $\alpha\pi_1 = 1$ ,  $\alpha > 1$  ve  $x_2 > x_1$  olduğunu varsayalım. Beklenen Fayda teorisi  $(x_1; \pi_1) \sim (x_2; \pi_2)$  için  $(x_1; \alpha\pi_1) \sim (x_2; \alpha\pi_2)$  olacağını öngörür. Bununla birlikte insanlar genellikle  $(x_1; \alpha\pi_1) \sim (x_2; \alpha\pi_2)$  iken  $(x_1; \alpha\pi_1) \succ (x_2; \alpha\pi_2)$  şeklinde davranmaktadırlar.

Kahneman ve Tversky (1981) tarafından “çerçeveleme etkisi” olarak adlandırılan bulgulara göre birbirlerinin aynı olan iki piyango, karar verici bireye farklı şekillerde sunulduğunda, bireyler bunları farklı algılamakta ve kararlarını değiştirmektedirler.

Son olarak Beklenen Fayda modelinin riskten kaçınma konusundaki öngörülerine getirilen eleştirilerden özellikle bahsetmek gerekir. Bu konudaki Beklenen Fayda teorisi çelişkilerinden en çarpıcı olanı Kahneman ve Tversky (1979) tarafından “işaret etkisi” olarak adlandırılmıştır. Buna göre gerçek hayatta karar verici bireyler Beklenen Fayda öngörülerinin aksine ödüller kayıp haline dönüştüğünde daha farklı davranmaktadırlar. Örneğin pozitif ödüller söz konusu olduğunda riskten kaçınan bireyler, aynı miktardaki ödüller aynı olasılıklarla kayıplara dönüştüğünde risk sever davranmaktadırlar:

$$x_1 \prec x_2 \text{ için, } (x_1; \pi_1) \sim (x_2; \pi_2) \Rightarrow (-x_1; \pi_1) \succ (-x_2; \pi_2)$$

Benzer bir etki de Rabin (2000a) tarafından vurgulanmıştır. Rabin (2000a) de Beklenen Fayda fonksiyonunun riskten kaçınma davranışını modellemede başarısız olduğunu iddia etmiştir (ayrıca bkz. Rabin, 2000b; Rabin ve Thaler, 2001). Rabin’e göre, herhangi bir içbükey Beklenen Fayda fonksiyonunda, ortalama büyüklükteki ödüller için çok küçük bir riskten kaçınma katsayısı bile büyük ödüller için aşırı büyük bir riskten kaçınma katsayısını beraberinde getirmektedir. Rabin’in önerdiği ve Beklenen Fayda yaklaşımı ile örtüşmediğini öne sürdüğü kavram ise “kayıptan kaçınma”dır (loss aversion).<sup>9</sup>

#### 4. SONUÇ

Beklenen Fayda teorisi iktisat, finans ve belirsizlik altındaki karar süreçlerinin incelendiği birçok alanda riskli alternatiflerle ilgili tercihlerin modellenmesinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte bu teori sorunsuz olmaktan uzaktır. İktisat alanındaki deneysel çalışmalardan elde edilen bulgular gerçek hayatta Beklenen Fayda teorisinin aksiyomlarının sistematik olarak ihlal edildiğini göstermiştir. Diğer bir ifade ile bu teori insanların karar verme süreçlerini yeterince açıklayamamaktadır. Bu çalışmada Beklenen Fayda teorisinin bireylerin riskli tercihlerini açıklayabilme konusundaki yetersizlikleri ele alınmıştır. Beklenen Fayda teorisinin öngörülerinin, oldukça yaygın görülebilecek durumlarda bireylerin riskli alternatifler arasında verdikleri kararlarla çeliştiği görülmektedir.

<sup>9</sup> Bu konudaki literatür ve Rabin’in iddiasının eleştirisi için bkz. Cox ve Sadiraj (2002).

Allais (1953) ve Elsbeg (1961) tarafından ortaya atılan ve kendi adları ile anılan paradokslar, gerçek hayatta Beklenen fayda teorisinin açıklayamadığı davranışları göz önüne sermiştir. Daha sonra yapılan ampirik çalışmalar da bir çok durumda Beklenen Fayda aksiyomlarının ihlal edildiğini ortaya koymuştur. Bu çalışmalardan elde edilen bulgular Beklenen Fayda aksiyomlarının ihlal edildiği durumların istisnai haller olmadığını göstermektedir. Bu durum Beklenen Faydaya alternatif model arayışlarını ortaya çıkarmıştır. Nitekim henüz yaygın olarak kullanılmaları bile Beklenen Fayda modelinin açıklayamadığı davranışları başarıyla modelleyebilen teoriler geliştirilmektedir (örneğin bkz. Dekel (1986), Gül (1991) ve Kahneman ve Tversky (1979)).

## KAYNAKÇA

- Allais, M. (1953).** Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats et axiomes de l'ecole americaine. *Econometrica*, 21(4), 503-546.
- Bernoulli, D. (1738).** Specimen theoriae novae de mensura sortis. *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae, Tomus V*, 175-192. Translated by Louise Sommer as "Expositions of a New Theory on the Measurement of Risk." *Econometrica*. vol.22, no.1:23-36, Jan. 1954.
- Cox, J. C. and Sadiraj, V. (2002).** Risk aversion and expected utility theory: Coherence for small- and large-stakes gambles. University of Arizona, Unpublished Working Paper.
- Dekel, E. (1986).** An axiomatic characterization of preferences under uncertainty: Weakening the independence axiom. *Journal of Economic Theory*, 40(2), 304-318.
- Ellsberg, D. (1961).** Risk, ambiguity, and the savage axioms. *The Quarterly Journal of Economics*, 75, 643-669.
- Fishburn, P. C. (1970).** *Utility Theory for Decision Making*. New York: Wiley.
- Gül, F. (1991).** A theory of disappointment aversion. *Econometrica*, 59(3), 667-86.
- Herstein, I. N. and Milnor, J. (1953).** An axiomatic approach to measurable utility. *Econometrica*, 21(2), 291-297.
- Jehle, G. A. and Reny, P. J. (1998).** *Advanced Microeconomic Theory*. Massachusetts: Addison-Wesley.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979).** Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-91.

- Knight, F. H. (1921).** *Risk, Uncertainty, and Profit (online Ed.)*. Boston, MA: Hart, Schaffner and Marx; Houghton Mifflin Company. Retrieved July 20, 2004 from Library of Economics and Liberty, <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>.
- Laffont, J.-J. (1989).** *The Economics of Uncertainty and Information*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Lengwiler, Y. (2004).** *Microfoundations of Financial Economics: An Introduction to General Equilibrium Asset Pricing*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press. Preprint
- Luce, R. D. and Raiffa, H. (1957).** *Games and Decisions*. New York: Wiley.
- Machina, M. J. (1987).** Choice under uncertainty: Problems solved and unsolved. *Journal of Economic Perspectives*, 1(1), 121-54.
- Machina, M. J. (1982).** Expected Utility Analysis Without the Independence Axiom. *Econometrica*, 50(2), 277-323.
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D. and Green, J. R. (1995).** *Microeconomic Theory*. New York: Oxford University Press.
- Pratt, J. W., Raiffa, H. and Schlaifer, R. (1964).** The foundations of decision under uncertainty: An elementary exposition. *Journal of the American Statistical Association*, 59(306), 353-375.
- Prelec, D. and Loewenstein, G. (1991).** Decision making over time and under uncertainty: A common approach. *Management Science*, 37(7), 770-786.
- Rabin, M. (2000a).** Diminishing marginal utility of wealth cannot explain risk aversion. Working Paper E00-287, Economics Department, University of California, Berkeley, Berkeley, CA.
- Rabin, M. (2000b).** Risk aversion and expected-utility theory: A calibration theorem. *Econometrica*, 68(5), 1281-1292.
- Rabin, M. and Thaler, R. H. (2001).** Anomalies: Risk aversion. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 219-232.
- Savage, L. J. (1954).** *The Foundations of Statistics*. New York: Wiley.

**Shoemaker, P. J. H. (1982).** The expected utility model: Its variants, purposes, evidence and limitations. *Journal of Economic Literature*, 20(2), 529-563.

**Vickrey, W. (1945).** Measuring marginal utility by reactions to risk. *Econometrica*, 13(4), 319-333.

**von Neumann, J. and Morgenstern, O. (1947).** *Theory of Games and Economic Behavior* (Second Ed.). New Jersey: Princeton University Press.

---

# Dünya Ticaret Örgütü Kapsamında Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası ve Türk Tarım Politikasının Değerlendirilmesi

## Assesment of Common Agricultural Policy of European Union and Turkish Agricultural Policy Under World Trade Organization

Yard. Doç. Dr. İbrahim ÖRNEK\*

**Öz:** Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), dünya tarım sektöründe yaşanan bir çok problemleri çözmeye yetersiz kalmıştır. Özellikle, küresel politikalar üzerinde etkili olan Avrupa Birliği (AB)'nin tarım sektörüne yönelik yaptığı büyük desteklemelerden dolayı, dünya tarım ürünleri ticaretinde gerekli liberalizasyon sağlanamamış ve tarım ticaretinde bozulmalar ve haksız kazançlar ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda, yapılan bu çalışmada, DTÖ politikaları ve bu politikaların başarısı incelenmiş ve DTÖ çatısı altında AB ve Türk Tarım Politikalarının karşılaştırmalı analizi yapılmıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Dünya Ticaret Örgütü, Ortak Tarım Politikası, Türk Tarım Politikası.

**Abstract:** WTO was insufficient in solving many problems experienced in the world agricultural sector. Especially, because of enourmous subsidies towards agriculture sector of European Union, which affects the global policies, liberalization of world agricultural product trade was not successful, and distortion in agricultural trade and unfair gains has arised. Therefore, in this study, the policies of WTO and their success have been investigated, and the comparative analysis of the agricultural policies of EU and Turkey has been made in the framework of WTO.

**Key Words:** World Trade Organization, Common Agricultural Policy, Turkish Agricultural Policy.

---

\* Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü 27310 GAZİANTEP

Faks: 0342 3601402 E-mail: ornek@gantep.edu.tr

## 1. GİRİŞ

1995 yılına kadar Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), 1995 yılından sonra DTÖ ismi altında faaliyet gösteren bu kuruluş ülkeler arasındaki ticaret kurallarını düzenleyen uluslararası tek organizasyondur. Amacı dış ticareti kısıtlayan her türlü engelleri kaldırmaktır. Yani, dış ticaretin kısıtlanmasına ve bozulmasına neden olan tarifeleri, kotaları ve teşvikleri kaldırarak ülkelerin refah düzeylerini yükseltmek kurumun temel misyonudur.

Fakat, DTÖ yaptığı müzakerelerde ve görüşmelerde sanayi mallarının serbestleşmesinde gösterdiği performansı tarım sektöründe gösterememiş ve alınan kararların daha çok gelişmiş ülkelerin menfaatine yönelik kararlar olduğu görülmüştür. Bundan sonraki aşamalarda, DTÖ'nün tarım desteklemeleri ile ilgili yapacağı müzakerelerde, önceki müzakerelerde olduğu gibi, yakın bir zaman içerisinde bir çözüm bulmasının çok zor olacağı ifade edilmiştir.

Delaysıyla, bu çalışmanın kapsamında, liberal politikaları savunan DTÖ'nün özellikle tarım sektörüyle ilgili yaptığı çalışmalar ve aldığı kararlar incelenmiş ve bu kararlar Avrupa Birliği (AB) Ortak Tarım Politikaları (OTP) ve Türk Tarım Politikaları ile karşılaştırılmıştır. Bu karşılaştırma sonucu, AB'nin tarım sektörüne yönelik yaptığı desteklerin hâlâ yüksek seyrettiği, Türkiye'nin ise, DTÖ'nün tarım desteklemeleri ile ilgili belirlediği şartları ihlal edecek düzeyde destekleme yapmadığı görülmüştür.

Aynı zamanda, bu çalışma içerisinde, Türkiye'nin AB ile tam üyelik sürecinde yaşayacağı en büyük sorunlardan birisi olan tarım sektörü, her iki kesim açısından değerlendirilmiş ve iki kesimin tarım sektörleri ve politikaları arasındaki farklılıklar ortaya konularak Türkiye'nin Tarım Sektörü'nde yapması gereken reformlar incelenmiştir.

## 2. GATT / DTÖ'NÜN FAALİYETLERİ

1948 yılında uluslararası ticaretin serbestleşmesi hedefine yönelik olarak GATT imzalanmıştır. Bu anlaşma gereği, dış ticaretin serbestleşmesinin önünde engel olan gümrük tarifelerinin düşürülmesi, tarife dışı engellerin kaldırılması, karşılaşılabilecek diğer engellerin ve farklı muamelelerin ortadan kaldırılması temel misyon olarak belirlenmiştir.

GATT kuralları ve tamamlayıcı anlaşmaları, 1986 ile 1994 yılları arasında gerçekleştirilen Uruguay görüşmelerinde, dünya ticaretinin değişen koşullarına uyum sağlamak amacıyla güncellenmiştir. Uruguay görüşmelerinden önce gerçekleşen yedi müzakere turunda gümrük vergilerinin azaltılması hedeflenirken, Uruguay görüşmelerinde bu hedefin yanı sıra dünya ticaretindeki kural ve disiplinlerin güçlendirilmesine yönelik ve tüm ülkelerin taraf olduğu 29 anlaşma bir paket halinde kabul edilmiştir. 15 Nisan 1994 tarihli Nihai Senet (Final Act) ile de facto durumunda olan GATT yerine DTÖ kurulmuştur. DTÖ'nün amacı, ithalat ve ihracata uygulanan her türlü tarife dışı engelleri tarifeye dönüştürmek ve belli bir zaman içerisinde tarifeleri de ortadan kaldırarak ticareti serbestleştirme olarak belirlenmiştir (Chacholiades, 1990, s.212-13).

Aynı zamanda, DTÖ tarafından farklı muamelelerin kaldırılması amacıyla iki önemli kural geliştirilmiştir. Bu kurallardan ilki "En Çok Kayrılan Ülke Kuralı"dır; bu kurala göre, bir ülkeye sağlanan kolaylık ya da verilen taviz ayırım yapılmaksızın diğer tüm ülkelere de uygulanacaktır. İkinci kural, "Milli Muamele Kuralı"dır; bu kurala göre ise, yurt içinde uy-

günlük vergi ve muamelelerde yerli ve yabancı ayırımı yapılmaksızın her türlü mal ve hizmete eşit muamele yapılacaktır.

GATT'ın DTÖ'ne dönüştürülmesine kadar dört adet konferans ve dört adet çok taraflı ticaret görüşmeleri (Raund) gerçekleştirilmiştir (Seyitoğlu, 2003, s.194); Bunlar; 1947 Cenevre Konferansı (İsviçre), 1949 Ancey Konferansı (Fransa), 1951 Torquay Konferansı (İngiltere), 1956 Cenevre Konferansı (İsviçre), 1960-1961 Cenevre "Dillian Görüşmeleri" (İsviçre), 1964-1967 Cenevre "Kennedy Görüşmeleri" (İsviçre), 1973-1979 Cenevre "Tokyo Görüşmeleri" (İsviçre), 1986-1993 Punta del Este "Uruguay Görüşmeleri" (Uruguay) şeklindedir.

DTÖ'nün kuruluşundan bugüne kadar ise 6 adet Bakanlar Konferansı yapılmıştır. Bu konferanslardan ilki 1996'da gerçekleştirilen Singapur Konferansıdır, bunu takiben, 1998'de Cenevre, 1999'da Seattle, 2001'de Doha, 2003'de Cancun ve 2005'de Hong-Kong Konferansıdır.

2001 yılında gerçekleştirilen Doha görüşmelerinde, ilk kez, öncelikli olarak, ticaretin serbestleştirilmesi için geniş kapsamlı siyasî ve sosyal hedefler belirlenmesine yönelik tartışmalar yapılmıştır. DTÖ üyeleri kendi milli pozisyonlarını ön planda tuttuklarından, Eylül 2003 yılında Meksika'nın Cancun kentinde gerçekleştirilen toplantıda tarım ve diğer sektörler konusunda anlaşmazlıklar nedeniyle görüşmeler başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Cancun'da ki bu başarısızlıktan sonra, müzakere turlarının yeniden başlatılması amacıyla, 2004 yılında, Gelişme Yolunda Olan Ülkeler (GYÜ) için tarım ve sanayi ürünleri için ticaret olanakları üzerine müzakereler başlatılmıştır (Kozanoğlu, 2005, s.191-94). Temmuz 2004 tarihinden itibaren gerçekleştirilen görüşmelerde büyük çaplı vaatler verilmesine rağmen siyasî nedenlerden dolayı önemli sonuçlar alınamamıştır.

Ocak 2005 tarihinde, Davos'ta yapılan Dünya Ekonomik Formu'nda DTÖ Doha görüşmelerine yeni bir ivme verme kararı alınmıştır. Bu nedenle, 2-4 Mart 2005 tarihlerinde, Kenya'da gerçekleştirilen bakanlar toplantısında tüm sektörler üzerinde paralel bir müzakerenin sürdürüleceği güçlü bir kararla onaylanmıştır. Aynı zamanda, görüşmelerin amaçlarına uygun olarak, somut bir paket oluşturulmuştur. Bu paket içerisinde, GYÜ'nün sanayi ürünlerinde ne kadarlık tarife indirimi yapacağı ve tarım sektöründe atılacak adımların neler olacağı, ithalat tarifelerinin düşürülmesi için muhtemel formülasyonlar belirlenmiştir.

13-18 Aralık 2005 tarihlerinde Hong Kong'da gerçekleştirilen VI. Bakanlar Konferansında ise yine istenilen somut adımlar atılmamış, çünkü tarım konusunda anlaşma sağlanamamıştır. Hong-Kong'da tarımla ilgili müzakerelerin temelinde, üç konu ağırlıklı olarak görülmüştür. Bu konulardan ilki pazara girişte tarifelerin indirilmesi ve kotaların kaldırılması; ikinci olarak, ihracat sübvansiyonlarının kaldırılarak eşit rekabet ortamının sağlanması ve ihracat kredileri, gıda yardımları gibi gizli sübvansiyonların kaldırılması; üçüncü olarak da, aşırı üretime neden olan ve fiyatların suni olarak oynamasına sebep olan iç pazar desteklerinin kaldırılması konularıdır (TKB, 2005a).

Hong-Kong Konferansı sürecinde de, diğer konferanslarda olduğu gibi, tarımla ilgili yapılan müzakerelerde istenilen sonuç alınamamıştır. Zirve sonunda, 2013 yılına kadar tarım ürünlerinde uygulanmakta olan ihracat sübvansiyonlarının ve 2006 sonunda pamuk sübvansiyonlarının tamamının kaldırılması kararı alınmıştır. Fakat, AB yılda yaklaşık 50 milyar euro; ABD ise, başta gıda yardımı ve ihracat kredisi olmak üzere yılda 20 milyar dolar tarımsal destekleme yaparak haksız rekabete neden olmaktadır (FAO, 2004). DTÖ ise, yapı-



lan bu teşviklerle ilgili herhangi bir önlem almayarak, dünya ticaretin serbestleşmesine yönelik aldığı ve alacağı kararların samimiyeti üzerine gölge düşürmektedir.

Aynı zamanda, DTÖ'nün, dış ticarete liberalizasyonu sağlayabilmesindeki başarısına yönelik birçok ampirik ve teorik çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalardan en önemlisi, Sachs ve Warner'in geliştirdiği DTÖ'ne üye olan Gelişmiş Ülkeler (GÜ) ile, GYÜ'in üyelik ve dışa açıklıkları konusunda incelemeleridir. Bu inceleme sonucunda, Tablo 1'de gösterildiği gibi, DTÖ'ne üye 35 GYÜ'in 28'si hâlâ dışa kapalı bir ekonomi olduğu ve bu ülkelerin birçoğu 20 yılı aşkın süredir DTÖ'nün üyesi olduğu görülmektedir. Yani, DTÖ'nün sürekli olarak dışa kapalı ve dışa kapalılığını sürdüren ülkeleri üyeliğe kabul ettiği görülmektedir. Aynı zamanda, kuruma üye ülkelerin kendi durum ve istekleri doğrultusunda farklı dış ticaret politikaları uyguladığı, yani DTÖ'nün misyon olarak üstlendiği serbest ticaret politikalarını üye ülkelere standart bir şekilde uygulamadığı görülmektedir. DTÖ'ne üye ülkelerle üye olmayan ülkeler arasında gerek tarife oranları açısından, gerek tarife dışı engeller ve dışa açıklık ölçüsü açısından gerekse de fiyat yönlü değerlendirmeler ve buna benzer birçok ölçümler açısından bir farklılık olmadığı görülmektedir.

Tablo 1'in ikinci kısmında, Sachs ve Warner tarafından 22 kalkınmış ülkenin sınıflaması yapılarak, bu ülkelerin GATT/DTÖ'ne üyelik yılları ve dışa açılma yılları incelenmiştir. Gelişmiş ülkelerden ikisi dışa kapalı olmalarına rağmen DTÖ'ne üye oldukları görülmektedir. Gerek Sachs ve Warner, gerek Greenaway (Greenaway ve vd., 2002, s.229-244) gerekse de Papageorgiou (Papageorgiou ve vd., 1990, s.73-82) yaptıkları çalışmalarda GATT'ın ticarete liberalizasyonu sağladığı yönünde açık bir delil bulamamışlardır. Ayrıca, Sachs ve Warner'in yaptıkları ekonometrik bulgularda, üye ve üye olmayan ülkeler arasında tarife uygulamaları yönünden önemli bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Gelir düzeyi ortalama gelir düzeyinin altında olan ülkeler için yapılan ampirik bulgularda, GATT / DTÖ üyesi ülkelerde tarife oranlarının her zaman için üye olmayan ülkelere göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

**Tablo 1. Sachs ve Warner Tarafından GATT / DTÖ Üyelerinin Sınıflandırılması**

<b>a) GATT / DTÖ'ne Üye Dışa Kapalı Gelişme Yolunda Olan Ülkeler</b>					
<b>GATT / DTÖ'ne Giriş Tarihleri</b>					
Angola (1994)	Cote d'Ivoire (1963)	Mauritania (1963)	Rwanda (1966)		
Bankladeş (1972)	Dom. Cum. (1950)	Mozambique (1992)	Senegal (1963)		
Burkina Faso (1983)	Mısır (1970)	Myanmar (1948)	S.Leone (1961)		
Burundi (1965)	Gabon (1963)	Nijer (1963)	Tanzanya (1961)		
Ort. Afr. Cum. (1963)	Haiti (1950)	Nijerya (1960)	Togo (1964)		
Çad (1963)	Madagaskar (1963)	Pakistan (1948)	Zaire (1971)		
Kongo (1963)	Malavi (1964)	Pap.Y. Gine (1994)	Zimbabve (1948)		
<b>GATT / DTÖ Dışındaki Gelişme Yolunda Olan Ülkeler</b>					
Cezayir <sup>a</sup>	Etiyopya	Irak	Suriye <sup>b</sup>		
Çin	İran	Somali			
<b>b) GATT / DTÖ'ne Üye Kalkınmış Ülkelerin Dışa Açılım ve Katılım Tarihleri</b>					
Tarihi	(DAT) <sup>d</sup>	Katılım Tarihi		(DAT)	Katılım
Avustralya	1966	1948	İsrail	1985	1962
Avusturya	1960	1951	İtalya	1959	1950
Belçika	1960	1948	Japonya	1962	1955
Kanada	1952	1948	Lüksemburg	1959	1948
Danimarka	1960	1950	Hollanda	1959	1948
Finlandiya	1960	1950	Yeni Zelenda	1986	1948
Fransa	1959	1948	Norveç	1960	1948
Almanya	1959	1951	İspanya	1960	1963
İsveç	1960	1950	İsviçre	1950	1966
İngiltere	1960	1948	Trinidad & Tobago	Kapalı	1962
ABD	1950	1948	Venezuela <sup>c</sup>	Kapalı	1990

Sachs, J.D., Warner, A., 1995. Economic reform and the process of global integration. Brookings Papers on Economic Activity 1, 1, s.86

<sup>a</sup> Cezayir fiili (de facto) olarak 1971 yılından itibaren üyedir

<sup>b</sup> Suriye 1951-1965 yılları arası liberal ekonomi uygulamıştır

<sup>c</sup> Venezuela 1950-1959 ve 1989-1992 yılları arasında liberal ekonomi uygulamıştır

<sup>d</sup> Dışa Açılma Tarihi

Gelir düzeyi ortalama gelir düzeyinin üzerinde olan üye ülkeler için daha düşük tarife uyguladığı yönündeki hipotezler ise istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Üyeliğe giren ülkeler, 5 yıl içerisinde, ithalattan aldıkları tarife oranlarını ortalama % 12,5'den % 13,1'e yükseltmişlerdir. Mesela, Meksika 1986 yılında gerçekleştirdiği üyeliğinden sonraki 5 yıl içerisinde tarife oranlarını ortalama % 6,4'den % 7,1'e yükseltmiştir. Tarife oranlarını yükselten sadece Meksika değil, Meksika ile birlikte Kolombiya (1981) ve Venezuela (1990) üyeliklerinden sonraki 5 yıl içerisinde tarife oranlarını yükseltmişlerdir (Sachs ve Warner, 1995, s.86).

### 3. DTÖ'NÜN TARIM SEKTÖRÜ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALARI

DTÖ'nün tarım ile ilgili yaptığı anlaşmalarda ticareti bozucu sübvansiyonları disipline edici kararlar almasına rağmen, tarıma yönelik desteklerin özellikle sanayileşmiş ülkelere hâlâ yüksek seyrettiği görülmektedir. Tarım piyasalarına bakıldığında bu durum aşikar bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Tarım kesimi ile ilgili olarak dünya ekonomisinin son on yıldır tanık olduğu en kapsamlı ve önemli ekonomik olay Uruguay görüşmeleridir. 1980'li yıllarla birlikte, arzın talebi aşması sonucunda dünya tarım piyasalarında yaşanan karmaşa ve "sübvansiyonlar savaşı" gibi yüksek maliyetli pazar mücadeleleri, DTÖ tarafından gerçekleştirilen söz konusu görüşmelerin temel gerekçeleri olmuştur.

1986 yılında başlatılan Uruguay görüşmeleri, ancak 1993 yılı sonunda bitirilebilmiştir. Türkiye'nin de, Nisan 1994'de imzaladığı Uruguay Görüşmeleri Nihai Metni'nin en önemli bölümlerinden birini, tarım ve dış ticaret politikaları oluşturmuştur. Bu alanda genel eğilim, tarım politikalarının devlet müdahalesinden arındırılıp, tarımsal üretim ve değişimin piyasa mekanizmalarının yönlendirmesine bırakma yönündedir (Bagwell ve Stariger, 1999, s.219). Ancak, şu aşamada DTÖ'nün sorumluluğunda yürütülen Tarım Anlaşması'nın tarım ürünlerinin uluslararası ticaretine tam bir serbesti getirmesinden ziyade, serbest ticareti engelleyen ve çarpıtan unsurları tespit edip denetim altına almayı ve ardından söz konusu unsurları aşamalı olarak sınırlamayı amaçladığı söylenebilir. Bu çerçevede, tarım ürünleri ihracatına sağlanan sübvansiyonlar, ithalata uygulanan gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller ve nihayet tarım kesimine verilen iç destekler belli bir indirime tabi tutulmaktadır. DTÖ Tarım Anlaşması, bir tarımsal destekleme aracı olan müdahale fiyatlarının aşamalı bir biçimde terk edilerek dünya piyasa fiyatları ile uyum sağlayabilme yollarının açılmasını, fiyat desteğinin terk edilmesi ile meydana çıkacak üretici gelir kayıplarının doğrudan destek sistemleri ile telafi edilmesini önermektedir.

Tarım Anlaşması'nın uygulamaya girdiği 1975 yılından bu yana uygulama bağlamında önemli somut adımlar atılmış, fakat istenilen sonuçlara tam olarak ulaşılamamıştır. Bu somut adımlara bakıldığında, tarım ürünleri ithalatında uygulanan kota ya da prelevman gibi tarife dışı engellerin tümü kaldırılarak gümrük tarifelerine dönüştürüldüğü görülmektedir (Krueger, 1998, s.3-4). Pazara girişte, yani ithalattaki tarife oranlarında GÜ altı yıl içinde % 36, GYÜ on yıl içinde % 24 nispetinde indirim yapma kararı almışlardır. İndirime esas alınacak tarife oranları ise, her ülkenin 1986 yılında ithalatta uyguladığı tarife oranlarıdır.

Ticareti bozucu iç desteklerdeki indirim oranları ise, GÜ'de altı yılda % 20, GYÜ'de on yılda % 13,33 olacak şekilde karara bağlanmıştır. İndirim için 1986-88 dönemi esas alınmıştır. Asgari destek (de minimis) uygulamasında, desteklemeler eğer GYU ürettikleri ma-

lın değerinin %10'unu, GÜ ise % 5'ini geçmediği takdirde iç desteğin azaltılmasına gerek duyulmamıştır (WTO, 2002).

İhracat sübvansiyonlarında ise, bütçe harcamalarının ve sübvansiyondan yararlanan ürün miktarlarının azaltılmasına karar verilmiştir. Buna göre, GÜ altı yıl süresince bütçe harcamaları içerisinde sübvansiyon harcamalarını % 36, sübvansiyona konu olan ürün miktarını % 24 oranında azaltma, GYÜ ise, sırasıyla on yılda % 24 ve % 14 nispetinde bu oranları azaltma kararına gitmişlerdir (WTO, 2002). İndirime esas alınacak dönem 1986-90 dönemidir. Bazen, bu dönem yerine, 1991-92 dönemi esas alınmıştır.

DTÖ tarafından tarım sektörü ile ilgili alınan liberalizasyon kararlarına rağmen, birçok ülke, başta AB ve OECD ülkeleri olmak üzere kendileri için hassas ürünlerde ayrıcalıklı davranmaya devam etmişler, tarife ve sübvansiyonlarda taahhüt ettikleri indirimleri gerçekleştirmemişlerdir (Ertürk, 2002, s.219).

AB, Ortak Tarım Politikası (OTP) reformları kapsamında, daha çok kendi pozisyonlarını güçlendirecek kararlar almışlardır. DTÖ nezdinde ticareti bozmayan sübvansiyon olarak kabul edilen Yeşil Kutu çerçevesinde, çiftçilere yüksek miktarlarda direk ödeme yapmışlardır. AB, aynı zamanda, Kenya toplantısında, ne Yeşil Kutu'nun ne de Mavi Kutu'nun kriterlerini tekrar tartışmayacağını ifade ederek, tarımsal desteklemelere devam edeceğini vurgulamıştır.

OECD ülkelerinin tarım politikaları incelendiğinde ise, sübvansiyonların giderek artan bir trend izlediği görülmektedir. Tablo 2'de, OECD tarafından geliştirilmiş, tarım destek tahmin yöntemleri kullanılarak, OECD ülkelerinin tarımsal desteklemeleri incelenmiştir. Bu desteklemelerin başında da Tahmini Üretici Desteği (PSE)<sup>1</sup> gelmektedir. OECD'nin PSE verilerine bakıldığında, 2000 yılından 2004 yılına bu verilerin 242,9 milyar \$'dan 279,5 milyar \$'a yükseldiği görülmektedir. 2004 yılı verilerine göre, OECD ülkelerinde toplam çiftçi gelirlerinin %30'u tarımsal destekle sağlandığı görülmektedir. Bu oran, 1986-88 ortalaması, %37 olarak gerçekleşmiştir. Tahmini Üretici Desteği, AB'de %33, Japonya'da %56, ABD'de %18, Türkiye'de %27 olarak gerçekleşmiştir. OECD'nin PSE ödemelerinde, Piyasa Fiyat Desteği ve Hayvan Sayısı ve Ekili Alanlara Yönelik Ödemeler en çok paya sahip desteklemelerdir. Bu desteklemelerin PSE içindeki payı, 2004 yılı itibarıyla, ortalama % 58.5 olarak gerçekleşmiştir. Bu desteklemelerin zamanla artması, OECD ülkelerinde, üretim fazlalıklarına neden olmuş, bu da tarımsal ürünlerin ticaretini GYÜ'in aleyhine bozmuştur.

---

1 **Producer Support Estimate (PSE):** Tahmini Üretici Desteği, belirli bir yılda uygulanan tarım politikalarının sonucunda üreticilere yapılan parasal transferlerin değerine ilişkin bir tahmindir.

Tablo 2. OECD Tarım Destekleme Tahminleri (Milyon Dolar)

	1986-1988	2002-2004	2002	2003	2004p
Toplam Üretim Değeri	596 509	740 239	652 674	745 549	822 493
Toplam Tüketim Değeri	559 564	734 768	650 947	750 466	802 890
Tahmini Üretici Desteği (PSE)	242 867	254 244	226 451	256 752	279 527
PSE (%)	37	30	31	30	30
Üretici NPC <sup>1</sup>	1,57	1,29	1,3	1,29	1,28
Tüketici NPC <sup>2</sup>	1,59	1,33	1,34	1,33	1,31
TSE <sup>3</sup>	305 510	345 830	310 130	349 421	377 938
TSE/GDP	2,33	1,17	1,17	1,18	1,16

**Kaynak:** OECD, (2005) Agricultural Policies in OECD Countries, PSE/CSE, [http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table\\_en/341.pdf](http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table_en/341.pdf) (erişim tarihi 22 Ocak 2006).

<sup>1</sup> Üretici Nominal Koruma Katsayısı (Producer Nominal Protection Coefficient)

<sup>2</sup> Tüketici Nominal Koruma katsayısı (Consumer Nominal Protection Coefficient)

<sup>3</sup> Tahmini Toplam Destek (Total Support Estimate)

Tablo 2’de, OECD ülkelerinin, 2004 yılı Üretici Nominal Koruma Katsayısı’na (NPC) bakıldığında, çiftçilerin ürün fiyatlarını dünya fiyatlarının ortalama %28 üzerinde belirlediği görülmektedir. Bu oran, 1986-88 döneminde ortalama %57 oranında gerçekleşmiştir. Aynı zamanda, 2004 yılı Tüketici Nominal Koruma Katsayısı’na (NPC) bakıldığında ise, tüketicilerin tarım ürünlerine dünya fiyatlarının ortalama %31 oranının üzerinde ödeme yaptığı görülmektedir. Bu gelişmeler, aynı zamanda, OECD çiftçilerin tek fiyat kanunundan kordununun bir göstergesidir (OECD, 2005).

Tarımsal desteklemelerin yoğun bir şekilde sürdüğü günümüzde, DTÖ Genel Konseyi, Temmuz 2004’de tarım sektörüyle ilgili hazırladığı birtakım yeni çerçeve anlaşmalarında, kökten reform yoluyla adil ve piyasa merkezli bir piyasa sistemi oluşturulması yönünde uzun dönemli hedefler belirlemiştir.

Bu hedefler kapsamında, Doha Bakanlar Bildirgesinde ticareti bozucu iç desteklerde esaslı indirim yapılması çağrısında bulunulmuştur. Öncelikle gelişmiş ülkelerin indirimlerinde güçlü bir uyumlaştırmaya yer verilmiş, özellikle yüksek düzeyde izin verilen ticareti bozucu iç desteklerde daha köklü indirimlere gidilmesi gerektiği belirtilmiştir. Her üye ülkenin Nihai Bağlı Toplam Toplu Destek Ölçümü (TDÖ) ve izin verilen de minimis seviyelerinde ciddi anlamda bantlı bir formüle göre indirime gidilmesini ve Mavi Kutu ödemelerine ilişkin düzenlemeler getirilmesi gerektiği bildirilmiştir (WTO, 2004, s.3-5).

Kapsamlı indirimlerin ilk aşaması olarak, birinci yılda ve uygulama dönemi boyunca tüm ticareti bozucu desteklerin toplamı, Nihai Bağlı TDÖ ile de minimis ve Mavi Kutu toplamlarının % 80’ini aşmaması kararı alınmıştır.

Mavi Kutu ödemeleri için üye ülkelerin geçmiş dönemdeki toplam tarımsal üretim değerinin ortalamasının %5’ini aşmaması gerektiği ifade edilmiştir. Ticareti bozucu nitelikte ya

da üretim üzerinde etkilere sahip olmaması ya da en asgaride sahip olmasını sağlamak amacıyla da, Yeşil Kutu Kriterinin tekrar gözden geçirilerek açıklığa kavuşturulacağı belirtilmiştir.

Yine, Doha Bakanlar Bildirgesinde, ihracat sübvansiyonlarının bütün biçimleri ile kaldırılması amacıyla, ihracat sübvansiyonlarının azaltılması çağrısında bulunulmuş ve üye ülkelerin eş zamanlı olarak ihracat sübvansiyonlarının kaldırılması yönünde anlaşma sağlanmıştır. Müzakerelerin nihai bir sonucu olarak da, genel tarife indirimleri yapma kararı alınmıştır. Hassas ürünlere yönelik tarife indirimlerinde esneklik gösterebileceği, fakat bunun da ancak yüksek tarifelerden daha fazla kesinti yapılmasıyla mümkün olacağı belirtilmiştir. Fakat, hassas ürün sayısı ve bunlara yönelik uygulamalar, tarife indirimine yönelik formül oluşturma, tarife basamaklarına yönelik formül geliştirme ve tarifelerin basitleştirilmesine yönelik net bir çözüm bulunamamış ve bu konudaki gelişmeler sonraki müzakerelere bırakılmıştır.

## **4. AVRUPA BİRLİĞİ TARIM SEKTÖRÜ'NÜN DTÖ KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ**

### **4.1. AB Ortak Tarım Politikası**

Topluluk, tarımsal üretimi arttırmak, üreticilere daha iyi bir hayat standardı sağlamak, tarım sektörünü istikrara kavuşturmak ve arzın devamlılığını sağlamak amacıyla, 1960 yılında, AB Ortak Tarım Politikasını uygulamaya başlamıştır. Bu amaçla, AB, tarımsal desteklemeyi temelde üç yöntemle belirleme kararı almıştır. Bu yöntemler;

- i) AB gümrük vergisi ve ithalat prelevmanları uygulaması ile ithal edilen ürünlerin bölge içerisindeki hedef fiyat düzeyinin altına inmesini önlemek,
- ii) Piyasa fiyatlarının referans fiyatların altına inme eğilimi gösterdiğinde, piyasadaki fazlalık ürünün satın alınmasını sağlamak,
- iii) Dünya piyasa fiyatlarının Topluluk piyasa fiyatlarının altına inmesi durumunda, AB ihracatçılarının rekabetini arttırmaya yönelik ihracat iadeleri yapmak, tersi durumda ise, yani dünya piyasa fiyatlarının AB fiyatlarının üzerine çıkması durumunda da ihracat vergisi uygulamaktadır. Bu ayarlamalar dünya fiyatlarının dalgalanmasına göre haftada ya da on beş günde bir belirlenmektedir.

OTP'nin kuruluş aşamasında tarım ürünlerinde dışa bağımlı olan AB, 1970'li yıllardan itibaren, pek çok üründe verimlilik artışı ile kendi kendine yeterlilik düzeyine ulaşmış, bazı ürünlerde ise ürün fazlası vermeye başlamıştır. İhracat teşvikleri ile ürün stokları maliyetinin FEOGA (Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu) üzerinde önemli yük getirmesi, ayrıca tarım alanında daha geri yapısal açıdan farklı olan İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ın AB'ne katılımının getirdiği yükler nedeniyle, 1980'li yıllarda OTP'nda kapsamlı bir reform yapılmasına gerek duyulmuştur (Anderson ve Tyers, 2003, s.15-22).

1990'lı yıllarda gerçekleştirilen OTP reformlarının temel sebebi ise dış etkenlerdir. Dünyanın en büyük tarım ihracatçılarından biri konumuna gelen AB, OTP'nin korumacı yapısı nedeniyle, ABD başta olmak üzere, bu alanda rakip birçok ülkenin eleştirilerine hedef olmuştur. Bu nedenle, 1992 yılında gerçekleştirilen MacSharry reformları ile ilk kez fiyat

desteğinin yerine büyük ölçüde doğrudan ödemeler kullanılmaya başlanmış, bu değişiklik özellikle çevre korumasını içeren yapısal tedbirlerle desteklenmiştir (EC, 2004a). Fakat, DTÖ Tarım Anlaşması'ndan doğan yükümlülükler ve AB'nin genişleme perspektifi kısa süre sonra yeni bir OTP reformunu gündeme getirmiştir.

26 Ekim 2003 tarihinde, MacSharry reformlarının devamı niteliğinde olan OTP'nda köklü reform yapma kararı alınmıştır. Bu reformlar, AB'nin tarımsal desteklemelerde tamamıyla bir değişim getirmeye yönelik olmuştur. Yeni OTP tüketicilere ve vergi mükelleflerine yönelik uyumlaştırılırken, AB çiftçilerine piyasa ihtiyaçlarına yönelik serbestçe üretim yapma imkanı getirmiştir. AB, üretimdeki fazlalıklardan korunmak amacıyla sübvansiyon ve üretim arasındaki ilişkiyi sınırlandırarak, üretimden bağımsız olarak çiftçilere geniş çaplı destek verme kararı almıştır. Çünkü, AB gıda güvenliği amacıyla gerçekleştirdiği üretime yönelik sübvansiyon uygulamalarından dolayı, tarım alanında büyük stoklamalar ortaya çıkmış ve 1997 yılında stoklama için yapılan harcamalar 1,6 milyar ECU düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu amaçla, yeni OTP'nda desteklemeler çiftçilere direk ödeme şeklinde yapılırken, gıda güvenliğinin ve gıda kalitesinin sağlanması, çevre ile uyumlu düzenlemeler yapılması ve hayvan kalitesinde standardın getirilmesi gibi kriterler göz önünde bulundurulmuştur (Eurostat, 2005a). Sübvansiyon ve üretim arasındaki bağın kaldırılması, AB çiftçilerine istikrarlı bir gelir ve hayat standardı sağlarken çiftçilerin daha rekabetçi olmasını ve piyasaya yönelik gelişimini sağlamıştır.

AB'de gerçekleştirilen reform öncesi desteklemelerin çoğu büyük çiftçilere giderken, reform sonrası yapılan desteklemelerden küçük çiftçiler de geniş kapsamda faydalanma şansı elde etmişlerdir. 10 yeni ülkenin AB'ne üye olması ile birlikte de, 2013 yılına kadar, AB Bakanlar Kurulu bütçeyi kısıtlama kararı almıştır. Bu reformlar, DTÖ müzakerelerinde, AB'nin elini güçlendiren bir gelişme olarak değerlendirilmiş ve 2004 ve 2005 yıllarında uygulamaya konulacağı ifade edilmiştir. 2005 yılından itibaren desteklemelerin sadece çiftçilere direk gelir desteği şeklinde yapılacağı kararı alınmıştır (EC, 2005a). Bununla birlikte, üye ülkelerden biri tarım koşullarından dolayı bir geçiş süreci ihtiyacı duyarsa direk gelir desteği uygulamasını 2007'ye kadar erteleyebilme olanağı sağlanmıştır.

2003 yılında, OTP'de revize edilen önemli konular aşağıda belirtilmiştir:

- i) Üretimden bağımsız olarak uygulamaya konulan direk gelir desteği tarımda üretim fazlalığını önleyebilecektir.
- ii) Bu ödemeler, çevreye, gıda güvenliğine, bitki ve hayvan sağlığına bağlı olarak yapılacak, bu gelişmelerde çevre şartlarına uygun verimli tarım arazilerinin oluşumunu sağlayacaktır.
- iii) AB'nin yapacağı yardımlarla güçlü bir kırsal kalkınma politikası uygulanacak, bu uygulamalar sonucunda çevre, kalite ve hayvan sağlığı konuları ön plana çıkarılacak ve 2005 yılında yardım alan çiftçiler AB ürün standartları ile karşılaşacaklardır.
- iv) Büyük çiftçilere yönelik yapılan direk ödemelerin azalması ile kırsal kalkınma politikalarına yönelik ödemeler artacaktır.
- v) Aynı zamanda, direk gelir desteği uygulaması ile tarımsal desteklemelerin, DTÖ kuraları çerçevesinde, ticareti bozucu Kırmızı Kutu uygulamalarından, ticareti bozmayan ya da ticareti minimal düzeyde etkileyen Yeşil Kutu kategorisinde uygulanması söz konusu olacaktır. Bu da, AB'ne DTÖ müzakerelerinde önemli bir avantaj sağlayacaktır.

## 4.2. AB Tarım Sektörü

AB (25 ülke)'nin demografik yapısı incelendiğinde, 2003 yılı rakamları ile, toplam istihdam miktarının 192,6 milyon kişi olduğu görülmektedir. Bu miktarın %5,2'sine tekabül eden 10 milyon kişi tarım sektöründe, %28,1 oranına denk gelen 54,2 milyon kişi sanayi sektöründe, %66,1 oranına karşılık gelen 127,4 milyon kişi ise hizmet sektöründe çalışmaktadır (Eurostat, 2004a). Ek 1'e bakıldığında, AB tarım sektöründe çalışanların %65'i kendi işine ve toprağına sahip olduğu, %35'i ise ücretli olarak çalıştığı, yine AB'de tarım yapılan toprak alanının 163 479 hektar olduğu görülmektedir.

AB, coğrafyası ve iklim koşulları elverişli olması nedeniyle, hemen hemen tüm tarım ürünlerini kendi bölgesinde üretebildiği ve bazı ürünlerin üretiminde de dünya liderliğine sahip olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, AB bir çok farklı tarım ürünlerinin de en önemli ithalatçısı konumundadır. 1995 yılında, DTÖ ile yapılan anlaşma sonucu, AB ihracat sübvansiyonlarını azaltmasına rağmen, direk gelir desteğini artırarak tarım ihracatını arttırdığı görülmektedir. Tablo 3 incelendiğinde, 2002-2004 yılları arası, AB bütçesinin ortalama %48'si tarım ve kırsal kesimin kalkınmasına harcadığı, 2005 yılında ise bütçeden 54,5 milyar euro ayrıldığı görülmektedir. Bu desteklemelerin yaklaşık %80'i bitkisel ve hayvansal ürünlere, %19,7'si kırsal kalkınmaya, geri kalan kısmı da tarım politikalarının koordinasyonuna, tarım harcamalarının yönetimine ve denetimine ayrılmıştır.

**Tablo 3. AB Bütçesi İçerisinde Tarım Sektörüne Yönelik Harcamalar (milyon Euro)**

	2002	2003	2004 <sup>1</sup>	2005 <sup>2</sup>
<b>AB Bütçe Harcamaları</b>	<b>95 929.4</b>	<b>96 964.2</b>	<b>109 129.7</b>	<b>114 868.5</b>
Tarım ve Kırsal Kalkınma Harcamaları	46 534.8	47 903.5	50 459.5	54 503.9
-Yönetim Harcamaları	112.4	123.2	143.3	153.6
-Bitkisel Ürünler	28 437.3	26 325.7	27 537.4	29 918.9
-Hayvansal Ürünler	10 361.5	13 461.1	12 717.5	13 677.0
-Kırsal Kalkınma	7 281.4	7 767.8	10 093.2	10 771.5
-Dış İlişkiler	4.9	4.7	5.2	5.9
-Harcamaların Denetimi	-259.3	-394.7	-361.3	-374.1
-Politika Koordinasyon Harcamaları	40.9	54.2	99.0	102.3
-SAPARD <sup>3</sup>	554.5	560.0	225.2	248.8
Tarım Harc./Bütçe Harc. (%)	48,5	49,4	46,2	47,4

**Kaynak:** EC, (European Commission), 2004a, Budgetary Expenditure on the Common Agricultural Policy. [http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table\\_en/341.pdf](http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table_en/341.pdf)

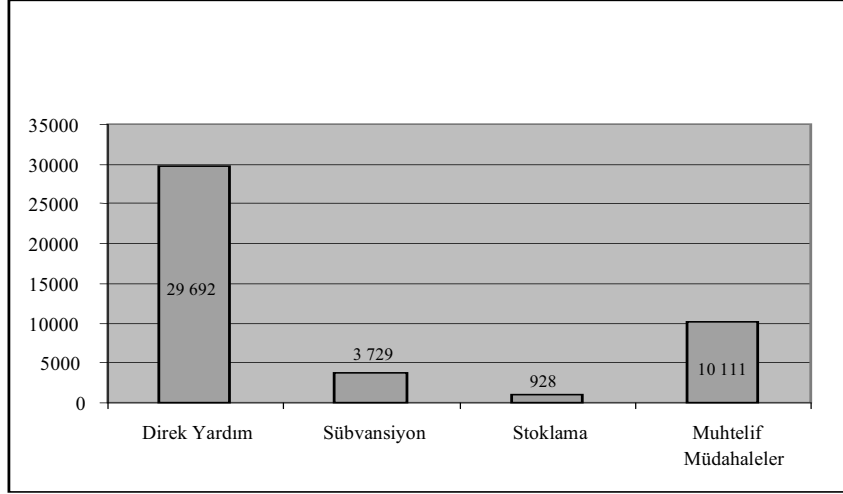
<sup>1</sup> 2004 yılı itibarıyla AB 25 ülkeyi kapsamaktadır.

<sup>2</sup> Tahmini

<sup>3</sup> Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development - Tarımsal ve Kırsal Kalkınma için Özel Eylem Planı



Şekil 1’de, 2003 yılı, bütçe harcamalarının kompozisyonu görülmektedir. Buna göre, tarım harcamalarının %66,7’si direk yardım olarak çiftçilere ödendiği, %8,39’u ihracat sübvansiyonları için harcandığı, %2,09’u stoklama amaçlı, %22,74’de muhtelif müdahalelerde kullanıldığı görülmektedir (EC, 2004b). Burada dikkati çeken gelişme, AB tarımsal desteğini daha önceki yıllarda ağırlıklı olarak fiyat desteklemesi şeklinde yaparken, bugün direk gelir desteği şeklinde yapmasıdır. Bu değişimin en büyük nedeni olarak da, AB’de tarım sektöründe oluşan stok fazlalıklarıdır.



Şekil 1. AB'nin Tarım Sektörüne Yönelik Bütçe Harcama Kompozisyonu (2003) (Milyon Euro)

Ayrıca, AB bütçe harcamaları içerisinde ihracat sübvansiyon payının giderek azaldığı, 1993 yılında 10 milyar Euro olan ihracat sübvansiyonu, 2003 yılında 3,7 milyar Euro'ya düştüğü görülmektedir. İhracat sübvansiyonlarının azaltılmasına rağmen AB'nin tarımsal ürün ihracatı giderek artan bir trend seyretmiştir. Çünkü, AB, 1960 yılından itibaren, tarıma yüksek oranlı destekleme yaparak, bugün için ürün fazlası veren bir bölge haline gelmiş ve uzun yıllar verilen yüksek miktardaki desteklemeler nedeniyle de çiftçiler rekabet gücünü arttırmışlardır (Eurostat, 2004b). Bu desteklemeler, AB çiftçisini, diğer ülkelere göre avantajlı konuma getirmiştir. Ayrıca, AB, Kırmızı Kutu içerisinde yer alan ihracat sübvansiyonlarını azaltarak DTÖ müzakerelerinde elini güçlendirmiştir.

AB içerisinde en fazla tarım desteği veren ülkenin ise Fransa ve onu izleyen ülkenin de Almanya olduğu görülmektedir. AB'nin lokomotif ülkesi olan Fransa, 2002 yılı rakamları ile, yılda 3,5 milyar euro, Almanya ise 1,9 milyar euro tarımsal destek vermiştir. Almanya, 1994 yılına kadar, 4,1 milyar ECU ile en çok tarımsal destek veren ülkesi iken, 1995 yılından itibaren bu desteği giderek azaltmıştır (Eurostat, 2004b). Aslında, Fransa ve Hollanda dışında, tüm AB ülkelerinin ulusal tarım harcamaları azalırken, bu iki ülkenin aynı süreçte ulusal tarım desteklemeleri artmıştır. Fransa ve Hollanda'nın AB anayasasını reddetmelerindeki temel nedenlerinden birisi de, anayasasının ticarete liberalizasyon ve küresel sermayeyi içermesi nedeniyle tarımsal desteklemelerin indirilmesini öngörmesidir.

Tarım sektörüne yönelik uygulanan uzun süreli yüksek miktardaki desteklemeler AB'ni dünya tarım piyasasında önemli bir konuma getirmiştir. AB'nin tarımsal desteklemeleri OECD tarım destekleme yöntemleri ile ölçülerek sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir. Buna göre, 2002-2004 ortalamasına göre PSE'ye bakıldığında, AB'de toplam çiftçi gelirlerinin %34'ü devlet tarafından yapılan teşviklerle sağlandığı görülmektedir. Yani, Avrupa'da bir çiftçinin her bir dolarının 34 centi tarımsal destekleme ile sağlanmıştır. Üretici Nominal Koruma Katsayısı'na bakıldığında (NPC), AB ürün fiyatlarını dünya fiyatlarının, 2002-2004 yılları arası, ortalama %32 oranında daha yüksek belirlediği, bu oranın 1986-88 yılları arası ortalama %80 olduğu görülmüştür. Aynı zamanda, tüketiciler, 2002-2004 yılları arası, tarım ürünlerine dünya fiyatlarının ortalama %29 üzerinde ödeme yapmışlardır. Bu oran 1986-88 arası %78 düzeyinde gerçekleşmiştir.

**Tablo 4. AB Tarım Destekleme Tahminleri (Milyon Euro)**

	1986-1988	2002-2004	2002	2003	2004p
Toplam Üretim Değeri	211 407	254 056	242 506	274 428	277 235
Toplam Tüketim Değeri	188 931	251 806	238 004	240 557	276 857
Tahmini Üretici Desteği (PSE)	92 308	103 050	96 989	104 474	107 686
<b>PSE (%)</b>	<b>41</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>33</b>
<b>Üretici NPC</b>	<b>1.80</b>	<b>1.32</b>	<b>1.31</b>	<b>1.34</b>	<b>1.29</b>
<b>Tüketici NPC</b>	<b>1.78</b>	<b>1.29</b>	<b>1.29</b>	<b>1.31</b>	<b>1.26</b>
<b>TSE</b>	<b>106 372</b>	<b>116 251</b>	<b>109 972</b>	<b>117 223</b>	<b>121 557</b>
TSE/GDP	2,82	1,24	1,20	1,26	1,20
GDP Deflatör 1986-88=100	100	156	153	156	159

**Kaynak:** OECD, (2005), Agricultural Policies in OECD Countries, PSE/CSE database, 2005

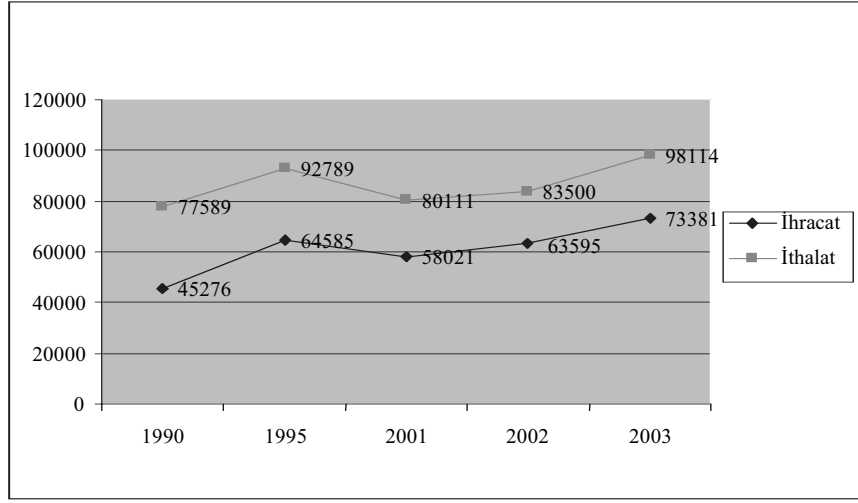
p: Tahmini

Tarım alanına yapılan bu desteklemeler, AB'nin kaliteli, çeşitli ve yüksek miktarlarda tarım ürünleri üretmesini sağlamış, bu gelişmeler de AB'ni birçok tarım ürününde dünya ticareti içerisinde önemli bir konuma getirmiştir. Bugün, AB dünya piyasasının en büyük ikinci tarım ürünleri ihracatçısı konumundadır. AB (15 ülke), 2003 yılı itibarıyla, ABD<sup>2</sup>'den sonra birlik dışına 73,381 milyon dolarlık tarımsal ürün ihracatıyla dünya tarım ihracatının %10,9'unu gerçekleştirmiştir. AB kendi birliği içerisinde ise, 210,754 milyon dolarlık tarım ürünü ihraç etmiştir.

Bununla birlikte, AB tarım ürünleri ithalatında dünyanın en büyük tarım ithalatçısı konumundadır. AB, 2003 yılı itibarıyla, 98114 milyon dolarlık tarım ürünü ithal etmiştir. Tarım ithalatında AB'ni ABD ve Japonya izlemektedir.<sup>3</sup> Şekil 2'de AB'nin ihracat ve ithalat rakamları incelendiğinde, AB'nin tarım ürünleri ithalatında lider konumda olmasına rağmen, 1990 yılından 2003 yılına tarım ürünleri ihracatı %62 oranında artış göstermiş, aynı dönemler itibarıyla ithalat artışı %27,3 oranında gerçekleşmiştir (WTO, 2003). Bu dönemler arası, AB, tarım ürünleri ihracatı lehine önemli bir gelişme sağlamıştır.

2 ABD'nin 2003 yılı tarım ürünleri ihracatı 76 244 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

3 ABD'nin ve Japonya'nın, 2003 yılı itibarıyla tarım ürünleri ithalatı sırasıyla 77 273 milyon dolar ve 58 457 milyon dolardır.)



Şekil 2. AB'nin Tarım Ürünleri İhracatı ve İthalatı (Milyon Dolar)

DTÖ kapsamında, 4 Mayıs 2005 tarihinde gerçekleştirilen Doha Kalkınma Gündeminde tarım konusu ele alınmış ve Paris'te toplanan DTÖ'nün 30 üyesi tarım ürünlerindeki sınırlamaların kaldırılmasına yönelik tartışmalar başlatmışlardır. DTÖ uygulanan bu yüksek oranlı tarifeleri müzakere ederken, AB'de tarım alanında tarife indirimine yönelik kendi çıkarlarını ön planda tutan çalışmalarını öne sürmüştür. AB, bu kapsamda ithal tarifelerinin azaltılmasına yönelik Advolarem Değer Eşitliği (AVE) olarak ifade edilen yeni bir formül ortaya koymuştur. Bu formül, spesifik ya da karma vergi tarifelerinin AVE tarife formuna eşitlenmesi şeklinde bir uygulamayı içermektedir. DTÖ'de, Doha Kalkınma Gündeminde kabul edilen tarife indirim opsiyonundan dolayı tüm tarifelerin AVE formu kapsamına alınması gerekliliğini ifade etmiştir. Bununla birlikte, uzmanlar hâlâ spesifik ve karma tarifelerin AVE formuna çevrilmesinde kullanılacak formül hakkında tam bir uzlaşma sağlamadıklarından, farklı formüllerle ilgili çalışmalarını devam ettirmektedirler.

AB, spesifik vergileri AVE kapsamında hesaplamasını basit bir yöntemle yapmaktadır. Yani, tarifeler ithal ürünlerinin birim değerine bölünmesi ile AVE değerleri hesaplanmaktadır. Örneğin, ithal edilen X malının fiyatı olan 28 € bu üründen alınan spesifik tarife olan 7/kg € 'a bölünerek, AVE değeri ithal fiyatlarının%25'ine eşitlenmektedir. Burada yaşanan en büyük sorun, ithal ürünlerinin birim değerinin ne olacağı konusudur. Çünkü, uygulamada ülkelerin koruma seviyelerinin ölçülmesinde kullanılan ithal ürünlerinin birim değerleri, her ülkenin kendi ithal ürünlerinin birim değerleri değil, Birleşmiş Milletler (BM) istatistikleri bilgi tabanında yer alan birim değerleri ele alınmaktadır. Bu bilgi tabanında çok çeşitli ürünlerin fiyat göstergeleri olmasına rağmen, yüksek kaliteli ürünlerin fiyatları tam olarak yansıtılmamaktadır. Bu durum ise, özellikle AB için önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Çünkü, BM kapsamında hesaplanan ithal ürünlerinin birim değeri AB değerlerinin altındadır. BM kayıtlı değerlere göre hesaplanan AVE değerleri, AB'nin ithal ürünleri birim değerine göre hesaplanan AVE değerlerinden yüksek çıkmaktadır. Yani, AB

her yıl yaklaşık 40 milyon € 'dan daha fazla sosis ithalatında bulunmakta ve ortalama kilo başına 8 € ödemektedir. Diğer taraftan, bu ürün grubu için ortalama dünya fiyatlarında kilo başına 2 € 'dan daha az bir referans fiyatı kullanılmaktadır. Bunun nedeni olarak da, AB'nin diğer ülkelere göre daha kaliteli sosis satın aldığı gösterilmektedir. AB, bu ürünün ithalatından ise kilo başına 1,5 € spesifik vergi almaktadır. Bu da aşağıda gösterildiği gibi, ithal ürünlerinin birim değerine bağlı olarak çok farklı AVE sonuçlarını ortaya koymaktadır (EC, 2005b).

*AB ve Dünya Fiyatlarına Dayalı AVE Değerleri*

<b>AB Fiyatları ile İthalat Ürünlerinin Birim Değeri</b>	<b>Dünya Fiyatları ile İthalat Ürünleri Birim Değeri</b>
$\frac{1,5\text{Euro} / \text{kg}}{8\text{Euro} / \text{kg}}$	$\frac{1,5\text{Euro} / \text{kg}}{2\text{Euro} / \text{kg}}$
$AVE = \%19$	$AVE = \%75$

Genel olarak, dünya ithal ürünleri birim fiyatları ile AB ithal ürünleri birim fiyatları arasında önemli bir farklılık (% 40'dan fazla) söz konusu; dolayısıyla, dünya fiyatlarına göre hesaplanan AVE ile AB fiyatlarına göre hesaplanan AVE arasında da önemli bir farklılık (% 20'den fazla) göze çarpmaktadır.

Analistler, bu fiyat farklılığının giderilmesi ile ilgili çalışmalarını devam ettirmektedirler. Dünya fiyatları açısından farklı değerler arasındaki ortalama fiyatların nasıl bulunacağı ve ürün fiyatlarında referans fiyatların hangi yöntemlerle hesaplanacağı konusu halen açıklığa kavuşturulmuş konular değildir.

AB, bu kapsamda, AB Fiyatları/Dünya Fiyatları ağırlıklı ortalaması olarak 25/75 oranını kabul ederek, AVE hesaplamasında altın fiyat kombinasyonunu oluşturmuştur. AVE hesaplaması için ise aşağıdaki formülasyon kullanılmıştır (EC, 2005b).

$$AVE_{25/75} = \left[ \left( \frac{0,25 \times \text{Spesifik Vergi}}{P_{AB}} \right) \times \left( \frac{P_{AB}}{0,25 \times P_{AB} + 0,75 \times P_{Dünya}} \right) + \left( \frac{0,75 \times \text{Spesifik Vergi}}{P_{Dünya}} \right) \times \left( \frac{P_{Dünya}}{0,25 \times P_{AB} + 0,75 \times P_{Dünya}} \right) \right] \quad (1)$$

$P_{AB}$ , AB'de fiyatları ifade etmekte ve AB istatistiklerinden elde edilmekte, dünya fiyatlarını temsil eden  $P_{Dünya}$  değerleri ise, Birleşmiş Milletler (BM) istatistiklerinden elde edil-

$$AVE_{25/75} = \left[ \left( \frac{0,25 \times \text{Spesifik Vergi}}{P_{AB}} \right) + \left( \frac{0,75 \times \text{Spesifik Vergi}}{P_{Dünya}} \right) \right] \quad (2) \quad (2)$$

mektedir.

2 no lu formül ürün kalite farklılığını veya kota rantlarını göz önünde bulunduran bir arbitraj metodunu ifade etmektedir. Aynı zamanda, bu denklem AB fiyatları Dünya fiyatlarının üzerinde olduğunda, sistematik olarak AVE'nin şişmesine neden olacağını göstermektedir.

Eğer,  $P_{AB} > P_{Dünya}$  olursa bu durumda iki koşul oluşmaktadır;

$$\text{Birinci koşul, } \left[ \left( \frac{P_{AB}}{0,25 \times P_{AB} + 0,75 \times P_{Dünya}} \right) \right] > 1 \text{ olması durumunda } P_{AB} \text{ ve } P_{Dünya}$$

arasındaki farklılık artmakta,

$$\text{İkinci koşul, } \left[ \left( \frac{P_{Dünya}}{0,25 \times P_{AB} + 0,75 \times P_{Dünya}} \right) \right] < 1 \text{ olması durumunda, } P_{AB} \text{ ve } P_{Dünya}$$

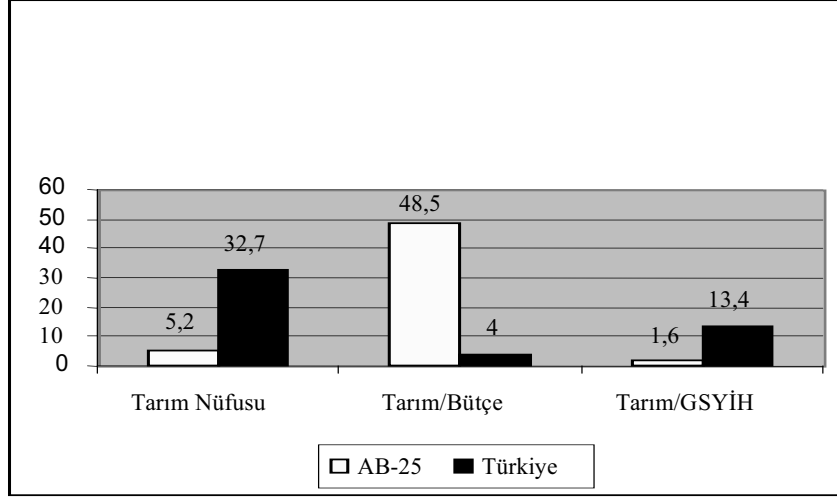
fiyatları arasındaki farklılık yine artmaktadır.

Bugün DTÖ müzakerelerinde tüm tarifelerin AVE formuna çevrilmesi önemli bir konu olarak ele alınmaktadır. Bu hesaplamalarda dikkat edilmesi gereken en önemli konu ise, AVE hesaplamalarında ithal tarım ürünlerinde kalite farklılığının yansıtılmaması durumunda koruma düzeylerinin yanlış değerlendirilebileceğidir. Bu nedenle, AVE her ülkenin günlük tarife yapısını içeren bir yaklaşımla hesaplanması durumunda, koruma derecelerinin gerçekçi ve anlamlı bir şekilde bulunabileceği değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, AB, Uruguay Görüşmeleri'nde (URAA) tarımda yapacağı tarife indirimleri ile ilgili vaatlerini AVE hesaplamalarına yansıtmemiştir.

## 5. TÜRK TARIM SEKTÖRÜ'NÜN DEĞERLENDİRİLMESİ

Türk tarım sektörüne yönelik uygulanan destekleme politikaları, 1963 yılından itibaren, Devlet Planlama Teşkilatı'nın hazırladığı beş yıllık kalkınma planları kapsamında düzenlenmeye başlanmıştır. Destekleme programlarının amacı, nüfusun besin ihtiyacının karşılanması, üretimin kötü hava koşullarından daha az etkilenmesi, tarım gelirlerinin artırılması ile kendi kendine yeterliliğin ve kırsal kalkınmanın gerçekleştirilmesi şeklinde belirlenmiştir (Karluk, 2005, s.199-204).

Tarımın, Türk Ekonomisi içerisindeki payı giderek azalmasına rağmen, hâlen önemli bir paya sahip olduğu Şekil 3'te görülmektedir Türkiye'de toplam istihdam içerisinde ki tarımın payı 1980'li yıllarda nüfusun yarısı iken, 2003 yılında % 32,7'ye düşmüştür. Bu oran, 2003 yılında, 22,8 milyon olan toplam sivil istihdamının 7,5 milyonunun tarım sektöründe çalıştığını göstermektedir. Bununla birlikte, toplam sivil istihdamının %32,7'sini oluşturan tarım istihdamı, milli gelirin sadece %13,4'ünü alabilmektedir (DİE, 2004). AB-25 ortalamalarına bakıldığında ise, tarım istihdamı nüfusun %5,2'sini oluşturduğu, milli gelirdeki payının ise %1,6 olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, Türkiye bütçesinin %4'ü tarım sektörüne aktarılırken, AB bütçesinin % 48,5'i aktarılmaktadır. Yani, 2003 yılında, Türkiye'nin tarım sektörüne yaptığı teşvik miktarı 2 milyar dolar düzeyinde iken, AB 47,9 milyar euro destekleme yapmıştır (EC, 2004c). Bu da, Türkiye'nin tarım sektörüne yönelik yeterli destek ve düzenleme yapmadığını göstermektedir.



*Şekil 3. AB-25 ve Türk Tarım Sektörü'nün Kıyaslanması (2003) - (%)*

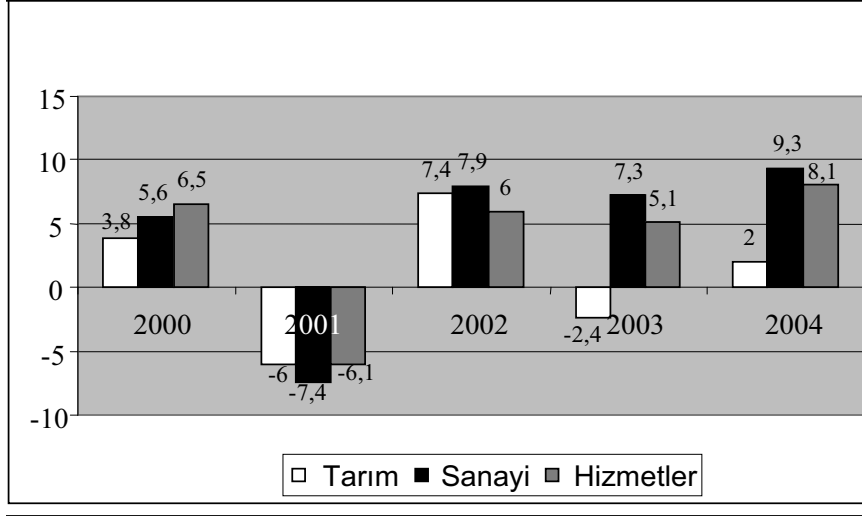
Tablo 5'de tarım ürünlerinin ihracatı incelendiğinde, 2004 yılı itibarıyla, Türkiye'nin gerçekleştirdiği toplam ihracatının %10'u, ithalatının ise %6'sı tarım ürünlerinden oluştuğu görülmektedir. Bu oranlar, 1996 yılında, sırasıyla %20,3 ve %11,1 olarak gerçekleşmiştir. 1996-2004 yılları arasında, toplam ihracatta gösterilen başarı tarım ürünlerinde gösterilememiş, bununla birlikte tarım ithalatında %25'lik bir artış meydana gelmiştir. Türkiye tarım ihracatında yeterli artış sağlayamamasına rağmen, 2000 yılı dışında, tarım ürünlerinde sürekli olarak dış ticaret fazlası vermiştir. Fakat, Türkiye'nin tarım alanında sahip olduğu nüfusa oranla dış ticaret hacmini yeterince arttıramadığı görülmektedir.

Tablo 5. Türkiye'nin Sektörel Dış Ticaret Yapısı (Milyon Dolar)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Tarım Ürünleri İhracatı</b>	<b>4.949</b>	<b>5.470</b>	<b>5.053</b>	<b>4.442</b>	<b>3.855</b>	<b>4.349</b>	<b>4.052</b>	<b>5.257</b>	<b>6.501</b>
Tarım Ürünleri İthalatı	4.866	4.926	4.321	3.398	4.156	3.079	3.995	5.265	6.059
<b>Madencilik Ürünleri İhracatı</b>	<b>991</b>	<b>992</b>	<b>1.034</b>	<b>1.078</b>	<b>1.157</b>	<b>1.236</b>	<b>1.497</b>	<b>2.011</b>	<b>2.895</b>
Madencilik Ürünleri İthalatı	8.079	8.417	6.589	7.134	11.682	9.859	11.656	15.248	20.177
<b>Sanayi Ürünleri İhracatı</b>	<b>17.256</b>	<b>19.769</b>	<b>20.866</b>	<b>21.023</b>	<b>22.699</b>	<b>25.661</b>	<b>30.288</b>	<b>39.594</b>	<b>53.440</b>
Sanayi Ürünleri İthalatı	30.526	34.996	34.739	29.917	38.482	27.153	34.023	45.831	67.417
<b>Diğer Ürünler İhracatı</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>22</b>	<b>45</b>	<b>63</b>	<b>89</b>	<b>222</b>	<b>391</b>	<b>285</b>
Diğer Ürünler İthalatı	155	218	273	222	182	1.308	1.880	2.997	3.888
<b>Toplam İhracat</b>	<b>23.224</b>	<b>26.261</b>	<b>26.974</b>	<b>26.587</b>	<b>27.775</b>	<b>31.334</b>	<b>36.059</b>	<b>47.253</b>	<b>63.121</b>
Toplam İthalat	43.627	48.559	45.921	40.671	54.503	41.399	51.554	69.340	97.540

**Kaynak:** DTM (Dış Ticaret Müsteşarlığı), 2005a, "Türkiye'nin Sektörel Dış Ticaret İstatistikleri"  
<http://www.dtm.gov.tr/ead/SEKTOR/Sektor.htm>.

Şekil 4 incelendiğinde, Türkiye'nin son üç yıldır yaşadığı yüksek oranlı büyüme başarısını tarım sektöründe gösteremediği görülmektedir (DİE, 2005). Sanayi ve Hizmet sektöründe yaşanan büyüme performansı tarım sektöründe gerçekleştirilememiştir. Çünkü, tarım sektöründe yaşanan istikrarsız büyüme hareketleri, sektörün verimsiz ve plansız yapılanmasına neden olmuştur.



Şekil 4. Türkiye'nin Sektörel Büyüme Hızları (%)

Türkiye'de sürdürülebilir bir tarım politikasının oluşturulması için, 2006-2010 yılları arası, OTP uyumu da gözetilerek bir tarım stratejisi planlanmıştır. Bu strateji, Türkiye'de tarımsal destekleme araçları olarak, Doğrudan Gelir Desteği (DGD), Fark Ödemeleri, Hayvancılık Destekleri, Çevre Amaçlı Tarımsal Alanların Korunması (ÇATAK) Programı Destekleri, Telafi Edici Ödemeler, Ürün Sigortası Ödemeleri, Kırsal Kalkınma Destekleri ve Diğer Destek uygulamaları (AR-GE Hizmetleri, ihracat teşvikleri, gerektiğinde bazı girdi destekleri, kredi destekleri ve benzer destekleme araçları) kabul edilmiştir (TKB, 2005b).

Aynı zamanda, Türkiye, tarım sektörünü ve devlet desteğini yeniden yapılandırmak için Dünya Bankası'nın desteği ile, Tarım Reformu Uygulama Projesini (ARIP) geliştirmiştir. Projenin ana amacı; üretim ve girdi desteklerinin kaldırılarak bunların yerine gelir desteği programının getirilmesidir. Proje hedeflerine ulaşılabilmesi için çalışmalar devam etmesine rağmen yavaş ilerlediği görülmektedir. Bu projenin temel hedefleri aşağıda belirtilmiştir:

- Devlete ait kooperatiflerin çoğunun özelleştirilerek devletin küçültülmesi,
- Alternatif ürünlere geçişlerin teşvik edilmesi (ürün geçiş programı),
- Ulusal doğrudan gelir desteği (DIS) sisteminin başlatılması,
- Gübre, kredi ve fiyat desteklerinin kaldırılmasıdır (bu destekler büyük çiftçilere fayda sağlamakta ve yılda yaklaşık 5 milyar \$ tutmaktadır).

### 5.1. DTÖ Kapsamında Türk Tarım Sektörü'nün Değerlendirilmesi

Türkiye, DTÖ sınıflamasında GYÜ grubunda yer aldığından, bu ülkelere tanınan ayrıcalıklardan yararlanma hakkına sahip olmuştur. Türkiye, müzakerelerde, özellikle pazara giriş



başlığında korumacı bir yaklaşım benimseyerek, gümrük vergilerinde minimum indirim sağlayacak formülü savunmuştur. Bu nedenle de, Türkiye Özel ve Hassas Ürünleri, GYÜ beklentilerini karşılayacak biçimde esnek ve kapsamlı olması gerektiğini ve tarifelerde minimum indirim formülünü savunan ülkelerden oluşan G-33<sup>4</sup> grubunda yer almıştır.

Aşağıda, DTÖ tarafından, 2004 yılında kabul edilen çerçeve metin kapsamında, İç Destekler, Pazara Girişler ve İhracat Teşvikleri ile ilgili alınan kararlar Türkiye açısından değerlendirilmiştir.

### i. İç Destekler

#### 1. Kırmızı Kutu - de minimis

Tarımsal destekleme politikamız, Tablo 6'da gösterildiği gibi, 2000 yılında başlatılan reform paralelinde daha çok doğrudan ödemelere kaydırılmıştır. Dolayısıyla, iç destekler altında Kırmızı Kutu tedbirleri arasında bulunan girdi destekleri, fiyat yolu ile desteklemeler ve primler, toplam destekleme bütçemizin içerisinde çok az bir paya sahiptir. Kırmızı Kutu tedbirleri için öngörülen %10'luk istisna dikkate alındığında, bugün için Türkiye'nin bir ek yükümlülük altına girmesi söz konusu değildir. Ancak, Asgari Destek (de minimis) istisnasının % 5'in altına çekilmesi halinde prim desteği verilen pamuk, ayçiçek, soya fasulyesi gibi ürünlerde sorun ortaya çıkabilir. Bununla birlikte, müzakerelerde G-20'lerce önerilen ve AB tarafından da desteklenen de minimisten başka iç desteği olmayan ülkelerin, de minimis indiriminden muaf tutulması önerisi kabul edildiği takdirde, ülkemizin verdiği desteklerde herhangi bir indirim yapması gerekmeyecektir.

**Tablo 6. Türkiye'de Tarımsal Destekleme Araçlarının Tarımsal Destekleme Bütçesi İçerisindeki payı (%)**

Tarımsal Destekleme Araçları	Bütçe Payı
DGD Ödemeleri	45
Fark Ödeme Uygulaması	13
Hayvancılık Destekleri	12
Kırsal Kalkınma Destekleri	10
Telafi Edici Ödemeler	5
Ürün Sigortası Ödemeleri	5
ÇATAK Programı Destekleri	5
Diğer Destekler	5
<b>Toplam</b>	<b>100</b>

**Kaynak:** TKB, 2005b, "Tarım Stratejisi (2006-2010)",

[http://www.tarim.gov.tr/arayuz/9/icerik.asp?efl=sanal\\_kutuphane/sanal\\_kutuphane.htm&curdir=sanal\\_kutuphane&fl=../sanal\\_kutuphane2/TarimStratejisi/tarimstratejisi\\_2006\\_2010belgesi.htm](http://www.tarim.gov.tr/arayuz/9/icerik.asp?efl=sanal_kutuphane/sanal_kutuphane.htm&curdir=sanal_kutuphane&fl=../sanal_kutuphane2/TarimStratejisi/tarimstratejisi_2006_2010belgesi.htm)

4 G-33 Grubu, Küba, Hindistan, Endonezya, Kenya, Nijerya, Pakistan, Filipinler, Uganda Çin, Hindistan ve Türkiye'den oluşmaktadır.

## **2. Mavi Kutu**

Çerçeve Metinde üretimi sınırlayan destekler yanında, üretime bağlı olmayan destekler de Mavi Kutu kapsamına alınmış ve toplam tarımsal üretim değerinin % 5'i oranında Mavi Kutu desteği verilmesine imkan tanınmıştır. Bu tedbirler üretim veya verimlilik artışı ile ilgili olmayıp, alan ve kalite kriterlerine dayanmaktadır. Türkiye'de bu kutuya giren destekleme tedbirlerinin parasal değerinin çok düşük olması nedeniyle, bu alanda Türkiye'yi olumsuz etkileyecek bir yükümlülük söz konusu değildir.

## **3. Yeşil Kutu**

DTÖ, Yeşil Kutu içerisinde yer alan başta Doğrudan Gelir Desteği olmak üzere, kırsal kalkınma, gıda güvencesi, alt yapı yatırımları, genel hizmetler gibi desteklerin, ticareti bozan etkiler olmadığını kabul etmiştir. Türkiye, 2006-2010 tarım stratejisini, Yeşil Kutu çerçevesinde belirlediğinden, tarım desteklemelerinde DTÖ açısından herhangi bir sorun yaşanmayacağı düşünülmektedir.

Yeşil Kutu uygulaması içerisinde, AB'nin OTP programı çerçevesinde ağırlıklı olarak uyguladığı, ancak Türkiye'nin yeni uygulamaya başladığı tarımsal destek programlarından en önemlisi Doğrudan Gelir Desteği uygulamasıdır. Aynı zamanda, Doğrudan Gelir Desteği, Yeşil Kutu uygulaması içerisinde yer alması nedeniyle de, DTÖ tarafından kabul gören bir destekleme aracıdır. Bu nedenle, Doğrudan Gelir Desteği, Türkiye'de 2000 yılında 72 köyden oluşan dört pilot bölgede uygulanmaya başlanmıştır. Doğrudan Gelir Desteği sistemi için ayrılan % 78'lik bütçe payı aşamalı olarak azaltılarak 2006 yılında % 45'e indirilme ve ihtiyaç duyulduğunda Bakanlar Kurulu tarafından artırılıp, azaltılma kararı alınmıştır. Yine, Yeşil Kutu kapsamında, "Çiftçi Kayıt Sistemi ve Veri Tabanı Oluşturma" projesi de başlatılmıştır. Bu proje ile tarım alanında faaliyet gösterenler, üretim alanları, üretim miktarları, kullanılan girdiler vb. girdilerin envanterinin oluşturulması amaçlanmıştır.

### **ii. Pazara Giriş**

Müzakerelerde tarife indirim oranları ile ilgili konsensüs sağlanmamasına rağmen, tarifelerin dört bant aralığında düşürülmesi kararı genel kabul görmüştür. Müzakerelerde, Türkiye'nin de içerisinde bulunduğu G-33 ve AB tarifelerin düşük düzeyde indirimini sağlayacak olan doğrusal indirim formülü üzerinde dururken, ABD tarifelerde en yüksek indirim sağlayacak artan oranlı bir formül üzerinde durmuştur.

Müzakerelerde bütün ülkeler için hassas ürün ayrıcalığı tanınması, ayrıca GYÜ'nün özel ürün belirleme ve özel koruma imkanı oluşturma kararı alınmıştır. Bununla birlikte, GYÜ'e tüm taahhütlerinde daha düşük indirim oranları ve daha uzun uygulama ayrıcalığı öngörülmüştür.

### **iii. İhracat Teşvikleri**

Özellikle, AB ve ABD tarım piyasalarına yönelik büyük çaplı ihracat kredileri vererek, dünya piyasalarında büyük avantajlar elde etmişler ve piyasa dengelerini bozmuşlardır. Bu nedenle, DTÖ müzakerelerinde vadesi 180 günü geçen ihracat kredileri ve listelenmiş sübvansiyonların kaldırılması, yine vadesi 180 günün altında olan ihracat kredilerinin disipline edilmesi kararı alınmıştır. Türkiye zaten yaşanan bütçe kısıtı sebebiyle tarım ürünleri ihracatı için yeterli düzeyde teşvik veremediğinden, ayrıca, ihracat kredileri içerisinde tarım ürünleri yer almadığından, ihracat teşviklerinin kaldırılması yönünde bir yükümlülüğü de söz konusu değildir. Dolayısıyla, müzakereler kapsamında GÜ uyguladıkları ihracat

sübvansiyonlarını kaldırmaları durumunda, Türkiye'nin dünya ticaret hacmi içerisindeki ihracat payı daha da artacak ve eşit şartlarda rekabet etme şansı yakalayacaktır.

## 5.2. Ortak Tarım Politikası (OTP) Kapsamında Türk Tarım Sektörü'nün Değerlendirilmesi

Türkiye ile AB arasındaki tarım ürünleri ticaretinde tercihli rejim uygulamasına 1973 yılında katma protokol ile geçilmiştir. Bu protokol kapsamında, Türkiye'nin AB'ye yaptığı tarım ihracatının %71'i vergiden muaf tutulmuş, %5'i ise vergi indirimi kapsamına alınmıştır. Buna karşılık, Türkiye, AB menşeli tarım ürünleri ithalatının %7'sine karşılık gelen bazı ürünlerine (su ürünleri, şarap ve peynir vb. ürünler) %30 oranında gümrük indirimi uygulamıştır.

1 Ocak 1998 yılında Menşer Protokolü'nün kabul edilmesi ile Türkiye'nin AB'ye tanıdığı tavizlerin kapsamı genişletilerek, karşılıklı tavizlerin dengelenmesi öngörülmüştür. Bu çerçevede Türk tarım ihracatının %25'i vergi indiriminden yararlanmış, %68'i ise vergiden muaf tutulmuştur. Buna karşılık, AB'nin Türkiye'ye yaptığı ihracatın %22'si vergiden muaf tutulurken, %11'i indirim kapsamına alınmıştır.

AB, 2003 yılında, OTP'nda yaptığı değişiklikler nedeniyle uyguladığı tavizlerde kısıtlamaya gitmiş, dolayısıyla Türkiye'ye uyguladığı tavizlere de sınırlama koymuştur. Bütün bu sınırlamalara rağmen, AB tercihli rejimleri içerisinde en kapsamlı tavizleri Türkiye'ye tanımıştır. Buna rağmen, Tablo 7'de gösterildiği gibi, Türkiye'nin AB'ne gerçekleştirdiği tarım ihracatı yeterince artırılamamıştır.

Tablo 7. Türkiye ile AB Arasında Yapılan Dış Ticarete Tarımın Payı<sup>1</sup> (Milyon \$)

Yıllar	AB'ye Yapılan Tarım İhracatı	AB'ye Yapılan Toplam İhracatta Tarımın Payı (%)	AB'den Yapılan Tarım İthalatı	AB'den Yapılan Toplam İthalatta Tarımın Payı (%)
1996	1616	14,0	667	2,8
1997	1791	14,7	491	2,0
1998	1719	12,7	468	2,0
1999	1662	11,5	469	2,8
2000	1354	9,3	458	1,9
2001	1489	9,2	297	1,6
2002	1479	8,0	431	1,8
2003	1830	7,5	558	1,8
2004 <sup>2</sup>	2542	7,4	636	1,4
2005 <sup>3</sup>	1294	7,0	348	1,4

Kaynak: DTM, 2005b, "Türkiye-AB Dış Ticareti",

<http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/diticaret.htm>

<sup>1</sup> Tarım ihracat ve ithalat değerleri olarak, Temel Tarım, İşlenmiş Tarım ve Su Ürünleri Değerlerinin Toplamı Alınmıştır

<sup>2</sup> Mayıs 2004'ten itibaren 25 üyeli AB

<sup>3</sup> Ocak-Haziran

Tablo 7 incelendiğinde, Türkiye'nin AB ile gerçekleştirdiği tarım ürünleri ticaretinde her yıl dış ticaret fazlası verdiği görülmektedir. AB'ye gerçekleştirilen tarım ürünleri ihracatında ağırlıklı olarak temel tarım ürünleri ihraç edilmiş, işlenmiş tarım ürünleri ihracatında yetersiz kalmıştır. AB ile yapılan özel anlaşmalara rağmen Türkiye'nin tarım ihracatında yeterli performans gösteremediği açıkça görülmektedir.

Aynı zamanda, Tablo 8'de Türkiye'nin Tahmini Tarım Destekleme rakamları gösterilmiştir. Bu rakamlara göre, Türkiye'de toplam çiftçi gelirlerinin %25'i devlet tarafından verilen teşviklerle sağlandığı görülmektedir (2002-2004 ortalaması). Yani, bir çiftçinin her bir yeni lirasının 25 kuruşu tarımsal destek olarak verilmiştir. Yine, 2002-2004 yılları arası, Üretici Nominal Koruma Katsayısı'na bakıldığında (PSE), Türkiye ürün fiyatlarını dünya fiyatlarının ortalama %32 oranının üzerinde belirlediği, bu oranın 1986-88 arası ortalama %16 olduğu, aynı yıllarda AB'de bu oranın %80 olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, yine 2002-2004 aralığında, Türkiye'de tüketiciler tarım ürünlerine dünya fiyatlarının ortalama %31 oranının üzerinde ödeme yaptığı görülmektedir. Buna rağmen, Türkiye'de yaşanan yüksek enflasyon nedeniyle, çiftçinin elde ettiği teşvikler ve gelirler erozyona uğramıştır.

**Tablo 8. Türkiye Tarım Destekleme Tahminleri (Milyon YTL)**

	1986-1988	2002-2004	2002	2003	2004p
Toplam Üretim Değeri	18 176	50 760 974	39 241 204	53 830 890	59 210 829
Toplam Tüketim Değeri	14 795	45 289 648	34 273 304	49 332 677	52 253 964
Tahmini Üretici Desteği (PSE)	3 026	13 837 147	8 490 753	16 297 285	16 723 404
<b>PSE (%)</b>	<b>16</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	<b>29</b>	<b>27</b>
<b>Üretici NPC</b>	<b>1,17</b>	<b>1,28</b>	<b>1,20</b>	<b>1,36</b>	<b>1,30</b>
<b>Tüketici NPC</b>	<b>1,21</b>	<b>1,31</b>	<b>1,22</b>	<b>1,39</b>	<b>1,31</b>
<b>TSE</b>	<b>3 352</b>	<b>15 516 637</b>	<b>11 557 261</b>	<b>17 654 479</b>	<b>17 338 171</b>
-Tüketicilerden Transferler	2 430	10 798 950	6 111 828	13 774 753	12 510 269
-Vergi Ödeyenlerden Transferler	958	4 557 355	5 502 340	3 855 363	4 374 362
-Bütçe Hasılları	-35	140 332	-56 907	24 363	453 540
<b>TSE/GDP</b>	<b>3,94</b>	<b>4,40</b>	<b>4,16</b>	<b>4,91</b>	<b>4,12</b>
GDP Deflatör 1986-88=100	100	240 008	203 972	249 888	266 165

**Kaynak:** OECD, (2005), Agricultural Policies in OECD Countries, PSE/CSE database, 2005

p:Tahmini

Türkiye, OTP kapsamında, fiyat ve girdi teşviklerini Direkt Gelir Destek yöntemine çevirmek için çalışmalarını sürdürmesine rağmen, hâlen istenilen düzeye ulaşamamıştır. Çünkü, Türkiye'de, hâlâ ağırlıklı olarak fiyat ve girdi destekleri uygulamaktadır. Yine, yapılan

direk gelir desteklemeleri hektar başına sabit oranlarla yapıldığından, küçük çiftçiler bu desteklemelerden yeterince faydalanamamakta, teşviklerin büyük bir kısmı büyük çiftçilere gitmektedir.

OTP çerçevesinde, Türkiye ile AB'nin tarım politikaları karşılaştırıldığında ise yapısal birçok farklılık görülmektedir. Bunların başında da demografik farklılıklar gelmektedir. Türkiye'de nüfusun %32,7'si tarım sektöründe faaliyet gösterirken, bu oran AB'de %5,2 düzeyindedir. Türkiye ile AB arasındaki diğer temel farklılık ise, fiyat ve piyasa mekanizmaları alanında yaşanan büyük farklılıklardır. Türkiye'nin tarımsal destek sistemi olarak daha çok dağıtık yapılı ve yüksek maliyetli fiyat desteği kullandığı, AB'nin ise doğrudan ödeme yöntemini kullandığı görülmektedir. Türkiye, 26 Nisan 2000 tarihi itibarıyla, dört pilot bölgede doğrudan gelir desteği uygulamasına başlamıştır. Fakat, AB bütçe gelirlerinin yarısını nüfusunun %5,4'ünü oluşturan çiftçilerine aktarırken, Türkiye bütçe gelirlerinin ancak %4'ünü nüfusunun %32,7'sini oluşturan tarım sektörüne aktarabilmektedir. Aynı zamanda, AB destek mekanizmalarını, ürünlerin kalitesi ve bölgenin gelişmişlik düzeyine göre ayarlayabilirken, Türkiye'de söz konusu unsurlar dikkate alınmamaktadır. Yine, Türkiye'deki üretici örgütleri yapılanmasının AB'deki kadar güçlü olmadığı görülmektedir. Bunun yanı sıra, AB'nin kapsamlı kırsal kalkınma çalışmalarına karşılık, Türkiye'de devlet tarafından uygulanan kırsal kalkınmaya yönelik eğitim faaliyetleri ve yayınlar dışında, doğrudan kırsal kalkınma ile ilgili yapısal politika uygulamaları yoktur.

Finansman kaynakları açısından değerlendirildiğinde ise, Türkiye'de kullanılan finansman kaynaklarının etkinlikten uzak, dağıtık yapıda fonlardan oluştuğu görülmektedir. Dolayısıyla, bu fonları tek çatı altında FEOGA benzeri bir ulusal tarım fonunda birleştirilmesi, dış kaynaklı finansman olarak ise SAPARD (Tarımsal ve Kırsal Kalkınma için Özel Eylem Planı) benzeri bir programın uygulanması gerekmektedir.

Türkiye'nin AB'ne gerçekleştirdiği tarımsal ürün ihracatını arttırabilmesi, yukarıda belirttiğimiz eksikliklerin hızla giderilmesi ile mümkün olacaktır. Özellikle, Türk Tarım Sektörü'nde istihdam edilen nüfusun yüksek olması, sektörde gizli ve mevsimsel işsizliği arttırmakta ve sektörün hantal çalışmasına neden olmaktadır. Bu nedenle de, sektörün verimliliği ve gelir düzeyi arttırılamamakta ve tarımsal ürün ihracatı yeterli düzeye çıkarılamamaktadır.

Bu sorunların çözümü için ise, Türkiye'nin öncelikli olarak tarımsal nüfusunu azaltması, verimli ve kaliteli bir üretim düzeyine ulaşması gerekmektedir. Bunun için , sektörün gelir düzeyinin arttırılması, teknolojiye dayalı üretim yöntemine geçilmesi ve sektörün piyasa ihtiyaçlarına yönelik teşvik edilmesi şarttır. Bütün bu gelişmeler, ileriye dönük bir planlamayı gerektirmektedir. Bu nedenle de, Türkiye'nin tarımsal ve kırsal kalkınma amaçlı bir program hazırlayarak, bu programı etkin bir şekilde uygulaması şarttır.

## 6. SONUÇ

DTÖ, küresel ticaretin serbestleştirilmesini ve ülkeler arasında mal ve hizmet ticaretini düzenleyici müdahalelerin ve tarife engellerinin kademeli olarak kaldırılmasını hedeflemektedir. Fakat, DTÖ'nün kurulduğu yıl olan 1995'ten günümüze yaptığı icraatlara bakıldığında, ABD ve AB gibi küresel ticaretin egemen güçlerinin lehine kararlar aldığı görülmektedir. Alınan bu kararlarla, ABD ve AB kendi sektörlerini istediği gibi koruma imkanı sağlamışlardır. Bu durum, ülkelerin dış ticaret rakamlarına bakıldığında net bir şekilde anlaşıl-

maktadır. Rakamların gelişmiş ülkelerin lehine olduğu açıkça görülmektedir. DTÖ'nün gerçekleştirdiği konferanslarda, tarım sektöründe yaşanan sorunların çözümsüz kalmasının temel nedeni olarak da, gelişmiş ülkelerin bu alanda haksız rekabete yol açan korumacılık politikalarını sürdürme gayretlerinden kaynaklandığı gösterilmektedir.

DTÖ politikaları, birçok çalışmada teorik ve ampirik olarak analiz edilmiş ve bu çalışmaların birçoğunda DTÖ'nün misyon olarak üstlendiği serbest ticaret politikalarının kurumun bünyesinde bulunan ülkelere standart bir şekilde uygulamadığı tespit edilmiştir. Aynı zamanda, DTÖ'ne üye ülkelerle üye olmayan ülkelerin uyguladıkları tarife oranları, tarife benzeri engeller ve dışa açıklık dereceleri açısından önemli farklılıklar olmadığı tespit edilmiştir. Gerek OECD'nin, gerek AB'nin, gerekse de ABD'nin tarım sektörüne yönelik yüksek miktarlardaki desteklemelerinin devam ettiği görülmüştür. Dolayısıyla, DTÖ, tarım sektörünün liberalizasyonu konusunda beklenen başarıyı sağlayamamıştır.

AB ise, OTP ile ilgili reformlarında daha çok kendi pozisyonlarını güçlendirecek kararlar almıştır. OTP'nin korumacı politikaları nedeniyle, ABD başta olmak üzere, rakip birçok ülkenin eleştirilerine hedef olmuştur. Bu nedenle, AB, 1992 yılında fiyat desteği yerine Doğrudan Gelir Desteğini kullanmaya başlamıştır. Doğrudan Gelir Desteği, DTÖ açısından Yeşil Kutu içerisinde yer alan bir desteklemedir. Yani, üretimden bağımsız ve ihracat teşviki olarak kabul edilmeyen bir destekleme türü olarak ifade edilmektedir. Doğrudan Gelir Desteği ile AB hem tarım alanında meydana gelen büyük stoklama maliyetlerinden kendisini korumuş hem de DTÖ kapsamında yasaklanmış teşvik uygulamalarını minimuma indirmiştir. Fakat, AB çiftçilerine verdiği yüksek miktardaki gelir desteği nedeniyle, diğer ülkeler karşısında önemli bir rekabet avantajı ve buna bağlı olarak da haksız kazanç elde etmiştir.

AB-25 içerisinde tarımı en fazla destekleyen ülkelerin başında ise Fransa'nın geldiği ve Fransa'yı da Almanya'nın izlediği görülmektedir. 1995 yılından itibaren Almanya ve diğer Avrupa ülkeleri tarım teşviklerini bir miktar azaltırken, Fransa ve Hollanda'nın tarım desteklerini daha da arttırdığı görülmektedir. Bu gelişmeler, liberal politikaları ön plana çıkaran ve bu bağlamda tarım teşviklerinin azaltulmasını içeren AB Anayasası'nın Fransa ve Hollanda tarafından reddedilmesinin temel nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir.

Yine, AB, 4 Mayıs 2005 tarihinde, uyguladığı yüksek oranlı tarifeleri DTÖ ile müzakere ederken, tarife indiriminden dolayı ortaya çıkacak kayıplarını telafi etmek amacıyla çalışmalarını sürdürmüş ve bu kapsamda Advolarem Değer Eşitliği (AVE) uygulamasına başlamış ve DTÖ tarafından bu çalışma desteklemiştir.

Türk Tarım Sektörü, DTÖ ve AB kapsamında analiz edildiğinde ise, Türkiye'nin planlı bir tarım politikasının olmadığı açıkça görülmektedir. Türkiye, DTÖ sınıflamasında, GYÜ grubunda yer almasından dolayı bu ülkelere tanınan ayrıcalıkların tamamından faydalanma hakkına sahip olmuş; fakat, tanınan bu ayrıcalıklara rağmen Türkiye tarım sektöründe istenilen reformları zamanında gerçekleştirememiştir.

Türkiye, DTÖ'nün gerçekleştirdiği kongrelerde, özel ve hassas ürünleri GYÜ beklentileri doğrultusunda esnek ve kapsamlı olmasını ve tarifelerde minimum indirim formülünü savunan G-33 grubunda yer almıştır. DTÖ'nün 2004 yılında kabul ettiği iç destekler, pazara girişler ve ihracat teşvikleri ile ilgili kararlarda Türkiye açısından sorun oluşmadığı görülmektedir. Özellikle, Kırmızı Kutu kapsamında öngörülen %10'luk istisna dikkate alındığında Türkiye'nin verdiği teşviklerde bir indirim yapması gerekmeyecektir.

Bugün, Türk Tarım Sektörü'nün en büyük sorunlarından birisi sektörün kayıt altına alınmaması ve envanterinin oluşturulamamasıdır. En basit olarak, Türkiye'nin süt üretimi yılda 10 milyon ton olarak tahmin edilirken bu üretimin ancak 2,5 milyonu kayıt altındadır. OTP kapsamında, belgelenemeyen ürünlerin satılması mümkün olmadığından, 10 milyon ton sütün nasıl kayıt altına alınacağı belirsizdir. Bu duruma benzer olarak, Türkiye'de büyük ve küçük baş hayvan sayısı da bilinmemektedir, toprakların kadastrosu ve toprakların %65'inin mülkiyeti belirsizdir, yine istihdam ve mali kayıt dışılık sektörün diğer önemli sorunları arasında yer almaktadır.

Türk Tarım Sektörü'nde yaşanan bir başka temel sorun da verimliliğin arttırulamamasıdır. Bunun temel nedenleri olarak da, Türk Tarım Sektöründe işletme ölçeklerinin küçük olması, hayvanların sağlıklı şartlarda yetiştirilmesi, hayvan ırkının ıslah edilememesi, üreticinin bilinçsiz olması ve bundan dolayı sanayi ile tarım sektörü arasındaki bağın güçlendirilememesi, kırsal kalkınma çalışmalarının yetersiz olması ve tarımdaki teşviklerin doğru ve planlı bir şekilde kullanılmaması gösterilmektedir.

Türk Tarım Sektörü'nde yaşanan en önemli problem ise, tarım alanında çalışan nüfusun nasıl azaltılacağı konusudur. AB'de nüfusun %5'ini oluşturan tarım nüfusu Türkiye'de %32,7 oranındadır. Türkiye sahip olduğu tarım nüfusu oranına göre daha fazla tarım ürünü üretmesi ve ihraç etmesi gerekmektedir. Fakat, bütçe gelirlerinin %4'ünü alan bu nüfusun problemini yakın bir gelecekte çözmek kolay gözükmemektedir. Dolayısıyla çözümlenmeleri daha metodolojik ve bilimsel bir yaklaşımla yapmak gerekmektedir.

Tarım alanında yaşanan diğer sorun ise, Türkiye'nin tarım alanında reformlarını gerçekleştirebilmesi için yılda ortalama 11 milyar Euro tarım sektörüne aktarmak zorunda olmasıdır. Bu finansmanın nasıl sağlanacağı belli değildir. Aynı zamanda, Türkiye'nin tarım alanında kendi ihtiyaçları doğrultusunda gelecek 10 yılın projeksiyonunu oluşturması gerekmektedir. Çünkü, AB ile yapılacak müzakerelerin başarılı bir şekilde sürdürülebilmesi için, Türkiye yaşadığı sorunlarını ve çözümlenmelerini bilerek müzakere masasına oturmak zorundadır. Dolayısıyla, Türk Tarım Sektörü'nün yaşadığı kendisine has problemleri nedeniyle, Türkiye'nin OTP dışında, kendi sorunlarını çözmeye yönelik tarım politikalarını oluşturması gerekmektedir.

## KAYNAKÇA

**Anderson, K. and R. Tyers (1993)**, Implication of EU Expansion for European Agricultural Policies, Trade and Welfare, *CEPR Discussion Paper No. 829*, 15-22.

**Bagwell, K., Staiger, R., (1999)**, An economic theory of GATT, *American Economic Review* 89-1, 215-221.

**Chacholiades, M., (1990)**, *International Economics*, McGrawhill, Newyork.

**DİE (Devlet İstatistik Enstitüsü), (2004)**, Tarım İstatistikleri, <http://www.die.gov.tr/konular/tarim.htm> (erişim tarihi 24 Temmuz 2005).

- DİE, (2005)**, Ekonomik ve Finansal Veriler, <http://www.die.gov.tr/TURCAT/turcat-tr.html> (erişim tarihi 11 Ocak 2006).
- DTM (Dış Ticaret Müsteşarlığı), (2005a)**, Türkiye'nin Sektörel Dış Ticaret İstatistikleri, <http://www.dtm.gov.tr/ead/SEKTOR/Sektor.htm> (erişim tarihi 7 Ocak 2006).
- DTM, (2005b)**, Türkiye-AB Dış Ticareti, <http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/dicaret.htm> (erişim tarihi 31 Ocak 2006).
- EC (European Commission), (2004a)**, Budgetary Expenditure on the Common Agricultural Policy, [http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table\\_en/341.pdf](http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table_en/341.pdf) (erişim tarihi 6 Kasım 2005).
- EC, (2004b)**, Eurostat and Directorate-General for Agriculture, FAO and UNSO,42-45.
- EC, (2004c)**, EU Agriculture Statistics, [http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table\\_en/2012.pdf](http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table_en/2012.pdf), (erişim tarihi 8 Ekim 2005).
- EC, (2005a)**, The Common Agriculture Policy Explained, <http://europa.eu.int>, (erişim tarihi 15 Ocak 2006).
- EC, (2005b)**, Ad Valorem Equivalents, <http://europa.eu.int/agri-tarde-analysis>, (erişim tarihi 15 Şubat 2006).
- Ertürk, E., (2002)**, *Uluslararası İktisadî Birleşmeler*, Vipaş Yayını, Bursa.
- EUROSTAT, (2004a)**, Farm Accountancy Data Network, <http://europa.eu.int/comm/enlargement/index.htm>, (erişim tarihi 7 Ekim 2005).
- EUROSTAT, (2004b)**, Statistical Office of the European Communities, <http://europa.eu.int/comm/enlargement/index.htm>, (erişim tarihi 10 Aralık 2005).
- FAO (Food and Agriculture Organization of United States), (2004)**, Annual Report, [http://www.fao.org/waicent/portal/statistics\\_en.asp](http://www.fao.org/waicent/portal/statistics_en.asp), (erişim tarihi 08 Ocak 2006)
- Greenaway, D., Morgan, W., Wright, P., (2002)**, Trade liberalisation and growth in Developing Countries, *Journal of Development Economics*, 67, 229- 244.
- Karluk, S., R., (2005)**, *Türkiye Ekonomisi*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Kozanoğlu, H. (2005)**, World Trade and Cancun Summit, *Journal of Marmara University Institute of Social Science*, Sayı:23, Cilt:6, 191-96



- Krueger, A.O., (1998),** *Introduction. In: The WTO as an International Organization.* University Press, Chicago.
- OECD, (2005),** Agricultural Policies in OECD Countries, PSE/CSE, [http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table\\_en/341.pdf](http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2004/table_en/341.pdf) (erişim tarihi 22 Ocak 2006).
- Papageorgiou, D., Choksi, A.M., Michaely, M., (1990).** *Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries: the Lessons of Experience* World Bank, Washington.
- Sachs, J.D., Warner, A., (1995),** “Economic Reform and the Process of Global Integration” **Brookings Papers on Economic Activity** 1, 1, 86
- Seyitoğlu, H., (2003),** *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama*, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- TKB (Tarım ve Köyişleri Bakanlığı), (2005a),** Hong Kong VI. Bakanlar Konferansı Tarım Müzakerelerinin Genel Değerlendirmesi, [http://www.tarim.gov.tr/sanal\\_kutuphane2/dto/dto\\_honkong\\_m.imir](http://www.tarim.gov.tr/sanal_kutuphane2/dto/dto_honkong_m.imir), (erişim tarihi 2 Şubat 2006).
- TKB, (2005b), Tarım Stratejisi (2006-2010),**  
[http://www.tarim.gov.tr/arayuz/9/icerik.asp?efl=sanal\\_kutuphane/sanal\\_kutuphane.htm&curdir=\sanal\\_kutuphane&fl=../sanal\\_kutuphane2/TarimStratejisi/tarimsstratejisi\\_2006\\_2010belgesi.htm](http://www.tarim.gov.tr/arayuz/9/icerik.asp?efl=sanal_kutuphane/sanal_kutuphane.htm&curdir=\sanal_kutuphane&fl=../sanal_kutuphane2/TarimStratejisi/tarimsstratejisi_2006_2010belgesi.htm), (erişim tarihi 5 Şubat 2006).
- WTO (World Trade Organization), (2002),** The WTO is ‘rules-based’; its rules are negotiated agreements,  
[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/utw\\_chap2\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/utw_chap2_e.pdf) (erişim tarihi 12 Ağustos 2005)
- WTO, (2003),** Exports and Import of Agricultural Products of Selected Economies,  
[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2004\\_e/its04\\_bysector\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2004_e/its04_bysector_e.htm), (erişim tarihi 12 Eylül 2005).
- WTO, (2004),** Doha Work Programme, WT/L/579, 3-5.

EK 1. AB Ülkelerinin Temel Tarım Sektörü Göstergeleri (2003)

Ülkeler	Kullanılan Tarım Alanı (1000 ha)	Tarım, Orman, Avçılık ve Balık Sektöründe İstihdam		Temel Fiyatlarla Brüt Katma Değer (GVA) (Milyon Euro)	GDP İçerisinde Tarımın Payı (GVA/GDP) (%)	Toplam Brüt Sabit Sermaye İçerisinde Tarımın Payı (%)	AB'nin Gıda ve Tarım Ürünleri Ticareti <sup>1)</sup>			Gıda Fiyatlarının Trendi <sup>2)</sup> (%)	Gıda, İçecek, Tütün Harcamalarının Toplam Hanehalkı Tüketim Harcamaları İçerisindeki Payı (%)
		Sayı (1000 Kişi)	Topl. İstihdam İçerisindeki Payı (%)				Tüm İthal Malları İçerisinde Gıda ve Tarım Ürünlerinin Payı (%)	Tüm İhraç Malları İçerisinde Gıda ve Tarım Ürünlerinin Payı (%)	Gıda ve Tarım Sekt. Dış Ticaret Dengesi (Milyon Euro)		
<b>E-25</b>	<b>163 479</b>	<b>10 082</b>	<b>5,2</b>	<b>157 560</b>	<b>1,6</b>	-	<b>6,4</b>	<b>6,5</b>	<b>-2 159</b>	<b>1,7</b>	<b>16,9</b>
- Belçika	1 392	70	1,7	2 860	1,0	1,2	8,9	9,3	2 576	2,0	17,3
- Çek Cumhuriyeti	3 674	212	4,5	866	1,1	1,5	5,6	3,6	-988	-2,1	26,1
- Danimarka	2 641	89	3,3	2 997	1,6	3,2	10,7	17,6	4918	2,0	16,7
- Almanya	17 008	871	2,4	15 704	0,7	1,4	8,3	4,9	-11 285	-0,1	16,1
- İspanya	25 270	934	5,6	26 971	3,6	1,7	8,3	14,6	4752	4,1	19,0
- Fransa	29 430	1 042	4,3	30 604	2,0	3,1	8,1	11,4	11 060	2,3	17,9
- İrlanda	4 370	113	6,4	2 598	1,9	-	8,8	12,5	6 105	1,4	14,6
- İtalya	15 097	1 040	4,7	29 092	2,2	4,0	9,4	7,2	-5 681	3,3	17,1
- Letonya	1 582	146	14,6	211	2,1	-	12,3	7,3	-383	2,8	31,7
- Litvanya	2 531	276	18,7	421	2,6	6,0	7,9	10,2	-44	-3,7	36,1
- Lüksemburg	128	5	2,4	124	0,5	1,4	9,5	5,7	-689	1,9	21,2
- Hollanda	1 924	218	2,7	9 165	2,0	3,6	11,4	17,7	19 689	1,4	14,3
- Polonya	16 136	2 485	18,2	4 209	2,3	1,7	6,0	8,1	202	-1,2	26,5
- Portekiz	3 745	657	12,8	3 296	2,5	2,4	11,2	6,7	-2 777	2,3	22,6
- İngiltere	16 532	356	1,2	11 267	0,7	1,2	9,2	5,9	-16 086	1,4	13,3
<b>E-15</b>	<b>130 004</b>	<b>6 487</b>	<b>4,0</b>	<b>148 491</b>	<b>1,6</b>	-	<b>6,2</b>	<b>6,2</b>	<b>-493</b>	<b>2,0</b>	<b>16,4</b>
- Türkiye	26 585	7 466	32,7	-	13,4	-	6,1	10,3	641	-	-
- Hırvatistan	2 139	-	-	-	-	-	8,5	10,6	-576	-	-
- Bulgaristan	5 326	320	11,1	1 532	8,7	-	6,3	10,8	115	-1,0	-
- Romanya	14 819	3 530	37,7	5 653	11,2	4,4	7,5	3,3	-1 072	14,7	-

**Kaynak:** European Commission, (Eurostat and Directorate-General for Agriculture), FAO and UNSO.

- 1 Üye Ülkeler için iç-dış ticaret, AB-15 için dış ticaret
- 2 Bir önceki yıla göre değişimi

---

## GATT ve Dünya Ticaret Örgütü Kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele Uygulamalarına İlişkin Gelişmeler ve Yeni Yaklaşımlar

### Developments and New Approaches Concerning the Special and Differential Treatment Within GATT and World Trade Organization

Yard. Doç. Dr. Elif UÇKAN DAĞDEMİR\*

**Öz:** Bu çalışma; gelişmekte olan ülkelerin çok taraflı ticaret sisteminden elde ettikleri faydayı arttırmak amacıyla geliştirilmiş olan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının etkinliğini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde, GATT ve Dünya Ticaret Örgütü kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamaları incelenmiş ve uygulamalara ilişkin sorunlar belirlenmiştir. İkinci bölümde, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına ilişkin yeni yaklaşımlar ele alınmıştır. Son bölümde ise Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının mevcut durumu ortaya konmuş; gelişmekte olan ülkelerin kalkınma süreçlerini destekleyebileceği ve Dünya Ticaret Örgütü'nün gelişme dinamiği ile uyumlu olabileceği düşünülen yeni yaklaşımlara ilişkin bir genel değerlendirme yapılmıştır.

**Anahtar sözcükler:** Özel ve Lehte Muamele, GATT, Dünya Ticaret Örgütü, Dünya Ticaret Örgütü ve gelişmekte olan ülkeler, gelişmekte olan ülkeler ve ticaret.

**Abstract:** This paper aims to evaluate the efficiency of the Special and Differential Treatment which has been developed for increasing the benefits of the multilateral trade system for the developing countries. In the first part of the paper, the Special and Differential Treatment within GATT and World Trade Organization were examined and the problems concerning them were determined. In the second part, new approaches to the Special and Differential Treatment were discussed. In the last part, current situation of the Special and Differential Treatment was defined; a general assessment was made on the new approaches to the Special and Differential Treatment which are considered to support the development processes of developing countries and be compatible with the development dynamics of World Trade Organization.

**Key words:** Special and Differential Treatment, GATT, World Trade Organization, World Trade Organization and developing countries, developing countries and trade.

---

\* Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Yunusemre Kampüsü, 26470, ESKİŞEHİR Tel: 0222 3350580 - 3377. E-mail: euckan@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Çok taraflı ticaret sisteminin esasları, 1944 yılında Bretton Woods Konferansı'nda kararlaştırıldığı üzere Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)<sup>1</sup> oluşturuluncaya kadar Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT) tarafından geliştirilmiştir. Günümüzde ise çok taraflı ticaret sistemi, DTÖ tarafından tanımlanmış olan kurallar çerçevesinde yürütülmektedir. DTÖ ülkeleri homojen ekonomik gelişmişlik düzeylerine sahip olmadıkları için çok taraflı ticaret sisteminden eşit düzeyde fayda sağlayamamaktadırlar. Bu durum, DTÖ tarafından yönetilen çok taraflı ticaret sisteminin sadece gelişmiş ülkelerin ekonomik çıkarlarını gözetilen bir sistem olarak nitelendirilmesine; DTÖ'nün ise gelişmiş ülkelerin kendi ekonomik çıkarları doğrultusunda kararlar alan bir kurum olarak algılanmasına neden olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin çok taraflı ticaret sisteminden elde ettikleri faydayı arttırabilmek ve sistemle ilgili eleştirileri azaltabilmek amacıyla GATT kapsamında çeşitli Özel ve Lehte Muamele uygulamaları geliştirilmiştir. GATT kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının özünde, gelişmekte olan ülkelere tanınan iyileştirilmiş pazara giriş koşulları ile çeşitli istisnaların yer aldığı görülmektedir. Ancak çeşitli nedenlerle GATT kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamalarından beklenen fayda sağlanamamış ve bu sonuç DTÖ kapsamında yeni arayışları beraberinde getirmiştir.

1980'lerden itibaren gelişmekte olan ülkelerin dışı açık ekonomi politikaları izlemeye başlamaları ve çok taraflı ticaretin yarattığı çeşitli fırsatlar, DTÖ kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamalarında başvuru araçların ve izlenen yöntemlerin değişmesine neden olmuştur. DTÖ kapsamında geliştirilen yeni Özel ve Lehte Muamele uygulamaları, gelişmekte olan ülkelerin çok taraflı ticaret sistemine uyum sağlamalarını kolaylaştıracak ve onları sisteme dahil edecek düzenlemeler içermektedir.

Özel ve Lehte Muamele uygulamalarındaki yeni düzenlemelere rağmen, mevcut uygulamaların gelişmekte olan ülkelerin çok taraflı ticaret sisteminden elde ettikleri faydayı arttırma konusunda yetersiz kaldığı iddia edilmektedir. DTÖ, bu iddialar ve eleştiriler doğrultusunda Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının etkinliğini arttırmaya yönelik yeni arayışlar içindedir. Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının yeniden tanımlanmasına ilişkin çalışmalar, 2001 yılında başlatılmış olan DTÖ Doha Kalkınma Turu<sup>2</sup> kapsamında sürdürülmektedir.

1 DTÖ, Uruguay Ticaret Turu (1986-1994) sonucunda imzalanan DTÖ Kuruluş Anlaşması (Marakeş Anlaşması)'nın 1 Ocak 1995 tarihinde yürürlüğe girmesiyle oluşturulmuştur. 1947 yılından itibaren mal ticaretinin serbestleştirilmesi çalışmalarını üstlenmiş olan GATT ve diğer çok taraflı mal ticareti anlaşmaları, GATS (Hizmet Ticareti Genel Anlaşması) ile Ekleri ve TRIPS (Ticarette Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması), Çok Taraflı Ticaret Anlaşmaları olarak adlandırılmakta ve DTÖ Kuruluş Anlaşması'nın 1. Eki'ni oluşturmaktadırlar. Anlaşma'nın 2. Eki'nde, Anlaşmazlıkların Çözümlemesi Konusundaki Kural ve Yöntemleri belirleyen Mutabakat Metni; 3. Eki'nde, Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması; 4. Eki'nde ise Çoklu Ticaret Anlaşmaları yer almaktadır. DTÖ Kuruluş Anlaşması kapsamındaki Anlaşmalar kısaca DTÖ Anlaşmaları olarak adlandırılmaktadır. DTÖ Kuruluş Anlaşması'na ekli yaklaşık 60 kadar anlaşma, bildirim, karar ve mutabakat metni biçiminde yasal metin mevcuttur (Karluk, 2002, s.159-161)

2 Kasım 2001'de Katar'ın başkenti Doha'da başlatılan ve Aralık 2006'da tamamlanması planlanan DTÖ Doha Kalkınma Turu, DTÖ oluşturulduktan sonra başlatılan ve halen süren ilk Ticaret Turu'dur. DTÖ üyesi ülkeler, uluslararası ticaretin ekonomik kalkınma ve yoksullukla mücadelede önemli bir rolü olduğu düşüncesiyle yeni Ticaret Turu'na Doha Kalkınma Turu adını vermişlerdir. Doha Kalkınma Turu'nun gündeminde, tarım ve hizmetler sektöründe ticaretin serbestleştirilmesi, *Singapur Konuları* olarak adlandırılan yatırım, ticaret politikası, kamu alımlarında şeffaflık ve ticaretin kolaylaştırılması ile gelişmekte olan ülkelere yönelik Özel ve Lehte Muamele uygulamaları yer almaktadır.

## 2. GATT ve DTÖ KAPSAMINDAKİ ÖZEL VE LEHTE MUAMELE UYGULAMALARI

Özel ve Lehte Muamele terimi, gelişmekte olan ülkelerin büyüme ve kalkınma süreçlerinde ticaret kurallarının rolüne ilişkin tartışmaların bir ürünüdür (Prebisch, 1962). Özel ve Lehte Muamele, gelişmiş ülkeler tarafından gelişmekte olan ülkelere tanınan haklar ve imtiyazlar olarak tanımlanabilir. Hakların ve imtiyazların Özel ve Lehte Muamele kapsamında değerlendirilebilmeleri için sadece gelişmekte olan ülkelere tanınmış olmaları gerekmektedir. Özel ve Lehte Muamele DTÖ tarafından geliştirilen yeni bir uygulama olmayıp, GATT'ın oluşumundan itibaren uygulanmakta olan kapsamlı bir düzenlemedir.

GATT ve DTÖ kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamaları, 1960'lı yıllarda UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı) Genel Sekreterliği görevi yapmış olan Arjantin'li iktisatçı Prebisch'in *Kalkınma İçin Yeni Bir Ticaret Politikasına Doğru* (Prebisch, 1964) isimli raporundaki görüşlerine dayanmaktadır. Prebisch'e göre; üretim yapıları tarımsal üretime dayanan gelişmekte olan ülkeler, ihracatları ithalatlarını karşılayamadığı için kronik ödemeler dengesi sorunu yaşamaktadır. Prebisch, gelişmekte olan ülkelerin sanayi ürünü ihracatlarını arttırabilmeleri için, gelişmiş ülkeler tarafından uygulanan ticari engellerin kaldırılmasının ve GATT'ın *karşılıklılık ilkesine*<sup>3</sup> dayanmaksızın, tek taraflı tavizler tanınmasının gerekliliğini vurgulamaktadır.

Prebisch'e göre; gelişmekte olan ülkeler dış talepteki dengesizlik nedeniyle ihracatlarından daha fazla ithalat yapmaktadırlar. Gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelere GATT'ın *karşılıklılık ilkesine* dayanmaksızın, tek taraflı ticari tavizler tanınmaları durumunda bu dengesizlik düzelecektir. Böylece gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarında bir artış yaşanabilecektir. Aksi bir durum, uluslararası talep nispetsizliğinden kaynaklanan ticaret dengesizliğini arttıracaktır.

Prebisch, gelişmekte olan ülkelere tek taraflı taviz uygulanmasının gerekliliğini, bu ülkelerin geçiş dönemi içinde bulunmaları ile açıklamaktadır. Prebisch, uluslararası talep dengesizliğinin sürekli olmayacağını; sanayileşme ve sanayi malı ihracatındaki artışlar ile üretimin yapısında meydana gelecek değişikliklerin, bu dengesizliği ortadan kaldıracığını savunmaktadır. Prebisch'e göre; ancak bu dengesizlik ortadan kalktıktan sonra, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında, ticari tavizler konusunda GATT'ın *karşılıklılık ilkesi* uygulanmalıdır (Prebisch, 1964).

---

<sup>3</sup> *Karşılıklılık ilkesi*, GATT'a taraf olan ülkenin diğer bir GATT ülkesine veya ülkelerine tanıdığı ticari tavizler karşılığında ilgili ülke veya ülkelere benzer ticari tavizler elde etmesi olarak açıklanabilir. *Karşılıklılık ilkesi* uyarınca ülkelerin ticaret politikalarında benzer değişiklikleri gerçekleştirecekleri ve ilgili değişikliklerin ülkelerin ticaret hacimlerinde artışlara neden olacağı varsayılmaktadır (Staiger, 1999).

## 2. 1. GATT Kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele Uygulamaları

GATT'ın ilk yıllarında Anlaşmaya taraf olan ülkelerin yaklaşık yarısı geliştirmekte olan ülkelerden oluşmuş olmasına rağmen, GATT kapsamında bu ülkelere yönelik ayrıcalıklı düzenlemelere yer verilmemiştir. GATT'ın ilk yıllarında gelişmiş ülkeler ile geliştirmekte olan ülkelere eşit şekilde davranılmış; GATT'ın doğurduğu yükümlülükler eşitlik esasına uygun bir şekilde üstlenilmiştir.

GATT 1948 yılında mevcut Anlaşmada, ülkelerin sanayi ve tarım sektörlerinde ekonomik kalkınmayı ve yeniden yapılanmayı destekleme amaçlı koruyucu önlem uygulamalarına olanak tanıyan bir değişikliğe gitmiştir (Pangestu, 2000, s.1286). Ancak ilgili değişiklik, geliştirmekte olan ülkelerin yanısıra gelişmiş ülkelerin de koruyucu düzenleme yapabilmelerine olanak tanıdığı için Özel ve Lehte Muamele olarak değerlendirilmemektedir.

### 2.1.1. Özel ve Lehte Muamele Uygulaması Girişimleri

GATT kapsamında geliştirmekte olan ülkelere yönelik ilk Özel ve Lehte Muamele girişimi, 1955 yılında geliştirmekte olan ülkelerin bazı GATT yükümlülüklerinden istisna edilmeleri ile ilgili düzenlemedir. Sözkonusu düzenleme, geliştirmekte olan ülkelerin bazı yerli sanayileri teşvik etmek amacıyla tarife indirim yükümlülükleri üzerinde değişiklik yapabilmelerine (Madde XVIII[A]), ödemeler dengesi sorunuyla karşılaştıklarında dış ticareti kısıtlayıcı önlemler alabilmelerine (Madde XVIII[B]) ve yeni gelişen sanayileri korumak üzere GATT'la uyumlu olmayan diğer kısıtlamaları uygulayabilmelerine (Madde XVIII[C]) olanak tanımıştır. Geliştirmekte olan ülkelerin sanayi ürünleri ihracatında teşvik uygulamalarına ve tarifeleri ekonomik kalkınma amacına hizmet edecek şekilde esnek kullanmalarına olanak sağlayan düzenlemeler, GATT'ın aynı dönemde geliştirmiş olduğu diğer Özel ve Lehte Muamele girişimleridir (Pangestu, 2000, s.1287-1288).

Yukarıda sözü edilen ilk Özel ve Lehte Muamele düzenlemelerinden sonra geliştirmekte olan ülkeler, özellikle pazara giriş koşullarının iyileştirilmesi için baskı oluşturmaya başlamışlardır. Baskılar üzerine GATT, gelişmiş ülkeler ile geliştirmekte olan ülkeler arasındaki ticareti incelemek üzere bir uzmanlar grubu oluşturmuştur. Komite III adı verilen uzmanlar grubu, gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere gerçekleştirdikleri ithalata uyguladıkları engellerin ve kısıtlamaların, ilgili ülkeler için önemli ticaret sorunları yarattığını tespit etmiştir. Çalışmalar 1964 yılında, Kennedy Ticaret Turu'nun sonunda GATT'a Ticaret ve Kalkınma başlıklı yeni bir bölüm eklenmesi ile sonuçlanmıştır (Srinivasan, 1999, s.1050-1051).

---

4 GATT kapsamında geliştirmekte olan ülke tanımına rastlanmamaktadır. Aynı şekilde DTÖ de geliştirmekte olan ülke terimini tanımlamamakta; ancak düşük yaşam standardı sağlayabilen ve kalkınma sürecinin ilk evrelerinde bulunan bir ülkeyi, geliştirmekte olan ülke olarak kabul etmektedir. Geliştirmekte olan ülkeler tanımlamasında ve sınıflamasında başvurulan herhangi bir DTÖ kriteri bulunmamaktadır. Uygulamada, ülkenin kendini geliştirmekte olan ülke olarak tanımlaması, geliştirmekte olan ülke olarak kabul edilmesi için yeterli olmaktadır. DTÖ az gelişmiş ülke tanımlamasında ise Birleşmiş Milletler (BM) tanımlamasını esas almaktadır. BM tanımlamasına göre günümüzde 50 ülke az gelişmiş ülke statüsüne sahiptir; 50 az gelişmiş ülkenin 32'si ise DTÖ üyesi olup, 8 az gelişmiş ülke de üye olma sürecindedir. DTÖ'nün 2005 yılı itibarıyla 149 olan üye ülke sayısının yaklaşık üçte ikisini geliştirmekte olan ülkeler oluşturmaktadır (WTO, Erişim tarihi: 7.12.2005).

GATT'a 1964 yılında eklenen Ticaret ve Kalkınma Bölümü ile üç yeni Özel ve Lehte Muamele düzenlemesi yapılmıştır. İlgili düzenlemelerle gelişmekte olan ülkeler için ihracat önceliğine sahip olan ürünlere, *karşılıklılık ilkesine* dayanmaksızın tercihli pazara giriş koşulları öngörülmüş; korumacılığın azaltılmasının gelişmekte olan ülkeler açısından önemi vurgulanmış ve uluslararası anlaşmalar yoluyla gelişmekte olan ülkeler için pazara giriş koşullarının iyileştirilmesi hedeflenmiştir. Ancak ilgili düzenlemelerde öngörülen hususlar Kennedy Ticaret Turu'nda uygulamaya geçirilememiştir (Pangestu, 2000, s.1288).

### **2.1.2. Genel Bir Özel ve Lehte Muamele Uygulaması: Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi**

1960'lı yıllara ait en güçlü Özel ve Lehte Muamele girişimi, UNCTAD çatısı altında geliştirilmiş olan Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (Generalised System of Preferences-GSP)'dir. GSP, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere gerçekleştirdikleri ithalata uyguladıkları tarife oranlarını azalttıkları veya sıfırladıkları; diğer ülkelere ise *MFN (Most Favored Nation - En Çok Kayrılan Ülke ) ilkesi*<sup>5</sup>ni uygulamayı sürdürdükleri, *karşılıklılık ilkesinin* uygulanmadığı bir tercihli tarife oranları sistemidir. GATT, 1971 yılından başlamak üzere, 10 yıllık bir süre için GSP uygulamasına izin vermiştir. Ancak 10 yılın sonunda gelişmiş ülkeler tarafından uygulanan GSP rejimlerinin uzatılmasına karar verilmiştir. GATT gelişmiş ülkelere, tüm gelişmekte olan ülkeleri kapsayacak şekilde olması koşuluyla, kendi GSP uygulamalarını belirleme ve yönetme olanağı tanımıştır (Santos, Farias, Cunha, 2005, s.649-650).

GATT'ın GSP uygulamalarına onay vermesiyle birlikte, aralarında Avrupa Topluluğu (AT) ülkeleri, ABD, Kanada, Japonya gibi ülkelerin de olduğu yaklaşık 20 gelişmiş ülke GSP uygulamasına geçmiştir<sup>6</sup>. İlk GSP uygulamaları, 1971 yılında AT ülkeleri<sup>7</sup> Japonya ve Norveç tarafından başlatılmıştır. Bu ülkeleri 1972 yılında İngiltere, Danimarka, Finlandiya, İrlanda, Yeni Zelanda, İsveç, İsviçre, Avusturya; 1976 yılında ise ABD izlemiştir.

GSP uygulamasının gelişmekte olan ülkelerin ticaretlerini arttırmadaki rolü tartışmalıdır. Murrey, GSP uygulamasının ilk yıllarında yaptığı çalışmada, gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarının yaklaşık %61'inin MFN kapsamında gümrük vergisiz uygulamaya tabi olduğunu, gümrük vergisine tabi ihraç ürünlerinin sadece %4'ünün GSP kapsamına alındığını ortaya koymuştur. Murrey bu durumu, gelişmekte olan ülkelerin toplam ihracatları içinde büyük oranlara sahip olan tarım ve tekstil ürünlerinin GSP kapsamına alınmış olması ile açıklamaktadır (Murrey, 1973, s.449-451).

---

<sup>5</sup> *MFN ilkesi*, GATT'ın temel ilkelerinden biri olan Dış Ticarete Ayrımcılık Yapılmaması ilkesinin iki temel unsurundan biridir. Söz konusu ilkenin diğer unsuru, Ulusal Muamele ilkesidir. *MFN ilkesi*, farklı ülkelerde üretilmiş aynı veya benzer ürünlerin eşit ticaret kurallarına veya işlemlerine tabi tutulması gereğini ifade etmektedir. *MFN ilkesi*, ülkelerin farklı tarife ve diğer benzeri ticari koruma uygulamalarıyla ticaret partnerleri arasında ayrımcılık yapmalarına engel olmak için benimsenmiştir. *Ulusal Muamele ilkesi* ise ithalatçı ülke pazarında yerli mallar ile ithal mallar arasında bir ayrımcılık yapılmaması gereğini ifade etmektedir.

<sup>6</sup> Gelişmiş ülkelerin uygulamakta oldukları GSP rejimlerine ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. (Onguglo, 1999).

<sup>7</sup> Günümüzde, AB tarafından uygulanan GSP rejimi, en geniş tavizler içeren GSP rejimi olma özelliğini korumaktadır (Karluk, 2005, s.341-346)

Baldwin ve Murrey'e göre; GSP uygulamasının tüm gelişmekte olan ülkeleri kapsamaması, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere gerçekleştirdikleri ithalata kota uygulayabilmeleri ve gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ürünlerin GSP kapsamı dışında tutulması eğilimi, GSP düzenlemelerinin etkinliğini azaltmaktadır. Bu nedenle Baldwin ve Murrey; GSP kapsamında tercihli tarife uygulaması yerine, GATT kapsamında MFN tarifelerini aşamalı olarak azaltmanın, gelişmekte olan ülkelerin elde edecekleri faydayı artıracağını savunmaktadır (Baldwin ve Murrey, 1977, s.34-44).

Brown, gelişmekte olan ülkelere tanınan tercihli ticaret düzenlemelerini değerlendirdiği çalışmada; ilgili düzenlemelerin çeşitli kısıtlarla sınırlandırıldığına dikkati çekmektedir. Brown, AT'nun metalleri, tarım ve tekstil ürünlerini GSP kapsamına almadığını; GSP kapsamındaki bazı ürünlere de kota veya tarife kontenjanı uyguladığını belirtmektedir. Brown, söz edilen kısıtlamaların AT ile sınırlı olmadığını, bunlara benzer kısıtlamalara ABD, Japonya gibi diğer GSP uygulayan ülkelerin de başvurduğunu eklemektedir. Brown; 1982 yılında ABD'nin toplam 243.9 milyar dolarlık ithalatının, 78.3 milyar dolarlık (%32'lik) kısmını GSP ülkelerinden gerçekleştirdiğini ortaya koymakta; GSP kapsamında gümrüksüz gerçekleştirdiği ithalatın ise 8.4 milyar dolara (toplam ithalatın %3.4'üne) karşılık geldiğine dikkat çekmektedir. (Brown, 1988, s.347-348).

Özden ve Reinhardt ise en eski ve kalıcı Özel ve Lehte Muamele uygulaması olan GSP ile gelişmekte olan ülkelerin ticaret politikaları arasındaki ilişkiyi incelemiş; GSP uygulamasının, varsayılanın aksine, gelişmekte olan ülkelerin ticaret hacimlerini artırıcı bir etki yaratmadığı sonucuna ulaşmıştır. Özden ve Reinhardt, ABD'nin GSP uygulamasından çıkarılan gelişmekte olan ülkelerin, daha düşük tarife oranları benimseyerek daha liberal ticaret politikaları izlemeye başladıklarını tespit etmiştir. Özden ve Reinhardt'a göre; GSP uygulamaları gelişmekte olan ülkelerin liberalizasyon süreçlerini geciktirmektedir (Özden ve Reinhardt, 2005, s.2).

### 2.1.3. Kalıcı Özel ve Lehte Muamele Uygulamaları

Özel ve Lehte Muamele'nin kalıcı bir GATT düzenlemesi halini alması, 1979 yılında sona eren Tokyo Ticaret Turu'nda, *Farklı ve Lehte Muamele, Karşılıklılık ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Daha Fazla Katılımı* başlıklı *Yetki Hükümü* (Enabling Clause)'nin benimsenmesi ile mümkün olmuştur. *Yetki Hükümü*, gelişmekte olan ülkelere uygulanacak olan Özel ve Lehte Muamele'yi dört başlık altında toplamıştır. İlgili başlıklar; gelişmekte olan ülke ürünlerinin gelişmiş ülke pazarlarına karşılıklılık ve ayrımcılık yapılmaması esaslarına bağlı kalmadan tercihli girişi, tarife dışı engellerin kullanımına ilişkin lehte muamele, gelişmekte olan ülkeler arasındaki tercihli rejim uygulamalarına tolerans gösterilmesi ve az gelişmiş ülkeler için Özel ve Lehte Muamele'dir (Pangestu, 2000, s.1288-1289). *Yetki Hükümü* ile ilk kez, gelişmekte olan ülke ile az gelişmiş ülke ayrımı yapılmış; o güne kadar gelişmekte olan ülkelerle birlikte değerlendirilmiş olan az gelişmiş ülkeler için ayrı Özel ve Lehte Muamele uygulamaları geliştirilmesi planlanmıştır.

*Yetki Hükümü*, var olan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarını genişletmemiş; GATT'in oluşumundan itibaren geliştirilmiş olan Özel ve Lehte Muamele düzenlemelerini yasal zeminde buluşturmuştur. *Yetki Hükümü* tarafından geliştirilmiş olan yenilikler, GSP'nin 10 yıl için tanımlanmış olduğu tercihli tarife oranlarının kalıcı hale getirilmesi ile az gelişmiş ülkeler için ayrı Özel ve Lehte Muamele uygulamaları geliştirilmesi kararıdır.



*Yetki Hükmü* ile geliştirmekte olan ülkelerin belirli bir ekonomik gelişmişlik düzeyine ulaştıklarında Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının sona erdirilmesi karara bağlanmıştır. Ancak geliştirmekte olan ülke statüsüne sahip olma kriterleri tanımlanmamış olduğu için, Özel ve Lehte Muamele'ye tabi olacak ülkeler, ürünler ve uygulamalar ile ilgili kararlar gelişmiş ülkelerin tercihlerine göre belirlenmiştir (Hoekman ve Özden, 2005, s.6-7).

Yukarıdaki incelemelerden, GATT kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının temelde iki araçla düzenlenmiş olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu araçlardan ilki, pazara giriş koşullarının iyileştirilmesi; diğeri ise politika belirleyebilme yetkisidir. Pazara giriş koşulları, GSP uygulaması ile iyileştirilmeye çalışılmıştır. Politika belirleyebilme yetkisi ise geliştirmekte olan ülkelerin, ödemeler dengesi sorunlarıyla karşılaştıklarında veya yeni kurulan yerli sanayileri desteklemek amacıyla, tarife dışı engeller gibi korumacı önlemlere ve/veya teşviklere başvurabilmelerine olanak tanımıştır.

Sonuç olarak; GATT sürecinde geliştirilmiş olan Özel ve Lehte Muamele uygulamaları, geliştirmekte olan ülkelerin büyük bir çoğunluğunun II. Dünya Savaşı yıllarından 1980'li yılların başlarına kadar uygulamış oldukları ithal ikameci ve yerli sanayi-i korumaya yönelik ekonomi politikalarının karakteristik özelliklerini yansıtmaktadır. Geliştirmekte olan ülkelerin 1980'li yıllardan itibaren ekonomi politikalarında başlayan değişimler, DTÖ kapsamında Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının da değişmesine neden olmuştur.

## **2.2. DTÖ Kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele Uygulamaları**

1970'li yılların sonlarından itibaren çoğu geliştirmekte olan ülkenin ihracata dayalı sanayileşme politikası yürütmeye başlamasıyla birlikte dış ticaretin serbestleştirilmesi çalışmalarının hız kazanması, ilgili ülkelerin çok taraflı ticaret sisteminden beklentilerinin ve Özel ve Lehte Muamele algılamalarının da değişmesine neden olmuştur.

İhracata dayalı sanayileşme politikası yürütmeye başlayan ülkelerin yanı sıra, ithal ikameci ekonomi politikaları yürütmeyi sürdüren ülkelerin varlığı, geliştirmekte olan ülkeler arasında çok taraflı ticaret sistemi ile Özel ve Lehte Muamele konularında görüş ayrılıklarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Geliştirmekte olan ülkeler arasındaki görüş ayrılıkları, 1986 yılında başlayan Uruguay Ticaret Turu'nda belirginleşmeye başlamıştır. Önceki Ticaret Turları'nda birlikte, bir blok olarak hareket etmiş ve tavizler talep etmiş olan geliştirmekte olan ülkeler, Uruguay Ticaret Turu'nda bu birlikteliği sürdürmemişlerdir (Pangestu, 2000, s.1290).

Geliştirmekte olan ülkeler arasında yukarıda sözü edilen farklılaşmalara rağmen, Özel ve Lehte Muamele araçlarının ve yöntemlerinin değiştirilmesi konusunda görüş birliği sağlanmıştır. GSP uygulamasına rağmen, geliştirmekte olan ülke ürünlerinin gelişmiş ülke pazarlarına girişte karşılaştıkları zorluklar, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının yeniden düzenlenmesi ihtiyacını doğurmuştur.

### **2.2.1. Özel ve Lehte Muamele Uygulamalarında Değişim İhtiyacı**

GATT kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının en önemli kısıtı, geliştirmekte olan ülkelerin gelişmiş ülke pazarlarına girişte karşılaştıkları zorluklar olmuştur. Pazara girişte karşılaşılan zorlukların nedenleri arasında, geliştirmekte olan ülkelerin rekabetçi

ihraç ürünlerine uygulanan gönüllü ihracat kısıtlaması anlaşmaları, tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatını sınırlayan Çok Elyafıllar Düzenlemesi (Multi Fibre Arrangement-MFA) ve diğer *gri alan*<sup>8</sup> önlemleri yer almaktadır. Çeşitli Ticaret Turları sonucunda sanayi ürünlerine uygulanan tarife oranlarının düşürülmüş olması da GSP uygulamasının etkinliğini azaltan bir diğer etmen olmuştur. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerin rekabetçi ihraç ürünlerine uygulanan tarife oranlarının gelişmiş ülkelerin ihraç ürünlerine uygulanan oranlardan yüksek olması, tarife dışı önlemlerin sürmesi, işlenmiş ürünlere uygulanan tarife oranlarının işlenmemiş ürünlere göre daha yüksek olması ve tarım ürünlerinin GATT kapsamı dışında tutulması, pazara girişi zorlaştıran diğer unsurlardır (Gibbs, 1998, s.2-3; Michalopoulos, 2000, s.9).

Yukarıda nedenleri açıklanmaya çalışılan pazara giriş zorlukları, gelişmekte olan ülkeleri GATT sürecinde daha etkin rol oynamaya yöneltmiştir. Özellikle ihracata dayalı sanayileşme politikası yürüten ülkeler, bir taraftan Özel ve Lehte Muamele'nin geliştirilmesini savunurken, diğer taraftan da GATT kapsamında *karşılıklılık ilkesini* önemsemeye başlamışlardır. GATT sürecinde eşit ve etkin rol alma isteği ve *karşılıklılık ilkesine* dayanan liberalizasyon düşünceleri, Özel ve Lehte Muamele'ye yaklaşımlarda da değişikliğe neden olmuştur.

Uruguay Ticaret Turu'ndaki Özel ve Lehte Muamele müzakereleri, gelişmekte olan ülkeler tarafından pazara giriş koşullarının iyileştirilmesi ve kurallarının güçlendirilmesi zeminine indirgenmiştir. Gelişmekte olan ülkeler, GATT sürecinde gelişmiş ülke tavizleriyle şekillenmiş olan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının ülke ekonomilerine önemli katkılar sağlamadığı; aksine ülkelerin çok taraflı ticaret sisteminin yarattığı fırsatlardan yararlanmalarını zorlaştırdığı düşüncesini benimsemişlerdir. Bu düşünceden hareketle gelişmekte olan ülkeler, Uruguay Ticaret Turu gündeminde yer alan bütün görüşmelere aktif bir şekilde katılmış; Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının yeniden düzenlenmesi taleplerinin yanı sıra, ekonomileri elverdiği ölçüde bütün GATT düzenlemelerine katılma taahhütünde de bulunmuşlardır (Kessie, 2000, s.5-6).

### 2.2.2. Özel ve Lehte Muamele Uygulamalarında Değişimler

1986 yılında başlayıp, 1994 yılında DTÖ Kuruluş Anlaşması'nın imzalanmasıyla sona eren Uruguay Ticaret Turu'nda, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarındaki değişim ihtiyacı karşılanmaya çalışılmıştır. Gelişmekte olan ülkeler, ekonomik gelişmişlik düzeylerindeki ve ihraç ürünlerindeki farklılıklar nedeniyle, Uruguay Ticaret Turu kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele müzakerelerinde, daha önceki Ticaret Turları'nda olduğu gibi büyük bir koalisyon oluşturarak aynı tavizleri talep edememişlerdir.

GATT kapsamındaki düzenlemelere katılım gönüllülük esasına dayanırken, DTÖ Kuruluş Anlaşması kapsamındaki Çok Taraflı Ticaret Anlaşmaları'na tüm üye ülkelerin katılımı öngörülmüştür. Diğer bir ifadeyle, Çok Taraflı Ticaret Anlaşmaları'nın yükümlülükleri gelişmişlik düzeyleri göz önünde bulundurulmaksızın tüm üye ülkeler tarafından üstlenilmiştir.

<sup>8</sup> *Gri alan* önlemleri, yerli sanayii korumak amacıyla ithalatçı ülkenin ihracatçı ülkeyi ihracatını 'gönüllü' olarak kısıtlamaya veya pazarı çeşitli şekillerde paylaşmaya ikna etmesi sonucunda ortaya çıkan koruma önlemleridir. Günümüzde ülkelerin *gri alan* önlemleri, DTÖ Korunma Önlemleri Anlaşması ile yasaklanmıştır.

Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin DTÖ Kuruluş Anlaşması'nın 4. Eki'nde yer alan Çoklu Ticaret Anlaşmaları<sup>9</sup>'na taraf olmaları zorunlu değildir.

Özel ve Lehte Muamele uygulamaları DTÖ Kuruluş Anlaşması'nda ayrı bir hüküm olarak yer almamış, ilgili düzenlemelere DTÖ Anlaşmaları'nda yer verilmiştir. DTÖ Anlaşmaları incelendiğinde; Tarım, Tekstil ve Hazır Giyim, Ticarete Teknik Engeller, TRIMS (Ticarette İlgili Yatırım Düzenlemeleri), Gümrük Değerleme, İthalat Lisansı, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler, Korunma Önlemleri, Hizmetler ve TRIPS Anlaşmaları'nda ve Anlaşmazlıkların Halli Mekanizması'nda 155 adet ayrı Özel ve Lehte Muamele uygulaması öngörülmüş olduğu dikkati çekmektedir (Whalley, 1999, s.1081-1087).

Uruguay Ticaret Turu'nda, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının gelişmekte olan ülkeleri çok taraflı ticaret sistemine kazandıracak şekilde düzenlenmesine karar verilmiştir. Bu karar doğrultusunda geliştirilmiş olan Özel ve Lehte Muamele uygulamaları, *ticaret olanaklarını arttırıcı düzenlemeler, gelişmekte olan ülkelerin çıkarlarını gözetilen düzenlemeler, gelişmekte olan ülkelerin DTÖ yükümlülüklerini hafifletici düzenlemeler, geçiş süreleri ile ilgili düzenlemeler ve teknik destek düzenlemeleri* isimli beş ana grupta toplanmıştır (Kessie, 2000, s.7-14):

*Ticaret Olanaklarını Arttırıcı Düzenlemeler:* Bu başlık altında, gelişmekte olan ülkelerin ihracat ürünleri için tercihli pazara giriş koşulları öngörülmektedir. Tercihli pazara giriş koşulları ise GATT sürecinde başlatılan GSP uygulamasıyla ve geliştirilecek diğer tercihli rejimlerle sağlanacaktır.

*Gelişmekte Olan Ülkelerin Çıkarlarını Gözetilen Düzenlemeler:* DTÖ Anlaşmaları'nın büyük bir çoğunluğunda, gelişmiş ülkeler tarafından yapılacak olan düzenlemelerin gelişmekte olan ülkelerin ticari çıkarlarını zedelememesi öngörülmüştür. Örneğin; gelişmiş ülkelerin uygulayacağı tarife dışı engellerin, gelişmekte olan ülkelerin ticaretini kısıtlaması gerekmektedir. Gelişmiş ülkelere sorumluluk yükleyen bu düzenlemelerin DTÖ kapsamında yasal bir dayanağı yoktur; dolayısıyla uygulanabilmeleri gelişmiş ülkelerin tutumlarına bağlıdır.

*Gelişmekte Olan Ülkelerin DTÖ Yükümlülüklerini Hafifletici Düzenlemeler:* Gelişmekte olan ülkeler Uruguay Ticaret Turu'nda, daha önceki Ticaret Turları'ndan farklı olarak, DTÖ yükümlülüklerinden tümüyle muaf tutulmamış; ancak bazı istisnalar elde etmişlerdir. Örneğin; DTÖ Tarım Anlaşması uyarınca, gelişmekte olan ülkelerin gümrük tarifelerini 1995 yılından başlamak üzere 10 yıl içinde %24 oranında azaltmaları öngörülmüşken, gelişmiş ülkelerin 6 yıl içinde %36'lık tarife indirimi gerçekleştirmeleri karara bağlanmıştır. Az gelişmiş ülkeler için ise tarife indirim yükümlülüğü bulunmamaktadır. Diğer bir örnek, DTÖ Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması'dır. İlgili Anlaşma uyarınca; kişi başına düşen GSYİH'sı 1000 doların altındaki az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler için ihracat sübvansiyonu yasağı uygulanmamaktadır. İlgili Anlaşma gereğince; diğer gelişmekte olan ülkelerin 1995 yılından itibaren 8 yıl içinde ihracat sübvansiyonlarını kaldırmaları öngörülmüş; aynı konuda gelişmiş ülkelere ise 3 yıllık bir süre tanınmıştır.

---

9 Çoklu Ticaret Anlaşmaları; Sivil Uçak Ticareti Anlaşması, Kamu Alımları Anlaşması, Uluslararası Süt Ürünleri Anlaşması ve Uluslararası Sığır Eti Anlaşması'ndan oluşmaktadır.

*Geçiş Süreleri ile İlgili Düzenlemeler:* DTÖ Anlaşmaları'nın büyük bir bölümünde gelişmekte olan ülkelerin DTÖ yükümlülüklerini üstlenebilmeleri için uzun geçiş süreleri öngörülmüştür. Geçiş süreleri, DTÖ yükümlülüklerinin doğurduğu maliyetlerin<sup>10</sup> gelişmekte olan ülkeler tarafından ekonomilerine en az zarar verecek şekilde üstlenilmesi için tanınmış olan zaman dilimleridir. Yukarıda, *Gelişmekte Olan Ülkelerin DTÖ Yükümlülüklerini Hafifletici Düzenlemeler* başlığı altında verilmiş olan örnek, gelişmekte olan ülkelere tanınmış olan uzun geçiş sürelerine de bir örnek oluşturabilir. Diğer bir örnek TRIPS Anlaşması'nda mevcuttur. İlgili Anlaşma'da, gelişmiş ülkelerin DTÖ kurallarına uymaları için 1 yıllık, gelişmekte olan ülkeler için 5 yıllık ve az gelişmiş ülkeler için 11 yıllık geçiş süreleri öngörülmüştür.

*Teknik Destek Düzenlemeleri:* DTÖ Anlaşmaları'nın çoğunda, gelişmekte olan ülkelerin DTÖ yükümlülüklerini üstlenmeleri konusunda teknik destek sağlanması planlanmıştır. Fakat gelişmiş ülkeler tarafından teknik destek sağlanmamasının herhangi bir yaptırımını bulmadığı için bu konudaki inisiyatif bizzat gelişmiş ülkelere bırakılmış durumdadır.

### 2.2.3. Özel ve Lehte Muamele Uygulamalarına Yöneltilen Eleştiriler

DTÖ kapsamında geliştirilmiş olan Özel ve Lehte Muamele uygulamaları, gelişmekte olan ülkelerin ticaret potansiyellerine ve kalkınma süreçlerine yardımcı olmaktan uzak oldukları gerekçesiyle önemli eleştirilere konu olmaktadır. Eleştirilerden bazılarının incelenmesi, mevcut Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına ait sorunların ortaya konmasına ve sorunlara çözüm önerilmesine yardımcı olacaktır.

Michalopoulos, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına ait eleştirilerini üç başlık altında toplamıştır. Michalopoulos'a göre; gelişmekte olan ülkeler için geliştirilmiş olan tercihli pazara giriş koşullarının Uruguay Ticaret Turu sonrasında tarife oranlarındaki düşüşler ve bölgesel ekonomik entegrasyonların artması nedeniyle etkinliğini yitirmiş olması; teknik destek uygulamalarının yetersizliği; DTÖ Anlaşmaları'nın yükümlülüklerine uyum için öngörülmüş olan geçiş sürelerinin ülkelerin uyum kapasiteleri göz önünde bulundurulmadan belirlenmiş olması, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının en önemli sorunlarıdır (Michalopoulos, 2000, s.24-33).

Hart ve Dymond, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının bütün gelişmekte olan ülkelere tek tip düzenleme öngörüsünü eleştirmektedir. Hart ve Dymond, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının ülkelere göre değişiklik göstermesi görüşünü savunmaktadırlar. Günümüzde 149 DTÖ üyesi ülkeden yaklaşık 40'ı gelişmiş ülke, diğerleri az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke statüsündedir. Gelişmekte olan ülkeler arasında da geçiş ekonomileri, Brezilya ve Hindistan gibi büyük ekonomilere sahip olan orta gelir grubundaki ülkeler veya Kolombiya ve Tayland gibi daha küçük ekonomilere sahip olan orta gelir grubundaki ülkeler yer almaktadır. Gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelişmişlik farkları, ülkelerin Özel ve Lehte Muamele uygulamalarından beklentilerinin de aynı olmaması sonucunu doğurmaktadır. Dolayısıyla tek tip Özel ve Lehte Muamele uygulaması, her gelişmekte olan ülke için aynı faydayı ve sonucu sağlamaktan uzaktır (Hart ve Dymond, 2003, s.409).

<sup>10</sup> DTÖ yükümlülükleri düzenleme, uygulama ve uyum maliyetleri adı altında üç tür maliyet doğurabilir (Oyejide, 2002, s.507). Örneğin; tarife oranlarının düşürülmesi gibi bir yükümlülük, büyük uygulama ve uyum maliyetleri yaratabilir; ancak oranların düşürülmesinden kaynaklanan gelir kaybı, büyük bir düzenleme maliyeti ortaya çıkarabilir. Tarife oranlarındaki düşüşün yaratacağı düzenleme maliyetinin ülke ekonomisine zarar vermemesi için uygulama uzun bir zaman dilimine yayılmalıdır.

South Centre'in Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına ilişkin eleştirisi, gelişmekte olan ülkelerin DTÖ yükümlülüklerini üstlenebilmeleri için tanınmış olan geçiş sürelerine ilişkindir. South Centre'a göre; belirlenmiş olan geçiş süreleri, gelişmekte olan ülkelerin ilgili yükümlülükleri üstlenmek üzere gerçekleştirmeleri gereken kurumsal ve beşeri dönüşüm için son derece kısadır. Ayrıca bir diğer önemli sorun, geçiş süreleri boyunca öngörülen teknik desteğin yeterince sağlanamamış olmasıdır (South Centre, 1999).

Gibbs'e göre, DTÖ Anlaşmaları içinde yer alan Özel ve Lehte Muamele uygulamaları, gelişmekte olan ülkelerin ticari ve ekonomik çıkarları tam anlamıyla araştırılmadan ve görüş birliği sağlanmadan geliştirilmiştir. Bu nedenle, mevcut uygulamalar ülkelerin gereksinimlerine cevap vermekten ve kalkınma süreçlerine destek olmaktan uzaktır (Gibbs, 1998, s.4).

Whalley ise Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına ilişkin genel bir eleştiriye sahiptir. Whalley'e göre; DTÖ Anlaşmaları'nda yer alan Özel ve Lehte Muamele uygulamaları sembolik düzenlemelerin ötesine geçemeyen ve gelişmekte olan ülkelerin gereksinimleri ni karşılamaktan uzak olan öngörülerdir (Whalley, 1999, s.1072).

Yukarıdaki eleştirileri gözönüne alarak, Uruguay Ticaret Turu sonucunda yeniden yapılandırılmış olan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına ilişkin genel bir değerlendirme yapmak gerekirse; gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapıları ve gereksinimleri analiz edilmeden, tüm ülkelere tek tip düzenleme çerçevesinde geliştirilmiş olan uygulamaların etkinliğinin tartışmalı olduğu dikkati çekmektedir. Uygulamaların etkinliği artırılmak isteniyorsa, düzenlemeler mümkün olduğunca ülkeler bazında yapılmalıdır.

Dikkat çeken bir diğer husus da DTÖ yükümlülüklerinin üstlenilebilmesi için tanınmış olan geçiş sürelerinin gerçekçi ve yeterli bulunmamasıdır. Gelişmiş ülkelerin ortaya çıkacak maliyet yüklerini hafifletmek üzere sağlamayı öngördükleri teknik destek mekanizmaları gerektiği gibi işlemediği için, gelişmekte olan ülkelerin tanınmış olan geçiş süreleri içinde ilgili yükümlülükleri üstlenebilmeleri mümkün görünmemektedir. Sonuç itibarıyla; Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına ilişkin yeni yaklaşımlara ve düzenlemelere gereksinim duyulduğu açıktır.

### **3. ÖZEL VE LEHTE MUAMELE UYGULAMALARINA İLİŞKİN YENİ YAKLAŞIMLAR**

Özel ve Lehte Muamele uygulamaları, DTÖ'nün kuruluşundan itibaren gerçekleştirilmiş olan Bakanlar Konferansları'nda<sup>11</sup> daima önemli bir tartışma konusu olmuştur. Kasım 2001'de Doha Kalkınma Turu'nu başlatan Doha Bakanlar Konferansı'nda Özel ve Lehte Muamele uygulamalarındaki değişimin kaçınılmaz olduğu kabul edilmiştir. Doha Bakanlar Konferansı Deklarasyonu'nda; Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının DTÖ Anlaşmaları'nın ayrılmaz bir parçası olduğu hatırlatılarak, uygulamaların daha açık, etkili ve fonksiyonel hale getirilecek şekilde gözden geçirilmesi ve güçlendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Uygulamalar üzerindeki değişikliklerin ise 31 Mart 2003 tarihine kadar tamamlanması kararlaştırılmıştır. Özel ve Lehte Muamele uygulamalarını gözden geçirme ve değişiklikler önerme görevi ise Ticaret ve Kalkınma Komitesi'ne verilmiştir.

---

11 Bakanlar Konferansı, DTÖ kararlarının alındığı en yetkili DTÖ kurumudur. DTÖ üyesi ülkelerin bakanlarından oluşan Bakanlar Konferansı'nın ve en az iki yılda bir toplanması gerekmektedir. 9-13 Aralık 1996 tarihlerinde Singapur, 18-20 Mayıs 1998 tarihlerinde Cenevre, 30 Kasım-3 Aralık 1999 tarihlerinde Seattle, 9-13 Kasım 2001 tarihlerinde Doha, 10-14 Eylül 2003 tarihlerinde Cancun ve 13-18 Aralık 2005 tarihlerinde Hong Kong Bakanlar Konferansı gerçekleştirilmiştir.

Ticaret ve Kalkınma Komitesi, öngörölmüş olan tarihe kadar Özel ve Lehte Muamele uygulamalarında yapılacak değişiklikler ile ilgili karara varamadığı için süre Temmuz 2005'e uzatılmıştır. Konu, Temmuz 2005'te de üzerinde uzlaşma sağlanamaması nedeniyle Aralık 2005'te gerçekleştirilmesi planlanmış olan Hong Kong Bakanlar Konferansı'na bırakılmıştır. Ancak, Aralık 2005 Hong Kong Bakanlar Konferansı'nda da konu üzerinde somut bir ilerleme kaydedilmemiştir. Bakanlar Konferansı'nın sonunda açıklanan Deklarasyon'da, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının gözden geçirilmesinin gerekliliği bir kez daha vurgulanmış; Ticaret ve Kalkınma Komitesi'nden Aralık 2006'ya kadar değişiklik önerileri üzerinde karara varması istenmiştir.

Özel ve Lehte Muamele uygulamaları üzerinde yapılacak değişikliklerle ilgili farklı yaklaşımlar sergilenmektedir. Yaklaşım farklılıkları, DTÖ üyesi ülkelerin Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına bakış açılarındaki ve uygulamalardan beklentilerindeki uyumsuzluklardan kaynaklanmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına yönelik geliştirilmiş olan yeni yaklaşımlardan bazılarına yer verilmiştir:

Stevens, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarında *de minimis* kuralına<sup>12</sup> dayanılarak esneklik yaklaşımının benimsenmesini gerekli görmektedir. Stevens'in önerdiği yaklaşıma göre; gelişmekte olan bir ülkenin herhangi bir DTÖ yükümlülüğünü üstlenmemiş olmasının doğurduğu sonuçlar değerlendirilmeli ve sonuca göre Özel ve Lehte Muamele uygulanmalıdır. Diğer DTÖ üyesi ülkelerin çıkarlarını ve dünya ticaretini olumsuz yönde etkilemediği sürece, ülke ilgili DTÖ yükümlülüğünü üstlenmeyebilir (Stevens, 2002, s.26).

Hoekman, Michalopoulos ve Winters, geliştirilecek olan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının ülkeler bazında farklılaştırılması gerektiğini ileri sürmektedirler. Hoekman, Michalopoulos ve Winters, gelişmekte olan ülkelerin DTÖ yükümlülüklerini üstlenebilme kapasitelerinin gelirlerine, işgücü yapılarına ve kurumsal kapasitelerine göre değişiklik gösterdiğini öne sürmektedirler. Yazarlara göre, gelişmekte olan ülkeler arasındaki sözkonusu farklılıklar, tek tip Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının etkinliğini azaltmaktadır. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkeler kendi içlerinde kişi başına düşen gelir, kurumsal kapasite ve ekonomik ölçek kriterleri esasına göre sınıflandırılmalı ve gruptaki ülkelerin karakteristik özelliklerine uygun Özel ve Lehte Muamele uygulamaları geliştirilmelidir (Hoekman, Michalopoulos, Winters, 2004, s.492).

Keck ve Low, gelişmekte olan ülkelere DTÖ yükümlülükleri bazında Özel ve Lehte Muamele uygulanması gerektiği görüşündedir. Keck ve Low'un önerisine göre; gelişmekte olan ülkenin gelişmişlik düzeyi ve kurumsal kapasitesi herhangi bir DTÖ yükümlülüğünü üstlenebilmesi için yeterli değilse, maddi ve teknik destek koşulları da göz önünde bulundurularak, sözkonusu ülkenin ilgili DTÖ yükümlülüğünü ertelemesine izin verilebilmelidir (Keck ve Low, 2004, s.30).

Prowse, gelişmekte olan ülkelerin Özel ve Lehte Muamele uygulamalarından yarar sağlayabilmeleri için uzun geçiş süreleri tanınması düşüncesini savunmaktadır. Prowse, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının, DTÖ yükümlülüklerinin üstlenilmesi için gerekli düzenlemelerin maliyetleri gözönünde bulundurularak geliştirilmesi gerektiği görüşündedir. Ay

---

12 *de minimis* kuralı, hukuki düzenlemelerin, küçük oluşumları ve uygulamaları önemsememesi veya dikkate almaması, şeklinde açıklanabilir

rica Prowse, DTÖ yükümlülüklerinin gelişmekte olan ülkelerin genel kalkınma süreçlerine uygun politikalar geliştirilerek benimsenmesi gerektiği düşüncesindedir. Prowse'un benimsediği yaklaşım, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının ülke bazında geliştirilmesini gerekli kılmaktadır. Prowse'a göre; ülkenin kalkınma süreci ve içinde bulunduğu ekonomik koşullar uluslararası kalkınma uzmanları tarafından değerlendirilerek ülkeye DTÖ yükümlülüklerini üstlenebilmesi için uygun stratejiler önerilmelidir (Prowse, 2002, s.1246-1247).

Hoekman'a göre, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının yeniden yapılandırılmaları konusunda iki ayrı yaklaşım izlenebilir. İlk yaklaşım; DTÖ Anlaşmaları'nda yer alan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının iyileştirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu yaklaşımın benimsenmesi, başarısı tartışmalı olan mevcut yaklaşımın sürdürülmesi anlamına gelecektir. İkinci yaklaşıma göre; gelişmekte olan ülkelere DTÖ yükümlülükleri arasından seçim yapabilme ve DTÖ yükümlülükleri arasından ekonomik çıkarlarına uygun olanlarını tercih etme olanağı tanınmalıdır. İkinci yaklaşım, gelişmekte olan ülkelere diledikleri DTÖ Anlaşması'na taraf olma özgürlüğünü tanımakla birlikte, ilgili ülkelere benimsedikleri Anlaşmanın bütün yükümlülüklerini, Özel ve Lehte Muamele uygulaması talep etmeksizin yerine getirme zorunluluğu da yüklemektedir. Hoekman'a göre ikinci yaklaşımın benimsenmesi, DTÖ Anlaşmaları kapsamında Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına gereksinimi azaltacağı için konuyu tartışılır olmaktan da uzaklaştıracaktır (Hoekman, 2005, s.406-407).

#### **4. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ**

Gelişmekte olan ülkeleri çok taraflı ticaret sistemine kazandırmak ve uluslararası ticaretten yarar sağlar duruma getirmek için GATT ve DTÖ kapsamında geliştirilmiş olan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının mevcut durumu ve geleceği, üzerinde uzlaşılması zor olan tartışmalara konu olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin, çok taraflı ticaret sisteminin sadece gelişmiş ülkelerin ekonomik çıkarlarına hizmet eden bir sistem olduğu yönündeki iddiaları ve eleştirileri üzerine geliştirilen Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının etkinliği tartışmalıdır. Ancak uygulamaların şekli ve niteliği ile ilgili tartışmalara rağmen, uygulamaların sürdürülmesinin gerekliliği üzerinde fikir birliği mevcuttur.

GATT kapsamında geliştirilmiş ilk Özel ve Lehte Muamele uygulamalarından biri olan GSP uygulaması, gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları tarım ve tekstil ürünleri gibi, gelişmiş ülkeler tarafından hassas ürünler olarak kabul edilen ürünleri kapsamamaktadır. Ayrıca, GSP uygulamasının içeriğinin gelişmiş ülkeler tarafından belirleniyor olması, uygulamada keyfi düzenlemelerin varlığını kaçınılmaz kılmaktadır. Bu keyfiyet, gelişmiş ülkelerin GSP uygulamalarındaki sürekliliği, şeffaflığı ve güvenilirliği azaltmaktadır. Bu eleştiriler ışığında, GSP uygulamasını etkin bir Özel ve Lehte Muamele aracı olarak kabul etmek gerçekçi görünmemektedir.

GATT kapsamında geliştirilmiş olan, gelişmekte olan ülkeleri çok taraflı ticaret sisteminin dinamiklerinin dışında bırakan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının başarısız olduğu, gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra gelişmiş ülkeler tarafından da kabul edilmemektedir. GATT kapsamındaki Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının kısıtlarını ve başarısızlıklarını azaltmayı hedefleyen DTÖ kapsamındaki uygulamaların da tartışmalı birçok yönü bulunmaktadır.

Günümüzde gelişmekte olan ülkelerin ticaret olanaklarını arttıran, çıkarlarını gözeten,

DTÖ yükümlülüklerini azaltan düzenlemeler ile geçiş süreleri ve teknik destek öngören düzenlemelerden oluşan Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının en fazla eleştirilen yönü, gelişmekte olan ülkelerin tümü için tek tip uygulamalar öngörüyor olmasıdır. Gelişmekte olan ülkeleri, Dünya Bankası'nın sınıflandırması esas alınarak gruplara ayırmak ve uygulamaları gruptaki ülkelerin özelliklerini dikkate alarak farklılaştırmak, Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının etkinliğinin artmasına yardımcı olabilir.

Ancak ülke grupları temelinde uygulamalar geliştirilmesi durumunda bile grup içindeki her bir ülke uygulamalardan eşit fayda sağlayamayabilir. Ülkeler arasındaki fayda eşitsizliğinin önüne geçebilmek için ülke bazında uygulamalar da geliştirilebilmelidir. Ülke bazında geliştirilecek uygulamaların, ülkenin kalkınma süreciyle uyumlu ve kalkınma sürecini destekleyecek uygulamalar olmasına özen gösterilmelidir.

Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına yönelik yeni yaklaşımların, sadece DTÖ yükümlülüklerinin üstlenilmesine ilişkin düzenlemeler önermeleri dikkat çekicidir. Çalışma kapsamında incelenmiş olan yeni yaklaşımların hiç biri pazara giriş koşullarının iyileştirilmesi konusunda herhangi bir öneri içermemektedir. Oysa gelişmiş ülkeler tarafından iyileştirilen pazara giriş koşulları, gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarında önemli artışları beraberinde getirebilir. Böylece gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretinden aldıkları payları arttırma çabalarına doğrudan destek sağlayabilirler.

Örneğin Avrupa Birliği, Doha Kalkınma Turu'nun başladığı 2001 yılında, az gelişmiş ülkelerin Avrupa Tek Pazarı'na girişlerini kolaylaştırmak amacıyla *Silah Dışında Herşey* (Everything but Arms Initiative) isimli bir Girişim başlatmıştır. Sözü edilen Girişim ile az gelişmiş ülkelerin silahlar dışındaki tüm ihrac ürünleri tercihli rejim kapsamına alınmış ve ürünlere uygulanan gümrük vergisi kaldırılmıştır. Ancak muza, şekere ve pirince uygulanan gümrük vergilerinin sırasıyla Ocak 2006, Temmuz 2009 ve Eylül 2009 tarihlerinde kaldırılması öngörülmüştür.

Gelişmekte olan ülkelere sağlanacak olan genel pazara giriş kolaylıklarının yanı sıra, sözkonusu ülke ekonomileri için önem arz eden ihrac ürünlerine, ürün bazında pazara giriş kolaylıkları da geliştirilmelidir. Fakat deneyimler, bu alanda ilerleme sağlamanın güçlüğüne işaret etmektedir. Örneğin; gelişmekte olan ülke ekonomileri için büyük önem arz eden muz ihracatında pazara giriş koşullarının iyileştirilmesi, 1990'lı yıllarda uluslararası ticaret gündemini meşgul eden bir konu olmuştur. Avrupa Birliği'nin 1992 yılından itibaren muz ithalatına uyguladığı tarife kontenjanları DTÖ kurallarına aykırı bulunmuş ve 2006 yılına kadar aşamalı olarak tarifeye dönüştürülmesi öngörülmüştür.

DTÖ kapsamında gelişmekte olan ülkelerin her biri için, kalkınma süreçlerini dikkate alacak şekilde Özel ve Lehte Muamele uygulamaları geliştirmek mümkün görünmemektedir. DTÖ'nün temel fonksiyonu, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik çıkarlarını ve beklentilerini dengelemek olmalıdır. Gelişmiş ülkelerin DTÖ'nden geleceğe ilişkin beklentileri, *Singapur Konuları* olarak adlandırılan yatırım, ticaret politikası, kamu alımlarında şeffaflık ve ticaretin kolaylaştırılması konularının DTÖ kapsamına alınmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerin beklentileri ise Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının iyileştirilmesi ve bu yolla kalkınma süreçlerinin desteklenmesidir.

DTÖ, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerin ekonomik beklentilerini ve çıkarlarını dengeleyebilmek için, Hoekman'ın yukarıda sözü edilen ikinci yaklaşımını benimseyebilir. Hoekman'ın ilgili yaklaşımı, ülkelere var olan ve yeni geliştirilecek DTÖ yükümlülükleri-



ne uyum konusunda esneklik tanınmasını gerekli kılmaktadır. Hoekman'ın ilgili yaklaşımının benimsenmesi, gelişmiş ülkelere DTÖ'nün kapsamını Singapur Konuları'nı da kapsayacak şekilde genişletme olanağı, gelişmekte olan ülkelere de kalkınma süreçleriyle uyumlu olan DTÖ yükümlülüklerini üstlenme konusunda tercih yapma özgürlüğü sağlayabilir. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerin Özel ve Lehte Muamele uygulamalarına duydukları gereksinimi azaltırken, aynı zamanda geliştirilmiş olan uygulamaların etkinliğini de tartışılır olmaktan uzaklaştırabilir.

DTÖ, 2001 yılında başlamış olan ve 2006 yılında sona ermesi hedeflenen Doha Kalkınma Turu sürecinde, eleştirileri ve eksiklikleri de göz önünde bulundurarak Özel ve Lehte Muamele uygulamalarını yeniden yapılandırılmayı hedeflemektedir. Özel ve Lehte Muamele uygulamalarının yeniden yapılandırılması konusu, Doha Kalkınma Turu'nun en önemli gündem maddelerinden biri olarak tanımlanmış olmasına rağmen, çalışmanın tamamlandığı 15 Mayıs 2006 tarihine kadar, konu ile ilgili müzakerelerde somut bir ilerleme sağlanmamıştır. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerle birlikte gelişmiş ülkelerin de benimseyeceği bir yeni yapılanma üzerinde uzlaşmanın zorluğunu gözler önüne sermektedir.

## KAYNAKÇA

- Baldwin, Richard / Murrey, Tracy (1977).** MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits Under the GSP. *Economic Journal*, 87(345), 30-46.
- Brown, Drusilla K. (1988).** Trade Preferences for Developing Countries: A Survey of Results. *Journal of Development Studies*, 24(3), 335-363.
- Gibbs, Murray (1998).** Special and Differential Treatment in the Context of Globalization. *Note Presented to the G15 Symposium on Special and Differential Treatment in the WTO Agreements*, 10 December, New Delhi.
- Hart, Michael / Dymond, Bill (2003).** Special and Differential Treatment and the Doha Development Round. *Journal of World Trade*, 37(2), 395-415.
- Hoekman, Bernard / Michalopoulos, Constantine / Winters, L. Alan (2004).** Special and Differential Treatment of Developing Countries in the WTO: Moving Forward After Cancun. *World Economy*, 27(4), 481-506.
- Hoekman, Bernard / Özden, Çağlar (2005).** Trade Preferences and Differential Treatment of Developing Countries: A Selective Survey. *World Bank Policy Research Working Paper*, No: 3566, Washington DC.
- Hoekman, Bernard (2005).** Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment. *Journal of International Economic Law*, 8(2), 405-424.
- Karluğ, Rıdvan (2002).** *Uluslararası Ekonomik Mali ve Siyasal Kuruluşlar*. 5. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Karluğ, Rıdvan (2005).** *Avrupa Birliği ve Türkiye*. 8. Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.

- Keck, Alexander / Low, Patrick (2004).** Special and Differential Treatment in the WTO: Why, When and How? *WTO Staff Working Paper*, ERSD-2004-03.
- Kessie, Edwini (2000).** Enforceability of the Legal Provisions Relating to Special and Differential Treatment under the WTO Agreements. *Paper Prepared for WTO Seminar on Special and Differential Treatment for Developing Countries*, 7 March, Geneva, Switzerland.
- Michalopoulos, Constantine (2000).** The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and the *World Trade Organization*. *World Bank Trade Working Papers*, No: 2388, Washington DC.
- Murrey, Tracy (1973).** How Helpful is the Generalised System of Preferences to Developing Countries? *Economic Journal*, 83(330), 449-455.
- Onguglo, Bonapas (1999).** Developing Countries and Unilateral Trade Preferences in the New International Trading System. (eds), Miguel Rodriguez Mendoza, Patrick Low, Barbara Kotschwar, *Trade Rules in the Making: Challenges in the Regional and Multilateral Negotiations*. Washington DC: The Brookings Institution Press/Organization of American States.
- Oyejide, T. Ademola (2002).** Special and Differential Treatment. (eds), Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo, Philip English. *Development, Trade and the WTO*, Washington DC: The World Bank.
- Özden, Çağlar / Reinhardt Eric (2005).** The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policies, 1976-2000. *Journal of Development Economics*, 78(1), 1-21.
- Pangestu, Mari (2000).** Special and Differential Treatment in the Millennium: Special for Whom and How Different? *World Economy*, 23(9), 1285-1302.
- Prebisch, Raul (1962).** The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. *Economic Bulletin for Latin America*, 7, 1-22.
- Prebisch, Raul (1964).** Towards A New Trade Policy for Development. *Report by the Secretary General of the UNCTAD*, New York.
- Prowse, Susan (2002).** The Role of International and National Agencies in Trade-Related Capacity Building. *World Economy*, 25(9), 1235-1261.
- Santos, Norma Breda dos / Farias, Rogerio / Cunha, Raphael (2005).** Generalized System of Preferences in General Agreement on Tariffs and Trade/World Trade Organization: History and Current Issues. *Journal of World Trade*, 39(4), 637-670.
- South Centre (1999).** Special and Differential Treatment for Developing Countries in the WTO. *Trade-Related Agenda Development and Trade Working Papers*, 2 June, <http://www.southcentre.org/publications/snd/toc.htm#TopOfPage> Erişim tarihi: 12.11.2005

- Srinivasan, T. N. (1999).** Developing Countries in the World Trading System: From GATT, 1947, to the Third Ministerial Meeting of WTO, 1999. *World Economy*, 22(8), 1047-1064.
- Staiger, Robert W. (1999).** The Economics of GATT. *Reporter Online*, National Bureau of Economic Research, New York,  
<http://www.nber.org/reporter/spring99/staiger.html> Erişim tarihi: 9.11.2005
- Stevens, Christopher (2002).** The Future of Special and Differential Treatment for Developing Countries in the WTO. *IDS Working Paper*, No: 163.
- Whalley, John (1999).** Special and Differential Treatment in the Millennium Round. *World Economy*, 22(8), 1065-1093.
- WTO.** Understanding the WTO: Least Developed Countries  
[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org7\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org7_e.htm)  
Erişim tarihi: 7.12.2005.

---

## Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde Türkiye Ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Devlet Yardımları

### State Aids In Turkey And The European Union Countries In The Process of Full Membership To The European Union

Doç.Dr. Erol KUTLU\*  
Öğr.Gör. Canatay HACIKÖYLÜ\*\*

**Öz:** *Bu çalışmada, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne (AB) tam üyelik sürecinde rekabet politikası başlığı altında yer alan devlet yardımı kavramı açıklanmaya çalışılmıştır. Daha sonra devlet yardımı kavramının AB ülkeleri ve Türkiye'deki yapısı ile parasal büyüklükleri ele alınmıştır. Son olarak da ülkemiz mevzuatında yer alan devlet yardımlarının AB'ye tam üyelik süresinde AB mevzuatına uyumu ve yaşanması muhtemel sorunlara yer verilmiştir.*

**Anahtar sözcükler:** *Devlet Yardımı, Avrupa Birliği, Türkiye, İhracata Yönelik Devlet Yardımları*

**Abstract:** *The present study aims to explain the concept of state aid under the title of competition policy in the process of Turkey's full membership to the European Union. The structure of the concept of state aid in European Union countries and Turkey, as well as the relevant figures, was investigated. Finally, harmonisation of state aids in Turkey's legislation with the European Union legislation in the process of full membership and potential problems were discussed herewith.*

**Key words:** *State Aid, European Union, Türkiye, Government Export Financing and Promotion*

---

\* Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü. 26470 ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 3221 E-mail: ekutlu@anadolu.edu.tr

\*\* Anadolu Üniversitesi Eskişehir Meslek Yüksekokulu. 26470 ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 6169 E-mail: chacikoylu@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Devletler tarafından sıklıkla kullanılan ve önemli bir kamusal yönlendirme aracı olan “Devlet Yardımları” son yıllarda özellikle uluslararası sosyal ve ekonomik ilişkilerde yaşanan gelişmeler nedeniyle daha da önem kazanmıştır. Önceleri sadece ülke içi imkânlar ve gerekçeler temel alınarak yürütülen bu uygulamaların ülke dışı bazı kısıtlara bağlanması önemli değişiklikleri de beraberinde getirmiştir. Özellikle uluslararası birliktelik ve anlaşmalarda uluslararası ticareti engelleyen tüm kısıtlamaların kaldırılmasına ve rekabet ortamının sağlanmasına çalışılmaktadır. Bu anlaşma ve birlikteliklerin hükümleri ağırlıklı olarak rekabet piyasasının yaygınlaştırılması olduğundan rekabeti bozucu etkisi olan tüm yardımlar da bu anlamda yasaklandırılmış ya da sınırlandırılmıştır.

Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne (AB) tam üyelik sürecinde uyumlaştırma yapması gereken alanlardan biri de devlet yardımlarıdır. Bu çalışmada devlet yardımlarının AB ülkeleri ve Türkiye’deki farklı uygulamaları rakamsal analizler ile birlikte verilmeye çalışılmıştır.

## 2. DEVLET YARDIMI KAVRAMI

Ülkelerin genel ekonomi politikası çerçevesinde büyüme, tam istihdam, dış ödemeler dengesi gibi makro ekonomik hedeflerin ve sanayi, teknoloji, çevre, enerji ve sosyal politika hedeflerinin gerçekleşmesinde kullanılan ekonomiyeye müdahale araçlarından biride devlet yardımlarıdır. (Köksal, 2001, s.3).

Devlet yardımı günlük dilde yaygınlaşmış teşvik, destekleme önlemi ve sübvansiyon kavramını içine alan bir tanımdır. Kamu kaynaklarının kullanılarak belirli bir bölgeye, sektöre, işletmeye veya işletme grubuna, belirli mal ve hizmetlerin üretimine yönelik olarak verilen yardımı belirtmektedir. (Erdem, 2004, s.2).

Devlet yardımı en genel anlamıyla belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen destek, yardım ve özendirme olarak da tanımlanmaktadır. (Songör, 2005, s.1).

Devlet yardımı kavramının bir diğer özelliği ise, kamu tarafından belirlenen belirli sektör veya firmalara yine kamu tarafından belirlenen amaçlar doğrultusunda verilen mali destekleri içermesidir.

Devlet yardımları pek çok şekilde ortaya çıkabilmektedir. Bunlar, koşullu ya da koşulsuz doğrudan nakit transferler, borçlara verilen devlet garantileri, devlet tarafından düşük faizle borç verilmesi, vergi muafiyeti, vergi ertelenmesi, vergi indirimi gibi özel veya koşullu vergi uygulamaları sübvansiyonu vb yardımlardır. (Özkarabüber, 2003, s.4).

Türkiye’de esasen devlet yardımları terimi kullanılmamaktadır. Bu kavram yerine kullanılagelen terimler teşvik ve destektir. Dış ticarete ise daha çok sübvansiyon terimi kullanılmaktadır. Ancak AB’ne tam üyelik sürecinde ülkemizde devlet yardımları terimi bu kavramların tümünü kapsar bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. (AB ve Türkiye’de Devlet Yardımları, 2005, s.8).

Serbest piyasa ekonomisinde devlet yardımı rekabeti bozan bir etkiye sahip olabilir. Devlet yardımı ancak piyasanın yeterince başarılı olmadığı alanlarda rekabeti olumsuz etkilemeden yarar sağlamaktadır. Bu alanlar ise, Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), Ar-Ge, eğitim, istihdam, geri kalmış bölgelerin gelişmesi, kadın ve özürüli istihdamı, doğal afet za-

rarları, çevre koruma, enerji ile kültür ve sanat alanlarıdır. (Erdem, 2004, s.2). Bu alanların belirlenmesindeki en önemli gerekçe ise, devlet yardımlarının uluslararası ticarete ulusal amaçlarla diğer ülke işletmelerine zarar verebilecek şekilde kullanılmasının engellenmesidir. Bu amaca yönelik olarak gerek Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gerekse AB uluslararası ticarete eşit rekabet koşullarını sağlamak için bir takım önlemler almıştır.

### **3. AVRUPA BİRLİĞİNDE DEVLET YARDIMLARI**

Avrupa Birliğinin temel ekonomik hedefi üye ülkeler arasında tüm engellerden arındırılmış bir iç pazar oluşturmaktır. Bu hedefe ulaşmak için birliğin kullandığı en etkili araç ise rekabet kuralları olmuştur. AB rekabet politikasının temel amacı, rekabeti bozduğu kabul edilen eylemleri engelleyerek piyasa güçlerinin hakim olduğu, iyi işleyen bir Avrupa iç pazarının oluşmasını sağlamaktır. Rekabet özel teşebbüsler tarafından bozulabildiği gibi üye ülkelerin teşvikler vererek ekonomiye müdahale etmesiyle de bozulabilmektedir. Devlet yardımlarına ilişkin AB mevzuatı rekabeti bozucu etkisi olan bu yardımları iç pazara aykırı kabul etmekte ve yasaklamaktadır. (AB ve Türkiye'de Devlet Yardımları, 2005, s.11).

Topluluk mevzuatı açısından devlet yardımları kavramı belirli bir tanıma sahip değildir. Bunun sebeplerinden biri tanımın yapılmasının kavramı daraltacağı endişesidir. Avrupa Birliği'nde topluluk kuralları ile bağdaşmayan devlet yardımlarının neler olduğu Avrupa Komisyonu ve Avrupa Birliği Adalet Divanı içtihatları ile ortaya konulmuştur. AB müktesebati devletin sağladığı her katkıyı da devlet yardımı olarak kabul etmemiştir. . Örneğin ekonomik faaliyette bulunmayan bir tüzel kişiliğe verilen destek devlet yardımı sayılmamaktadır. (AB ve Türkiye'de Devlet Yardımları, 2005, s.12) Ayrıca AB kurucu anlaşmalarında devlet yardımlarının kontrol altına alınması amacıyla yardımların rekabeti bozduğu ölçüde yasak olduğu ilkesi getirilmiş ancak belirli şartların yerine getirilmesi durumunda devlet yardımlarının uygulanabileceği kabul edilmiştir (Fetik, 2004, s.2).

AB'nde devlet yardımları Avrupa Topluluğu kurucu anlaşmasının 36, 73, 86, 87, 88 ve 89. maddelerinde toplanmaktadır. Özellikle 36. madde de rekabet kurallarına ilişkin hükümler ile yapısal ya da doğal şartlar sebebiyle gelişmemiş işletmelerin korunması ve ekonomik kalkınma programı çerçevesinde işletmelere yardım yapılmasına izin verilebilir hükmünü içermektedir. 86. madde de ise, genel ekonomik çıkarlara yönelik hizmetleri yürütmekle görevli veya mali nitelikteki tekel özelliğine sahip işletmeler kendilerine verilmiş olan belirli görevlerin ifasını hukuken rekabet ile ilgili kurallara tabi olarak yaparlar denmektedir. 87. madde de ise, üye devletler tarafından devlet kaynakları vasıtasıyla herhangi bir şekilde yapılan belirli teşebbüsleri yada belirli malların üretimini kayırarak yapılan rekabeti bozucu her türlü yardımı üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde ortak pazarla bağdaşmaz hükmüne yer verilmiştir (Devlet Yardımları Değerlendirme Özel İhtisas Komisyon Raporu, 2004, s.325).

87. maddenin ifadesinden, antlaşmada bir yardımın tanımına yer verilmediği ve bu hükmün en geniş şekilde yorumlanması gerektiği anlaşılmaktadır. Bu nedenle söz konusu yardımın mutlaka devlet yardımı şeklinde ve bu isim altında yapılması gerekmekte; bunun yanı sıra çeşitli sübvansiyonlar, uygun koşullu borçlar, yardım ögesinin ön plana çıkmadığı vergi muafiyetleri, borç garantileri, faiz indirimleri de yardım kapsamına girmektedir. Diğer taraftan Avrupa Topluluğu anlaşmalarında yalnızca devlet tarafından yapılan yar-

dımların yasaklanmasıyla yetinilmemekte, yerel yönetimler, kamu kurum ve kuruluşları, yardım sandıkları ve hatta özel kuruluş olmakla birlikte devlet kaynaklarından yardım veren kuruluşlar tarafından yapılan yardımlarda devlet yardımı kapsamında ele alınmaktadır. Bir devlet yardımının AB kurucu antlaşmasının 87(1) maddesi kapsamına girmesi için belirli işletmelere ya da belirli malların üretimine yönelik olması gerekmektedir. Hiçbir ayırım gözetmeden tüm işletmelere yönelik önlemler devlet yardımı kapsamına girmemektedir (AB ve Türkiye, 2002, s.122).

Bu çerçevede;

Kurucu antlaşmanın 87(2) maddesinde iç pazara aykırı olmayan ve bu nedenle izin verilen devlet yardımlarını şu şekilde sıralanmıştır. (AB ve Türkiye’de Devlet Yardımları, 2005, s.16)

- Bireysel tüketicilere verilen sosyal nitelikteki yardımlar,
- Doğal afetler veya olağanüstü olayların yol açtığı zararların telafi edilmesine yönelik yardımlar,
- Almanya’nın ülkenin bölünmesinden etkilenen bölgelerine yönelik yardımlar,

Antlaşmanın 87(3) maddesinde ise aşağıda verilen yardımların komisyon tarafından yapılacak incelemeye bağlı olarak, iç pazar ile uyumlu olarak değerlendirilebileceği belirtilmektedir.

- Hayat standartları olağanüstü derecede düşük olan ve yeterli düzeyde iş imkânı bulunmayan bölgelerin ekonomik kalkınmasının teşvik edilmesine yönelik yardımlar,
- Ortak Avrupa çıkarına hizmet eden önemli bir projenin uygulanmasının teşvik edilmesi veya üye ülkelerden birinin ekonomisindeki ciddi çalkantının ya da bozukluğun giderilmesine yönelik yardımlar,
- Ortak çıkarlara aykırı olmamak kaydıyla ticari koşulları etkilemeyecek şekilde bazı ekonomik faaliyetlerin veya bölgelerin gelişiminin kolaylaştırılmasına yönelik yardımlar,
- Ortak çıkarlara aykırı olmamak kaydıyla topluluk içindeki ticari koşulları ve rekabeti etkilemeyecek şekilde kültürün ve kültürel mirasın korunmasının teşvik edilmesi için verilecek yardımlar,
- Konsey tarafından belirtilecek diğer yardım türleri,

Toplulukta komisyonun incelemesine tabi olarak yaygın bir şekilde uygulanan yardım türlerini bu maddeye göre şu şekilde sınıflandırmak mümkündür. (AB ve Türkiye, 2002, s.123)

a) Bölgesel Yardımlar: 87 (3a) ve 87 (3c) maddeleri uyarınca bölgelerin özellikleri ve farklı kriterleri dikkate alınarak uygulanmaktadır.

b) Sektörel Yardımlar: 87 (3c) maddesi uyarınca “motorlu araçlar, sentetik dokuma” gibi sektörlerde uygulanan devlet yardımlarından oluşmaktadır.

c) Yatay Yardımlar: 87 (3c) maddesi uyarınca “KOBİ<sup>1</sup> Ar-Ge, Çevre” gibi yardım türleri

<sup>1</sup> Avrupa Komisyonu KOBİ tanımını 16 Mayıs 2003 tarihinde yayımladığı 2003/361/EC sayılı kararla değiştirmiştir. Söz konusu karar 01 Ocak 2005 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Buna göre KOBİ’ler mikro, küçük ve orta büyüklükte işletmeler olarak sınıflandırılmıştır. Mikro işletmeler 1-9 işçi çalıştıran ciro su yada bilanço toplamı 2 milyon € geçmeyen, küçük işletmeler 10-49 işçi çalıştıran ve ciro veya bilanço toplamı 10 milyon € geçmeyen ve orta büyüklükteki işletmeler ise 50-250 işçi çalıştıran ciro su 50 milyon € bilanço toplamı ise 43 milyon € geçmeyen işletmeler olarak tanımlanmıştır.

ile ihracat ve genel yatırım gibi yasaklanmış yardım türlerini kapsamaktadır.

d) Konsey Tarafından Belirlenen Diğer Yardım Türleri: 87 (3e) maddesi uyarınca “gemi inşa ve bazı tarım ürünlerine” verilen devlet yardımları bu kapsamdadır.

87 (3)'ncü madde de belirtilen istisnalar dışında Roma Antlaşmasının diğer bazı maddelerinde de bir takım istisnalar mevcuttur (Aydoğuş, 2000, s.57). Bunlar tarım sektöründe yer alan yapısal ve doğal şartlar nedeniyle gelişmemiş işletmelere yönelik olarak 36. madde, ulaştırmanın koordinasyonu ya da kamu hizmeti kavramına bağlı bazı yükümlülüklerin yerine getirilmesine ilişkin 73. madde ile genel ekonomik çıkarlara yönelik hizmetler yürüten işletmeler veya kar amacı güden tekelere ilişkin 90. maddedir.

### **3.1. Avrupa Birliğinde Uygulanan Yatırım Teşvikleri**

Avrupa Birliğinde üye ülkelerin kendi kaynaklarını kullanarak uyguladıkları yatırım teşvikleri nakit yardımına bağlı olanlar, vergi ve benzeri kolaylıklar sağlamasına bağlı olanlar ve krediler olarak gruplanabilir.

AB'nde nakit yardım araçları olarak, sermaye yardımları, Ar-Ge yardımı, eğitim yardımı, faiz sübvansiyonu, yeni yaratılan istihdam yardımı, makine parkı modernizasyonu, ileri teknoloji yatırımı yardımı, bina ve kira sübvansiyonu ve çevre korumaya yönelik yardım unsurlarını saymak mümkündür.

Yapılacak yardımlara sağlanan vergi kolaylıkları ise, katma değer vergisi indirimi, diğer yerel vergi kolaylıkları, kurumlar vergisi indirimi, yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman gibi araçlardan oluşmaktadır.

Kredi şeklinde sağlanan yatırım kolaylıkları arasında ise, uygun koşullu ticari krediler, bölgesel program kredileri, eğitim kredisi, Ar-Ge kredisi, çevre korunması programlarına yönelik krediler ve kredi garantisi gibi unsurlar yer almaktadır (Avrupa Birliği ve Türkiye, 2002, s.124).

### **3.2. Avrupa Birliğinde Uygulanan İhracat Teşvikleri**

Avrupa Birliğinde uygulanan ihracat teşvikleri konusu, diğer yardım türlerinde olduğu gibi sadece kurucu antlaşmanın 87. ve 88. maddeleri kapsamında değerlendirilmemektedir. Çünkü konu bir yandan antlaşmanın dış ticaret düzenlemesiyle ilgili 131, 132 ve 133. maddeleri kapsamına girmekte diğer yandan ise üye devletlerde ihracat kredisinden yararlanan ihracatçı şirketler ile ihracat yapmayan şirketler arasındaki rekabeti ilgilendirmektedir. Ayrıca dış ticarete OECD ve DTÖ kurallarına da uyulmasını gerektirmektedir. (AB ve Türkiye'de Devlet Yardımları, 2005, s.66) Bunların dışında uygulamada bilinen teşvik araçları ise, vergi istisnaları ile yine yaygın bir şekilde kullanılan pazarlama ve dış tanıtım destekleri olmaktadır. (AB ve Türkiye, 2002, s.124)

Avrupa Birliği mevzuatlarında kabul gören devlet yardımı türlerinin temel özelliği ekonomik ve sosyal istikrarı hedef alıyor olmasıdır. İstikrar sağlamaya yönelik uygulamaların sosyal ve toplumsal bir fayda sağlaması devlet yardımlarına karşı olumlu bir havayı da beraberinde getirmektedir. (Avrupa Birliği Süreci ve Teşvik Politikaları, 2002, s.22)



Tablo 1. AB Üyesi 25 Ülkeye Verilen Devlet Yardımı Miktarı ve GSMH İçindeki Payları (2004)

AB ÜYESİ 25 ÜLKEYE VERİLEN DEVLET YARDIMI MİKTARI VE GSMH İÇİNDEKİ PAYLARI (2004)				
	TOPLAM YARDIM (DEMİRYOLLARI HARİÇ) MİLYAR €	TOPLAM YARDIM (TARIM, BALIKÇILIK VE ULAŞTIRMA HARİÇ) MİLYAR €	TOPLAM YARDIM (DEMİRYOLLARI HARİÇ) GSMH %	TOPLAM YARDIM (TARIM, BALIKÇILIK VE ULAŞTIRMA HARİÇ) GSMH %
25 ÜYE ÜLKE	61,6	45,5	0,60	0,44
15 ESKİ ÜYE ÜLKE	56,4	42,0	0,57	0,43
10 YENİ ÜYE ÜLKE	5,2	3,4	1,09	0,70
BELÇİKA	1,0	0,7	0,34	0,24
ÇEK CUMHURİYETİ	0,4	0,2	0,41	0,19
DANİMARKA	1,4	1,0	0,71	0,52
ALMANYA	17,2	15,1	0,78	0,69
ESTONYA	0,0	0,0	0,39	0,09
YUNANİSTAN	0,5	0,3	0,29	0,20
İSPANYA	4,0	3,1	0,47	0,37
FRANSA	8,9	6,3	0,54	0,39
İRLANDA	1,0	0,4	0,65	0,27
İTALYA	7,0	5,4	0,52	0,40
GÜNEY KIBRIS	0,2	0,1	1,48	1,06
LETONYA	0,0	0,0	0,39	0,16
LİTVANYA	0,1	0,0	0,68	0,13
LÜKSEMBURG	0,1	0,0	0,31	0,17
MACARİSTAN	1,0	0,7	1,26	0,87
MALTA	0,1	0,1	3,10	2,71
HOLLANDA	1,8	0,9	0,39	0,18
AVUSTURYA	1,4	0,5	0,61	0,22
POLONYA	2,9	2,0	1,47	1,01
PORTEKİZ	1,5	1,1	1,09	0,83
SLOVENYA	0,2	0,1	0,96	0,53
SLOVAKYA	0,2	0,2	0,64	0,63
FİNLANDİYA	2,5	0,6	1,66	0,38
İSVEÇ	2,7	2,2	0,99	0,80
İNGİLTERE	5,4	4,2	0,32	0,25

**Kaynak:** State Aid Sreboard, Autumn 2005 Uptade, Commission of the European Communities, Brussels, 9.12.2005, Com (2005) 624 Final s.10

**Not:** Tablodaki bazı değerlerin 100'e tamamlanmasının muhtemel nedeni komisyon tarafından denetlenen ve demiryolları dışındaki tüm sektörler için AB üyesi 25 ülkeye verilen yardımların 87(1) maddesi altında tanımlanmasından kaynaklanmaktadır. AB'nin 10 yeni üyesinin ulaşım sektörüne ilişkin yeterli verileri bulunmamaktadır. Tüm veriler sabit fiyatlara ilişkin bilgileri içermektedir.

2003 yılında AB üyesi 15 ülkeye verilen devlet yardımlarının toplam tutarı 53 milyar € düzeyindedir. (Report State Aid Scoreboard, Spring 2005) 2004 yılında ise AB üyesi 25 ülkeye verilen toplam devlet yardımı<sup>2</sup> miktarı 62 milyar € civarındadır. Bu yardım miktarında en büyük pay 17 milyar € ile Almanya aittir. Almanya'yı 9 milyar € ile Fransa ve 7 milyar € ile İtalya izlemektedir.

Sektörel açıdan incelendiğinde ise toplam yardımın 40 milyar € civarındaki kısmının imalat ve hizmet sektörüne, 15 milyar € tarım ve balıkçılık sektörüne, 5,5 milyar € kömür sektörüne ve 1 milyar €'luk en düşük pay ise demiryolları dışındaki ulaştırma sektörüne ayrıldığı görülmektedir. (State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, s.4)

Gayri Safi Milli Hâsılann(GSMH) yüzdesi olarak devlet yardımlarının üye ülkeler arasında dağılımındaki farklılıklara baktığımızda ise; (Report State Aid Scoreboard, Spring 2005, s.5)

2004 yılında toplam devlet yardımı miktarının GSMH'nin %0,6 sını oluşturduğu, ulaşım, tarım ve balıkçılık çıkarıldığında bu değerin % 0,4'e düştüğü görülmektedir. Tek tek üye ülkeler incelendiğinde farklılıklar daha belirgin ortaya çıkmaktadır. Toplam yardımın paylaşımı sonucu yardımın GSMH 'ya oranının %0,4'den az olan ülkeler Belçika, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Yunanistan, Litvanya, Lüksemburg, Hollanda ve İngiltere iken GSMH'ya oranı %1,5'tan fazla olan ülkeler ise Güney Kıbrıs, Malta, Polonya ve Finlandiya'nın olduğu görülmektedir.

Tablo 1'de de görüldüğü üzere AB'ne 2004 yılında üye olan 10 yeni ülkelere verilen yardımların GSMH oranı eski üye olan 15 ülkeye göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Öyleki demiryolları hariç toplam yardım miktarının GSMH'ya oranı AB ortalaması %0,60 iken bu oran eski üyelere %0,57 2004 yılında üye olan 10 ülke için ise %1,09 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2. 1994–2004 Yılları Arası AB Üyesi Ülkelere Yönelik Devlet Yardımları Miktarı ve GSMH

	1994	1995	1996	1997 <sup>3</sup>	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2002	2002-2004
AB 25													
TOPLAM YARDIM (DEMİRYOLLARI HARİÇ)							46,0	47,0	52,7	48,8	45,5	48,5	49,0
GSMH %							0,46	0,47	0,52	0,49	0,44	0,48	0,48
AB 15													
TOPLAM YARDIM (DEMİRYOLLARI HARİÇ)	77,5	77,0	75,5	95,5	64,3	54,8	56,6	58,0	63,5	55,3	56,4	59,4	58,4
GSMH %	1,08	0,98	0,95	1,14	0,74	0,61	0,60	0,61	0,66	0,58	0,57	0,62	0,60
TOPLAM YARDIM (TARIM, BALIKÇILIK VE ULAŞTIRMA HARİÇ)	58,9	57,0	56,7	76,2	48,8	38,5	40,9	42,5	46,8	39,4	42,0	43,4	42,9
GSMH %	0,82	0,73	0,71	0,91	0,56	0,43	0,43	0,45	0,48	0,41	0,43	0,45	0,44

İçindeki Payları (Milyar €)

**Kaynak:** State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, Commission of the European Communities, Brussels, 9.12.2005, Com (2005) 624 Final s.12

2 İmalat, Hizmet, Kömür, Tarım, Balıkçılık ve Demiryolları dışındaki ulaştırma sektörüne verilen yardımlar.

3 1997 yılındaki sıra dışı yüksek rakam Fransa'daki Lyon kredi kuruluşundan kaynaklanmaktadır. Benzer şekilde 2002 yılındaki yüksek değer ise Berlin AG Bankgesellschaft yapılandırma paketinin bir parçası olarak verilen büyük miktardaki garantilerden kaynaklanmaktadır. 10 yeni üyeye ilişkin verilerde ulaşım sektörüne ait veriler bulunmamakta ayrıca tarım sektörüne ilişkin veriler ise 2004 yılına aittir..

Tablo 2’de 1994–2004 yılları arasında AB üyesi ülkelerdeki devlet yardımı miktarının gelişimi verilmiştir. Buna göre, 1990’lı yılların sonlarına doğru yardım miktarının hızla azalma eğiliminde olduğu görülmektedir. 2000 yılında ise Avrupa Konseyinin yardımların miktarını azaltmayı taahhüt etmesine rağmen tekrar yükselme eğiliminde olduğu görülmektedir. Öyle ki 1994 yılında 15 eski üyeye verilen toplam yardım miktarı 77,5 milyar € iken bu değer 1999 yılında 54,8 milyar €’ya düşmüştür. 2000 yılından itibaren ise 2002 yılına kadar istikrarlı bir şekilde artmaya devam etmiştir. 2000–2002 ve 2002–2004 yılları arasındaki ortalama yardım miktarında çok büyük değişikliklerin olmadığı da tablodan görülmektedir.

Üye ülkeler tek tek incelendiğinde ise farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Özellikle Güney Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti ve Malta’da birlige katılma öncesine göre devlet yardımları miktarında bir azalma olduğu, İrlanda da ise yardım miktarındaki düşüşün nedeni olarak kurumlar vergisi oranının düşürülmesi<sup>4</sup> ve bununla bağlantılı olarak gayri safi milli hâsıladaki yükselişten kaynaklandığını söyleyebiliriz (State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, s.12).

### 3.3. Sektörel Yardımlar

Avrupa Birliğinde devlet yardımlarına yönelik bazı sektörler özel kurallara tabi kılınmıştır. Bu özel kurallara tabi olan sektörler, gemi yapımı, çelik, kömür, motorlu taşıtlar, tekstil ve giyim, sentetik fiber, ulaştırma, tarım ve balıkçılıktır. Genel olarak sanayiye özelde de bu sektörlerle yapılan yardımlar Avrupa Komisyonunun denetim faaliyetlerinin bir diğer alanını oluşturmaktadır. Bu sektörler ya kriz geçiren ya da AB’nin güçlü rakipleri olan Japonya ve ABD karşısında inişe geçmiş, rekabet koşullarına ayak uyduramayan ve bunun sonucunda da yeniden yapılandırılmaya veya desteklenmeye ihtiyaç gösteren sanayi kollarıdır. Güncel gelişmeleri takip eden AB Komisyonu, AB sanayilerinin dünya çapında rekabet edebilirliğine sahip olmasını arzulamaktadır. (Özkarabüber, 2003, s.26)

Verilen yardımlarının sektörün yeniden yapılandırmasını geciktirmemesi, AB’nin çıkarlarına aykırı biçimdeki ortak pazardaki rekabeti bozacak karakterde olmaması, AB’nin hedeflerine uygun olması veya en azından bu hedeflerin gerçekleştirilmesine engel olacak nitelikte bulunmaması esası da kabul edilmiştir. (Yunus Emre Heper, 1996, s.34)

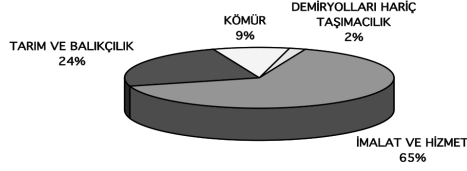
Grafik 1’de ise 2004 yılında AB üyesi 25 ülkedeki devlet yardımlarının sektörler itibariyle dağılımı verilmiştir. Grafikten de görüldüğü üzere en büyük pay %65 ile imalat ve hizmet sektörüne aittir. Bunu sırasıyla %24’lük pay ile tarım ve balıkçılık, %9 pay ile kömür ve %2 pay ile demiryolları hariç taşımacılık sektörü izlemektedir.

---

<sup>4</sup> İrlanda da kurumlar vergisi oranı son yıllarda derece derece düşürülmüş ve 2003 yılında %12,5 olarak uygulanmıştır. Ayrıca bu oran imalat sanayinde tercihli olarak %10’a indirilmektedir.

Grafik 1

AB ÜYESİ ÜLKELERDE TOPLAM DEVLET YARDIMIN SEKTÖRLER İTİBARIYLA DAĞILIMI 2004



**Kaynak:** State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, Commission of the European Communities, Brussels, 9.12.2005, Com (2005) 624 Final s.13

**Not:** Komisyon tarafından denetlenen ve demiryolları dışındaki tüm sektörler için AB üyesi 25 ülkeye verilen yardımların 87(1) maddesi altında tanımlanması nedeni ile muhtemel farklılıklar olabilir.

2004 yılında üye ülkelere verilen devlet yardımlarının ülkeler bazında sektörel dağılımı ise Tablo 3' de verilmektedir. Tablo incelendiğinde üye ülkeler arasında Sektörel yardımlar açısından önemli farklılıklar olduğu görülmektedir. İtalya, Malta, İsveç ve Slovakya'da imalat ve hizmet sektörü toplam yardımın % 75'inden fazlasını Avusturya, Estonya, Finlandiya, Letonya ve Litvanya'da ise toplam yardımın %60'ından fazlasını tarım ve balıkçılık sektörü oluşturmaktadır. Kömür sektörüne yapılan yardımın %28'i İspanya, %18'i Almanya ve %17'si ise Polonya'ya yapılmaktadır. (State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, s.12)

Tablo 3. AB Üyesi Ülkelerde Devlet Yardımlarının Sektörler İtibarıyla Dağılımı (2004)

	TOPLAM YARDIMIN %							MİLYON €
	İMALAT	HİZMET <sup>5</sup>	TARIM	BALIKÇILIK	KÖMÜR	ULAŞIM DEMİRYOLLARI HARİÇ	İMALAT DIŞINDAKİ DİĞER SEKTÖRLER	
AB 25	59	5	23	1	9	2	1	61617
BELÇİKA	65	4	26	0	0	2	2	972
ÇEK CUMHURİYETİ	37	5	47	6	4	0	0	352
DANİMARKA	71	2	20	1	0	6	0	1375
ALMANYA	66	4	12	0	18	0	0	17236
ESTONYA	24	0	76	0	0	0	0	35
YUNANİSTAN	66	3	28	2	0	0	1	473
İSPANYA	49	1	18	3	28	0	0	3975
FRANSA	54	7	26	1	10	2	0	8915
İRLANDA	33	8	58	0	0	0	0	951
İTALYA	72	5	16	2	0	6	0	7037
GÜNEY KIBRIS	35	24	29	0	0	0	12	184
LETONYA	25	15	60	0	0	0	0	44
LİTVANYA	16	0	81	1	0	0	3	122
LÜKSEMBURG	48	8	45	0	0	0	0	78
MACARİSTAN	63	1	31	0	5	0	0	1015
MALTA	87	0	13	0	0	0	0	134
HOLLANDA	47	0	45	0	0	8	0	1813
AVUSTURYA	32	4	63	0	0	0	0	1427
POLONYA	51	0	31	0	17	0	1	2873
PORTEKİZ	13	61	24	1	0	0	2	1475
SLOVENYA	46	1	45	0	6	0	2	250
SLOVAKYA	98	0	2	0	0	0	0	212
FİNLANDİYA	22	1	74	0	0	3	0	2483
İSVEÇ	75	4	12	0	0	7	2	2745
İNGİLTERE	71	0	18	2	1	2	6	5442

**Not:** Verilerin yuvarlanmasından dolayı bazı üye ülkeler tam olarak 100'e eşitlenmemektedir.

**Kaynak:** State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, Commission of the European Communities, Brussels, 9.12.2005, Com (2005) 624 Final s.14

<sup>5</sup> Turizm, Medya, Finans ve Kültür.

Tablodan da görüldüğü üzere sektörel yardımlar üye ülkelerin gelişmişlik düzeyleri, doğal varlıkları, istihdam yöntemlerine göre değişmektedir. Örneğin Finlandiya'ya verilen sektörel yardımların %74'ü tarım sektörüne verilirken bu oran Almanya'da sadece %12'dir. Turizm, medya, finans ve kültürden oluşan hizmet sektöründe ise en büyük pay %61 ile Portekiz'e aittir.

### 3.4. Yatay Amaçlı Yardımlar

Yatay hedefleri esas alan devlet yardımları belirli endüstriyel aktivite tiplerine yöneliktir ve rekabeti geliştirmek ve önemli bir sosyo-ekonomik yarar sağlamak üzere tasarlanmıştır. Yatay amaçlı devlet yardımları verilmesinin nedeni, bu yardım kurallarının kendi içinde bir amaç olarak değil de başka daha genel AB hedeflerine ulaşmanın en iyi yolunun yardımları belirli sosyo-ekonomik yönlere kanalize etmek olduğu inancıdır. (Devlet Yardımları Değerlendirme Özel İhtisas Komisyon Raporu, 2004, s.328)

Bu yardım herhangi bir sektör ya da coğrafi bölge bazında verilen yardımların dışında kalan ve genel olarak AB'nin bir takım politikaları ile ilişkilendirilerek firmalara verilmektedir. (Özkarabüber, 2003, s.40) Avrupa Birliğinde yatay amaçlı devlet yardımları kapsamında Ar-Ge, çevre ve enerji tasarrufu, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere destek, ticaret, kültür ve miras varlıklarının korunması, istihdam, eğitim yeniden yapılandırma ve kurtarma gibi özellik gösteren sektörlerle yönelik yardımlar ele alınmaktadır. (State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, s.19)

Tablo 4'de AB üyesi ülkelerin 2004 yılında ülke bazında almış olduğu yatay amaçlı yardımların dağılımı verilmektedir.

2004 yılında tarım, balıkçılık ve ulaştırma hariç yatay amaçlı yardım toplamının yaklaşık %76'sı dört temel yatay amaçlı yardıma ayrılmıştır. Bu temel yardım ise çevre ve enerji tasarrufuna yönelik yardımlar (toplam yardımın %25'i), bölgesel ekonomik kalkınma yardımı (toplam yardımın %18'i), Ar-Ge yardımı (toplam yardımın %12'i) ve son olarak ta küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yardım (toplam yardımın %12'i) gelmektedir. Geriye kalan yardımın %24'lük kısmı direk olarak spesifik sektörlerle verilmektedir. Bu sektörler ise, kömür sektörü (%12), imalat sektörü (%9), hizmet sektörü (%3) ve zayıf durumda olan firmaların yeniden yapılandırılması ve kurtarılmasını içermektedir.

AB üyesi 12 ülke 2004 yılında yatay amaçlı yardımların %90'ından fazlasını almaktadır. Üye ülkelerden İrlanda, İspanya ve Fransa gibi bir diğer grupta ise bu pay %60'lar seviyesindedir. Başka bir grupta ise bu pay oldukça düşüktür. Bu grubu oluşturan ülkeler ise Macaristan (%48), Güney Kıbrıs (46), Slovakya (35), Polonya (26), Portekiz (22) ve Malta (%8) dir.

Tablo 4. Avrupa Birliği'nde Yatay Amaçlı Devlet Yardımlarının Ülkeler Arası Dağılımı (2004 Yılı)

Tarım, Balıkçılık ve Ulaştırma Dışındaki Toplam Yardımın %

	YATAY AMAÇLI YARDIMLAR		Af-Ge	Çevre ve Enerji Tasarrufu	KOBİ	İstihdam Yardımı	Eğitim Yardımı	Bölgesel Kalkınma <sup>6</sup>	Diger Yatay Amaçlı Yardımlar	Sektörel yardım <sup>7</sup>	Kömür	İmalat	Hizmet	Tarım Balıkçılık Ulaştırma Hariç Toplam Yardım Miktarı Milyon €
AB 25	76	12	25	12	4	3	18	3	24	12	8	3	45461	
BELÇİKA	100	25	2	33	4	8	23	4	0	0	0	0	685	
ÇEK CUMHURİYETİ	82	33	2	10	0	0	36	0	18	8	0	10	165	
DANİMARKA	97	1	54	0	38	0	0	3	3	0	3	0	1003	
ALMANYA	78	11	44	3	1	0	18	1	22	20	1	1	15128	
ESTONYA	100	21	1	3	0	0	31	44	0	0	0	0	8	
YUNANİSTAN	97	2	8	12	4	0	67	5	3	0	2	0	330	
İSPANYA	62	13	3	12	1	1	31	1	38	35	2	0	3136	
FRANSA	59	15	2	19	4	1	14	4	41	14	25	2	6348	
İRLANDA	62	10	2	3	12	3	20	12	38	0	27	11	393	
İTALYA	95	18	1	34	7	13	20	4	5	0	3	2	5415	
GÜNEY KIBRIS	46	2	1	1	0	5	5	32	54	0	37	3	131	
LİTONYA	100	0	8	0	0	92	0	0	0	0	0	0	17	
LİTVANYA	49	2	0	12	0	0	34	1	51	0	35	0	23	
LÜKSEMBURG	100	19	0	21	0	0	31	30	0	0	0	0	43	
MACARİSTAN	45	2	0	4	1	0	26	10	55	7	48	1	696	
MALTA	8	0	0	3	0	1	0	4	92	0	92	0	117	
HOLLANDA	96	25	52	14	1	0	4	1	4	0	4	0	854	
AVUSTURYA	96	28	18	23	5	6	13	3	4	0	3	1	524	
POLONYA	26	1	1	0	13	0	10	0	74	25	48	0	1972	
PORTEKİZ	22	3	0	8	1	4	5	0	78	0	0	78	1114	
SLOVENYA	70	18	19	2	17	3	6	5	30	10	17	0	137	
SLOVAKYA	35	0	0	0	0	2	32	1	65	0	65	0	207	
FİNLANDİYA	98	25	38	8	6	0	15	6	2	0	0	2	571	
İSVEÇ	100	4	88	1	0	0	3	5	0	0	0	0	2231	
İNGİLTERE	99	16	27	22	0	5	26	3	1	1	0	0	4211	

**Kaynak:** State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Update, Commission of the European Communities, Brussels, 9.12.2005, Com (2005) 624 Final s.21

<sup>6</sup> Başka bir kategoriye konulamayan genel bölgesel kalkınma yardımı.

<sup>7</sup> Kurtarma ve yeniden yapılandırma gibi yatay amacı olmayan ölçütler altında bazı spesifik sektörler verilen yardım.

Yatay amaçlı devlet yardımlarının bu kategoride yer alan bölgesel yardımlara göre payı 1990'lı yılların ortalarından itibaren Avrupa Konseyinin de etkisiyle sürekli artma eğilimindedir. Bu grup içinde yer alan yatay amaçlı yardımların payı 2002–2004 yılları arasında %4 oranında yükselmiştir. Bu oran AB 15 üyesi ülkelerde %7 olarak gerçekleşmiştir. Bu yükseliş trendi çerçevesinde özellikle kömür sektörü olmak üzere bu kategoride yer alan sektörel yardımlar azalmasına karşın özellikle çevre ve enerji tasarrufuna yönelik yatay amaçlı yardım miktarı artmıştır.

### 3.5. Bölgesel Yardımlar

Belirli bir bölge bazında verilen yatay nitelikteki yardım, her ne kadar çeşitli zamanlarda yatay amaçlardan daha çok sektörel bir takım amaçlara yönelik olsa da AB kaynaklarında bölgesel yardım olarak tasnif edilebilmektedir. Esasen daha önce sektörel bazda düzenlenen yardımlar günümüzde bölgesel bazda verilebilmektedir. AB'nde devlet yardımları pas-tasından en büyük payı bölgesel yardımlar almaktadır. AB üyelerinin bölgesel yardımları uygulaması, Roma anlaşmasının ön sözünde “çeşitli bölgeler arasındaki farklılığın kaldırılması... Daha az gelişmiş bölgelerin geri kalmışlığının telafisi” ifadesi ile bir amaç olarak ta yer almıştır. (Özkarabüber, 2003, s.47)

Bölgesel yardımlar yatırımların ve buna bağlı olarak yaratılan istihdamın desteklenmesi va-sıtası ile az gelişmiş bölgelerin kalkınmasına hizmet etmeyi hedeflemektedir. Kapsamı ise, tarım ürünleri, balıkçılık, kömür endüstrisi ve özel kurallara tabi sektörler haricindeki di-ğer tüm sektörler için verilen bölgesel yardımları kapsamaktadır. Bölgesel yardım araçları ise, hibe, uygun koşullu krediler, ödenmekle yükümlü bulunulan faizin üstlenilmesi, dev-let garantileri, devletin uygun şartlarda sermayeye iştiraki, vergi istisnaları, sosyal güven-lik paylarında indirim ve uygun fiyatlarda mal ve hizmet temini gibi çeşitli şekillerde ola-bilir. (Ertuğrul, 2003, s.43)

Bölgesel yardımlara ilişkin kuralların yer aldığı “Bölgesel Yardım ve Çerçeve Kararları” coğrafi alanın bölgesel yardıma uygunluğu, bölgedeki sosyo-ekonomik yapı, kişi başına gayri yurtiçi hasıla, brüt katma değer ve yapısal işsizlik kriterleri göz önüne alınarak belir-lenmekte ve bu sayede rasyonel bir değerlendirme imkanı sağlamaktadır. Bölgesel yardımlarda etkinliğin artırılması ve en az gelişmiş bölgelerin bölgesel yardımlardan daha çok istifade ettirilmesi için 1998 yılında “Bölgesel Yardım Çerçeve ve İlke Kararları” revize edil-miştir. Yeni bölgesel yardım kodunu bir öncekinden ayırt eden özellik ise, bölgesel yardımlardan istifade edebilecek nüfusu Avrupa Birliğinin toplam nüfusunun en fazla %50'si ile sınırlandırması, sağlanan devlet yardımının ölçümü için standart sayısal hesaplama modeli ortaya konulmuş olması ile yardım tavanının indirgenmiş olmasıdır. (Avrupa Birliği Süre-ci ve Teşvik Politikaları, 2002, s.22)

Avrupa Birliğinde bölgesel yardımdan yararlanacak bölgeler AB topluluğunu kuran anlaş-manın 87 (3)(a)<sup>8</sup> ve 87 (3)(c)<sup>9</sup> maddelerinde ifade edilen kriterler ile belirlenmiştir. Böl-gesel yardımlar az gelişmiş bölgelerin kalkınmasına hizmet etmek üzere geliştirilen araç-lar olup, doğası gereği sadece belirli bölgeler için uygulanabildiğinden topluluk geneline

<sup>8</sup> Yaşam standartlarının anormal derecede düşük olduğu veya ciddi bir eksik istihdamın hüküm sürdüğü bölgele-rin ekonomik gelişimini desteklemeye yönelik yardımlar.

<sup>9</sup> Ticaret koşullarını ortak çıkara zarar verecek ölçüde olumsuz yönde etkilemeyen ve belirli ekonomik bölgeler veya belirli ekonomik faaliyetlerin gelişimini kolaylaştırmak için yapılan yardımlar.

yaygınlaştırılmaz. Bu nedenle söz konusu maddelerde belirtilen şartları taşımak şartıyla bölgesel yardımlardan istifade edebilecek bölgelerin yukarıda da değinildiği üzere topluluk nüfusunun %50'sini aşmaması gerekmektedir. Bu kapsamda Avrupa Komisyonu her bir üye devlet için yardımdan istifade edebilecek bölgelerin o ülkenin toplam nüfusuna oranını gösteren tavan eşikler başka bir deyişle ülke kotaları belirlemiştir. (Ertuğrul, 2003, s.46)

2000–2006 yıllarına ilişkin olarak Avrupa komisyonunun üye ülkelere ilişkin bölgesel yardım tavanları Tablo 5'te verilmiştir.

*Tablo 5. AB Üye Ülkeler 2000–2006 Yılları Arası Bölgesel Yardım Tavanları (Kotaları)*

ÜLKELER	NÜFUSUN DESTEKLENECEK %
BELÇİKA	30,9
DANİMARKA	17,1
ALMANYA	34,9
YUNANİSTAN	100
İSPANYA	79,2
FRANSA	36,7
İRLANDA	100
İTALYA	43,6
LÜKSEMBURG	32,0
HOLLANDA	15,0
AVUSTURYA	27,5
PORTEKİZ	100
FİNLANDİYA	42,2
İSVEÇ	15,9
İNGİLTERE	28,7

**Kaynak:** Commission Sets National Ceilings For Coverage Of Regional Aid (1998). IP/98/1133 Brussels, [http://europa.eu.int/comm/competition/state\\_aid/regional/2000/](http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/regional/2000/).

#### **4. TÜRKİYE'DE DEVLET YARDIMLARI**

Türkiye'de uygulanan yardım sisteminin kökenini 19. yüzyıla kadar götürmek mümkündür. Yaşanan gelişmeler sonucunda ortaya çıkan yapının merkezi bir görünüm arz ettiği Türkiye'de tüm teşviklerin merkezi hükümet tarafından verildiği ifade edilebilir. (Heper, 1996, s.81) Uygulamada göze çarpan iki husustan ilki, devlet yardımlarının yatırım ve ihracat alanlarına göre sınıflandırılmasıdır. İkincisi ise, kalkınma plan ve hedefleri doğrultusunda, bölgeler arası dengesizlikleri gidermek, sermayeyi tabana yaymak, istihdam



yaratmak, katma değeri yüksek ileri teknolojilerin kullanılmasını sağlamak, KOBİ<sup>10</sup>leri desteklemek ve Türk firmalarının uluslararası alanda rekabet gücü kazanmasını sağlamak gibi amaçların devlet yardımı uygulamaları ile bağdaştırılmasıdır. (Özkarabüber, 2003, s.51)

Ülkemizde uygulanan devlet yardımlarını çeşitli açılardan sınıflandırmak mümkündür. Ancak söz konusu yardımlar özellikle 1980 sonrası ülkemizde kalkınma stratejisi olarak benimsenmiş olan ihracatın artırılması yoluyla kalkınma stratejisi bağlamında geliştirilen Yatırımlara Yönelik Devlet Yardımları ile İhracata Yönelik Devlet Yardımlarıdır.

#### 4.1 Yatırımlarda Devlet Yardımları

Yatırımlara yönelik destek programının amacı bölgeler arası dengesizlikleri gidermek, istihdam yaratmak ve uluslararası rekabet gücünü arttırmak için kalkınma planları ve yıllık programlarda ön görülen hedefler ile Avrupa Birliği normları ve uluslararası anlaşmalara uygun olarak tasarrufları, katma değeri yüksek, ileri ve uygun teknolojileri kullanan yatırımlara yöneltmek suretiyle yatırımların desteklenmesidir. (Devlet Yardımları Değerlendirme Özel İhtisas Komisyon Raporu, 2004, s.7)

Ülkemizde teşvik belgeli olarak yapılacak yatırımlar “Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Karar” (24810 Sayı ve 09.07.2002 Tarihli Resmi Gazete) ve “Yatırımlarda Devlet Yardımlarının Uygulanmasına İlişkin Tebliğ” (24831 Sayı ve 30.07.2002 Tarihli Resmi Gazete) hükümlerine göre düzenlenmektedir. Bu kapsamda yer alan başlıca destek unsurları;

- Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu İstisnası
- Yatırım İndirimi
- Katma Değer Vergisi İstisnası
- Vergi Resim ve Harç İstisnası
- Fon Kaynaklı Krediler
- Arsa ve Arazilerin Bedelsiz Tahsili
- KOBİ’lerin Desteklenmesi

Teşvik belgesiz yatırımlar ise, vergi, resim ve harç istisnası ile bina inşaat harcı istisnası yoluyla desteklenmektedir.

Avrupa Birliğinde görülen bölgesel yardımlara bazı yönleriyle benzeyen bir yardım sistemi olarak yatırımlara yönelik devlet yardımları Türkiye’yi bölgesel açıdan üç ana sınıfa<sup>11</sup> ayırarak bu sınıflandırma bazında yatırımlarda farklı ağırlıklarda destekleme sistemine sahip olduğu söylenebilir. (Özkarabüber, 2003, s.51) Bu bölgesel ayırım sonucunda

<sup>10</sup> Ülkemizde KOBİ tanımı farklı kuruluşlar tarafından farklı bir biçimde yapılmaktadır. Hazine Müsteşarlığı KOBİ’leri mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak sınıflandırmıştır. 1-9 işçi çalıştıran işletmeler mikro, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ve 50-250 işçi çalıştıran işletmeler ise orta büyüklükte kabul edilmiş bunlara ek olarak sabit yatırımın 950.000 YTL aşmaması ve büyük işletmelere ait sermaye oranının %25 geçmemesi şartını getirmiştir. KOSGEB ise imalat sanayi için KOBİ’leri 1-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük, 50-150 işçi çalıştıran işletmeler ise orta büyüklükte işletme olarak kabul etmiş ve sabit bir yatırım tutarı belirtmemiştir. Dış Ticaret Müsteşarlığı ise KOBİ’leri imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan 1-200 arasında işçi çalıştırdığı bağlı bulunduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina harici mevcut sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD \$ karşılığı YTL aşmayan işletmeler olarak tanımlamaktadır.

<sup>11</sup> Gelişmiş Yörelere, Normal Yörelere ve Kalkınmada Öncelikli Yörelere

yatırım yapan firmalara değişik oranlarda teşvikler, vergi ve benzeri giderlerden muafiyetler tanınmakta ya da teşvik belgesi alabilmesi için gereken koşullar azaltılmaktadır. Devletin katkısı kalkınmada öncelikli yörelere daha fazla olurken, gelişmiş yörelere en düşük seviyede olmaktadır. (Heper, 1996, s.52)

Tablo 6. 2000–2004 Yılları Arasında Verilen Yatırım Teşvik Belgelerinin Miktarı ve Sektörlere Göre Dağılımı

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>BELGE SAYISI (ADET)</b>	3.521	2.155	3.002	3.876	4.078
<b>Komple Yeni Yatırım</b>	2.068	1.255	1.450	1.766	2.088
<b>Tevsi</b>	715	475	772	1.137	1.227
<b>Yenileme</b>	160	120	275	398	252
<b>Diğer<sup>12</sup></b>	578	305	505	575	511
<b>TOPLAM YATIRIM (YTL)</b>	9.213.459	11.922.112	15.719.420	26.171.487	21.494.065
<b>Komple Yeni Yatırım</b>	6.407.109	6.401.221	8.603.351	16.212.993	11.799.050
<b>Tevsi</b>	1.422.717	2.224.638	3.712.601	5.800.726	6.532.032
<b>Yenileme</b>	478.235	940.476	751.292	1.009.513	1.043.899
<b>Diğer<sup>12</sup></b>	905.398	2.355.777	2.652.176	3.148.255	2.119.084
<b>SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIM</b>					
<b>Tarım</b>	94	52	43	84	82
<b>Madencilik</b>	85	63	101	123	168
<b>İmalat</b>	2.095	1.298	1.955	2.559	2.558
<b>Enerji</b>	46	46	29	38	41
<b>Hizmetler</b>	1.201	696	874	1.072	1.229
<b>TOPLAM</b>	3.521	2.155	3.002	3.876	4.078

**Kaynak:** <http://www.treasury.gov.tr/yatirimtesvik.htm>

<sup>12</sup> Modernizasyon, Ar-Ge, Çevre Koruma, Finansal Kiralama, Yap İşlet Devret, Entegrasyon, Kalite Düzeltme, Darboğaz Gidermeye Yönelik.

Yatırımlara yönelik devlet yardımlarının amacının bölgeler arası dengesizliklerin giderilmesi, istihdam yaratılması, uluslararası rekabet gücünün artırılması olduğundan hareketle Tablo 6'da görüldüğü üzere 2001 yılında yaşanan ekonomik krizin etkisi görülmektedir. 2001 yılında 2000 yılına göre verilen yatırım teşvik belgesi sayısı oldukça düşüktür. Özellikle imalat ve hizmet sektöründe yatırım teşvik belgesi sayısı yarı yarıya düşmüştür. Buradan şu sonucu çıkarabiliriz, ekonomik yapı devlet yardımları ile doğrudan bağlantılıdır. Türkiye, 2001 Şubat ayında yaşadığı kriz sonucu devlet her ne kadar yardımı da devam ettirse bile başta imalat sektörü olmak üzere tüm sektörlerin krizlerden etkilendiği görülmektedir. 2001 yılından sonra ise 2004 yılına kadar düzenli bir artış söz konusudur. 2000–2004 yılları arasında verilen yatırım teşvik belgesi içinde en büyük pay komple yeni yatırıma yöneliktir. Sektörlere göre dağılımda ise en büyük paya imalat sektörü sahipken en düşük pay ise enerji sektörüne aittir.

## 4.2. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracata yönelik devlet yardımları Türkiye'deki devlet yardımları içinde önemli bir bölümü oluşturmaktadır. Bu teşviklerin temel amacı Kalkınma programları ve yıllık programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin uluslararası kuruluşlara yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek şekilde düzenlemek, başta KOBİ'ler olmak üzere ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek uluslararası pazarda karşılaşılan sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarını sağlamaktır. (Seymen, <http://kisi.deu.edu.tr/dilek.seymen/>)

Türkiye'de planlı dönemde ve özellikle dışa açık büyüme modelinin benimsendiği 1980 sonrası dönemde ihracatın teşvik edilebilmesi amacıyla, ihracatta nakdi ödeme yapılması veya ihracatçıların kamu kurumları nezdindeki harcamalarının devlet tarafından karşılanmasını öngören değişik sistemler uygulanmıştır.

Ancak Uruguay Round Nihai Senedi<sup>13</sup> çerçevesinde imzalanan ve ülkemizin de taraf olduğu Dünya Ticaret Örgütü'nün Sübvansiyonlar ve Telif Edici Ödemeler anlaşması uyarınca ihracata yönelik sübvansiyon verilmesinin yasaklanmış olması ve Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin kurulmasına ilişkin 06 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı ortaklık konseyi kararında belirtilen yükümlülükler nedeniyle ihracatın gerçekleştirilmesini müteakip yapılan direk parasal ödeme şeklindeki ihracat performansına dayalı yardımlar 1994 yılı sonu itibarıyla yürürlükten kaldırılmıştır.

Diğer taraftan gerek 1996–2000 yılını kapsayan 7. Beş Yıllık Kalkınma Planı gerekse 2001–2005 yıllarını kapsayan 8. Beş Yıllık Kalkınma Planının da ihracat artışına süreklilik kazandırılabilmesi için uluslararası yükümlülüklere aykırı olmayan Ar-Ge, Çevre Koruma ve bölgesel kalkınma amaçlı yardımların etkin bir şekilde kullanımının sağlanacağı, ayrıca tanıtıma yönelik faaliyetler ile Türk markasının uluslararası kullanımının teşvikine önem verileceği ifade edilmektedir. (2002-2023 Dış Ticaret Stratejisi, 2002, s.1)

<sup>13</sup> 1994 yılı Uruguay Round Nihai Senedi ve bu Senet doğrultusunda kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ile birlikte, uluslararası ticaretin düzenleme konusundaki çalışmalar yeni bir boyut kazanmıştır. Uruguay Round Nihai Senedi ile Hizmet Ticareti, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları gibi konularda ilk defa düzenlemelere gidilmiş ve başta tekstil ve hazır giyim olmak üzere dünya mal ticaretinin daha da liberalleşmesi yönünde tarife indirimleri yapılması kararlaştırılmıştır. Nihai Senedin getirdiği en büyük yenilik ise, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve düzenlenmesi çalışmalarının kurumsal bir yapıya kavuşturulmuş olmasıdır. Bu kurumsal yapı beraberinde sıkı bir denetim mekanizmasını da getirmektedir.

Dünya Ticaret Örgütü ve AB normlarına uygun olarak revize edilen İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı (22168 Sayı ve 11.01.1995 Tarihli Resmi Gazete) çerçevesinde ihracat performansına bağlı ve nakdi teşvikler kaldırılarak, firmaların üretim ve pazarlama aşamalarında gerçekleştirdikleri faaliyetlerin desteklenmesine dayalı<sup>14</sup> yeni bir sistem oluşturulmuştur.

Ayrıca imalat sanayi üretimindeki ağırlıklarına karşın KOBİ'lerin ihracattaki paylarının oldukça düşük bir seyir izlemesinden dolayı KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesi sürdürülebilir ihracat artışına ulaşmada önemli bir rol oynamaktadır. Bu çerçevede KOBİ'lerin ve bu nitelikteki diğer firmaların bir araya gelerek ihracata yönelik olarak örgütlenmeleri ve ihracatı destek mekanizmalarından yararlanma koşullarını geliştirmeleri büyük önem arz etmektedir. (İhracatta Stratejik Plan 2004-2006, 2004, s.21)

İhracatı teşvik mevzuatımız hâlihazırda ilgili AB mevzuatı ile uyumlaştırılması sonucunda ihracata yönelik devlet yardımlarıyla ilgili 96/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararının verdiği yetkiye dayanarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Tebliğleri yayımlanmıştır. Bu bağlamda, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine özellikle yeni ürün ve üretim sistemi ve teknoloji kullanan kesimlere Ar-Ge çalışmalarının uygulanmasına, aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ'lerin örgütlenmesine çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılandırılmasına, Türkiye'nin GATT(DTÖ) taahhütleri çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerin uluslararası pazarda tanıtımına ve pazarlanmasına ilişkin yardımları kapsamaktadır. Bunlar AR-GE yardımı, uluslararası nitelikteki ve yurtiçi fuarların desteklenmesi, yurt dışında düzenlenen fuar ve sergilere ulusal düzeyde veya bireysel katılımın desteklenmesi, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, pazar araştırması desteği, eğitim yardımı, istihdam yardımı, yurt dışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, tarımsal ürünlerde ihracat iadesi, Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurma ile Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesi, patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım tescil yardımı konuları söz konusu tebliğlerle düzenlenmiştir. (Köksal, 2001, s.23)

İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı çerçevesinde firmalara sağlanan destekleri amaçları ve hedefleri açısından şu şekilde sıralandırabiliriz. (Onur, 2004, s.58)

#### **Amaçları Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları**

1. İşletmelerin Üretim Altyapısı ve Ürün Kalitesini Güçlendirmek Suretiyle Uluslar arası Pazardaki Rekabet Yeteneklerini Artırmayı Hedefleyen Destekler
  - Ar-Ge Yardımı
  - Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
  - Eğitim Yardımı
  - İstihdam Yardımı
  - Marka ve Patent Yardımı

---

<sup>14</sup> Başka bir ifade ile bir faaliyetin yapılması şartına bağlı

2. Firmaları İhracat Faaliyetine Yönelmeyi ve Uluslararası Pazarları Tanınmalarını Sağlamayı

Hedefleyen Destekler

- Fuar
- Pazar Araştırması Desteği (İPAD)

3. Doğrudan Pazarlama, Pazarda Derinleşme ve Markalaşma Faaliyetlerinin Desteklenmesini

Hedefleyen Destekler

- Yurt Dışı Ofis Mağaza Açma
- Marka

**Hedef Kitleleri Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları**

1. KOBİ'lere Yönelik Destekler

- Ar-Ge Yardımı
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Eğitim Yardımı
- Fuar
- Marka ve Patent Yardımı
- Yurt Dışı Ofis Mağaza
- Pazar Araştırması

2. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine(SDŞ)<sup>15</sup> Yönelik Destekler

- İstihdam Yardımı
- Eğitim yardımı
- Yurt Dışı Ofis Mağaza Açma
- Pazar Araştırması Desteği (İPAD)
- Marka
- Fuar

3. Bütün Firmalara Yönelik Destekler

- Fuar
- Marka
- Yurt dışı Ofis Mağaza Açma

---

<sup>15</sup> Sektörel Dış Ticaret Şirketi 02.07.2004 tarih ve 25653 sayılı Resmi Gazetede KOBİ'lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına yönlendirilmesi amacıyla, ihracat ile ilgili konularda hizmet sağlayarak dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle daha etkin faaliyet göstermelerini teminen kurulan şirketlerdir. Normal yörelerde Sektörel Dış Ticaret Sektörü kurulabilmesi için aynı üretim dalında faaliyette bulunan, asgari 10 KOBİ'nin bir araya gelmesi ve en az 500 milyar TL sermayeli bir anonim şirketin kurulması, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde ise, aynı veya ayrı üretim dalında faaliyette bulunan asgari 5 KOBİ'nin en az 250 milyar TL sermayeli bir anonim şirket kurmasıyla oluşmaktadır.

Tablo 7. 1996–2003 Yılları Arasında İhracata Yönelik Devlet Yardımı Miktarları (YTL)

	YURT DIŞI OFİŐ MAĞAZA AÇMA YARDIMI	EĞİTİM YARDIMI	İŐTİHDAM YARDIMI	PAZAR ARAŞTIRMASI DEŐTEĐİ	ÇEVRE MALİYETLERİNİN DEŐTEKLENMESİ	TÜRK ÜRÜNLERİNİN YURT DIŞINDA MARKALAŞMASI VE TÜRK MALİ İMAJININ YERLEŞMESİ DEŐTEĐİ	YURT DIŞI FUAR DEŐTEĐİ
1996	1.465	0	0	41	0	0	13.179
1997	6.567	0	630	68	678	0	295.170
1998	22.999	35.132	16.165	9.035	3.070	0	810.540
1999	115.927	138.045	75.966	25.543	17.046	0	2.680.582
2000	221.757	15.480	10.680	51.603	41.627	0	5.250.539
2001	457.199	3.725	42.615	39.314	83.427	208.708	21.566.586
2002	967.493	15.547	65.200	121.970	230.046	1.929.387	47.619.112
2003	1.629.809	2.931	76.958	217.016	306.338	3.811.137	84.690.666
TOPLAM	3.423.216	210.860	288.214	464.590	682.232	5.949.232	162.926.375

**Kaynak:** Devlet Yardımları Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayın No: 2681 Mayıs 2004'ten alınarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

İhracata yönelik devlet yardımları kapsamında 1996–2003 yılları arasında toplam yaklaşık olarak 163.000.000 YTL destek sağlanmıştır. Bunun yanı sıra nakdi ödemeye dayanmayan ancak ihracatçıların dış pazarda desteklenmelerini amaçlayan Türk üreticisine dünya fiyatlarından hammadde ve ara mal temini sağlayan ve bu yolla ihracat aşamasında önemli bir maliyet avantajı getiren “Dahilde İşleme Rejimi” kapsamında 2004 yılının ilk sekiz ayında 3.285 adet belge verilmiş ve bu belgeler çerçevesinde toplam 17,5 milyar \$ ihracat tahhüdü karşılığında 10,9 milyar \$ lık ithalatta gümrük vergisi ve katma değer vergisi muafiyeti sağlanmıştır. (Kayalar, 2004, s.4)

## 5. TÜRK MEVZUATININ AB MEVZUATINA UYUMU

Rekabet ve devlet yardımları alanındaki AB müktesebatı ile uyumlu mevzuatın kabulü Türkiye ile AB arasında oluşturulan Gümrük Birliğinin uygulama esaslarını belirleyen 06 Mart 1995 tarihinde toplanan ortaklık konseyinin 1/95 sayılı kararı uyarınca Türkiye'nin yükümlülüğündedir.

Ortaklık Konseyi Kararının Gümrük Birliği ve Rekabet Kuralları başlığı altındaki 34. maddesi ile mevzuatın yakınlaştırılmasına ilişkin 39. maddenin 2 nci fıkrasının (d) bendinde Türkiye bu kararın yürürlüğe girmesinden itibaren 2 yıl içinde tekstil ve hazır giyim sektörüne verilenler dışındaki tüm devlet yardımlarını topluluk çerçeve ve yönlendirme kararlarına uygun hale getirir hükmü yer almaktadır. Aynı fıkranın (e) bendinde ise, Türkiye gümrük birliği yürürlüğe girmesinden itibaren iki yıl içinde (d) bendi uyarınca uyumlu hale getirilen tüm yardım ve programları topluluğa bildirecektir hükmüne yer verilmektedir.

Yine 8 Mart 2001 ve 14 Nisan 2003 tarihli katılım ortaklığı belgelerinde şeffaflık ve devlet yardımlarının düzenli olarak izlenmesi ve denetlenmesine temel oluşturmak üzere devlet yardımı kontrolü sorumluluğunu belirleyen mevzuatın uyumlaştırılması ve AB kriterlerini esas alan etkin bir devlet yardımı kontrolünün sağlanması amacıyla bir ulusal devlet yardım otoritesinin kurulması yer almaktadır. (Devlet Yardımları Değerlendirme Özel İhtisas Komisyon Raporu, 2004, s.341)

Adaylık statüsü olarak adlandırılan bu dönem 1/95 sayılı ortaklık konseyi kararına göre Türkiye'nin devlet yardımları da dahil olmak üzere pek çok alanda daha ileri bir seviyede bir mevzuat uyumu gerçekleştirmesini zorunlu kılmaktadır. Daha doğrusu mevzuat alanında iki deyim yer değiştirmekte "uyum" (adaptation) yerine "üstlenme" (adoption) anlayışı ön plana çıkmaktadır.

AB'nde temel mevzuat olarak adlandırılan Topluluk Müktesebatı" 32 alt başlıktan oluşmakta ve devlet yardımları ise bu alt başlıklardan "Rekabet" (competition) başlığı içerisinde incelenmektedir. (Yardımcı, 2003, s.5)

AB müktesebatının üstlenilmesine ilişkin Türkiye ulusal programı uyarınca Türkiye'nin yükümlülüklerinden biride devlet yardımlarını izlemek ve kontrol etmek ve AB komisyonuna gerekli bildirimlerde bulunmak üzere bir Devlet Yardımlarını İzleme Otoritesinin kurulması hususudur.

Söz konusu otoritenin kuruluş kanununun hazırlanması amacıyla ilgili kurum ve kuruluş temsilcilerinin katılımıyla AB Genel Sekreterliği koordinasyonunda 2001 yılında çalışma grubu oluşturulmuş ve söz konusu çalışma grubu 2002 yılı başında bir kanun taslağı hazırlamış ve aynı yıl içerisinde Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne göndermiş olmakla birlikte, gündeme alınmamış olması nedeniyle yasallaşmamıştır.

Bununla birlikte 2002 yılı sonunda yapılan seçimler sonucunda iş başına gelen yeni hükümet tarafından hazırlanmış olan "Acil Eylem Planı" başlıklı belgede devlet yardımlarının izlenmesi amacıyla Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) bünyesinde yeni bir birim oluşturulması öngörülmüştür. Söz konusu planların hükümleri doğrultusunda eski kanun taslağı esas alınmak suretiyle yeni bir kanun taslağı da hazırlanmıştır. Söz konusu plan taslağı uyarınca DPT bünyesinde kurulması düşünülen Devlet Yardımları Genel Müdürlüğü devlet yardımlarının kontrolü ve ilgili yerlere (DTÖ) bildirim ve Türk makamlarınca verilen devlet yardımlarının AB mevzuatı ve diğer uluslar arası yükümlülüklerimize uygunluğunun sağlanması fonksiyonlarını üstlenecektir. (Fetik, 2004, s.7)

Devlet yardımlarına ilişkin olarak Türk mevzuatında yapılması gereken değişiklik ve yenilikleri şöyle sıralayabiliriz; (Yardımcı, 2003, s.8)

- Devlet yardımı uygulamasının birden çok bağımsız birim tarafından yürütülmesi dolayısıyla uygulama mevzuatı da ayrı ayrı çıkarılmaktadır. Bu nedenle aynı konuda destekler içeren değişik mevzuatların bir araya getirilmesi ve yardım politikalarının uyumlu ve tamamlayıcı mahiyette olması gerekmektedir.
- Devlet yardımları uygulamalarını yürüten birimlerin organizasyon açısından da AB üyesi ülkeler ile Türkiye arasında idari yapıdan kaynaklanan sistem farklılıkları bulunmaktadır. AB'nde yardım uygulamaları AB fonları, üye devletlerin merkezi idareleri ve yerel idarelerce yürütülmekte ancak komisyon üye devletlerdeki tüm yardım programlarını bildirim ve onay safhasından başlayarak programın neticelenme safhasına kadar izlemektedir. Dolayısıyla üye devletlerde komisyonu bu şekilde daimi olarak bilgilendirecek bir örgüte, başka bir deyişle milli düzeyde oluşturulacak bir Devlet Yardımlarını İzleme ve Değerlendirme Kurumuna ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kurumun görevi devlet yardımı uygulamalarının AB mevzuatında yer alan kriterlere uygunluğunu değerlendirmek olacaktır.

- AB'nden ekonomik ve sosyal açıdan oldukça farklı bir yapıya sahip olan Türkiye'nin devlet yardımları sistemine, AB'nde kullanılan devlet yardımları enstrümanlarının (bölgesel ve sektörel tercih kriterleri, KOBİ tanımı, yardım tavanları ve gerekçeleri gibi) yerleştirilebilmesi ve uyarlanabilmesi için teknik düzeyde AB ile ortak çalışma imkanları yaratılması zorunludur.
- AB mevzuatına uyum için gerekli yasal ve teknik alt yapının oluşturulması için hem ek personel ve eğitim ihtiyacı hem de fiziki yatırımların tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin Aralık 2005 itibariyle tam üyelik müzakerelerine başladığı göz önüne alındığında devlet yardımlarına ilişkin yukarıda belirtilen hususların çözüme kavuşturulması daha da önem arz etmektedir

## **6. SONUÇ**

Devlet yardımları alanında AB müktesebatının üstlenilmesi ulusal program ve hükümet programlarında planlanmış olmasına karşın kurumsal nedenlerle sürüncemede kalmış bir konudur. Son yıllarda yapılan çalışmalarla müktesebatın üstlenilmesi konusunda belirli bir bilgi birikiminin oluşmasına rağmen gerekli yasal düzenlemeler tamamlanamamıştır.

Devlet yardımları alanında öncelikle ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının iştiraki ile bir çalışma grubu oluşturulmalı ve devlet yardımı alanındaki dağılımı giderilmelidir. AB Devlet Yardımları sisteminin temelini oluşturan Bölgesel İstatistik Sınıflandırması esasına dayalı sistemin bir benzerinin ülkemizde de uygulanmasının sağlanması gerekmektedir.

AB'nde bölgesel yardımlar bölgelerin istatistikî sınıflandırılmasına dayalı sisteme (NUTS) göre verilmektedir. Türkiye bu sistemi 2002 yılında kabul etmiş ve kendi verdiği bölgesel nitelikteki yardımlar için bazı yönleriyle AB'ndeki bölgesel yardım sistemine benzeyen ve coğrafi gelişmişlik düzeyleri temel alınarak oluşturulan Kalkınmada Öncelikli Yörelere, Normal Yörelere ve Gelişmiş Yörelere olmak üzere üçe ayrılan bir sistem oluşturmuştur. Ancak ülkemizdeki bölgesel yardım ve mevzuat uygulamalarının, özellikle tam üyelik sürecinde AB'nin istatistiksel coğrafi birimler, kriterler ve hesaplama tekniklerine daha fazla uyumlaştırılması ve bu konuda bir takım düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Ayrıca devlet yardımı uygulamalarının AB mevzuatında yer alan kriterlere uygunluğunu değerlendirecek bir Devlet Yardımları İzleme ve Denetleme Kurulunun kurulmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

AB'nde devlet yardımı uygulamalarına izleme ve denetleme süreci bakımından uyum, gümrük birliği rekabet kurallarının uygulamasının tamamlanması ve Türkiye'nin Antidamping ve Sübvansiyon önlemlerinden korunması dışında sisteme etkinlik kazandırılması bakımından da yararlıdır. Devlet yardımları alanında açıklığın sağlanması, izleme süreçlerinin oluşturulması, etkinlik ve iç rekabet açısından değerlendirme yöntemlerinin geliştirilmesi, AB'ne uyum sürecinden bağımsız olarak ta gerçekleştirilmesi zorunlu uygulamalardır. AB müktesebatına uyum hukuki bir yükümlülüğün yerine getirilmesi dışında bu alanda ekonomi yönetimine de önemli bir katkı sağlayacaktır.

Ülkemizde uygulanan devlet yardımlarında sektörel bazda bir ayırma gidilmemekte, yardımlar tüm sektörlerle aynı esaslar çerçevesinde uygulanmaktadır. Oysa AB'nde devlet yar-



dımlarının amacının hem daha az yardım verilmesi yani bir nevi serbest rekabeti bozmaması, hemde verilen yardımın daha verimli kullanılması esastır. Ülkemizde özellikle AB'ye uyum sürecinde bu noktanın dikkate alınması ve bu yönde çalışmalar yapılması gerekmektedir. Bunun içinde devlet yardımlarının sektörel bazda değerlendirilerek özellikle Ar-Ge ve çevre korumaya yönelik yardımların başta KOBİ'ler olmak üzere daha verimli olmasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması ayrıca bunlara ek olarak yürütme ve denetim bakımından da gerekli düzenlemelerin yapılmasının daha yararlı olacağı düşüncesindeyiz.

## KAYNAKÇA

- Avrupa Birliği Süreci ve Teşvik Politikaları (2002).** Türktek Hendese Bülteni, Sayı:5  
<http://www.hendese.org/Hendese5/Hendese5/7AvrupaBirligiTesvikPolitikaları.pdf>
- Avrupa Birliği ve Türkiye (2002).** TC. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı ve TOBB, DTM Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Yayınları, 5. Baskı, Ankara.
- Avrupa Birliği ve Türkiye'de Devlet Yardımları (2005).** İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları No:187 İstanbul.
- Aydoğuş, İsmail (2000).** Türkiye'nin AB ile Bütünleşme Sürecinde Devlet Yardımları. Afyon Kocatepe Üniv. Yayınları, Yayın No: 28, Afyon.
- Commission Sets National Ceilings For Coverage Of Regional Aid (1998).** IP/98/1133 Brussels, [http://europa.eu.int/comm/competition/state\\_aid/regional/2000/](http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/regional/2000/) (Erişim Tarihi, 30.03.2006)
- Devlet Yardımları Değerlendirme Özel İhtisas Komisyon Raporu (2004).** DPT İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. DPT Yayın No:2681. Ankara.
- Erdem, Şükrü (2004).** Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve Türkiye'ye Uyumu. Akdeniz Ülkeleri Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayını, Antalya.
- Ertuğrul, G. Özlem (2003).** Avrupa Birliği Bölgesel Politikası Çerçevesinde Bölgesel Yardımlar. AB'de Devlet Yardımları Kurallarını Belirleyen Çerçeve ve İlke Kararları, Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara. 43-52
- Ferik, Bülent (2004).** AB Devlet Yardımı Politikası ve Türkiye'de Devlet Yardımı Uygulamaları. Dış Ticaret Dergisi, Sayı:31, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Nisan2004/abdevlet.htm> (Erişim Tarihi, 30.03.2006)

- Heper, Yunus Emre (1996).** Avrupa Birliği ve Türkiye'de Yatırımlarda Devlet Yardımları. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir.
- İhracatta Stratejik Plan 2004-2006 (2004).** Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü. Ankara. <http://www.foreigntrade.gov.tr/IHR/Strateji2004/kitap-plan.pdf> (Erişim Tarihi, 30.03.2006)
- Kayalar, Tuncer (2004).** 2004 Yılı İhracat Performansımız ve Gelecek Döneme İlişkin Beklentiler. İGEME'den Bakış, Yıl:8, 2004/2 Sayı: 27,
- Köksal, Tunay (2001).** AB'ne Tam Üyelik Sürecinde Türkiye'de Devlet Yardımlarının Hukuki Çerçevesi. Rekabet Dergisi, Sayı:7 Temmuz-Ağustos-Eylül, 3-24
- Özkarabüber, Mustafa Mehmet (2003).** AB ve Türkiye'de Devlet Yardımlarının Kontrolü. Rekabet Kurulu Uzmanlık Tezi, Rekabet Kurulu Yayın No:135, Ankara, <http://www.rekabet.gov.tr/word/tezler/mustafaozkarabuber.pdf> (Erişim Tarihi, 30.03.2006)
- Report State Aid Scoreboard, Spring 2005 Uptade (2005).** Commission of the European Communities, Brussels, COM(2005), 147 Final
- Seymen, Dilek (2005).** İhracatta Devlet Yardımları, <http://kisi.deu.edu.tr/dilek.seymen/> (Erişim Tarihi, 30.03.2006)
- State Aid Scoreboard, Autumn 2005 Uptade (2005).** Commission of the European Communities, Brussels, Com (2005) 624 Final.
- Songör, Tuncay (2005).** Devlet Yardımları ve Rekabet Politikası. , E-Yaklaşım, Ekim, Sayı: 27
- Yardımcı, Atilla (2003).** Türkiye AB İlişkileri ve Devlet Yardımlarına İlişkin Düzenlemelerde Yer Alan Temel Kavramlar. AB'de Devlet Yardımları Kurallarını Belirleyen Çerçeve ve İlke Kararları, Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara. 3-12
- 2002-2003 Dış Ticaret Stratejisi.** Yatırım Finansman ve Dış Ticaret Dergisi. [http://europa.eu.int/comm/competition/state\\_aid/scoreboard/2005/autumn\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/2005/autumn_en.pdf) (Erişim Tarihi, 30.03.2006)
- [http://europa.eu.int/comm/competition/state\\_aid/scoreboard/2005/spring\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/2005/spring_en.pdf) (Erişim Tarihi,30.03.2006)

[http://europa.eu.int/comm/competition/state\\_aid/regional/2000/](http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/regional/2000/) (Erişim Tarihi, 30.03.2006)

[http://www.tokayhaber.com/dis\\_ticaret\\_stratejisi.asp](http://www.tokayhaber.com/dis_ticaret_stratejisi.asp) (Erişim Tarihi,30.03.2006)

<http://www.igeme.org.tr/TUR/bakis/sayi%2027/bakis274.htm> (Erişim Tarihi, 30.03.2006)

<http://www.treasury.gov.tr/yatirimtesvik.htm> (Erişim Tarihi, 15.03.2006)

Resmi Gazete 24810 Sayı ve 09.07.2002

Resmi Gazete 24831 Sayı ve 30.07.2002

Resmi Gazete 22168 Sayı ve 11.01.1995

---

## Genel Hastanelerin Etkinlik, Girdi Tıkanıklığı ve Aylak Girdi Analizi

### Efficiency, Congestion and Slack Analysis of General Hospitals

Dr. M. Ensar YEŞİLYURT \*

**Öz:** Etkinlik analizleri yapabilmek için en fazla kullanılan yöntemlerden birisi veri zarflama analizidir. Bu tür çalışmalarda genellikle sadece etkinlik düzeyleri belirlenmiş, bazılarında ise başka yöntemler (örneğin yakınsama analizi) için açıklayıcı değişken olarak kullanılmıştır. yanlış kullanılan girdilerin miktarı ve nedenlerini açıklayan değişkenler olan girdi tıkanıklığı (congestion) ve aylak girdiler (slack) üzerinde yeterince durulmamıştır. Bu çalışmada sahiplik türlerine göre etkinlik düzeylerinin belirlenmesi yanında girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler belirlenmiş ve nedenleri tartışılmıştır. Çalışmada 2003 yılı içerisinde Sağlık Bakanlığı'na ve SSK'ya bağlı hastaneler ile özel hastaneler incelenmiştir. Çalışma sonucunda sahiplik türlerine göre farklı etkinlik yapıları belirlenmiştir. Ayrıca aylak girdi ve girdi tıkanıklığı değerleri hesaplanmıştır.

**Anahtar kelimeler:** Veri zarflama analizi, hastane, girdi tıkanıklığı, aylak girdi

**Abstract:** One of the most common method for efficiency analysis is the data enveloping analysis. In such studies, generally, only the efficiency levels were determined, in some of them other methods (for example the convergence analysis) were used as the explanatory variable. The input congestion and slacks variables, which explain the quantity and reasons of misused inputs, were ignored. In his study, in addition to the determination of efficiency levels according to the property types, the input congestion and slacks were determined and their reasons were discussed. In the study, the hospitals of Health Ministry, The Social Security Institution Hospitals and the private hospitals in the 2003 year were examined. At the end of the study, different efficiency levels according to the property types were determined. Besides, the values of slacks and input congestion were calculated.

**Key words:** Data envelopment analysis, hospital, congestion, slack

---

\* Pamukkale Üniversitesi, İ.İ.B.F. DENİZLİ, E-mail: meyyurt@pamukkale.edu.tr

## 1. Giriş

Sağlık hizmetleri açısından referans kurumlar hastanelerdir. Bu kurumların göstermiş olduğu başarı, sağlık sisteminin başarısı olarak görülmektedir. Buna bağlı olarak bu çalışmada hastanelerin teknik etkinlik yapısının belirlenmesi ve düşük etkinliğin toplumsal refahta neden olduğu kayıpların analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç çerçevesinde özellikle hizmet kurumlarında çok yoğun ve başarılı bir şekilde kullanılan ve bazı önemli avantajlara sahip olan veri zarflama analizi (VZA) kullanılmıştır. Bu avantajlardan birincisi birden fazla girdi ve/veya çıktı için kolaylıkla kullanılabilmesi, ikincisi bütün verileri kullanmasıdır. Hastanelerde de poliklinik hizmetleri, ameliyathane ve doğum hizmetleri gibi birbirinden çok farklı çıktılar tanımlanabildiği için hastane etkinliğinin ölçülebilmesinde VZA kullanılabilir. Fakat sağlık sektörü ürünlerine yönelik genişleyen bir talep yapısına sahip olması nedeniyle sadece etkinlik düzeyinin belirlenmesi yeterli değildir. Başka bir deyişle (sağlık kurumlarındaki aşırı yığılmalar ve çok geç tarihlere verilen hasta kabul dikkate alındığında-özellikle ülkemizde), sektörde diğer sektörlerle göre kaynakların etkin olmayan kullanımını önleyecek şekilde giderilmemiş bir talep yapısıyla karşı karşıya olduğu anlaşılabilir. Dolayısıyla sadece etkinlik düzeyinin belirlenmesinden daha geniş bir bakış açısında ihtiyaç vardır. Bu amaç çerçevesinde VZA analizlerinde kullanılan parçalı doğrusal eşürün eğrisinden kaynaklanan aylak girdiler (slack) ile tersine dönen eşürün eğrisinden kaynaklanan girdi tıkanıklığı (congestion) değerleri hesaplanmıştır. Bu kapsamda çıktılarla ilgili önemli bir problem ortaya çıkabilmektedir. Bu problem, hastanelerin hepsinin aynı çıktı yelpazesine sahip olmamasından kaynaklanmaktadır. Örneğin sadece doğum ve poliklinik hizmeti veren hastaneler ile ameliyathanelerin de yapıldığı hastaneler birlikte analiz edildiğinde, doğum ve poliklinik hizmeti veren hastaneler aslında etkin olmasına rağmen etkin olmadığı (ameliyathane çıktısı tanımlanmadığı için) sonucu çıkarılabilir. Bu nedenle hastaneler çıktılarına göre sınıflandırılmış ve her bir sınıf kendi içerisinde analiz edilmiştir. Buna göre kadın doğum hastaneleri, fizik tedavi rehabilitasyon hastaneleri, eğitim hastaneleri, ameliyathane yapılmadığı hastaneler, doğum hizmetinin vermediği hastaneler ve bütün hizmetlerin verildiği hastaneler ayrı ayrı sınıflandırılmıştır ve her biri ayrı ayrı olmak üzere zincirleme çalışmaları analiz edilmiştir. Bu çalışmada ise bütün hizmetlerin verildiği 600 hastane analiz edilmiştir (Yataklı Tedavi Kurumları İstatistik Yıllığı, 2003). Genel olarak hastaneler incelendiği zaman 1995-2000 yılları arasında, Sağlık Bakanlığı hastaneleri yatak sayılarının %13, belediye hastanesi yatakları %10, SSK yatakları %18, Üniversite yatakları %30 artarken, diğer kamu hastane yatakları ise %3 azalmıştır. 1993 yılında 17538 olan hekim sayısı çalışmanın yapıldığı dönem olan 2003 yılında 34150'ye yükselmiştir. Toplam kurum sayısı 1923 yılında 86 iken 2003 yılında 1172'ye çıkmıştır. 10000 nüfusa düşen yatak sayısı 1923 yılında 5.1 iken 2003 yılında 25.5'e yükselmiştir.

Bu çalışmanın ikinci bölümünde çalışmada kullanılan yöntem olan VZA tanıtılmıştır. Üçüncü bölümde ise veri setinin özellikleri ve elde edilen sonuçlar verilmiştir. Sonuç bölümünde ise elde edilen sonuçlar değerlendirilmiş ve politika önerileri yapılmıştır.

## 2. Veri Zarflama Analizi

Çalışmada kullanılan yöntem olan VZA'ya başlangıç oluşturan referans çalışma Charnes, Cooper ve Rhodes (CCR) (1981, s.668-697) tarafından yapılmıştır. Etkinlik ölçümü ile ilgili özel bir alan oluşturan VZA modeli, doğrusal programlama yaklaşımı kullanılarak geliştirilmiştir. Bu çalışma çok ciddi bir ilgi görmüştür. Bu çalışma o zamana kadar unutu-

lan Farrell'in (1957, s.253-290) çok önemli çalışmasını da popüler hale getirmiştir. CCR çalışmasında, üretim olanaklarının parametrik olmayan spesifikasyonunu, lineer programlamayı kullanarak geliştirmiştir. İlk çalışmalarda tek çıktı kullanılmış ve dışsal değişkenler göz önüne alınmıştır. Daha sonra bunlar çoklu çıktı durumu için çok kullanışlı bir uygulama aracı olmuştur (Forsund ve Sarafoglu 2000, s.18-21, Ahn vd.,1988, s.251-253, Thrall 1989, s.159-162). Grosskopf vd., (1999, s.608-620) ise kar amacı olmayan okul gibi kurumlarda VZA uygulamasını tanımlamıştır. Banker vd. (1984, s.251-253), çok çıktı ve girdi için modeli genişletmişlerdir. Sağlık sektöründe DEA ile etkinlik çözümlemesi yapmış dikkat çeken çalışmalar ise şu şekildedir: Tambour (1999, s.57-70) İsviçre, Siddhant-han vd.(2000, s.23-29), Grosskopf vd. (2001, s.89-107) ve Rosenman vd. (1997, s.295-302) Rosenman ve Friesner (2004, s.1096-1116) ABD için, Reichmann (2000, s.309-321) Avusturya, Prior and Sola (2000, s.299-307) İspanya, Helvig and Lapsley (2001, s.263-274) Almanya, Björkgren vd. (2001, s.193-200) Finlandiya için hastane etkinliklerini ölçmüşlerdir. Bütün çalışmalarda çeşitli kategoriler arasında etkilik farklılıkları belirlenmiştir. Türkiye'deki sağlık sistemine ilişkin dikkat çeken çalışmalar ise şunlardır: Sahin ve Ozcan (2000, s.307-320) Türkiye'de 80 ilde bulunan hastaneler ele alınmış ve 44 ilde etkisiz yapı olduğu bulunmuştur. Ersoy vd. (1997, s.67-74) ise Türkiye'de bulunan hastanelerde etkin yapı sonucunda yanlış kullanılan kaynakları tanımlamıştır. Baysal, Çerçioğlu ve Toklu (2004, s.1-3), hastane tipine (yönetim şekline), buldukları coğrafi bölgeye ve büyüklüklerine göre hastanelerin göreceli etkinliklerinin farklılaştığı belirlenmiştir. Tetik (2003, s.1-9) aylık parasal verilerden hareketle Salihli'de bulunan üç hastanenin etkinlik analizi sonucunda SSK hastanesinin sağlık bakanlığı ve özel hastaneye göre daha etkin olduğunu belirlemiştir. Yıldırım (2004), Avrupa Birliği'ne üye ve aday ülke sağlık sistemlerinin verimlilik performansı ölçülmüş ve üye ülkeler lehine bir etkinlik farklılığı elde etmiştir.

Bu çalışmada teknik etkinlik ölçümünde VRS (variable return to scale-ölçeğe göre artan getiri) ölçümü kullanılmıştır. Çünkü eksik rekabet, finansal sıkıntılar gibi bir takım kısıtlar firmaların optimal ölçekte çalışmasını engellediği ve CRS (constant return to scale-ölçeğe göre sabit getiri) çözümü bu durumda teknik etkinlik ve ölçek etkinliği ölçümlerinin iç içe girmesi sonucunu doğurduğu için, VZA yöntemini VRS çerçevesinde kullanmak teknik etkinlik değerlerinin ölçek etkinliği değerlerinden ayrıştırılmasını ve daha güvenli değerler elde edilmesini sağlar. Fakat  $N$  sayıdaki her bir firmanın  $K$  girdisi ve  $M$  çıktısı olduğu ve  $i$ 'inci firma için girdi ve çıktı sütun vektörlerinin  $X_i$  ve  $Y_i$  tarafından temsil edildiği kabul edilmiştir. Tüm firmalar için  $K \times N$  girdi matrisi  $X$  olarak,  $M \times N$  çıktı matrisi  $Y$  olarak tanımlanmaktadır. Her firma için  $u'y_i / v'x_i$  gibi tüm girdiler aracılığıyla tüm çıktılardan oranı ölçülmek istendiğine göre, burada  $u$ ,  $M \times 1$  çıktı ağırlıklarının,  $v$  ise  $K \times 1$  girdi ağırlıklarının vektörüdür. Optimal ağırlıklandırma ise aşağıdaki matematiksel programlama problemi çözülerek elde edilmektedir:

$$\begin{aligned} \max_{u,v} & \left( u'y_i / v'x_i \right) \\ \text{KISIT} & \quad u'y_i / v'x_i \leq 1, \quad i = 1, 2, \dots, N \\ & \quad u, v \geq 0 \end{aligned} \quad (1)$$

$i$ 'nci firmanın  $u$  ve  $v$  değerlerini kapsayan etkinlik ölçümü, bu değerlerin bire eşit veya daha küçük olması gerektiği kısıtı altında maksimize edilmiştir. Bu formülasyonda problem çözüm sayısı sonsuzdur. Bundan kaçınmak için 1 nolu modele  $v'x_j=1$  kısıtı eklenir ve yeniden düzenlenirse:

$$\begin{aligned}
 & \max_{\mu, v} (\mu' y_i), \\
 \text{kısıt} \quad & v' x_i = 1, \\
 & \mu' y_i - v' x_i \leq 0, \quad i = 1, 2, \dots, N \\
 & \mu, v \geq 0,
 \end{aligned} \tag{2}$$

problemi elde edilir. Burada farklı doğrusal programlama problemini vurgulamak için  $u$  ve  $v$  notasyonları olarak değiştirilmiştir. (2)'deki eşitlik formu VZA doğrusal programlama probleminin çarpan formudur. Bu problemin zarf formu ise aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

$$\begin{aligned}
 & \min_{\theta, \lambda} \theta, \\
 \text{kısıt} \quad & -y_i + Y\lambda \geq 0 \\
 & \theta x_i - X\lambda \geq 0, \\
 & \lambda \geq 0
 \end{aligned} \tag{3}$$

Burada  $\theta$  ölçek ve  $\lambda$   $N \times 1$  sabitlerinin vektörüdür. Bu zarf formu, çarpan formuna göre daha az kısıt getirir ve çözüm için tercih edilen formdur. Sınır 1 değerini ifade ettiğine göre  $\theta < 1$  olması durumunda  $\theta$  değeri i.nci firma için etkinlik sayısıdır.

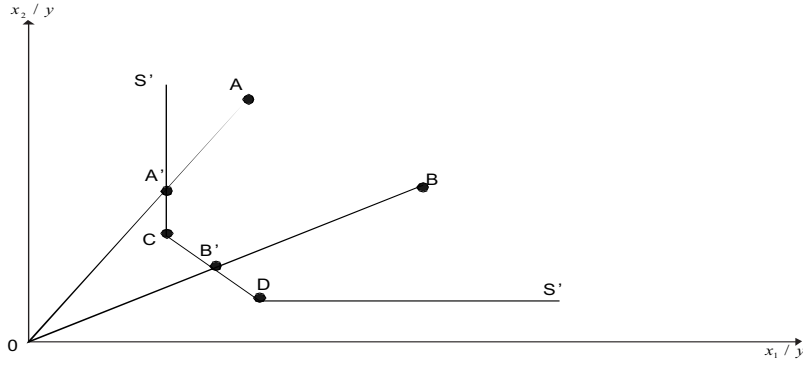
Bu CRS doğrusal programlama problemi VRS doğrusal programlama problemine  $N1' \lambda = 1$  konvekslik kısıtının eklenmesi yoluyla dönüştürülebilir ve aşağıdaki şekilde tanımlanır:

$$\begin{aligned}
 & \min_{\theta, \lambda} \theta, \\
 \text{kısıt} \quad & -y_i + Y\lambda \geq 0 \\
 & \theta x_i - X\lambda \geq 0, \\
 & N1' \lambda = 1 \\
 & \lambda \geq 0
 \end{aligned} \tag{4}$$

Burada,  $N1$ , birlerin ( $N \times 1$ ) vektörüdür. Etkinlik ölçümlerinde, VRS teknik etkinlik değerleri CRS'de elde edilenlere eşit veya daha büyük olduğu için daha yaygın kullanılmaya başlanmıştır. Konvekslik sınırlaması ( $N1' \lambda = 1$ ) etkisiz bir firmanın benzer ölçekteki firmalara karşı konumunu belirler. Firma için VZA sınırı üzerinde belirlenen nokta, gözlenen firmaların konveks kombinasyonu olacaktır. CRS durumu için konvekslik sınırlaması olmadığından firmanın kendisinden daha büyük (veya daha küçük) ölçekli firmalar karşısındaki konumu belirlenmiş olur. Bu durumda  $\lambda$  ağırlıkları birden daha büyük (küçük) olacak şekilde toplanır. Ölçeğe göre değişken getiri (VRS) pür etkinliği ölçtüğü ve CRS-VZA'nında iki bileşenden oluştuğu ve bunların ölçek etkisizliği ve pür teknik etkisizlik olduğu düşünüldüğü zaman, CRS ve VRS ile hesaplanan toplam etkinlik arasında bir fark varsa bu firmanın ölçek etkisizliğine işaret eder. Yani ölçek etkisizliği VRS ve CRS toplam etkinlikleri arasındaki farktır. Dolayısıyla  $TE_{CRS} = TE_{VRS} \times SE$  şeklinde yazılabilir (Coelli 1996, s.8-18, Coelli vd., 1998, s.85-150, Deliktaş ve Balçılar 2005, s.6-28).

Bu çalışmada aylak girdi ve girdi tıkanıklığı değerleri belirlenmiştir. Aylak girdilere ve girdi tıkanıklığına ilişkin çözümleme aşağıdaki gibi yapılmaktadır. Aylak girdi ve girdi tıkanıklığı VZA'nın parametrik olmayan sınır fonksiyonunun parçalı doğrusal forma sahip olmasından kaynaklanmaktadır. VZA'daki parametrik olmayan sınır fonksiyonunun parçalı doğrusal formu etkinlik ölçümünde bazı zorluklara neden olabilir. Problem birçok parametrik fonksiyonda ortaya çıkmayan eksenlere paralel giden parçalı doğrusal sınır fonksiyonlarından kaynaklanır.

Bu problemi göstermek için Şekil 1'deki sınır fonksiyonunu tanımlayan  $C$  ve  $D$  girdi kombinasyonunu kullanan iki etkin firma ve  $A$  ve  $B$ 'de etkisiz firmalar gösterilmiştir. Teknik etkinliğin Farell ölçümünde  $A$  ve  $B$  firmalarının etkinliğini sırasıyla  $OA'/OA$  ve  $OB'/OB$  olarak verir. Ama  $A'$ 'nin etkin bir nokta olup olmadığı konusunda şüpheler vardır. Çünkü  $x_2$  girdisinin miktarı azaltılarak yine aynı çıktı üretilebilir. Buna literatürde aylak girdi denir. Eğer  $\theta x_i - X\lambda = 0$  olursa aylak girdiler sıfıra eşit olur ( $\theta$  ve  $\lambda$ 'nın optimal seviyeleri için). (Coelli 1998, s.18, Kök ve Deliktaş 2003, s. 6-28).



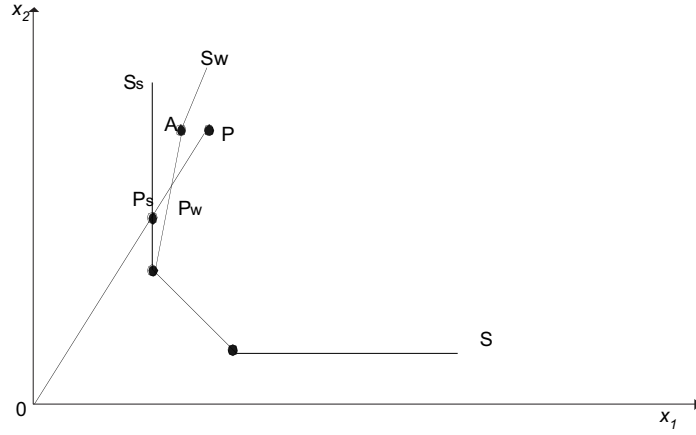
Şekil 1: Aylak Girdi

Eşürün eğrisinin belli bir noktadan sonra tersine eğim kazanması veya başka bir ifade pozitif eğim kazanması durumuna girdi tıkanıklığı denmektedir. Eşürün eğrisinin bu kısmında negatif marjinal ürün vardır ve toplam ürünün azalan kısmına denk gelmektedir. Bu aşırı girdi kullanımı firmanın kontrolü altında olmayan sınırlamalardan kaynaklanabilir. Örneğin sendikaların işçi çıkartılmasına karşı önlem alması ve hükümetlerin değişik istihdam politikaları veya tercihleri gibi sınırlamalar bu kapsamdadır. Standart modellerde güçlü eliminasyon yerine zayıf eliminasyon varsayımı ile hareket edilmektedir.. Bu yaklaşım da VZA temelli bir yaklaşıma dayandırılmaktadır. Girdi tıkanıklığını ve etkisini belirlemeyi amaçlayan bu yaklaşım, eşitlik 5 yardımı ile girdi-eksenli VRS-VZA problemiyle tanımlanmaktadır. Eşitliğe  $\delta$  parametresi ilave edilerek, eşitsizlikler eşitlik haline dönüştürülmektedir ve girdi tıkanıklığına ilişkin çözümü sağlamaktadır:



$$\begin{aligned}
 & \min_{0,\lambda,\delta} \theta, \\
 & st \quad -y_i + Y\lambda \geq 0, \\
 & \quad \delta\theta x_i - X\lambda = 0, \\
 & \quad N1'\lambda = 1 \\
 & \quad \lambda \geq 0, 0 < \delta \leq 1.
 \end{aligned}
 \tag{5}$$

Zayıf eliminasyon yöntemi tıkanıklığın etkisizlik etkilerini teknik etkinlik ölçümlerinin dışında bırakır. Yani her iki yöntemle hesaplama yapıp ortaya çıkan farklılıktan girdi tıkanıklığının doğurduğu etkinlik hesaplanabilmektedir. Güçlü eliminasyon kabulüne ait ( $SS_S$ ) ve zayıf eliminasyon kabulüne ait ( $SS_W$ ) sınırları çizilmiştir. Zayıf eliminasyon varsayımı altında tıkanıklık etkisizliği eğri A noktasına doğru bir eğim kazandığı P noktasında üretim yapan bir firma için  $P_W$   $P_S$ 'ye eşit olmaktadır (Şekil 2).



Şekil 2: Tersine Dönen Eşürün Eğrisi ve Girdi Tıkanıklığı

Girdi tıkanıklığı etkinlik ölçümüne oransal olarak  $CE = OP_S / OP_W$  şeklinde yazılmaktadır. Yani güçlü eliminasyon varsayımındaki teknik etkinlik indeksi ( $TE_S$ ) zayıf eliminasyon varsayımındaki teknik etkinlik indeksi ( $TE_W$ ) ile girdi tıkanıklık etkinliğinin ( $CE$ ) çarpımına eşit olmaktadır ve  $TE_S = CE * TE_W$  şeklinde yazılmaktadır (Coelli 1998, s.1-20).

### 3. Veri Seti ve Analitik Bulgular

Çalışmada kullanılan veri seti 2003 yataklı sağlık kurumları yıllığından elde edilmiştir. Sağlık Bakanlığı Türkiye'de bulunan bütün hastanelerden çeşitli verileri derlemekte ve belir-

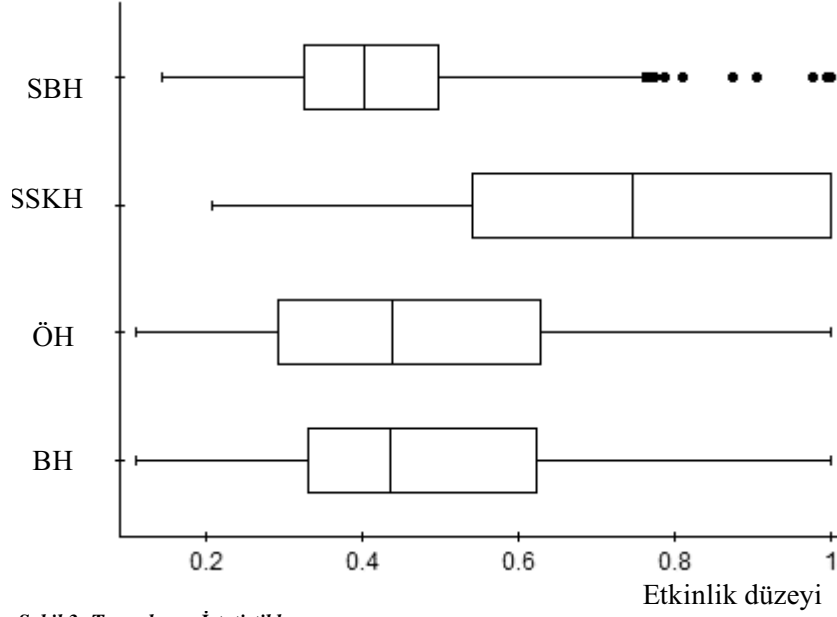
tilen yayımla kamuya duyurmaktadır. Bu çalışmanın amacı çerçevesinde her bir hastaneye ait veriler kullanılarak analizler yapılmıştır. Girdiler olarak pratisyen hekim (PH), uzman hekim (UH) ve yatak sayısı (Y), çıktılar olarak ise poliklinik sayısı (P), küçük ameliyat (KA), orta ameliyat (OA), büyük ameliyat (BA) ve doğum (D) alınmıştır.

Yapılan analizlere bağlı olarak elde edilen etkinlik düzeylerine ilişkin sonuçlar Ek 1, Ek 2, Ek 3 ve Şekil 3'de yer almaktadır. Ek tabloların ikinci satırları girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler nedeniyle ortaya çıkan fiziksel kayıpları ve üçüncü satırlar ise kullanılan girdilere göre oranını tanımlamaktadır. Son iki satırlar ise ortalama etkinlik düzeyi ve standart sapmaları vermektedir. Diğer satırlar ise her bir hastaneye ait girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler, kullanılan girdilerin oranı şeklinde ifade edilmiştir. Şekil 3 ise box-plot gösterimdir. Bu gösterim ve Tablo 1'de Sağlık Bakanlığına bağlı hastaneler (SBH), Sosyal sigortalar kurumuna bağlı hastaneler (SSKH), özel hastaneler (ÖH), bütün hastaneler (BH) için tanımlayıcı istatistikleri göstermektedir.

**Tablo 1: Özet Analiz Sonuçları**

	SBH	ÖH	SSKH	Genel
<b>Ortalama</b>	0,443	0,493	0,733	0,501
<b>Standart sapma</b>	0,182	0,245	0,229	0,233
<b>Medyan</b>	0,404	0,44	0,747	0,437
<b>En yüksek değer</b>	1,000	1,000	1,000	1,000
<b>En düşük değer</b>	0,144	0,109	0,208	0,109
<b>Birinci kartil</b>	0,325	0,291	0,543	0,332
<b>Üçüncü kartil</b>	0,491	0,633	1	0,623
<b>İki kartil arası</b>	0,166	0,342	0,467	0,291

Buna göre Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelere ait ortalama etkinlik düzeyi 0.443, standart sapması 0.182, medyanı 0.404, en yüksek değer 1.000, en küçük değer 0.144'dür. Birinci kartil 0.325, üçüncü kartil 0.491, iki kartil arası 0.166'dır. Bu hastanelere ilişkin ortalama etkinlik düzeylerinde on iki adet dışta kalan değer (outlier) bulunmaktadır. SSK'na bağlı hastanelerde ise ortalama etkinlik düzeyi 0.733, standart sapması 0.229, medyanı 0.747 iken en yüksek değer 1.000, en düşük değer 0.208'dir. Birinci kartil 0.543, üçüncü kartil 1.000'dir. İki kartil arası 0.467'dir. Özel hastanelerin ortalaması 0.493, standart sapması 0.246, medyanı 0.44 iken en yüksek değer 1.000, en düşük değer ise 0.109'dur. Birinci kartil 0.291 üçüncü kartil 0.633, iki kartil arası 0.342'dir. Bütün hastaneler birlikte düşünüldüğü zaman ortalama etkinlik düzeyi 0.501, standart sapması 0.233, medyanı 0.437, en yüksek değer 1.000, en düşük değer 0.109'dür. Birinci kartil 0.332, üçüncü kartil 0.623 ve iki kartil arası 0.291'dir. Bütün bu sonuçlara göre Sağlık Bakanlığına ve SSK'na bağlı hastanelerin bağlı hastanelerin etkinlik düzeyleri düşük seviyelerde, özel kesimde bulunan hastanelerin yüksek seviyelerde yığıldığı gözükmektedir. Özel hastaneler dışındakilerin sayıca çok olması nedeniyle bütüncül ortalama etkinlik düzeyi de düşük düzeylerde kümelanmiştir. Bu sonuçlara göre temel bir sonuca ulaşılmıştır. Bu da özel kesimde çalışan hastanelerin amaç fonksiyonu kar olduğu için girdilerde yüksek düzeyde yığılma yaratmamış ve Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelerden daha yüksek düzeyde etkinlik seviyesi yakalanmıştır.



Şekil 3: Tanımlayıcı İstatistikler

Bu çalışmanın diğerlerinden farklılığı, etkinlik düzeyi analiz edilip değerlendirilirken, diğer çalışmalardan farklı olarak girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler hesaplanmıştır ortalama değerler Tablo 2, hastane bazlı değerler ise ekte verilmiştir.

Tablo 2: Ortalama Girdi Tıkanıklığı ve Aylak Girdi Değerleri

		Girdi tıkanıklığı			Aylak girdiler		
		Y	UH	PH	Y	UH	PH
SBH	Fiziksel kayıp	17,941	3,714	1,701	25	47	406
	Oransal fiziksel kayıp	0.56	0.54	0.55	0.0008	0.01	0.13
ÖH	Fiziksel kayıp	5,823	1,81	183	1	163	16
	Oransal fiziksel kayıp	0.56	0.52	0.58	0.00009	0.05	0.05
SSKH	Fiziksel kayıp	3,719	534	155	81	46	92
	Oransal fiziksel kayıp	0.22	0.18	0.21	0.005	0.016	0.12

Bu çerçevede girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler analiz edilecektir. Girdi tıkanıklığı ve aylak girdilere bağlı olarak her bir girdiden yanlış kullanılan girdilerin miktar ve oranı belirlenebilmektedir. Başka bir deyişle her bir girdiye ait girdi tıkanıklığı ve aylak girdi oranları, girdiler belirtilen oranlarda azaltılsa bile üretimde herhangi bir kaybın olmayacağını dolayısıyla toplum adına yanlış kullanılan kaynakları tanımlamaktadır Bu kapsamda Sağlık bakanlığına bağlı hastanelerde 0.56 oranında Y, 0.54 oranında UH, 0.55 oranında PH, özel hastanelerde 0.56 oranında Y, 0.52 oranında UH ve 0.58 oranında PH girdi tıkanıklığı bulunmak-

tadır. SSK'na bağlı hastanelerde ise 0.22 oranında Y, 0.19 oranında UH, 0.21 oranında PH açısından girdi tıkanıklığı bulunmaktadır. Ayrıca Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelerde Y girdisi açısından aylak girdiler 0.0008 oranında iken, UH girdisi açısından 0.01 oranında, PH girdisi açısından 0.13 oranında aylak girdi bulunmaktadır. Özel hastanelerde 0.00009 oranında Y, 0.05 oranında UH ve PH aylak girdi bulunmaktadır. SSK'na bağlı hastanelerde 0.005 oranında Y, 0.016 oranında UH, 0.12 oranında PH açısından aylak girdi bulunmaktadır. Etkinlik düzeyleri ile girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler birlikte değerlendirildiğinde ilginç sonuçlara ulaşılmaktadır. Etkinlik düzeyleri en iyi ampirik hastaneleri baz aldığı için çok fazla hastane etkin olsa bile bu düzeyden girdi bazlı sapmaları tanımlamak için etkinlik düzeyleri yeterli olmamaktadır. Bu nedenle girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler çok önemlidir. (Ek 1, Ek 2 ve Ek3).

#### 4. Sonuç

Daha önceki çalışmalarda hastanelerin etkinlik düzeylerinin belirlenmesi çoğunlukla yeterli görülmiştir. Bu çalışmada da sahiplik durumuna göre etkinlik seviyesi belirlenmiştir. Fakat bunlar özellikle yoğun talep yapısı ile karşılaşan ekonomik birimler açısından çoğunlukla yeterli olmamaktadır. İlave olarak girdilerin hangi nedene bağlı olarak ne kadar kötü kullanıldığını tanımlayan aylak girdi ve girdi tıkanıklığı değerlerinin de hesaplanması etkinlik yapısı ile ilgili çıkarımlar açısından en az etkinlik düzeyleri kadar önemlidir. Çalışmadan elde edilen birinci sonuç etkinlik seviyesi açısından büyükten küçüğe doğru SSK'na bağlı hastaneler (0.733), özel hastaneler (0.493) ve sağlık bakanlığına bağlı hastaneler (0.443) şeklinde sıralanmaktadır (2004 yılından sonra SSK hastaneleri Sağlık Bakanlığına devredilmiş olup, analizler sonucunda elde edilen sonuçlarını ve girdi tıkanıklığı ile aylak girdilerin kullanılmasına ilişkin uygulama sonuçlarını yansıtmaktadır). SSK'na bağlı hastaneler belirli büyüklükteki yerleşim birimlerinde ve belirli bir ölçeğin üzerinde kurulmuştur. Buna bağlı olarak bölünemeyen kaynaklar servisler arasında etkin olarak kullanılmıştır. Ayrıca talep yoğunluğu bu sonucun elde edilmesinde önemli derecede katkı yapmıştır. Başka bir deyişle SSK'nun sahip olduğu bu yapı etkinlik açısından zorlayıcı bir etken olmuştur. Sağlık Bakanlığına bağlı hastaneler ise küçük yerleşim birimlerinde de kurulmuştur. Bazı hastanelerde bir veya birkaç servis bulunmaktadır. Dolayısıyla bina, araç ve hekim faktörlerinin bölünememesi dolayısıyla atıl kaynaklar oluşabilmiştir. Ayrıca bu kurumlar aşırı derecede siyasi etkiye maruz olduğu için yaşam standardı yüksek olan yerleşim birimlerindeki hastanelerde yığınak yaratılması nedeniyle ve küçük yerleşim birimlerinde kaynakların tamamlayıcılık özelliğinin bozulması nedeniyle çift taraflı bir etkisiz yapı oluşmuştur. Özel hastanelerin devlet hastanelerinden daha yüksek etkinlik düzeyine sahip olması ise beklenen bir durumdur. Çünkü özel kesimin amacı kardanır. Buna bağlı olarak girdi ve çıktı yapısını bu amaç çerçevesinde düzenlemektedir. İkinci temel sonuç sahiplikten bağımsız olarak hastanelerin etkisiz bir yapıya sahip olmasıdır. Genel olarak ortalama etkinlik seviyesi (0.501) tam etkin seviyesinin neredeyse yarısı kadardır. Bu seviye Türkiye gibi giderilmemiş sağlık ihtiyaçlarının bulunduğu bir ülke açısından düşündürücüdür. Bunun temelinde birkaç nedeni vardır. Birincisi bu sektörde kamunun büyük bir paya sahip olması nedeniyle piyasa koşullarının dışında çalışması ve rekabetin bir baskı aracı olamamasıdır. Hem bu nedenle hem de çalışma hayatını düzenleyen kanunlara ve belli bir süre sonra ihtiyaç olabileceği düşüncesine bağlı olarak özellikle hekim girdisi gerektiği zaman güçlü eliminasyona tabi tutulamamıştır. Sonuç olarak güçlü bir talep yapısında sahip olmasına rağmen hastane bağlamında sağlık sektörünün yeniden yapılanmaya ihtiyaç

duyduğu, kalkınmış ülkelerin 30-40 yıl önce gerçekleştirdikleri dönüşümü yaşaması gerektiği ve kaliteyi ödüllendiren mekanizmaların yerleştirilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır.

### **Kaynakça**

- Ahn T. Charnes A. ve Cooper W.W. (1988).** Using Data Envelopment Analysis to Measure the Efficiency of Not-for-Profit Organizations: A Critical Evaluation-Comment Managerial and Decision Economics 9(3): 251-253.
- Banker R.D. Charnes A. ve Cooper W.W. (1984).** Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis. Management Science. 30(9): 251-253.
- Banker R.D. (1993).** Maximum Likelihood, Consistency and Data Envelopment Analysis: A Statistical Foundation. Management Science 39(10): 1265-1273.
- Banker R.D. ve Maindiratta A. (1988).** Nonparametric Analysis of Technical and Allocative Efficiencies in Production. Econometrica 56(6) 1315-1332
- Banker, R.D. ve Maindiratta A. (1986).** Piecewise Loglinear Estimation of Efficiency Production Surfaces. Management Science 32(1) 126-135
- Banker R.D., Conrad R.F. ve Strauss R.P. (1986).** A Comparative Application of Data Envelopment Analysis and Translog Methods: An Illustrative Study of Hospital Production. Management Science 32(1): 30-44
- Baysal M.E, Çerçioğlu H. ve Toklu B. (2004).** Sağlık Sektöründe Bir Performans Değerlendirme Çalışması, Yöneyem Araştırması/Endüstri Mühendisliği, XXIV Ulusal Kongresi, Gaziantep-Adana 1-3
- Björkgren M.A. Hakinken U. and Linna M. (2001).** Measuring Efficiency of Long-Term Care Units in Finland. Health Care Management Sciences 4(3):193-200
- Bogetoft P.(1996).** DEA on Relaxed Convexity Assumptions, Management Science 42:457-465
- Boles (1967).** Efficiency Squared-Efficient Computation of Efficiency Indexes. Western Farm Economic Association 137-142
- Boles (1971).** The Farrell Efficiency System-Multiple Products, Multiple Factors. Giovanni Foundation of Agricultural Economics.

- Charnes A. Cooper W.W. ve E Rhodes. (1981).** Evaluating Program and Managerial Efficiency: An Application of Data Envelopment Analysis to Program Follow Through. *Management Science* 27(6): 668-697
- Coelli T. (1996).** A Guide to DEAP Version 2.1. CEPA Working Paper 1-35
- Coelli T. Rao P. ve Battase G. (1998).** An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis, Kluwer Academic Publishes.
- Cook, W.D. Kress M. ve Seiford L.M. (1993).** On the Use of Ordinal Data in Data Envelopment Analysis. *The Journal of the Operational Research Society* 44(2)
- Deliktaş E. and M. Balcilar (2005).** A Comparative Analysis of Productivity Growth, Catch-up and Convergence in Transition Economies, *Emerging Markets Finance and Trade*, 41(1) 6-28
- Ersoy, K. S. Kavuncubası, Y.A. Ozcan and J.M. Haris. (1997).** Technical Efficiencies of Turkish Hospitals: DEA Approach, *Journal of Medical Systems*, 21(2) 67-74
- Farrell M. J. (1957).** The measurement of Production Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society, Series A, General* 120(3) 253-290
- Forsund, F.F. ve Sarafoglu N. (2000).** On the Origins Data Envelopment Analysis, Memorandum. No 24, Department of Economics, University of Oslo 18-21.
- Grosskopf S. Margaritis D. and Valdmanis V. (2001).** Comparing Teaching and Non-teaching Hospitals: A Frontier Approach (Teaching vs.Non-Teaching Hospitals), *Health Care Management Sciences*. 4(2): 89-107
- Grosskopf S. and Valdmanis V. (1987).** Measuring hospital performance: A Non-Parametric Approach. *Journal of Health Economics* 6: 608-620
- Grosskopf S, Kathy J.H. Lori L. ve William L. (1999).** Anticipating the Consequences of School Reform: A New Use of DEA, *Management Science*. 45(4)
- Helvig B. and Lapsley I. (2001).** On the Efficiency of Public, Welfare and Private Hospital in Germany Over Time: A Sectoral Data Envelopment Analysis Study. *Health Service Management Research* 14(4): 263-274
- Kök R. ve Deliktaş E. (2003).** Endüstri İktisadında Verimlilik Ölçme ve Strateji Geliştirme Teknikleri.

- Löthgren M. ve Tambour M. (1995).** Bootstrapping DEA-Based Efficiency Measures and Malmquist Indices. A Study of Swedish Eye-Care Service Provision. Working Paper Series in Economics and Finance, Stockholm: Stockholm School of Economics 78
- Prior D. And Sola M. (2000).** Technical Efficiency and Economies of Diversification in Health Care. *Health Care Management Science* 3: 299-307
- Reichmann M.S. (2000).** The Impact of the Austrian Hospital Financing Reform on Hospital Productivity: Empirical Evidence and Efficiency and Technology Changes Using a Non-Parametric Input Based Malmquist Approach, *Health Care Management Science*. 3: 309-321
- Rosenman R. ve Friesner D. (2004).** Scope and Scale Inefficiencies in Physician Practices, *Health Economics* 13: 1096-1116
- Rosenman R., Siddharthan K. And Ahern M. (1997).** Output Efficiency Of Healthmaintenance Organizations In Florida. *Health Economics* 6: 295-302
- Sahin, I. and Ozcan, Y.A. (2000).** Public Sector Hospital Efficiency for Provincial Markets in Turkey, *Journal of Medical Systems*, 24(6) 307-320
- Siddharthan K., Ahern M. ve Rosenman R. (2000).** Data Envelopment Analysis to Determine Efficiencies of Health Maintenance Organizations, *Health Care Management Sciences*. 3: 23-29
- Tambour M. (1999).** The Impact Of Health Care Policy Initiatives on Productivity. *Health Economics* 6: 57-70
- Tetik S.(2003).** İşletme Performansını Belirlemede Veri Zarflama Analizi, *Yönetim ve Ekonomi* 10(2): 1-9
- Thrall R.M. (1989).** Classification Transitions under Expansion of Inputs and Outputs in Data Envelopment Analysis. *Managerial and Decision Economics* 10(2): 159-162
- SB, Yataklı Tedavi Kurumları İstatistik Yıllığı, 2003, T. C. Sağlık Bakanlığı
- Yıldırım H.H. (2004).** Avrupa Birliği'ne Üye ve Aday Ülke Sistemlerinin Verimlilik Performansı Skorları, Basılmamış Doktora Tezi.

### Ek 1: Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelerde etkinlik düzeyleri, girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler

Fiziksel kayıp	Oransal fiziksel kayıp	Girdi tıkanıklığı			Aylak girdiler		
		Y	UH	PH	Y	UH	PH
		17,941	3,714	1,701	25	47	406
1	Ankara TCDD Merkez Hast	0.144	0.85	0.85	0.88	0.00	0.00
2	İzmir Belediye Eşrefpaşa Hast	0.147	0.86	0.85	0.83	0.00	0.00
3	Gümüşhane Devlet Hast	0.151	0.85	0.84	0.83	0.00	0.00
4	Eskişehir TCDD Merkez Hast	0.173	0.83	0.86	0.75	0.00	0.00
5	Validebağ Sağ.Kurumu	0.176	0.82	0.82	0.83	0.00	0.00
6	Şebinkarahisar Dev. Hast.	0.188	0.81	0.78	0.83	0.00	0.00
7	Urla Devlet Hast	0.192	0.81	0.81	0.79	0.00	0.00
8	İstanbul Polis Hast	0.209	0.79	0.79	0.79	0.00	0.00
9	Tosya Devlet Hast	0.212	0.79	0.80	0.80	0.00	0.00
10	Muradiye Devlet Hast	0.216	0.79	1.00	0.80	0.00	0.00
11	Çan Devlet Hast	0.221	0.78	0.82	0.75	0.00	0.00
12	Çumra Devlet hast	0.228	0.77	0.75	0.73	0.00	0.00
13	Bayrampaşa Devlet Hast	0.229	0.77	0.78	0.75	0.00	0.00
14	İzmit Dev Hast bursa	0.237	0.76	0.80	0.71	0.00	0.00
15	M.Kemalpaşa Devlet Hast	0.237	0.76	0.78	0.73	0.00	0.00
16	Sındırgı Devlet Hast	0.248	0.76	0.67	0.80	0.00	0.00
17	Keskin Devlet Hast	0.251	0.74	0.75	0.78	0.00	0.00
18	Uzunköprü Devlet Hast	0.255	0.75	0.74	0.71	0.00	0.00
19	Tunceli Devlet Hast	0.259	0.74	0.67	0.73	0.00	0.00
20	Niksar Devlet Hast	0.262	0.74	0.73	0.78	0.00	0.00
21	Ulubey Dev Hast	0.263	0.74	0.50	0.78	0.00	0.00
22	Merzifon Devlet Hast	0.265	0.74	0.74	0.73	0.00	0.00
23	Köycegiz Devlet Hast	0.265	0.73	0.70	0.75	0.00	0.00
24	Orhangazi Devlet Hast	0.266	0.73	0.73	0.80	0.00	0.00
25	Soma Devlet Hast	0.268	0.73	0.73	0.75	0.00	0.00
26	Gemlik Muammer Ağım Dev Hast	0.269	0.73	0.72	0.75	0.00	0.00
27	Beyşehir Devlet Hast	0.269	0.73	0.74	0.70	0.00	0.00
28	Burhaniye Devlet Hast	0.272	0.73	0.71	0.73	0.00	0.00
29	Kırklareli Devlet Hast	0.272	0.73	0.72	0.71	0.00	0.00
30	Burdur Devlet Hast	0.273	0.73	0.73	0.71	0.00	0.00
31	Dinar Devlet Hast	0.274	0.73	0.75	0.67	0.00	0.00
32	Boyabat 75.Yıl Devlet Hast	0.275	0.73	0.69	0.75	0.00	0.00
33	Ilgın Dr. Vefa Tanır Devlet Hast	0.277	0.72	0.75	0.78	0.00	0.00
34	Sinop Atatürk Hast	0.278	0.72	0.71	0.71	0.00	0.00
35	Emirdağ Devlet Hast	0.279	0.73	0.70	0.80	0.00	0.00
36	Elmalı Devlet Hast	0.279	0.72	0.75	0.67	0.00	0.00
37	Biga Devlet Hast	0.279	0.72	0.71	0.67	0.00	0.00
38	Beykoz Devlet Hast	0.279	0.72	0.72	0.80	0.00	0.00
39	Fethiye Devlet Hast	0.279	0.72	0.73	0.74	0.00	0.00
40	Çatalca Dev. ve Bölge Trafik Hast	0.282	0.72	0.71	0.75	0.00	0.00
41	Yenişehir Devlet Hast	0.284	0.71	0.69	0.71	0.00	0.00
42	Ardahan Devlet Hast	0.287	0.71	0.75	0.80	0.00	0.00
43	Pazar Devlet Hast	0.289	0.71	0.75	0.67	0.00	0.00
44	Bucak Devlet Hast	0.291	0.71	0.70	0.73	0.00	0.00
45	Osmancık Devlet Hast	0.293	0.71	0.70	0.67	0.00	0.00
46	Senirkent Devlet Hast	0.293	0.71	0.67	0.75	0.00	0.00
47	Şarkikaraağaç Dev Hast	0.294	0.70	0.80	0.71	0.00	0.00
48	Mudanya Devlet Hast	0.295	0.70	0.73	0.70	0.00	0.00
49	Akhisar Devlet Hast	0.295	0.70	0.70	0.69	0.00	0.00
50	Yeşilyurt Devlet Hast	0.296	0.70	0.71	0.71	0.00	0.00
51	Artvin Devlet Hast	0.297	0.70	0.72	0.80	0.00	0.00
52	İstinye Devlet Hast	0.297	0.70	0.71	0.72	0.00	0.00
53	Dursunbey Devlet Hast	0.298	0.70	0.71	0.71	0.00	0.00
54	Kızılcahamam Devlet Hast	0.3	0.70	0.70	0.70	0.00	0.00
55	Ş.Koçhisar Devlet Hast	0.3	0.70	0.70	0.70	0.00	0.00
56	Silvan Dr. Yusuf Azizoğlu DH.	0.302	0.70	0.71	0.00	0.00	0.00
57	Gönen Devlet Hast	0.303	0.70	0.71	0.71	0.00	0.00



58	Susurluk Devlet Hast	0.303	0.70	0.71	0.75	0.00	0.00	0.00
59	Marmaris Devlet Hast	0.303	0.69	0.68	0.68	0.00	0.00	0.16
60	Bigadiç Devlet Hast	0.307	0.69	0.71	0.71	0.00	0.00	0.00
61	Erbaa Devlet Hast	0.307	0.70	0.70	0.73	0.00	0.00	0.09
62	Didim Dev Hast	0.309	0.70	0.75	0.70	0.00	0.00	0.00
63	Çanakkale Devlet Hast	0.309	0.69	0.69	0.69	0.00	0.00	0.12
64	Muğla Devlet Hast	0.311	0.69	0.69	0.68	0.00	0.00	0.14
65	Bandırma Mustafa Karahan DH.	0.314	0.69	0.68	0.67	0.00	0.00	0.00
66	Foça Dev Hast	0.314	0.68	0.71	0.63	0.00	0.00	0.00
67	Emet Devlet Hast	0.314	0.69	0.75	0.67	0.00	0.00	0.00
68	Geyve Devlet Hast	0.315	0.68	0.63	0.60	0.00	0.00	0.00
69	Bilecik Devlet Hast	0.316	0.69	0.67	0.67	0.00	0.00	0.20
70	Kütahya Devlet Hast	0.317	0.68	0.67	0.69	0.00	0.00	0.08
71	Elmadag Dr Hulisi Alataş DH. Tire Dr. Ertugrul Aker Devlet Hast	0.32	0.68	0.69	0.63	0.00	0.00	0.00
72		0.32	0.68	0.67	0.71	0.00	0.00	0.14
73	Amasya Devlet Hast	0.322	0.68	0.68	0.67	0.00	0.00	0.11
74	Karacabey Devlet Hast	0.322	0.68	0.64	0.70	0.00	0.00	0.00
75	Şuhut Devlet Hast	0.323	0.68	0.67	0.67	0.00	0.00	0.00
76	Lüleburgaz Devlet Hast	0.324	0.68	0.67	0.70	0.00	0.00	0.20
77	Bolvadin Dr. Halil İbrahim Özsoy DH.	0.325	0.67	0.64	0.70	0.00	0.00	0.00
78	Kula Devlet Hast	0.325	0.67	0.63	0.71	0.00	0.00	0.00
79	Sürmene Devlet Hast	0.326	0.67	0.60	0.67	0.00	0.00	0.00
80	Çay Devlet Hast	0.329	0.67	0.67	0.75	0.00	0.00	0.00
81	Çine Devlet Hast	0.331	0.66	0.67	0.70	0.00	0.00	0.00
82	Vakıfkebir Devlet Hast	0.331	0.67	0.64	0.70	0.00	0.00	0.30
83	Çankırı Devlet Hast	0.332	0.67	0.66	0.68	0.00	0.00	0.27
84	Yenice Dev. Hast	0.333	0.66	0.67	0.75	0.00	0.00	0.00
85	Saruhanlı Dev Hast	0.333	0.68	0.67	0.63	0.00	0.00	0.00
86	Tekirdağ Devlet Hast	0.333	0.67	0.66	0.65	0.00	0.00	0.10
87	Yalova Devlet Hast	0.333	0.66	0.66	0.69	0.00	0.00	0.00
88	Bergama Dr. Faruk İlker DH.	0.334	0.67	0.66	0.69	0.00	0.00	0.00
89	Gediz Devlet Hast	0.334	0.67	0.67	0.60	0.00	0.00	0.00
90	Nazilli Devlet Hast	0.336	0.66	0.67	0.65	0.00	0.00	0.00
91	Ereğli Devlet Hast	0.337	0.66	0.68	0.67	0.00	0.00	0.00
92	Turgutlu Devlet Hast	0.339	0.66	0.67	0.67	0.00	0.00	0.00
93	Edremit Devlet Hast	0.34	0.66	0.67	0.65	0.00	0.00	0.18
94	Hopa Devlet Hast	0.341	0.66	0.63	0.67	0.00	0.00	0.00
95	Çal Devlet Hast.	0.342	0.66	1.00	0.60	0.00	0.00	0.00
96	Ortaköy Devlet Hast	0.342	0.66	0.67	0.60	0.00	0.00	0.00
97	Turhal Devlet Hast	0.344	0.66	0.67	0.64	0.00	0.00	0.18
98	Bayındır Devlet Hast	0.347	0.64	0.63	0.71	0.00	0.00	0.00
99	Demirci Devlet Hast	0.347	0.65	0.71	0.67	0.00	0.00	0.00
100	Oltu Devlet Hast	0.348	0.66	0.67	0.60	0.00	0.00	0.00
101	75.Yıl Milas Devlet Hast	0.348	0.65	0.64	0.64	0.00	0.00	0.21
102	İspir Devlet Hast	0.349	0.66	0.50	0.67	0.00	0.00	0.00
103	Seydişehir Devlet Hast	0.351	0.64	0.62	0.71	0.00	0.00	0.00
104	Kale Devlet Hast	0.352	0.65	0.63	0.67	0.00	0.00	0.00
105	Kazan H.Eriş Devlet Hast	0.353	0.66	0.65	0.64	0.00	0.00	0.09
106	Karşıyaka Devlet Hast	0.354	0.64	0.64	0.64	0.00	0.00	0.10
107	Devlet Hast	0.356	0.64	0.64	0.71	0.00	0.00	0.00
108	Taşköprü Devlet Hast	0.356	0.65	0.75	0.75	0.00	0.00	0.00
109	Polath Duatepe Devlet Hast	0.357	0.64	0.65	0.67	0.00	0.00	0.13
110	Kocaeli Devlet Hast	0.358	0.64	0.64	0.65	0.00	0.00	0.14
111	Banaz Devlet Hast	0.358	0.64	0.60	0.60	0.00	0.00	0.00
112	Zonguldak Devlet Hast	0.359	0.64	0.64	0.64	0.00	0.00	0.14
113	Cihanbeyli Devlet Hast	0.361	0.64	0.60	0.67	0.00	0.00	0.00
114	Tavşanlı Mustafa Kalemli DH.	0.361	0.64	0.64	0.57	0.00	0.00	0.00
115	Ayvalık Devlet Hast	0.362	0.64	0.61	0.63	0.00	0.00	0.31
116	İnegöl Devlet Hast	0.362	0.64	0.64	0.64	0.00	0.00	0.09
117	Zile Devlet Hast	0.362	0.64	0.63	0.67	0.00	0.00	0.17

Genel Hastanelerin Etkinlik, Girdi Tıkanıklığı ve Aylak Girdi Analizi

118	Korkuteli Devlet Hast	0.363	0.64	0.65	0.62	0.00	0.00	0.08
119	Uluborlu Devlet Hast	0.363	0.64	0.50	0.67	0.00	0.00	0.00
120	Saray Devlet Hast	0.363	0.63	0.67	0.75	0.00	0.00	0.00
121	Bozüyük Devlet Hast	0.367	0.64	0.67	0.63	0.00	0.00	0.13
122	Tirebolu Devlet Hast	0.367	0.64	0.60	0.57	0.00	0.00	0.00
123	Çekerek Devlet Hast	0.367	0.64	1.00	0.57	0.00	0.00	0.14
124	Seferihisar Nejat HEPKON Dev Hast	0.368	0.65	0.60	0.62	0.00	0.00	0.00
125	Selçuk Devlet Hast	0.368	0.64	0.64	0.67	0.00	0.00	0.00
126	Hakkari Devlet Hast	0.369	0.63	0.57	0.62	0.00	0.00	0.31
127	Sarıgöl Devlet Hast	0.372	0.62	0.63	0.75	0.00	0.00	0.00
128	Nallıhan Devlet Hast	0.373	0.62	0.62	0.60	0.00	0.00	0.00
129	Akçakoca Dev. Hast	0.373	0.62	0.67	0.60	0.00	0.00	0.00
130	Havza Devlet Hast	0.374	0.63	0.67	0.67	0.00	0.00	0.33
131	Boğazhyan Devlet Hast	0.376	0.62	0.60	0.60	0.00	0.00	0.00
132	Sarayköy Devlet Hast	0.378	0.61	0.64	0.60	0.00	0.00	0.00
133	Tavas Devlet Hast	0.378	0.62	0.67	0.67	0.00	0.00	0.00
134	Edime Devlet Hast.	0.379	0.62	0.63	0.60	0.00	0.00	0.10
135	Bünyan Devlet Hast	0.379	0.62	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
136	Gördes Devlet Hast	0.379	0.62	0.50	0.60	0.00	0.00	0.00
137	İpsala Devlet Hast	0.381	0.62	0.67	0.50	0.00	0.00	0.00
138	Suluova Devlet Hast	0.383	0.61	0.57	0.60	0.00	0.00	0.00
139	Söke Devlet Hast	0.383	0.62	0.62	0.59	0.00	0.00	0.06
140	Sungurlu Devlet Hast	0.383	0.62	0.63	0.67	0.00	0.00	0.22
141	Çorlu Devlet Hast	0.383	0.62	0.62	0.63	0.00	0.00	0.11
142	İskilip Devlet Hast	0.384	0.61	0.50	0.63	0.00	0.00	0.25
143	Sandıklı Devlet Hast	0.386	0.61	0.61	0.60	0.00	0.00	0.13
144	Alaşehir Devlet Hast	0.387	0.61	0.61	0.64	0.00	0.00	0.27
145	Malkara Devlet Hast	0.39	0.60	0.58	0.50	0.00	0.00	0.00
146	Eşme Devlet Hast	0.391	0.61	0.60	0.67	0.00	0.00	0.00
147	Manavgat Devlet Hast	0.392	0.61	0.61	0.63	0.00	0.00	0.21
148	Ürgüp Devlet Hast	0.395	0.60	0.50	0.67	0.00	0.00	0.00
149	Bayat Devlet Hast	0.397	0.60	0.67	0.67	0.00	0.00	0.00
150	Çaycuma Devlet Hast	0.397	0.60	0.63	0.57	0.00	0.00	0.00
151	Osmaniye Devlet Hast	0.399	0.60	0.59	0.60	0.00	0.00	0.28
152	Devrek Devlet Hast	0.401	0.60	0.60	0.60	0.00	0.00	0.00
153	Ezine Devlet Hast	0.402	0.60	0.67	0.60	0.00	0.00	0.00
154	Yatağan Devlet Hast	0.402	0.60	0.57	0.63	0.00	0.00	0.13
155	Bor Dr Doğan Baran Devlet Hast	0.402	0.60	0.57	0.58	0.00	0.00	0.17
156	Kuşadası Devlet Hast	0.404	0.59	0.61	0.60	0.00	0.00	0.00
157	Akşehir Devlet Hast	0.404	0.59	0.59	0.64	0.00	0.00	0.00
158	Buldan Devlet Hast	0.405	0.60	0.60	0.50	0.00	0.00	0.00
159	Keşan Devlet Hast	0.405	0.59	0.59	0.60	0.00	0.00	0.20
160	Uşak Devlet Hast	0.407	0.59	0.59	0.58	0.05	0.00	0.00
161	Kovancılar Devlet Hast	0.408	0.60	0.60	0.56	0.00	0.00	0.22
162	Simav Doç Dr. İsmail Karakuyu DH.	0.408	0.59	0.60	0.57	0.00	0.00	0.14
163	Torbalı M. Enver Şenerdem DH.	0.411	0.59	0.58	0.57	0.00	0.00	0.14
164	Suşehri Devlet Hast	0.412	0.58	0.57	0.50	0.00	0.00	0.00
165	Kulu Devlet Hast	0.413	0.59	0.57	0.60	0.00	0.00	0.00
166	Ankara Beypazarı Devlet Hast	0.414	0.58	0.59	0.57	0.00	0.00	0.00
167	Silifke Devlet Hast	0.414	0.59	0.59	0.62	0.00	0.00	0.23
168	Germencik Devlet Hast	0.417	0.58	0.57	0.57	0.00	0.14	0.00
169	Etişegut Prof Dr. Celal Ertuğ DH.	0.419	0.57	0.58	0.56	0.00	0.00	0.33
170	Ayaş Dev Hast	0.42	0.58	0.57	0.55	0.00	0.14	0.00
171	Ortaca Devlet Hast	0.42	0.58	0.60	0.57	0.00	0.00	0.00
172	Yerköy Devlet Hast	0.421	0.58	0.58	0.58	0.00	0.00	0.03
173	Safranbolu Devlet Hast	0.421	0.58	0.60	0.63	0.00	0.00	0.00
174	Karapınar Devlet Hast	0.422	0.58	0.50	0.60	0.00	0.00	0.00
175	Ayancık Devlet Hast	0.422	0.58	0.60	0.60	0.00	0.00	0.00
176	Göksun Dr. Süreyya Adanalı DH.	0.423	0.58	0.50	0.50	0.00	0.00	0.17

177	Bartın Devlet Hast	0.423	0.58	0.58	0.59	0.00	0.00	0.24
178	Kırşehir Kaman Devlet Hast	0.424	0.58	0.57	0.60	0.00	0.00	0.00
179	Gökçeada Devlet Hast.	0.425	0.58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
180	Kandıra Kazım Dinç Devlet Hast	0.425	0.59	0.58	0.55	0.00	0.00	0.09
181	Karamürsel Devlet Hast	0.425	0.58	0.63	0.63	0.00	0.00	0.25
182	Dr. Münif İslamoğlu Devlet Hast	0.43	0.57	0.58	0.60	0.00	0.00	0.27
183	Yahyalı Devlet Hast	0.43	0.56	0.50	0.60	0.00	0.00	0.00
184	Ermeneke Devlet Hast	0.432	0.58	0.67	0.50	0.00	0.00	0.00
185	Tarsus Devlet Hast	0.433	0.57	0.57	0.57	0.00	0.00	0.22
186	Lutfiye Nuri Burat Dev. Hast.	0.435	0.56	0.56	0.58	0.00	0.00	0.25
187	İnebolu Devlet Hast	0.435	0.56	0.60	0.67	0.00	0.00	0.00
188	Of Devlet Hast	0.435	0.56	0.56	0.50	0.00	0.00	0.00
189	Erzincan Devlet Hast	0.436	0.56	0.55	0.56	0.00	0.00	0.06
190	Gölbasi Devlet Hast	0.437	0.56	0.56	0.60	0.00	0.00	0.00
191	Vize Devlet Hast	0.437	0.57	0.67	0.50	0.00	0.00	0.00
192	Silopi Dev Hast	0.437	0.57	0.67	0.60	0.00	0.00	0.00
193	Çayeli Devlet Hast	0.439	0.56	0.67	0.50	0.00	0.00	0.00
194	Çubuk Halil Şıvgın Devlet Hast	0.442	0.56	0.57	0.55	0.00	0.00	0.18
195	Şiran Devlet Hast	0.442	0.55	1.00	0.57	0.00	0.00	0.14
196	Babaeski Devlet Hast	0.445	0.56	0.60	0.60	0.00	0.00	0.00
197	Afşin Devlet Hast	0.447	0.55	0.55	0.50	0.00	0.00	0.38
198	Rize Devlet Hast	0.448	0.55	0.55	0.54	0.00	0.00	0.08
199	Doğubeyazıt Dr. Yaşar Eryılmaz DH.	0.45	0.55	0.60	0.50	0.00	0.00	0.00
200	Gerede Dr. Kemal Demir DH.	0.45	0.55	0.50	0.67	0.00	0.00	0.00
201	İstanbul Büyükşehir Belediye Dev Hast	0.453	0.56	0.55	0.56	0.00	0.00	0.19
202	Zara Devlet Hast	0.454	0.53	0.67	0.50	0.00	0.00	0.00
203	Reşadiye Devlet Hast	0.454	0.55	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
204	Yusufeli Devlet Hast	0.457	0.53	0.50	0.50	0.00	0.00	0.17
205	Ahlat Devlet Hast	0.458	0.53	0.50	0.57	0.00	0.00	0.00
206	Kilis Dev Hast	0.459	0.54	0.52	0.54	0.00	0.00	0.29
207	Bafra Nafiz Kurt Devlet Hast	0.459	0.54	0.53	0.57	0.00	0.00	0.07
208	Göhlisar Devlet Hast	0.46	0.54	0.57	0.57	0.00	0.00	0.00
209	Acıpayam Devlet Hast	0.461	0.53	0.56	0.50	0.00	0.00	0.17
210	Ereğli Devlet Hast	0.463	0.54	0.53	0.50	0.00	0.00	0.10
211	Konya Büyükşehir Belediyesi Sağlık H	0.464	0.53	0.56	0.60	0.00	0.00	0.40
212	Kelkit Devlet Hast	0.464	0.54	0.67	0.50	0.00	0.00	0.00
213	Gazipaşa Devlet Hast	0.466	0.53	0.50	0.57	0.00	0.00	0.43
214	Sarıcamış Devlet Hast	0.468	0.54	1.00	0.50	0.00	0.00	0.17
215	Alaca Devlet Hast	0.472	0.52	0.60	0.50	0.00	0.00	0.00
216	Horasan Devlet Hast	0.472	0.53	0.50	0.57	0.00	0.00	0.00
217	Malazgirt Devlet Hast	0.472	0.53	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
218	Veziroköprü Devlet Hast	0.476	0.52	0.53	0.50	0.00	0.00	0.00
219	Gelibolu Devlet Hast	0.477	0.52	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
220	Erdemli Devlet Hast	0.478	0.53	0.52	0.50	0.00	0.00	0.25
221	Karasu Devlet Hast	0.478	0.52	0.50	0.57	0.00	0.00	0.14
222	Cizre Dr. Selahattin Cizrelioğlu DH.	0.479	0.52	0.54	0.60	0.00	0.00	0.40
223	Sorgun Devlet Hast	0.482	0.52	0.50	0.54	0.00	0.00	0.08
224	Sarıyer İ.A.Devlet Hast	0.485	0.52	0.52	0.56	0.00	0.00	0.44
225	Silivri Prof. Dr. Necmi Ayanoğlu DH.	0.485	0.52	0.50	0.50	0.00	0.00	0.38
226	Gölköy Devlet Hast	0.485	0.53	0.67	0.50	0.00	0.00	0.00
227	Serik Devlet Hast	0.489	0.51	0.52	0.54	0.00	0.00	0.38
228	Denizli Devlet Hast	0.49	0.51	0.51	0.50	0.00	0.00	0.00
229	Ödemiş Dr. Aytun Çiray Devlet Hast	0.491	0.51	0.51	0.50	0.00	0.00	0.21
230	Dr. Tandoğan Tokgöz Dev. Hast	0.493	0.50	0.51	0.50	0.00	0.00	0.19
231	Şarkışla Devlet Hast	0.494	0.51	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
232	Gölcük Devlet Hast	0.497	0.50	0.51	0.50	0.00	0.00	0.40
233	Alanya Devlet Hast	0.498	0.50	0.50	0.57	0.00	0.06	0.00

Genel Hastanelerin Etkinlik, Girdi Tıkanıklığı ve Aylak Girdi Analizi

234	Finike Devlet Hast	0.499	0.51	0.50	0.50	0.00	0.00	0.40
235	Ilgaz Devlet Hast	0.499	0.52	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
236	Görelle Op.Dr. Ergun Özdemir DH.	0.499	0.50	1.00	0.50	0.00	0.00	0.17
237	Bodrum Devlet Hast	0.499	0.50	0.52	0.53	0.00	0.00	0.42
238	Birecik Devlet Hast	0.499	0.50	0.50	0.53	0.00	0.00	0.33
239	Reyhanlı Devlet Hast	0.501	0.50	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
240	İmamoğlu Dev Hast	0.503	0.50	0.50	0.44	0.00	0.00	0.33
241	Kırkağaç Devlet Hast	0.505	0.48	0.50	0.40	0.00	0.00	0.00
242	Ünye Devlet Hast	0.505	0.49	0.50	0.44	0.00	0.00	0.22
243	İslahiye Devlet Hast	0.513	0.48	0.40	0.50	0.00	0.00	0.13
244	Kırıkhan Devlet Hast	0.517	0.49	0.50	0.43	0.00	0.00	0.00
245	Tacirler Eğitim Vakfı Sultanbeyli DH.	0.517	0.49	0.48	0.50	0.00	0.00	0.29
246	Çivril Devlet Hast	0.519	0.48	0.44	0.50	0.00	0.00	0.00
247	Develi Devlet Hast	0.52	0.48	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
248	Salihli Devlet Hast	0.523	0.48	0.47	0.45	0.00	0.00	0.32
249	Hayrabolu Devlet Hast	0.523	0.47	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
250	Siirt Devlet Hast	0.527	0.47	0.48	0.45	0.00	0.00	0.18
251	Şarköy Devlet Hast	0.531	0.47	0.40	0.40	0.00	0.00	0.00
252	Siverek Devlet Hast	0.541	0.46	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
253	Bayburt Devlet Hast	0.542	0.46	0.50	0.45	0.00	0.00	0.27
254	Fatsa Devlet Hast	0.543	0.46	0.47	0.44	0.00	0.00	0.00
255	Mersin Devlet Hast	0.547	0.45	0.45	0.45	0.00	0.00	0.08
256	Sivas Sultan I. İzzettin Keykavus DH.	0.547	0.45	0.45	0.46	0.00	0.00	0.39
257	Bulancak Devlet Hast	0.555	0.44	0.43	0.50	0.00	0.00	0.50
258	Ardeşen Devlet Hast	0.556	0.44	0.50	0.50	0.00	0.00	0.33
259	Kumluca Devlet Hast	0.557	0.46	0.47	0.33	0.00	0.00	0.00
260	Kızıltepe Devlet Hast	0.557	0.44	0.43	0.50	0.00	0.00	0.38
261	Gebze Devlet Hast	0.558	0.44	0.44	0.43	0.00	0.00	0.36
262	Besni Devlet Hast	0.562	0.43	0.44	0.40	0.00	0.00	0.20
263	Alsancak Nevvar Salih İşgören DH.	0.565	0.43	0.44	0.44	0.00	0.00	0.18
264	Ceyhan Dev Hast	0.571	0.43	0.44	0.43	0.00	0.00	0.00
265	Hendek Devlet Hast	0.573	0.42	0.43	0.38	0.00	0.00	0.25
266	Devlet Hast	0.582	0.42	0.42	0.42	0.00	0.00	0.02
267	Çarşamba Devlet Hast	0.586	0.41	0.40	0.41	0.00	0.00	0.29
268	Akçaabat Devlet Hast	0.586	0.42	0.38	0.38	0.00	0.00	0.38
269	Kemer Dev. Hast.	0.587	0.39	0.45	0.43	0.00	0.27	0.00
270	Yüksekova Devlet Hast	0.59	0.40	0.40	0.33	0.00	0.00	0.50
271	Mut Devlet Hast	0.6	0.40	0.38	0.38	0.00	0.00	0.50
272	Şırnak Devlet Hast	0.605	0.40	0.40	0.50	0.00	0.00	0.00
273	Terme Devlet Hast	0.623	0.38	0.36	0.40	0.00	0.00	0.30
274	Samandağı Devlet Hast	0.624	0.37	0.35	0.36	0.00	0.00	0.27
275	Kaş Devlet Hast	0.637	0.36	0.33	0.50	0.00	0.00	0.00
276	Kozan Devlet Hast	0.651	0.35	0.35	0.33	0.00	0.00	0.00
277	Malatya Doğu Kliniği	0.657	0.36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
278	Karaisalı Devlet Hast	0.672	0.33	0.30	0.40	0.00	0.10	0.00
279	Espiye Devlet Hast	0.679	0.32	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00
280	Kadirli Devlet Hast	0.679	0.32	0.32	0.31	0.00	0.00	0.69
281	Devlet Hast	0.699	0.30	0.40	0.25	0.00	0.00	0.63
282	Akdağmadeni Devlet Hast	0.708	0.28	0.33	0.50	0.00	0.00	0.00
283	Şavşat Devlet Hast	0.709	0.30	0.00	0.25	0.00	0.00	0.38
284	Mardin Devlet Hast	0.715	0.29	0.28	0.29	0.00	0.00	0.14
285	Menemen Devlet Hast	0.716	0.29	0.27	0.27	0.00	0.02	0.47
286	Bingöl Doğum ve Çocuk Bakımevi	0.744	0.26	0.20	0.22	0.00	0.00	0.44
287	Ergani Devlet Hast.	0.756	0.24	0.22	0.25	0.00	0.00	0.00
288	İğdir Devlet Hast	0.76	0.24	0.24	0.22	0.00	0.00	0.50
289	Erciş Devlet Hast	0.765	0.24	0.21	0.33	0.00	0.00	0.00
290	Arapkir Devlet Hast	0.769	0.23	0.00	0.27	0.00	0.00	0.36
291	Sincan Dr. Nafiz Körez Dev. Hast	0.776	0.23	0.22	0.24	0.00	0.38	0.60

294	Midyat Devlet Hast	0.875	0.13	0.20	0.00	0.00	0.00	0.00
295	Bismil Devlet Hast.	0.907	0.09	0.13	0.13	0.00	0.00	0.63
296	Batman Devlet Hast	0.979	0.02	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00
297	Kahta Devlet Hast	0.995	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
298	Gebze Belediyesi Sümeyya Hatun H.	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
299	Ağrı Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
300	Antalya Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
301	Dört Yol Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
302	Pendik Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
303	Çeşme Alper ÇİZGENAKAT DH.	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
304	K.Maraş Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
305	Elbistan Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
306	Pazarcık Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
307	Datça Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
308	Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
309	Ceylanpınar Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
310	Viranşehir Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
311	Duziçi Devlet Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Ortalama etkinlik düzeyi</b>		<b>0.443</b>						
<b>Standart sapma</b>		<b>0.182</b>						

## Ek 2: Özel hastanelerde etkinlik düzeyleri, girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler

	Girdi tıkanıklığı			Aylak girdiler		
	Y	UH	PH	Y	UH	PH
<b>Fiziksel kayıp</b>	<b>5,823</b>	<b>1,810</b>	<b>183</b>	<b>1</b>	<b>163</b>	<b>16</b>
<b>Oransal fiziksel kayıp</b>	<b>0.56</b>	<b>0.52</b>	<b>0.58</b>	<b>0.00</b>	<b>0.05</b>	<b>0.05</b>
312 Özel Keçiören Hast	0.109	0.89	0.88	1.00	0.00	0.00
313 Özel Yeni Ufuk Hastanesi	0.124	0.88	0.88	0.00	0.00	0.00
314 Özel Hayat Hast	0.147	0.86	0.85	0.75	0.00	0.00
315 Özel Hizmet Hastanesi	0.147	0.85	0.84	0.75	0.00	0.00
316 Üniversal Hospital Bodrum	0.149	0.85	0.85	1.00	0.00	0.00
317 Özel Universal Hospital	0.154	0.84	0.85	1.00	0.00	0.00
318 Özel Vatan Hast	0.154	0.85	0.84	1.00	0.00	0.00
319 Özel Batı Bahat Hospital	0.155	0.85	0.85	0.00	0.00	0.00
320 Özel Ten Hast	0.156	0.84	0.83	0.00	0.00	0.00
Yıldız Özel Haydar Zeki Keleş Hast	0.186	0.81	0.83	0.00	0.00	0.00
322 Özel Karadeniz Hast	0.189	0.81	0.81	0.80	0.00	0.00
323 Özel Doğu Akdeniz Hast.	0.194	0.81	0.82	1.00	0.00	0.00
324 Özel Ada Tıp Merkezi	0.203	0.80	0.80	0.80	0.00	0.00
325 Özel Memorial Hastanesi	0.214	0.79	0.79	0.80	0.00	0.00
326 Özel Şifa Tıp Merk Bornova Hast	0.218	0.78	0.76	0.67	0.00	0.00
327 İstanbul International Hospital	0.219	0.78	0.78	0.80	0.00	0.07
328 Özel Ortadoğu Hast	0.222	0.78	0.80	0.75	0.00	0.00
329 Özel Göksoy Hast	0.222	0.78	0.80	1.00	0.00	0.00
330 Özel Çamlıca Ömür Hast	0.226	0.78	0.79	1.00	0.00	0.00
331 Özel Çamlık Hast	0.228	0.77	0.78	0.00	0.00	0.00
332 Vatan Hast	0.23	0.77	0.78	1.00	0.00	0.00
333 Özel Yaşam Hast	0.23	0.77	0.79	1.00	0.00	0.00
334 Özel Bağcılar Hast	0.232	0.76	0.76	0.00	0.00	0.00
335 Özel İncirli Hast	0.234	0.77	0.76	0.00	0.00	0.00
336 Özel Silivri Millet Hast	0.235	0.77	0.75	0.00	0.00	0.00
337 Özel Akdeniz Hast	0.239	0.76	0.80	0.75	0.00	0.00
338 Özel Hatay Hast	0.239	0.77	0.83	0.00	0.00	0.00
339 Özel Mersin Hast	0.24	0.76	0.75	0.80	0.00	0.00
340 Esnaf Hast	0.243	0.76	0.77	0.67	0.00	0.00
341 Özel Çorlu Şifa Hast	0.245	0.76	0.75	0.75	0.00	0.00
342 Özel Avrasya Hast	0.246	0.76	0.75	0.00	0.00	0.00
343 Özel Medical Park Hospital	0.249	0.76	0.74	0.00	0.00	0.00
344 Özel Ege Hast	0.253	0.75	0.72	0.50	0.00	0.00
345 Vatan Hast.	0.255	0.74	0.75	1.00	0.00	0.00
346 Özel Kuşadası Hast	0.26	0.75	0.70	0.71	0.00	0.00
347 Özel Bayındır Ankara Hastanesi	0.263	0.74	0.73	0.75	0.00	0.00
348 Özel Şafak Hast	0.266	0.73	0.73	0.50	0.00	0.00
349 Hususi Konak Hast	0.267	0.73	0.77	0.00	0.00	0.00
350 Özel Avcılar Hayat Hast	0.269	0.73	0.73	0.00	0.00	0.00
351 Özel Hayat Hast	0.272	0.73	0.70	0.00	0.00	0.00
352 Özel Delta Hospital	0.272	0.73	0.72	0.00	0.00	0.00
353 Üniversal Hospital Manisa	0.272	0.74	0.73	0.80	0.00	0.00
354 Özel İstanbul Marmara Hast	0.276	0.72	0.73	0.00	0.00	0.00
355 Özel Doğan Hast	0.28	0.71	0.71	0.00	0.00	0.00
356 Özel Bilge Hast	0.282	0.72	0.75	0.75	0.00	0.00
357 Özel Afyon Tıp Fuar Hast	0.285	0.72	0.75	1.00	0.00	0.00
358 Florence Nightingale Hast	0.285	0.71	0.72	0.67	0.00	0.00
359 Özel İstanbul Hospital	0.286	0.71	0.71	0.00	0.00	0.00
360 Özel Bilgi Hast	0.287	0.71	0.67	0.67	0.00	0.00
361 Özel Anadolu Hast	0.289	0.71	0.67	0.67	0.00	0.00
362 Özel Bahat Hospital	0.289	0.72	0.70	0.00	0.00	0.00
363 Özel Saygı Hast	0.292	0.72	0.70	0.00	0.00	0.00
364 Özel Can Hast	0.297	0.70	0.73	0.80	0.00	0.00
365 Özel Yılmaz Hast	0.3	0.70	0.75	0.50	0.00	0.00
366 Özel Selçuklu Hast	0.301	0.69	0.60	0.50	0.00	0.00
367 Özel Büyükçekmece Hast	0.308	0.70	0.68	0.75	0.00	0.00
368 Özel Tanrıöver Doğu Hast	0.309	0.69	0.75	0.60	0.00	0.00

369	Özel Ataköy Hast	0.313	0.68	0.71	0.00	0.00	0.00	0.00
370	Özel İnter Hospital	0.314	0.68	0.69	0.00	0.00	0.00	0.00
371	Özel Avcılar Hastanesi	0.314	0.69	0.69	1.00	0.00	0.00	0.00
372	Dr.Osmanoğlu Kliniği	0.317	0.32	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00
373	Amerikan Hast	0.318	0.68	0.69	1.00	0.00	0.00	0.00
374	Özel Anadolu Çınar Hastanesi	0.318	0.68	0.67	0.00	0.00	0.00	0.00
375	Özel Dragos Şifa Hast	0.321	0.68	0.63	0.00	0.00	0.00	0.00
376	Kocaman Ege Özel Hast	0.329	0.68	0.64	0.60	0.00	0.00	0.00
377	Akdeniz Sağlık Vakfı Hast	0.333	0.66	0.70	0.63	0.00	0.00	0.00
378	Özel Tem Hast	0.335	0.67	0.69	0.00	0.00	0.00	0.00
379	Özel Haznedar Sağlık Hast	0.339	0.66	0.68	1.00	0.00	0.00	0.00
380	Özel Hast.	0.343	0.67	0.70	0.60	0.00	0.00	0.00
381	Çorlu Vatan Hast	0.362	0.65	0.63	0.00	0.00	0.00	0.00
382	Aksoy Hast	0.363	0.67	0.63	0.00	0.00	0.00	0.00
383	Özel Uğur Hast	0.363	0.65	0.62	1.00	0.00	0.00	0.00
384	Türkiye Sağ. ve Ted. Vakfı Konya H.	0.363	0.64	0.61	1.00	0.00	0.00	0.00
385	Özel Kent Hast	0.364	0.64	0.64	0.57	0.00	0.21	0.14
386	Özel Central Hospital Hast	0.364	0.64	0.64	0.60	0.00	0.00	0.00
387	Özel İstanbul Medipol Hast	0.37	0.63	0.63	0.00	0.00	0.00	0.00
388	Sanikonukoğlu Tıp Merkezi	0.371	0.63	0.63	0.75	0.00	0.00	0.25
389	Özel Kemer Yaşam Hast	0.372	0.64	0.57	0.60	0.00	0.00	0.00
390	Özel Melikgazi Hast	0.375	0.62	0.60	1.00	0.00	0.00	0.00
391	Özel Sağlık Hast	0.375	0.62	0.63	0.00	0.00	0.00	0.00
392	Özel Marmaris Caria Hast	0.375	0.63	0.60	0.50	0.00	0.00	0.00
393	Özel Halkalı Hast	0.376	0.63	0.60	1.00	0.00	0.00	0.00
394	Büyük Anadolu Hast.	0.376	0.62	0.62	0.00	0.00	0.05	0.00
395	Bahçelievler Haznedar Ömür Hast	0.378	0.63	0.60	0.00	0.00	0.00	0.00
396	Özel Lokman Hekim Hast	0.379	0.63	0.64	0.67	0.00	0.00	0.00
397	Özel Gebze Merkez Hast	0.38	0.63	0.60	0.67	0.00	0.00	0.00
398	Özel Avcılar Anadolu Hast	0.382	0.62	0.64	0.00	0.00	0.00	0.00
399	Özel Yeni Umud Hast	0.383	0.63	0.60	0.00	0.00	0.00	0.00
400	Özel İzmir Hast.	0.39	0.62	0.64	0.67	0.00	0.00	0.00
401	Özel Candan Hast	0.396	0.60	0.60	0.00	0.00	0.07	0.00
402	Özel Central Hospital	0.4	0.60	0.60	0.00	0.00	0.00	0.00
403	Özel Üsküdar hast	0.403	0.60	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
404	Özel Gültepe Ensar Hast	0.409	0.59	0.62	0.00	0.00	0.00	0.00
405	Bursa Hast	0.414	0.58	0.60	0.50	0.00	0.00	0.25
406	Özel Avcılar Vatan Üversal Hosp.	0.416	0.59	0.67	1.00	0.00	0.00	0.00
407	Özel Şifa Hast	0.421	0.58	0.56	0.50	0.00	0.22	0.00
408	Özel Yimpaş Çağrı Hast.	0.421	0.56	0.57	0.60	0.00	0.00	0.00
409	Özel Yeni Bosna Hast	0.433	0.57	0.54	0.00	0.00	0.00	0.00
410	Özel Yıldıztabya Bilge Hast	0.434	0.58	0.63	0.50	0.00	0.00	0.00
411	Özel Umud Hast	0.434	0.57	0.55	0.00	0.00	0.00	0.00
412	Muğla Özel Ahu Hetman Hast	0.435	0.56	0.54	0.67	0.00	0.00	0.00
413	Manisa Özel Salihli Hast	0.437	0.56	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
414	İstanbul Özel Nene Hatun Hastanesi	0.44	0.56	0.55	0.00	0.00	0.00	0.00
415	Özel Denizli Sağlık Hast	0.442	0.56	0.60	0.50	0.00	0.00	0.00
416	İstanbul Özel Mecidiyeköy Çev.Kli.	0.442	0.57	0.58	0.00	0.00	0.00	0.00
417	İstanbul Özel Göztepe Hast	0.444	0.55	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
418	Muğla Lokman Hekim Esnaf Hast	0.444	0.54	0.58	0.67	0.00	0.00	0.00
419	Bursa Özel Hayat Hast	0.445	0.54	0.53	0.00	0.00	0.13	0.00
420	İstanbul Özel Pendik Hospital	0.448	0.54	0.60	0.00	0.00	0.00	0.00
421	İzmir Özel Hayat Hast	0.452	0.55	0.55	0.55	0.00	0.00	0.00
422	Muğla Özel Letoon Hospital	0.454	0.55	0.56	1.00	0.00	0.00	0.00
423	Aydın Menderes Hast	0.469	0.55	0.50	0.67	0.00	0.00	0.00
424	İstanbul Özel İstanbul Şehir Hast	0.469	0.52	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
425	Manisa Özel Salihli ÇESAV Hast	0.473	0.52	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
426	İstanbul Özel Çapa Hast	0.474	0.54	0.52	0.00	0.00	0.19	0.00
427	İstanbul Özel Yeni İsviçre Hast	0.48	0.53	0.52	0.00	0.00	0.10	0.00

Genel Hastanelerin Etkinlik, Girdi Tıkanıklığı ve Aylak Girdi Analizi

428	Türkiye Gazetesi Hast	0.484	0.52	0.50	1.00	0.00	0.00	0.00
429	Huzur Hast	0.488	0.51	0.51	0.00	0.00	0.14	0.00
430	Özel Çapa Millet Hast	0.488	0.52	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
431	Özel Çağın Hast	0.488	0.52	0.56	1.00	0.00	0.00	0.00
432	Özel Elazığ Hast	0.49	0.52	0.60	0.50	0.00	0.00	0.00
433	Özel Trakya Hast	0.499	0.52	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
434	Dr.Naci Şen Hast	0.5	0.50	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
435	Özel Tire Sağlık Hast	0.501	0.48	0.50	0.40	0.00	0.00	0.00
436	Özel Kadıköy Hastanesi	0.505	0.50	0.47	0.00	0.00	0.00	0.00
437	Özel Duygu Hast	0.509	0.48	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00
438	Özel Gazi Hastanesi	0.518	0.47	0.50	0.50	0.00	0.13	0.25
439	Özel Öztan Hast	0.519	0.50	0.44	0.00	0.00	0.00	0.00
440	Universal Hospitals Group	0.525	0.47	0.47	0.43	0.00	0.00	0.29
441	Özel Dr.Sadık Ahmet Hast	0.525	0.47	0.45	0.00	0.00	0.00	0.00
442	Özel Selimiye Hast	0.535	0.46	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
443	Özel İren Hast	0.535	0.47	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
444	Avrupa Florence Nightingale Hast	0.538	0.45	0.45	0.00	0.00	0.00	0.00
445	Özel Ömür Hast	0.541	0.45	0.45	0.33	0.00	0.00	0.00
446	Özel Amavutköy Hast	0.543	0.46	0.42	0.00	0.00	0.00	0.00
447	Özel Ersoy Hast	0.544	0.45	0.44	0.00	0.00	0.13	0.00
448	Özel Güngören Hast	0.55	0.46	0.44	0.00	0.00	0.00	0.00
449	Özel Hayat Hast	0.55	0.45	0.43	0.00	0.00	0.21	0.00
450	Özel Gelişim Hast	0.555	0.46	0.43	0.00	0.00	0.00	0.00
451	Özel Yücelen Hast.	0.555	0.43	0.43	0.33	0.00	0.21	0.00
452	Özel Kadıköy Şifa Hast.	0.567	0.43	0.43	0.00	0.00	0.00	0.00
453	Kadıoğlu Kliniği	0.582	0.40	0.43	0.00	0.00	0.00	0.00
454	Özel Ege Sağlık Hast	0.585	0.42	0.41	0.40	0.01	0.00	0.40
455	Bayramoğlu Tevfik Kuşoğlu Hast	0.586	0.42	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00
456	Özel Edremit Hast	0.589	0.41	0.41	0.41	0.00	0.00	0.00
457	Lüleburgaz Özel Derman Hast	0.59	0.41	0.45	0.33	0.00	0.00	0.00
458	Özel Alibeyköy Hast	0.592	0.41	0.41	0.00	0.00	0.04	0.00
459	Özel Bodrum Hast	0.596	0.40	0.43	0.00	0.00	0.00	0.00
460	Özel Bahat Halk Hast	0.601	0.41	0.36	0.00	0.00	0.00	0.00
461	Özel Fatih Hast	0.623	0.40	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
462	Özel Nazilli Hast	0.625	0.37	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
463	Özel Demet Hast	0.628	0.36	0.38	0.00	0.00	0.00	0.00
464	Özel Güneş Hast	0.63	0.37	0.39	0.33	0.00	0.39	0.00
465	Özel Doğu Hast	0.63	0.35	0.43	0.33	0.00	0.14	0.17
466	Özel Sultan Hast	0.636	0.37	0.33	0.00	0.00	0.00	0.00
467	Özel Safa Hast	0.637	0.38	0.39	0.00	0.00	0.00	0.00
468	Özel ONVAK Hast	0.639	0.38	0.43	0.25	0.00	0.14	0.00
469	Özel Erdem Hast	0.652	0.36	0.38	0.00	0.00	0.00	0.00
470	Özel Şan Med Hastanesi	0.661	0.32	0.33	0.50	0.00	0.00	0.00
471	Özel Uğurlu Hast	0.671	0.33	0.38	0.25	0.00	0.25	0.00
472	Özel Acıbadem Caorusel Hast	0.678	0.33	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00
473	Gaziosmanpaşa Hast	0.682	0.50	0.50	0.00	0.00	0.14	0.00
474	Özel Şifa Hast	0.683	0.33	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00
475	Özel Çankaya Hast	0.685	0.33	0.31	0.00	0.00	0.15	0.00
476	Özel Akademi Hast	0.686	0.30	0.33	0.50	0.00	0.00	0.00
477	K.maraş Hayat Hast	0.701	0.29	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00
478	Özel Sağlık Hast.	0.717	0.29	0.33	0.50	0.00	0.00	0.00
479	Yılmaz Hast	0.72	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
480	Özel Derman Hast	0.725	0.29	0.25	0.00	0.00	0.25	0.00
481	Özel Kartal Hast	0.729	0.28	0.29	0.00	0.00	0.00	0.00
482	Özel Güney Hastanesi	0.73	0.28	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00
483	Özel Yüzyıl Hast	0.743	0.25	0.27	0.25	0.00	0.00	0.75
484	Özel Sevgi Hast.	0.751	0.27	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00
485	Özel Beşyüzevler Hayat Hast	0.759	0.25	0.26	0.00	0.00	0.47	0.00
486	Özel Tam Med Hast	0.793	0.21	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00
487	Özel Hayrunnisa Hast	0.807	0.21	0.18	0.00	0.00	0.18	0.00
488	Özel Esenler Ensar Hast	0.829	0.16	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00
489	Özel Amerikan Hast	0.84	0.16	0.16	0.00	0.00	0.43	0.00



## Genel Hastanelerin Etkinlik, Girdi Tıkanıklığı ve Aylak Girdi Analizi

490	Keşan Vatan Hast	0.848	0.17	0.20	0.00	0.00	0.00	0.00
491	Özel Bozathlı Hast	0.848	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
492	Özel Yunus Emre Hast	0.856	0.15	0.15	0.00	0.00	0.38	0.00
493	Özel Şifa Hast	0.901	0.10	0.07	0.00	0.00	0.00	1.00
494	Özel Konya Hospital	0.913	0.08	0.10	0.00	0.00	0.60	0.00
495	Özel Akademi Hospital	0.936	0.08	0.07	0.00	0.00	0.57	0.00
496	Levent Sağlık Tes. Hast	0.973	0.00	0.05	0.00	0.00	0.21	0.00
497	Özel Ankara 29 Mayıs Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
498	Güven Hastanesi A.Ş.	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
499	Özel Çağ Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
500	Özel Söke Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.43	0.00
501	Özel Diyarbakır Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
502	Özel 29 Mayıs Hastanesi	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
503	Özel Acıbadem Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
504	Özel Afiyet Hast.	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
505	Özel Academic Hospital	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
506	Özel Güven Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
507	Özel Atlas Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
508	Özel Çamlıca Hayat Hastanesi	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
509	Özel Okmeydanı Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
510	Özel Beyoğlu Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
511	Özel Şifa Tıp Merk.	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
512	Özel Çınarlı Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
513	Özel Alsancak Hast.	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
514	İzmit Özel Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.78	0.00
515	Özel Nakiboğlu Bilgi Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
516	Özel Bey Hekim Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	<b>Ortalama etkinlik düzeyi</b>	0.493						
	<b>Standart sapma</b>	0.246						

### Ek 3: SSK'na bağı hastanelerde etkinlik düzeyleri, girdi tıkanıklığı ve aylak girdiler

		Girdi tıkanıklığı			Aylak girdiler		
		Y	UH	PH	Y	UH	PH
<b>Fiziksel kayıp</b>		<b>3,719</b>	<b>534</b>	<b>155</b>	<b>81</b>	<b>46</b>	<b>92</b>
<b>Oransal fiziksel kayıp</b>		<b>0.22</b>	<b>0.18</b>	<b>0.21</b>	<b>0.00</b>	<b>0.02</b>	<b>0.12</b>
517	SSK Kocaeli Karamürsel Hast.	0.208	0.79	0.79	0.00	0.00	0.00
518	SSK Ordu Ünye Hast	0.226	0.78	0.83	0.80	0.00	0.00
519	SSK Kırıkkale Hast	0.243	0.76	0.75	0.80	0.00	0.20
520	SSK Iğdır Hast	0.349	0.66	0.75	0.60	0.00	0.00
521	SSK Suluova Hast	0.357	0.64	0.67	0.75	0.00	0.00
522	SSK Kırklareli Hast	0.395	0.61	0.61	0.50	0.00	0.25
523	SSK Artvin Borçka Hast	0.407	0.59	0.60	0.00	0.00	0.00
524	SSK Sinop Hast	0.417	0.58	0.62	0.50	0.00	0.25
525	SSK Malatya Hast	0.434	0.57	0.57	0.59	0.02	0.00
526	SSK Niğde Hast	0.44	0.56	0.58	0.57	0.00	0.29
527	SSK İzmir Aliğa Hast	0.448	0.55	0.55	0.60	0.00	0.00
528	SSK Muğla Hast	0.46	0.54	0.55	0.57	0.00	0.00
529	SSK Konya Seydişehir Hast	0.468	0.53	0.50	0.60	0.00	0.40
530	SSK Balıkesir Hast	0.484	0.51	0.52	0.53	0.00	0.00
531	SSK Antakya Hast	0.486	0.51	0.52	0.60	0.00	0.00
532	SSK Kırşehir Hast	0.496	0.51	0.50	0.50	0.00	0.25
533	SSK Balıkesir Bandırma Hast	0.502	0.50	0.48	0.43	0.00	0.00
534	SSK Bitlis Tatvan Hast	0.502	0.50	0.40	0.33	0.00	0.00
535	SSK Kastamonu Hast	0.507	0.49	0.50	0.40	0.00	0.20
536	SSK Burdur Hast	0.509	0.49	0.45	0.50	0.00	0.25
537	SSK Mersin 70.Yıl Tarsus Hast	0.529	0.47	0.47	0.50	0.00	0.07
538	SSK Manisa Turgutlu Hast	0.556	0.44	0.43	0.44	0.00	0.22
539	SSK Adıyaman Hast	0.586	0.41	0.38	0.40	0.00	0.40
540	SSK Şanlıurfa Hast	0.591	0.41	0.42	0.45	0.00	0.00
541	SSK Zonguldak Ereğli Hast	0.601	0.40	0.41	0.44	0.00	0.11
542	SSK Kahramanmaraş Hast	0.608	0.39	0.40	0.40	0.00	0.10
543	SSK Kütahya Tavşanlı Hast	0.612	0.39	0.41	0.40	0.00	0.20
544	SSK Çanakkale Hast	0.619	0.38	0.37	0.00	0.00	0.00
545	SSK Aydın Nazilli Hast	0.63	0.37	0.35	0.33	0.00	0.11
546	SSK Soma Hast	0.64	0.36	0.38	0.38	0.00	0.38
547	SSK Muğla Fethiye Hast	0.643	0.36	0.33	0.38	0.00	0.38
548	SSK Amasya Hast	0.653	0.35	0.37	0.33	0.00	0.00
549	SSK Isparta Hast	0.66	0.34	0.33	0.29	0.00	0.00
550	SSK Bolu Hast	0.668	0.34	0.32	0.29	0.00	0.29
551	SSK Balıkesir Edremit Hast	0.674	0.32	0.33	0.40	0.00	0.40
552	SSK Kırklareli Lüleburgaz Hast	0.682	0.32	0.31	0.33	0.00	0.17
553	SSK Erzincan Hast	0.702	0.30	0.27	0.29	0.00	0.43
554	SSK Balıkesir Bozüyük Hast	0.706	0.30	0.33	0.29	0.00	0.29
555	SSK Çorum Hast	0.714	0.29	0.29	0.33	0.00	0.00
556	SSK Bartın Hast	0.724	0.27	0.29	0.20	0.00	0.20
557	SSK İstanbul Paşabahçe Hast	0.74	0.26	0.26	0.25	0.00	0.00
558	SSK Diyarbakır Hast	0.745	0.25	0.25	0.27	0.08	0.36
559	SSK Konya Ereğli Hast	0.748	0.25	0.25	0.29	0.00	0.71
560	SSK Adapazarı Hast	0.749	0.25	0.25	0.25	0.00	0.29
561	SSK Bursa Gemlik Hast	0.75	0.25	0.24	0.25	0.00	0.25
562	SSK Kütahya Gediz Hast	0.756	0.25	0.29	0.33	0.00	0.00
563	SSK Afyon Hast	0.761	0.24	0.23	0.33	0.00	0.00
564	SSK Bafra Hast	0.786	0.21	0.22	0.29	0.00	0.71
565	SSK Manisa Hast	0.788	0.21	0.21	0.24	0.00	0.24
566	SSK Karabük Hast	0.796	0.20	0.21	0.14	0.00	0.14
567	SSK Artvin Arhavi Hast	0.801	0.21	0.25	0.25	0.00	0.25
568	SSK Uşak Hast	0.849	0.15	0.14	0.15	0.00	0.31
569	SSK Tokat Hast	0.858	0.14	0.15	0.14	0.00	0.43
570	SSK İskenderun Hast	0.87	0.13	0.13	0.13	0.11	0.00
571	SSK Tekirdağ Çerkezköy Hast	0.873	0.13	0.13	0.14	0.00	0.14
572	SSK Tekirdağ Hast	0.877	0.12	0.11	0.17	0.00	0.33

573	SSK Van Hast	0.879	0.12	0.11	0.17	0.00	0.00	0.50
574	SSK Kocaeli Hast	0.883	0.12	0.11	0.13	0.00	0.00	0.00
575	SSK Nevşehir Hast	0.964	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.71
576	SSK Giresun Hast	0.968	0.03	0.05	0.00	0.00	0.00	0.60
577	SSK İstanbul Kartal Hast	0.99	0.01	0.01	0.00	0.00	0.30	0.00
578	SSK Rize Hast	0.99	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
579	SSK Adana Doğumevi	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
580	SSK Antalya Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
581	SSK Bursa Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
582	SSK Bursa İnegöl Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
583	SSK ÇorumOsmançık Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
584	SSK Denizli Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
585	SSK Edirne Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
586	SSK Elazığ Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
587	SSK Gaziantep Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
588	SSK Mersin Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
589	SSK İstanbul Eyüp Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
590	SSK Kayseri Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
591	SSK İzmit Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
592	SSK Kocaeli Gebze Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
593	SSK Kütahya Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
594	SSK Muğla Dalaman Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
595	SSK Samsun Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
596	SSK Sivas Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
597	SSK Tokat Turhal Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
598	SSK Trabzon Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
599	SSK Zonguldak Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
600	SSK Batman Hast	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Ortalama etkinlik düzeyi</b>		0.733						
<b>Standart sapma</b>		0.229						

---

# Özel Gereksinimli Çocuklar İçin Akran Öğretimine İlişkin İlköğretim Öğretmenlerinin Görüşleri

## Primary Teachers' Opinions about Peer Tutoring for Children with Special Needs

Doç. Dr. Yıldız GÜVEN\*

Öğr. Gör. Aydan AYDIN\*\*

**Öz:** Araştırmanın temel amacı ilköğretim öğretmenlerin akran öğretimine ilişkin görüşlerini belirlemektir. Araştırma grubunu İstanbul ilindeki 6 ilköğretim okulunda çalışan 39'u erkek, 58'i kadın toplam 97 öğretmen oluşturmuştur. Araştırmada öğretmenlerin akranların özel gereksinimli öğrencilere akademik ve sosyal alanlarda ki yardımına ilişkin görüşlerinin yanı sıra, okul idaresinin ve normal gelişim gösteren çocukların ailelerinin yaklaşımları konusundaki görüşleri de alınmış ve bu görüşlerin öğretmenlerin demografik özellikleri ile ilişkisi olup olmadığına bakılmıştır. Araştırma sonucunda; erkek öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara akademik alanlarda yardımcı olabileceklerine kadın öğretmenlerden daha fazla inandıkları görülmüştür. Kadın öğretmenler ise akranların sosyal alanlarda yardımcı olabileceklerine erkek öğretmenlerden daha fazla inanmaktadırlar. Yakın çevresinde engelli birey olmayan öğretmenler, olan öğretmenlerden daha çok akranların sosyal alanlarda engelli çocuklara yardımcı olabileceklerine inanmaktadırlar. Ayrıca, okullarında özel eğitim sınıfı açılmasını isteyen öğretmenler istemeyen öğretmenlerden daha fazla akranların engelli çocuklara akademik alanlarda yardımcı olabileceklerine inanmaktadırlar. Kadın öğretmenler, akran yardımı konusunda idarenin hiç yardımcı olmayacağını ve normal gelişen çocukların anne-babalarının da görüşlerinin kesinlikle olumsuz olacağını, erkek öğretmenlere kıyasla daha fazla düşünmektedirler.

**Anahtar Sözcükler:** Akran öğretimi, özel gereksinimli öğrenci, öğretmen görüşleri

**Abstract:** The aim of the study was to reveal the teachers' opinions about peer tutoring for children with special needs. The sample of the study consisted of 97 (39 male, 58 female) primary school teachers from Istanbul. This study evaluated teachers' opinions about peer-tutoring on academic and social subjects and also approaches of the administration and the parents of children with normal development. The correlations among the teachers' opinions and their demographic features were also analyzed. The results of the study indicated that male teachers believed much more strongly to the contribution of peers on academic subjects to special needs children than female teachers where more female teachers believed that peers can contribute to special needs children on social subjects than male teachers. Also there was a significant correlation between teachers' having a person with disability around and believing peer contribution on social subjects. The teachers not having a person with disability around believed much more strongly to peer contribution on social subjects than the teachers having a disabled person around. Also the teachers willing to have a special class in their schools believed peer contribution on academic subjects more strongly than the teachers who did not. Much more female teachers than male teachers believed that administration would not help to them regarding peer tutoring and also parents of children without disability would have negative approaches when peer tutoring is implemented.

**Key Words:** Peer tutoring, special needs students, teacher opinions

---

\* Marmara Üniversitesi, Atatürk Eğitim Fakültesi, Özel Eğitim Bölümü,  
E-mail: yguven@marmara.edu.tr

\*\* Marmara Üniversitesi, Atatürk Eğitim Fakültesi, Özel Eğitim Bölümü,

## 1.GİRİŞ

Gelişen ve değişen dünya düzeni ile birlikte, içinde yaşadığımız yüzyılda eğitimde fırsat eşitliği ilkesinin artan bir inanışla benimsendiği göze çarpmaktadır. Bu inanış, toplumun her kesiminde yer alan bireylerin bireysel farklılıkları gözetilerek eğitim almaları gereğini doğurmuştur. Ülkemizde de demokratik anlayışın gelişmesiyle birlikte, engelli bireylerin de toplumda engelli olmayan bireylerle eşit haklara sahip oldukları ve temel haklardan yoksun edilemeyecekleri görüşü yaygınlık kazanmaya başlamıştır (Enç, Çağlar ve Özsoy, 1987, s.262).

Özel gereksinimi olan çocuklarla normal gelişim gösteren çocukların aynı ortamlarında bulunmaları günümüz özel eğitimin temel amacıdır. Engellilerle birlikte aynı eğitim ortamında bulunan normal ve engelli çocukların bu düzenlemeden kazanabilecekleri pek çok şey vardır. Her şeyden önce normal çocuklar, engelli çocukları daha yakından tanıma ve onlarla ilgili önyargılarını değiştirme fırsatı bulurlar. Aynı zamanda insanlar arasındaki farklılıkların olabileceğine dair anlayışları gelişebilir (Sucuoğlu ve Kargın, 2006, s.57-60). Yapılan çalışmalarda normal gelişim gösteren ve engelli bireylerin birbirleri ile etkileşimleri sonucunda, çocukların iletişim ve sosyal becerilerinin daha etkili biçimde geliştiği; engelli çocuklarla etkileşim sonucunda, normal gelişim gösteren çocukların kendilerine olan saygılarının arttığı gözlenmiştir (Donaldson, Peck ve Pezzoli, 1990, s.247 Peck, Carlson ve Helmstetter, 1992, s.61; Staub, Peck, Gallucci, ve Schwartz 2000, s.385).

Özel eğitimde benimsen öğretim yöntemlerinden birisi ise engelli çocuklara akran yardımı yoluyla bireysel öğretim yapılmasıdır. Akran öğretimi; akranın sınıf öğretmeninin kontrolü altında bilgiyi sınıf içinde ya da dışında akranına aktarması olarak tanımlanabilir (Batu ve Kırcaali İftar, 2005, s.34). Okul içindeki öğrenme seviyesini artırdığı, öğrenciler arasındaki rekabet yerine işbirliğini kolaylaştırdığı ve katılan bireylere duygusal anlamda faydalar sağladığı için eğitimciler tarafından akran yardımına sıklıkla başvurulmaktadır (McKellar, 1986, s.163). Howard ve Kleiniert (2004, s.1) çalışmalarında öğretmenlerin % 73,8'inin okullarında akran öğreticiliği yöntemini uyguladıklarını belirtmişlerdir.

Akran öğretimi çocuğun akranları arasındaki olumlu sosyal etkileşimi arttırmak için sıklıkla kullanılan yöntemlerdendir. Genellikle iki çeşit akran öğretimi modeli uygulanmaktadır. Birinci model aynı ya da farklı yaştaki öğrencilerin düşük yetenekteki ya da küçük yaştaki çocuklara yardım etmesi için akran destek eğitimi verilmesi şeklindedir. Ayrıca akran eğitimcilerinin daha büyük yaşta olmalarının daha faydalı olacaklarına dair bir eğilim vardır (Houston-Wilson, Liberman, Kasser ve Horton, 1997, s.39). Tüm sınıfı kapsayan akran öğretimi modelinde ise, öğrencilerin birbirlerine karşılıklı öğretim sunması söz konusudur. Bu düzenlemede öncelikle hangi çocukların eşleştirileceğine, her hafta hangi eşlerin değiştirileceğine, hangi eşlerin daha uzun bir zaman bir arada çalışacağına, hangi etkinlikler için kimlerin bir arada çalışacağına karar verilmesi gerekmektedir (Barfield, Hannigan-Downs ve Lieberman, 1998, s.217).

Riessman'a (1990, s.1) göre; akran öğretimi ister birlikte öğrenme gruplarında olsun, ister birebir olsun, hem yardımı alan hem de yardım eden için önemli deneyimlere neden olur ve her iki grup için de olumlu etkiye sahiptir. Normal gelişim gösteren öğrenciler engelli akranları ile olumlu etkileşimde bulunarak, onlarla arkadaşlık ederek ve onlara model olarak eğitsel sürece yardımcı olabilirler (Westervelt ve McKinney, 1980, s.294). Ülkemizde akran öğretiminin etkisi konusunda yapılan deneysel araştırmalarda da akran öğretiminin gelişimsel geriliği olan çocukların öğrenmelerinde ve öğrendiklerini

genellemelerinde etkili olduğunu göstermiştir (Yıldırım ve Tekin-İftar, 2002, s.67; Tekin ve İftar, 2003, s.77). Akran öğretimi yönteminde öğreticinin konuyu öğrenciye anlatırken veya anlatacağı biçime sokarken tekrar ettiğini ve daha iyi öğrendiğini vurgulayan çalışmalar mevcuttur. Ayrıca, öğrencilerin öğretim süreci hakkında duygu ve düşüncelerini paylaşma fırsatı bularak öğrenme hakkındaki görüş ve bilgileri artmaktadır (Carpenter, Bloom ve Boat, 1999, s.147; Gartner ve Riessman, 1993, s.1).

Akran öğreticiliği yönteminin kullanıldığı bir araştırma da; akran yardımı alan çocukların okuduklarını anlamada, akran yardımı almayanlara göre daha iyi durumda oldukları görülmüştür (Fuchs, Fuchs ve Kazdan, 1999, s.315). Başka bir çalışmada da akran yardımı alan çocukların kelime tanıma, akıcı okuma ve okuduğunu anlama konusunda kontrol grubundan anlamlı derecede daha başarılı oldukları bulunmuştur (Fuchs ve Fuchs, 2005, s.41). Akran yardımının engelli çocukların öğrenme kapasitelerini arttırdığı; bunun sonucunda da, çocukların sosyal ve iletişim becerilerinde gelişme, problem davranışlarında ise azalma olduğu gözlenmiştir (Fuchs, Fuchs, Mathes ve Simons 1997, s.174; Gilberts, Agran, Hughes ve Wehmeyer, 2001, s.31). Yine akran yardımının otistik çocukların oyun ve iletişim becerileri ve motivasyonları üzerinde olumlu etkileri olduğu görülmüştür (Perko ve Mc Laughlin, 2002, s.65; Whitaker, 2004, s.221). Akademik becerilerin öğretiminde, sosyal davranışların kazanımında, benlik saygılarında ve okula ilişkin tutumlarında ve sınıf içi disiplinde akran yardımının önemli yararları vardır (Calhoon ve Fuchs, 2003, s.243; Duann ve O'Brien 1998, s.245; Kalkowski, 2001, s.3; Roswal, Mims ve Aquilla, 1995, s.278; Shafer, Egel ve Neef, 1984, s.474). Yapılan bir araştırma, kendilerinden daha küçük öğrencilere ders anlatmalarının akademik açıdan engelli öğrencilere yarar sağladığını; kendilerinden büyük öğrencilerden ders almalarının ise bir fayda sağlamadığını göstermiştir (Elbaum, Vaughn, Hughes ve Moody, 1999, s.410).

Yukarıdaki örneklerde de görülebileceği gibi, akran öğreticiliğinin olumlu pek çok etkisi bulunmaktadır. Ancak, etkili bir akran öğretiminin yapılması için, bu yardımın aşamalarının iyi programlanmış olması ve her aşamanın izlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle öğreten ve öğrenenden daha çok, öğretmene görev düşmektedir. Öğretmenin programın hazırlanmasında, yardımı alacak ve yardım edecek öğrencilerin seçiminde ve eğitilmesinde, programın yürütülmesinde ve izlenmesinde büyük sorumluluğu vardır. Akran öğretimi sürecinde öğretmenler, yardım eden öğrencilere nasıl öğreteceklerine dair model olurlar ve her bir öğretim adımı için fırsatlar yaratırlar (Hendricson ve Frank, 1993, s.27). Ayrıca, akran öğreticiliğinin etkili bir şekilde yapılabilmesi için katılımcıların gönüllü olması çok önemlidir. Burada kastedilen katılımcılar; öğretmenler, engelli çocuk ebeveynleri, normal gelişen çocuk ebeveynleri ve özel gereksinimli öğrencilerdir. Akran öğretimini olumsuz etkileyen faktörler olarak; rehber öğretmenin uygulama ve izleme için zaman ayırmaması, akran öğreticileri hazırlamak için hali hazırda bir yazılı programın olmaması, bu konuda yeterli modelin olmaması, en iyi öğretimin yetişkinden çocuğa olacağına ilişkin görüş, normal gelişim gösteren çocukların anne-babalarının ve öğretmenin isteksizliği sayılabilir. Aynı zamanda, yürütülecek akran öğreticiliği programında öğretmenin sorumluluğunun çok daha fazla olması nedeniyle, öğretmenlerin hazırlıklı ve istekli olmaları ve bu konudaki görüşleri çok önemlidir. Ülkemiz koşulları dikkate alındığında, akran öğretiminin yaygın ve sistemli bir şekilde kullanılmadığı dikkati çekmektedir. Bu nedenle, öğretmenlerin akran öğretimine ilişkin görüşlerinin alınması açısından bu araştırma önem taşımaktadır.

Bu araştırmada; akran öğretimi konusunda öğretmen görüşleri ile çeşitli değişkenler (öğretmenlerin görev süreleri, cinsiyetleri, branşları, okulunda özel eğitim sınıfı olması, okulunda özel eğitim sınıfı olmasını isteme, özel eğitimle ilgili bir kurs alma ve yakın çevresinde engelli birinin olması) arasında bir ilişkinin olup-olmadığının araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır:

*Öğretmenlerin;*

- öğrencilerinin engelli çocuğa akademik ve sosyal alanlarda yardım edebileceklerine ilişkin görüşleri nelerdir?
- akran yardımına ilişkin idarenin yaklaşımı konusunda görüşleri nelerdir?
- akran yardımına ilişkin normal gelişim gösteren çocukların anne-babalarının yaklaşımı konusunda görüşleri nelerdir?
- bu görüşler ile çeşitli değişkenler arasındaki bağıntılar nelerdir?

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Araştırma Grubu

Araştırma grubu İstanbul'da Anadolu yakasında (Kadıköy ilçesi) eğitim-öğretim veren altı ilköğretim okulunda (özel eğitim sınıfı bulunan üç okul ile özel eğitim sınıfı bulunmayan üç okul) görev yapan toplam 97 öğretmenden (39 erkek, 58 kadın) oluşmuştur. Kadıköy Rehberlik Araştırma Merkezi'nden alınan bilgiler doğrultusunda listede adı geçen ve özel eğitim sınıfı bulunan ilk üç okul araştırma kapsamına alınmıştır. Diğer okullar ise tesadüfî örnekleme seçilen ve okulunda uygulama yapılmasına izin veren ilk üç okul olmuştur. Araştırmacı, okul yöneticisinden, hazırlanan Bilgi Formu'nu 5-8. sınıflara giren tüm öğretmenlere ulaştırmasını rica etmişse de bazı öğretmenler araştırmaya katılmak istememişler ve böylece beklenenden daha az sayıda öğretmene ulaşılabilmektedir. Özel eğitim sınıfı olmayan okullardan 46, özel eğitim sınıfı olan okullardan ise 51 öğretmenin görüşlerine ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan öğretmenlerin demografik özellikleri Tablo 1' de gösterilmiştir.

### 2.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplamak amacıyla araştırmacılar tarafından oluşturulan "Bilgi Formu" kullanılmıştır. Bu formun başında öğretmenlerin demografik özelliklerini belirlemek amacıyla; öğretmenlerin görev süreleri, cinsiyetleri, branşları, özel eğitimle ilgili bir kursa katılıp katılmadıkları, katıldılarsa katılım sayısı ve süresi, okullarında özel eğitim sınıfı olup-olmadığı, varsa kaç yıldır olduğu ve engelli bir yakınları olup-olmadığı ile ilgili toplam 12 soru sorulmuştur. Formun ikinci kısmında ise öğretmen görüşleri ile ilgili toplam beş soru yöneltilmiştir. Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerin, özel gereksinimli öğrencilere akademik alanlarda (derslerinde/ödevlerinde) ve sosyal alanlarda (oyun oynama, paylaşma, kurallara uyma vb) yardım edebilmelerine ilişkin iki soru sorulmuştur. Ayrıca, akran öğretimi olması durumunda kendilerine ve ailelere yardımcı olmaları ile ilgili olarak

idarenin yaklaşımı konusunda da bir soru yöneltilmiştir. Bu konulardaki görüşler üçlü derecelemeye göre ('Çok yardımcı olabilirler', 'Biraz yardımcı olabilirler', 'Hiç yardımcı olamazlar') alınmıştır. Normal gelişim gösteren çocukların anne-babalarının bu konudaki yaklaşımlarının ne olacağına ilişkin görüşlerini almak üzere ise bir soru sorulmuştur. İlgili maddenin seçenekleri ise 'Kesinlikle olumlu olacaktır', 'Biraz olumlu olacaktır' ve 'Kesinlikle olumsuz olacaktır' şeklindedir. Ayrıca ankette okulunda özel eğitim sınıfı olmayan öğretmenlerin okullarında özel eğitim sınıfı açılmasını isteme ile ilgili olarak (istiyorum/istemiyorum şeklinde) bir soru da yer almıştır.

### 2.3.İşlem

Araştırmada verilerin toplanması amacıyla seçilen okullardaki öğretmenlerin sayısı kadar hazırlanan "Bilgi Formu" öğretmenlere yönetici yoluyla ulaştırılmıştır. Bilgi formunun başında araştırmanın amacı ve akran öğretimi konusunda kısa bir açıklamaya yer verilmiştir. Görüşleri içeren maddelerde 'akran öğretimi' ifadesi yerine 'akran yardımı' ifadesinin kullanılması (öğretmenler için daha kolay anlaşılacağı düşünüldüğünden) tercih edilmiştir. Araştırmaya katılan okulların yöneticilerine bilgi formları verilerek birkaç hafta sonra da yine yöneticiden teslim alınmak suretiyle geri toplanmıştır. Okullara toplam 210 tane bilgi formu verilmiş ancak geriye sadece 97 adet bilgi formu dönmüştür. Dolayısı ile geri dönüş oranı % 46 olmuştur. Veri toplama aracının dağıtılması ve toplanması gerçekleştirildikten sonra verilerin analizi yapılmıştır. Bilgi formunu dolduran öğretmenlerle ilgili olarak veri analizi aşamasında bazı öğretmenlerin formdaki tüm soruları yanıtlamadıkları dikkati çekmiş ise de bu öğretmenler eksik verilerle de olsa örnekleme dâhil edilmişlerdir.

### 2.4.Verilerin Analizi

Araştırmada toplanan veriler, SPSS paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırmaya katılan öğretmenlerin demografik dağılımlarını belirlemek amacıyla frekans analizi, akran öğretimine ilişkin görüşleri ile belirlenen değişkenler arasında bir ilişkinin olup olmadığını belirlemek amacıyla ise kay-kare analizi yapılmıştır.

## 3.BULGULAR

Bu bölümde araştırmanın amacına yönelik olarak elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 2, öğretmenlerin % 40'ının öğrencilerin engelli çocuklara akademik alanda derslerinde/ ödevlerinde çok yardımcı olabileceklerine inandıklarını göstermektedir. Yaklaşık üçte birinin ise böyle bir inancı yoktur. Öğretmenlerin % 32,63'ü ise biraz yardımcı olacaklarına inanmaktadırlar.



Tablo 3’de öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara akademik alanda (dersleri/ödevleri ile ilgili olarak) yardımcı olabileceklerine yönelik görüşlerinin cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediğine ilişkin kay-kare analizi sonuçlarına bakılmıştır. Tablodan da görüleceği üzere erkek öğretmenler (% 63,16) kadın öğretmenlerden (% 36,84) daha fazla oranda akranların özel gereksinimli çocuklara çok yardım edeceği görüşündedirler. Buna karşın hiç yardımcı olamazlar diyenler içerisinde en büyük oran kadın öğretmenlere (% 84,62) aittir. Erkek öğretmenlerin sadece % 15,38’i akranların hiç yardımcı olamayacaklarını düşünmüşlerdir. Kadın ve erkek öğretmenler arasında gözlenen bu farkın anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir [ $X^2 (2) = 15,149$ ;  $p < 0,001$ ]. Bir başka ifadeyle, öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara dersleri/ödevleri konusunda yardımcı olabileceklerine yönelik görüşleri ile öğretmenlerin cinsiyetleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Okullarında özel eğitim sınıfı olmayan öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin özel gereksinimli çocuklara akademik alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik görüşlerinin okullarında bir özel eğitim sınıfı açılmasını isteme durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğine bakıldığında (Tablo 4) “çok yardımcı olabilirler” diyen öğretmenler içinde isteyenlerin (% 88,24) oranı istemeyenlerden (% 11,76) daha fazladır. “Biraz yardımcı olabilirler” diyen öğretmenlerin hepsi özel eğitim sınıfının açılmasını isteyen öğretmenlerden olmuştur. Hiç yardımcı olamayacağını düşünen ve açılmasını isteyen öğretmenlerin oranı % 71,43; istemeyen öğretmenlerin oranı ise % 28,57’dir. Özel eğitim sınıfının açılmasını isteyen ve istemeyen öğretmenler arasında gözlenen bu farkın da anlamlı olduğu görülmektedir [ $X^2 (2) = 5,251$ ;  $p < 0,05$ ]. Bir başka anlatımla, öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara dersleri/ödevleri konusunda yardımcı olabileceklerine yönelik görüşleri ile okulunda bir özel eğitim sınıfı isteme arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin, engelli çocuklara akademik alanlarda (dersleri/ödevleri konusunda) yardımcı olabilme değişkeni ile (öğretmenlerin görev süreleri, branşları, özel eğitim ile ilgili bir kurs alıp almadıkları, aldılarsa kursun kaç kez alındığı ve süresi, yakın çevresinde engelli birinin olup olmadığı) arasında anlamlı bir ilişki belirlenmemiştir ( $p > 0,05$ ).

Tablo 5 öğretmenlerin % 42,55’inin öğrencilerin engelli çocuklara sosyal alanlarda çok yardımcı olabileceklerine inandıklarını göstermektedir. Öğretmenlerin yaklaşık beşte biri (% 17,02) ise “hiç yardımcı olamazlar” görüşündedirler.

Tablo 6’da öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara sosyal alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik görüşlerinin cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediğine ilişkin kay-kare analizleri yer almaktadır. Tablodan da görüleceği üzere erkek öğretmenler (% 57,50) kadın öğretmenlerden (% 42,50) daha fazla oranda akranların engelli çocuklara çok yardım edeceği görüşündedirler. Kadın öğretmenler (% 65,79) ise “biraz yardımcı olacaklarına” erkek öğretmenlerden (% 34,21) daha fazla inanmaktadır. Fakat “hiç yardımcı olamazlar” diyenler de yine büyük oranda kadın (% 81,25) öğretmenlerdir. Kadın ve erkek öğretmenler arasında gözlenen bu farkın anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir [ $X^2 (2) = 8,461$ ;  $p < 0,01$ ]. Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara sosyal alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik görüşleri ile öğretmenlerin cinsiyetleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

Tablo 7’de öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin, engelli çocuklara sosyal alanlarda yardımcı olmasına ilişkin görüşlerinin yakın çevresinde engelli birinin olması durumuna göre farklılık gösterip göstermediğine bakılmış ve aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır. Yakın çevresinde engelli biri olmayan öğretmenler (% 61,53) öğrencilerinin çok yardımcı olacağına engelli yakını olan öğretmenlerden (% 38,46) daha çok inanmaktadırlar. Yine çevresinde engelli birisi olmayan öğretmenler (% 80) “biraz yardımcı olabilirler” görüşüne, çevresinde engelli olan öğretmenlerden (% 20) daha çok katılmaktadırlar. “Hiç yardımcı olamazlar” görüşü ise çevrelerinde engelli biri olanlarda (% 56,25) olmayanlara göre (% 43,75) daha fazla bulunmuştur. Her iki öğretmen grubu arasında gözlenen bu farkın anlamlı bir fark olduğu görülmektedir [ $X^2 (2)= 6,882; p<0,05$ ]. Kısaca, öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara sosyal alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik görüşleri ile öğretmenlerin yakın çevresinde engelli birinin olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin, engelli çocuklara sosyal alanlarda (oyun oynama, paylaşma, kurallara uyma vb.) yardımcı olabilme değişkeni ile diğer değişkenler (*öğretmenlerin görev süreleri, branşları, özel eğitim ile ilgili bir kurs alıp alma, aldılarsa kursun kaç kez alındığı ve süresi, okullarında bir özel eğitim sınıfı olup olmadığı, eğer varsa kaç yıldır olduğu, yoksa okullarında özel eğitim sınıfı açılmasını isteme*) arasında anlamlı bir ilişki belirlenmemiştir ( $p>0,05$ ).

Tablo 8’de öğretmenlerin % 53,19’un idarenin öğrencilerin engelli çocuklara yardımcı olma gibi bir uygulamada kendilerine ve ailelere çok yardımcı olabileceklerine inandıkları görülmektedir. Hiç yardımcı olamazlar diyen öğretmenlerin oranı ise yalnızca % 15,97’dir.

Tablo 9’da ise; öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara yardımcı olması konusunda idarenin yaklaşımına yönelik görüşlerinin cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediğine bakılmıştır. Tablodan da görüleceği üzere erkek öğretmenler (% 52) kadın öğretmenlerden (% 48) daha fazla oranda ‘Çok yardımcı olabilirler’ görüşündedirler. Biraz yardımcı olabileceklerine ise kadın öğretmenler (% 65,52) daha çok inanmaktadırlar. Diğer taraftan ‘hiç yardımcı olamazlar’ diyenler de yine büyük oranda (% 80) kadın öğretmenlerdir. Kadın ve erkek öğretmenler arasında gözlenen bu farkın anlamlı olduğu görülmektedir [ $X^2 (2)= 5,715; p<0,05$ ]. Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara yardımcı olma konusunda idarenin yaklaşımına yönelik görüşleri ile öğretmenlerin cinsiyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara yardımcı olması konusunda normal gelişim gösteren çocukların anne-babalarının yaklaşımına yönelik görüşlerinin cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediğine bakılmıştır (Tablo 10). Erkek öğretmenler (% 58,62) ‘kesinlikle olumlu olacaktır’ görüşüne kadın öğretmenlerden (% 41,38) daha fazla sahiptirler. ‘Kesinlikle olumsuz olacaktır’ görüşüne ise önemli bir farkla daha çok kadın öğretmenler (% 80) sahip olmuştur. Kadın ve erkek öğretmenler arasında gözlenen bu farkın anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir [ $X^2 (2)= 9,726; p<0,01$ ]. Diğer bir ifadeyle öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara yardımcı olma konusunda normal gelişim gösteren çocukların anne-babalarının yaklaşımına yönelik görüşleri ile öğretmenlerin cinsiyeti arasında anlamlı bir ilişki görülmektedir.

#### 4. TARTIŞMA

Bu araştırma; öğretmenlerin akran öğretimine ilişkin görüşlerinin, çeşitli değişkenler açısından incelenmesi amacıyla planlanmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular, öğretmenlerin % 40'ının sınıflarındaki çocukların engelli çocuklara akademik alanlarda; % 43'ünün ise sosyal alanlarda çok yardımcı olabileceklerine inandıklarını göstermektedir. Bu bulgular öğretmenlerin yaklaşık yarıya yakınının olumlu görüşlere sahip olduklarını yansıtmaktadır ve sevindiricidir. Çünkü akranların engelli çocuklara akademik ve sosyal alanlarda önemli ölçüde yardımcı olduklarını gösteren pek çok araştırma da bu görüşü doğrulamaktadır (Calhoon ve Fuchs,2003, s.243; Gumpel ve Frank,1999, s.116; Hedin,1987, s.44; Hook ve DuPaul,1999, s.71; Miller, Kohler, Kohler, Hoel ve Strain, 1993, s.17; Tekin-İftar,2003, s.77; Yıldırım ve Tekin-İftar,2002, s.67). Akademik alanlarda “hiç yardımcı olamayacaklar” diyen öğretmenlerin oranı % 27; sosyal alanda “hiç yardımcı olamayacaklar” diyen öğretmenlerin oranı ise % 17'dir. Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin özel gereksinimli çocuklara akademik alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik düşünceleri ile öğretmenlerin cinsiyetleri arasında ise anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Erkek öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin özel gereksinimli çocuklara akademik alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik görüşlerinin kadın öğretmenlerin görüşlerine oranla daha olumlu olduğu görülmektedir. Bu sonuç erkek öğretmenlerin değişikliklere karşı kadın öğretmenlerden daha esnek oldukları fakat kadın öğretmenlerin daha temkinli yaklaştıkları şeklinde yorumlanabilir. Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara sosyal alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik düşünceleri ile öğretmenlerin cinsiyetleri arasında da anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Burada ise tersine kadın öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerinin engelli çocuklara sosyal alanlarda yardımcı olabileceklerine yönelik düşüncelerinin erkek öğretmenlerin düşüncelerinden daha olumlu bulunması, toplumun da genel bakışı ile örtüşmektedir. Çünkü genel olarak toplumda akranların birbirlerine daha çok sosyal alanlarda model olabileceklerine ve yardımcı olabileceklerine dair bir kanı vardır.

Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre, öğretmenlerin yaklaşık yarısı akran öğretimi konusunda idarenin çok yardımcı olacağına inanmaktadırlar. Bu son derece olumlu sonuçtur. Kadın öğretmenlerin idarenin ve anne-babaların yaklaşımına yönelik düşüncelerinin erkek öğretmenlerin düşüncelerinden daha olumsuz olması ise düşündürücüdür. Fakat bu araştırmada verilerin yöneticiler aracılığı ile toplanmış olması ise bu araştırmanın bir sınırlılığı olmuştur. Bu nedenle öğretmenlerin yönetimle ilgili sorulara içten yanıt vermeme olasılığı da göz önünde bulundurulmalıdır.

Ringlaben ve Price (1981, s.303) normal sınıf öğretmenlerinin kaynaştırmaya yönelik görüşlerini, hizmet süresi, cinsiyet gibi değişkenler açısından incelemişler ve bu değişkenlerle anlamlı bir ilişki olmadığını bildirmişlerdir. Bu araştırmada da öğretmenlerin akran öğretimine ilişkin görüşleri ile öğretmenlerin görev süreleri, branşları, özel eğitim ile ilgili bir kurs alıp almadıkları, yakın çevrelerinde engelli birisinin olup olmadığı vb. değişkenler arasında bir ilişki belirlenmemiştir.

Okullarında özel eğitim sınıfı olmayan öğretmenlerin çoğunluğunun (% 87) okullarında özel eğitim sınıfı açılmasını istemeleri araştırma açısından önemli bir bulgudur. Öğretmenlerin okullarında bir özel eğitim sınıfı açılmasını istemeleri ile sınıflarındaki öğrencilerin engelli çocuklara akademik alanlarda yardımcı olabileceklerine ilişkin

görüşleri arasında ise anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Okullarında özel eğitim sınıfı açılmasını isteyen öğretmenler istemeyen öğretmenlerden daha fazla akranların engelli çocuklara akademik alanlarda yardımcı olabileceklerine inanmaktadırlar ki bu beklenen ve istenilen bir durumdur.

Öğretmenlerin sınıflarındaki öğrencilerin, özel gereksinimli çocuklara sosyal alanlarda yardımcı olmasına ilişkin görüşleri ile çevresinde engelli birisinin olması arasında da anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Öğrencilerin çok yardımcı olacağına en çok çevresinde engelli bulunmayan öğretmenler (% 61,53) inanmakta iken; çevresinde engelli birey bulunan öğretmenlerin ise sadece % 38,46'sı inanmaktadır. Diğer taraftan ise; yakın çevresinde engelli birey bulunan öğretmenlerin % 56'sı; bulunmayan öğretmenlerin ise % 44'ü akranların hiç yardımcı olamayacaklarını söylemişlerdir. Bu bulgular; ülkemizin özel eğitim ve özel gereksinimi olan bireyler konusundaki bilinç düzeyinin yeterli olamaması, engelli kişilerin iyi eğitim alamamalarının olumsuz sonuçlarını gözleme gibi nedenlere bağlanabilir.

Alanyazın incelendiğinde kaynaştırmaya yönelik görüşlerin belirlendiği çeşitli araştırmalar (Batu, 2000; Öncül, 2003; Özbaba 2000; Uysal, 1995) olmasına karşılık, akran öğretimine ilişkin öğretmen görüşlerinin belirlendiği çalışmaların daha az olması, bu araştırmayı da sınırlandırmıştır. Bu nedenle, bu alandaki araştırmaların artırılması önerilmektedir. Akran öğretimine ilişkin görüşlerin belirlenebileceği geçerli ve güvenilir bir ölçme aracının bulunamayışından dolayı, araştırmacılar tarafından oluşturulan anket formunun kullanılması da bir başka sınırlılık olarak söylenebilir. Bu açıdan da öğretmen, öğrenci ve ailelerin öncelikle farkındalıklarını arttırmak ve akran öğretimine katılacak olanlardan gönüllü olanları belirlemek amacıyla, katılımcıların görüşlerini belirleyebilecek bir ölçme aracının geliştirilmesi önerilebilir.

Ülkemizde akran öğretimine ilişkin çalışmaların yeterince yapılmadığı göz önünde bulundurularak, öğretmenlerin bu konu hakkında bilgilendirilmesine yönelik hizmet içi eğitimlerin düzenlenmesi önerilebilir. Yapılan bir çalışmada 40 öğretmene yetersizliği olan öğrenciler için akran öğretimi eğitimi verilmiş ve daha sonra aldıkları eğitimi sınıflarında ne derece uyguladıkları araştırılmıştır. Bulgular öğretmenlerin % 68'inin aldıkları eğitim doğrultusunda tüm aşamaları sınıflarında uyguladıklarını ve bu uygulamalardan yararlandıklarını göstermiştir (Hornberger, 2002, s.5). Dolayısı ile benzer bir çalışmanın yapılması ülkemiz için de uygun olabilir.

Bu araştırma akran öğretimi konusunda öğretmen görüşlerinin alınmasını amaçlayan bir çalışma olmakla birlikte öğretmen görüşleri için daha farklı değişkenlerin ele alınacağı başka araştırmaların yapılması önerilebilir. Örneğin; farklı sınıflardan ilköğretim ve orta öğretim öğretmenlerinin, özel eğitim öğretmenlerinin, idarecilerin, akran öğretimi yapabilecek öğrenciler ve onların anne-babalarının da görüşleri alınabilir.

Özellikle kadın öğretmenlerin idarecilerle ilgili olumsuz görüşleri dikkate alındığında, idarecilerin de görüşlerinin alınması; olumsuz görüşler varsa nedenlerine inilmesi ve giderilmesi için işbirliği yapılması gerekir. Çünkü idarecinin tam destek vermediği bir programın başarılı olması çok zordur.

Sonuç olarak bu araştırma sonucunda öğretmenlerin akran öğretimi konusunda tamamen olumsuz görüşlere sahip olmadıkları, fakat daha çok bilgilendirilmeye ve desteklenmeye ihtiyaçları olduğu söylenebilir. Araştırmanın bazı açılardan sınırlılıklarının olması

(anketlerin idareciler aracılığı ile toplanması, geri dönüşümün beklenenden az olması, çok sayıda analiz yapılmasının istatistiksel olarak anlamlı sonuç elde etme riskini artırması gibi) nedeniyle araştırmanın bulguları yorumlanırken bu sınırlılıkların göz önünde bulundurulması önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- Barfield, J.P., Hannigan-Downs, S., & Lieberman, L. J. (1998).** Implementing peer tutor strategies for practitioners. *Physical Educator*, 55 (4), 211-220.
- Batu, S. (2000).** *Özürlü Öğrencilerin Kaynaştırıldığı Bir Kız Meslek Lisesindeki Öğretmenlerin Kaynaşturmaya İlişkin Görüş ve Önerileri.* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Batu, S., & Kırcaali İftar, G. (2005).** *Kaynaştırma.* Ankara: Kök Yayıncılık
- Calhoon, M.B., & Fuchs, L. (2003).** The effects of peer-assisted learning strategies and curriculum-based measurement on the mathematics performance of secondary students with disabilities. *Remedial & Special Education*, 24 (4), 235-245.
- Carpenter, C. D., Bloom, L.A. & Boat, M B. (1999).** Guidelines for special educators: Achieving socially valid outcome. *Intervention in School and Clinic*, 34 (3), 143-149.
- Duann, D.W., & O' Brien, S. (1998).** Peer-mediated social-skills training and generalization in group homes. *Behavior Intervention*. 13, 235-247.
- Elbaum, B., Vaughn, S., Hughes, M., & Moody, S.W. (1999).** Grouping practices and reading outcomes for students with disabilities. *Exceptional Children*, 65 (39), 399-415.
- Enç, M., Çağlar, D., & Özsoy, Y. (1987).** *Özel Eğitime Giriş.* Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Yayınları. No.156.
- Fuchs, L.S., Fuchs, D., & Kazdan, S. (1999).** Effects of peer-assisted learning strategies on high school students with serious reading problems. *Remedial and Special Education*, 20 (5), 309-318
- Fuchs, D., & Fuchs, L.S. (1994).** Inclusive schools movement and radicalization or special education reform. *Exceptional Children*, 60 (4), 294-309.

- Fuchs, D., & Fuchs, L.S. (2005).** Peer-assisted. learning strategies: promoting world recognition, fluency, and reading comprehension in young children. *The Journal of Special Education*, 39 (1), 34-43.
- Fuchs, D., Fuchs, L.S, Mathes, P., & Simons, D. (1997).** Peer-assisted learning strategies: Making classrooms more responsive to diversity. *American Educational Research Journal*, 34 (1).174-206.
- Gartner, A., & Riessman, F. (1993).** Peer-tutoring: Toward a new model. ERIC Digest. ERIC “*Clearinghouse on Teaching and Teacher Education. Washington DC.* ED362506 .(Erişim tarihi 12 Ağustos 2005) [www.ericfacility.net/databases/ERIC\\_Digests/ed362506.html](http://www.ericfacility.net/databases/ERIC_Digests/ed362506.html).
- Gilberts, G.H., Agran, M., Hughes, C., & Wehmeyer, M. (2001).** The effects of peer delivered self-monitoring strategies on the participation of students with severe disabilities in general education classrooms. *JASH*, 26 (1) 25-36.
- Gumpel, T. P., & Frank, R. (1999).** An expansion of the peer-tutoring paradigm: Cross-age peer tutoring of social skills among socially rejected boys. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 32 (1), 115-118.
- Hedin,D. (1987).** Students as teachers: A Tool for improving school. *Social Policy*, 17 (3), 42-47.
- Hendricson, J.M., & Frank, A. R. (1993).** In Gable , R.A. ve Warren, S.F. (Eds.) *Strategies For Teaching Students with Mild to Severe Mental Retardation.* Baltimore:Paul Brookers Publishing.
- Hornberger, B. (2002).** Follow-up of online instruction: Effectiveness of peer coaching seminar course. EC 349542. [www.msuprism.org](http://www.msuprism.org). Erişim tarihi: 12.08.2005
- Howard, C., & Kleiniert H. (2004).** Summary Report: Special Education Teacher Survey 2002 *Peer-Tutoring Conference.* Interdisciplinary Human Development Institute. University of Kentucky. (Erişim tarihi 3 Ekim 2005). [www.kypeertutoring.org/teachersurveyreport.pdf](http://www.kypeertutoring.org/teachersurveyreport.pdf).
- Houston-Wilson, C., Liberman, L., Kasser, S., & Horton, M. (1997).** Peer-tutoring: A plan for instructing students of all abilities. *The Journal of Physical Education*. 68 (6), 39.

- Hook, C.L., & DuPaul, G.J. (1999).** Parent Tutoring for students with attention-deficit/hyperactivity disorder: Effects on reading performance at home and school. *School Psychology Review*, 28 (1), 60-75.
- Kalkowski, P. (2001).** *Peer and cross-age tutoring*. www.nwrel.org/scpd/sirs/9/c018.html. Erişim tarihi 13.12.2005
- Karatepe, H. (1996).** *Özürlü Çocukların Kaynaştırma Yoluyla Eğitimi*. Karatepe Yayınları.
- McKellar, N. A. (1986).** Behaviors used in peer-tutoring. *Journal of Experimental Education*, 54 (3), 163-167.
- McNeil, M. (1995).** Creating powerful partnerships through partner learning. J. S. Thousand (Ed). *Creativity and Collaborative Learning*. Baltimore: Paul Brookers Publishing.
- Miller, L., Kohler, F.W., Kohler, H.E., Hoel, K., & Strain, P.S. (1993).** Winning with peer-tutoring: A teacher's guide. *Preventing School Failure*, 37 (3), 14-18.
- Öncül, N. (2003).** *Kaynaştırma Uygulaması Yapılan İlköğretime Devam Eden Zihin Özürlü Öğrencinin Bulunduğu Sınıfta Normal Çocuk Ailelerinin Kaynaştırma Uygulamasına İlişkin Görüşleri* Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Özbaba, N. (2000).** *Okul Öncesi Eğitimcilerin ve Ailelerin Özel Eğitime Muhtaç Çocuklar İle Normal Çocukların Entegrasyonuna (Kaynaştırılmasına) Karşı Tutumları*. Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Okul Öncesi Eğitim Ana Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Peck, C. A., Carlson, P., & Helmstetter, E. (1992).** Parent and teacher perception of outcomes for typically developing children enrolled in integrated early childhood programs: A statewide survey. *Journal of Early Intervention*, 16 (1), 53-63.
- Peck, C. A., Donaldson, J., & Pezzoli, M. (1990).** Some benefits nonhandicapped adolescents perceive for themselves from their social relationship with peers who have severe handicaps. *Journal of the Association for Persons with Severe Handicaps*, 15 (4), 241-249.
- Perko, S., & McLaughlin, T.F. (2002).** Autism: Characteristics, causes and some educational interventions. *International Journal of Special Education*, 17 (2), 65.

- Riessman, F. (1990).** *Peer-Tutoring.* (Erişim tarihi 28 Ağustos 2005)  
www.ncrel.org/sdrs/areas/issues/students/atrisk/at61k20.htm.
- Roswal, G. M., Mims, A., & Aquilla, A. (1995).** Effect of Collaborative Peer-Tutoring on Urban Seventh Graders. *Journal of Educational Research*, 002220671, 88 (5), 275-279.
- Ringlaben, R.P. & Price, J.R. (1981).** Regular classroom teacher's perceptions of mainstreaming effects. *Exceptional Children*, 47 (4), 302-304.
- Shafer, M.S., Egel, A.L., & Neef, N.A. (1984).** Training mildly handicapped peers to facilitate changes in the social interaction skills of autistic children. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 17, 461-476.
- Staub, D., Peck, C.A., Gallucci, C. & Schwartz, I. (2000).** Peer relationships. In E.M. Snell, & F. Brown (Eds). *Instruction of Students with Severe Disabilities*. Prentice Hall, Inc.
- Sucuoğlu, B., Kargın, T. (2006).** *İlköğretimde kaynaştırma uygulamaları: Yaklaşımlar, yöntemler, teknikler*. İstanbul: Morpa kültür Yayınları
- Tekin-İftar, E. (2003).** Effectiveness of Peer Delivered Simultaneous Prompting on Teaching Community Signs to Students with Developmental Disabilities. *Education and Training in Developmental Disabilities*, 38 (1), 77-94.
- Uysal, A. (1995).** *Öğretmen ve Okul Yöneticilerinin Zihin Engelli Çocukların Kaynaştırılmasında Karşılaşılan Sorunlara İlişkin Görüşleri*. Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Yıldırım, S., & Tekin-İftar, E. (2002).** Akranların sunduğu sabit bekleme süreli öğretim gelişimsel geriliği olan öğrencilere tanıtıcı levhaların öğretiminde etkili midir? *Özel Eğitim Dergisi*, 3 (2), 67-84.
- Whitaker, P. (2004).** Fostering communication and shared play between mainstream peers and children with autism: Approaches, outcomes and experiences. *British Journal of Special Education*, 31 (4), 215
- Westervelt, V.D., & Mc Kinney, J.D. (1980).** Effects of a film on nonhandicapped children's attitudes toward the handicapped. *Exceptional Children*, 46 (4), 294-296.



## EKLER

Tablo 1: Öğretmenlerin Demografik Özelliklerine İlişkin Dağılımları

Özellikler		n	%
Cinsiyet	Erkek	39	40,2
	Kadın	58	59,8
Görev süresi	0-3 yıl	4	4,1
	4-7 yıl	19	19,6
	8-11 yıl	15	16,5
	12-15 yıl	7	7,2
	16-19 yıl	8	8,2
	20 ve üzeri	42	44,3
Branş	Sınıf öğretmeni	49	53,6
	Branş öğretmeni	45	46,4
Özel eğitimle ilgili bir kurs alma durumu	Evet	17	17,7
	Hayır	79	82,3
Aldı ise kaç kere aldığı	3 ve daha az	8	72,7
	4-7 kere	2	27,3
Ne kadar süre aldığı	1-4 hafta	5	50
	1-2 ay	1	10
	3-6 ay	1	10
	1 yıldan çok	3	30
Okulda özel eğitim sınıfı bulunma durumu	Evet	51	52,6
	Hayır	46	47,4
Okulda özel eğitim sınıfının kaç yıldır olduğu	3 yıldan az	25	62,5
	4-7 yıl arası	12	30
	8 yıl/ üzeri	3	7,5
Çevrelerinde engelli birisinin olup olmaması durumu	evet	32	34,4
	hayır	61	65,6

**Tablo 2.Öğretmenlerin Öğrencilerinin Engelli Çocuklara Akademik Alanlarda Yardımcı Olabileceklerine Yönelik Görüşleri**

Öğrencilerin engelli çocuklara akademik alanlarda yardım edebilme konusunda öğretmen görüşleri	f %	
	Çok yardımcı olabilirler	38 40,00
Biraz yardımcı olabilirler	31 32,63	
Hiç yardımcı olamazlar	26 27,37	
Toplam	95 100,00	

**Tablo 3.Öğretmenlerin Öğrencilerinin Engelli Çocuklara Akademik alanlarda Yardımcı Olabileceklerine Yönelik Görüşleri ile Öğretmenlerin Cinsiyetleri Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Amacıyla Yapılan Kay-Kare Analizi**

Öğrencilerin engelli çocuklara akademik alanlarda yardım edebilme konusunda öğretmen görüşleri	Cinsiyet		Toplam f %
	Kadın f %	Erkek f %	
Çok yardımcı olabilirler	14 36,84	24 63,16	38 100,00
Biraz yardımcı olabilirler	20 64,52	11 35,48	31 100,00
Hiç yardımcı olamazlar	22 84,62	4 15,38	26 100,00
Toplam	56 58,95	39 41,05	95 100,00

$\chi^2 = 15,149$  sd=2 p<0,001

**Tablo 4. Öğretmenlerin Sınıflarındaki Öğrencilerinin Engelli Çocuklara Akademik Alanlarda Yardımcı**

**Olabileceklerine Yönelik Görüşleri ile Çalıştıkları Okullarda Özel Eğitim Sınıfının Olmasını İsteyip İstememeleri Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Amacıyla Yapılan Kay-Kare Analizi**

Öğrencilerin engelli çocuklara akademik alanlarda yardım edebilme konusunda öğretmen görüşleri	Okullarında özel eğitim sınıfı isteme		Toplam	
	İstiyorum f %	İstemiyorum f %	f	%
Çok yardımcı olabilirler	15 88,24	2 11,76	17 100,00	
Biraz yardımcı olabilirler	15 100,00	0 0,00	15 100,00	
Hiç yardımcı olamazlar	10 71,43	4 28,57	14 100,00	
Toplam	40 86,95	6 13,05	46 100,00	

$\chi^2 = 5,251$  sd=2 p<0,05 LHR=6,557

**Tablo 5. Öğretmenlerin Sınıflarındaki Öğrencilerinin Engelli Çocuklara Sosyal Alanlarda Yardımcı Olabileceklerine Yönelik Görüşleri**

Öğrencilerin engelli çocuklara sosyal konularında yardım edebilme konusunda öğretmen görüşleri	Toplam	
	f	%
Çok yardımcı olabilirler	40	42,55
Biraz yardımcı olabilirler	38	40,43
Hiç yardımcı olamazlar	16	17,02
Toplam	94	100,00

**Tablo 6. Öğretmenlerin Sınıflarındaki Öğrencilerinin Engelli Çocuklara Sosyal Alanlarda Yardımcı Olabileceklerine Yönelik Görüşleri ile Öğretmenlerin Cinsiyetleri Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Amacıyla Yapılan Kay-Kare Analizi**

Öğrencilerin engelli çocuklara sosyal alanlarda yardım edebilmeleri konusunda öğretmen görüşleri	Cinsiyet				Toplam	
	Kadın		Erkek		f	%
	f	%	f	%		
Çok yardımcı olabilirler	17	42,50	23	57,50	40	100,00
Biraz yardımcı olabilirler	25	65,79	13	34,21	38	100,00
Hiç yardımcı olamazlar	13	81,25	3	18,75	16	100,00
Toplam	55	58,51	39	41,48	94	100,00

$\chi^2 = 8,461$  sd=2 p<0,01

**Tablo 7. Öğretmenlerin Sınıflarındaki Öğrencilerinin Engelli Çocuklara Sosyal Alanda Yardımcı Olabileceklerine Yönelik Görüşleri ile Öğretmenlerin Çevresinde Engelli Birisinin Olup Olmaması Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Amacıyla Yapılan Kay-Kare Analizi**

Öğrencilerin engelli çocuklara sosyal alanlarda yardım edebilmeleri konusunda öğretmen görüşleri	Yakın çevrede engelli olma durumu				Toplam	
	Var		Yok		f	%
	f	%	f	%		
Çok yardımcı olabilirler	15	38,46	24	61,53	39	100,00
Biraz yardımcı olabilirler	7	20,00	28	80,00	35	100,00
Hiç yardımcı olamazlar	9	56,25	7	43,75	16	100,00
Toplam	31	34,44	59	65,56	90	100,00

$\chi^2 = 6,882$  sd=2 p<0,05

**Tablo 8. Öğretmenlerin Sınıflarındaki Öğrencilerinin, Engelli Çocuklara Yardımcı Olması Konusunda İdarenin Yaklaşımına İlişkin Görüşleri**

Öğrencilerin engelli çocuklara yardımcı olma konusunda idarenin yaklaşımına ilişkin öğretmen görüşleri	f %	
	Çok yardımcı olabilirler	50
Biraz yardımcı olabilirler	29	30,85
Hiç yardımcı olamazlar	15	15,97
Toplam	94	100,00

**Tablo 9. Öğretmenlerin Sınıflarındaki Öğrencilerinin, Engelli Çocuklara Yardımcı Olması Konusunda İdarenin Yaklaşımına İlişkin Görüşleri ile Öğretmenlerin Cinsiyetleri Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Amacıyla Yapılan Kay-Kare Analizi**

Öğrencilerin engelli çocuklara yardım edebilmeleri ile ilgili olarak idarenin yaklaşımına ilişkin öğretmen görüşleri	Cinsiyet				Toplam	
	Kadın		Erkek		f	%
	f	%	f	%		
Çok yardımcı olabilirler	24	48,00	26	52,00	50	100,00
Biraz yardımcı olabilirler	19	65,52	10	34,48	29	100,00
Hiç yardımcı olamazlar	12	80,00	3	20,00	15	100,00
Toplam	55	58,51	39	41,49	94	100,00
$\chi^2 = 5,715$ sd=2 p<0,05						

**Tablo 10. Öğretmenlerin Sınıflarındaki Öğrencilerinin, Engelli Çocuklara Yardımcı Olması Konusunda Anne-Babaların Yaklaşımına İlişkin Görüşleri ile Öğretmenlerin Cinsiyetleri Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Amacıyla Yapılan Kay-Kare Analizi**

Öğrencilerin engelli çocuklara yardım edebilmeleri ile ilgili olarak anne-babaların yaklaşımına ilişkin öğretmen görüşleri	Cinsiyet				Toplam	
	Kadın		Erkek		f	%
	f	%	f	%		
Kesinlikle olumlu olacaktır	12	41,38	17	58,62	29	100,00
Biraz olumlu olacaktır	29	59,18	20	40,82	49	100,00
Kesinlikle olumsuz olacaktır	15	88,24	2	11,76	17	100,00
Toplam	56	58,95	39	41,05	95	100,00
$\chi^2 = 9,726$ sd=2 p<0,01						

---

## Lise Öğrencilerinin Kimlik Duygusu Kazanım Düzeylerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi\*

### Investigating The Levels of Sense of Identity Acquisition of High School Students in Terms of Some Variables\*

Ayşen BALKAYA\*\*

Esra CEYHAN\*\*\*

**Öz:** Bu çalışmada, lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin bazı değişkenler açısından farklılık gösterip, göstermediği incelenmiştir. Araştırma 1454 lise öğrencisi ile gerçekleştirilmiştir. Lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerine ilişkin veriler, "Kimlik Duygusu Ölçeği" (Köker, 1997) ile toplanmıştır. Lise öğrencilerinin kişisel-sosyal özelliklerine ilişkin verilerin toplanması için araştırmacı tarafından hazırlanan "Kişisel Bilgi Formu" kullanılmıştır. Verilerin analizinde, bağımsız gruplar arası t testi ve tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. F testi önemli bulunduğu Tukey HSD testi kullanılmıştır. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre; lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeyleri genel başarı ortalamaları, fiziksel görünümünden memnun olma ve ailenin arkadaşlarını onaylama durumuna göre farklılık göstermektedir. Bununla birlikte, lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin cinsiyet ve yaşa göre farklılık göstermediği görülmüştür.

**Anahtar sözcükler:** Kimlik, kimlik duygusu, ergen, lise öğrencisi

**Abstract:** In this study, it was investigated whether the levels of the sense of identity acquisition of high schools students differ through some variables. This study was carried out with 1454 high school students. The data related to the students' level of the sense of identity acquisition were collected by using "The Sense of Identity Scale" (Köker, 1997). For the data related to personal- social characteristics of high school students, "Personal Information Form" prepared by the researcher was used. In the analysis of the data, t-test and One-Way ANOVA were used. When F test was found significant, Tukey HSD test was applied. According to the results of the study, the sense of identity acquisition levels of high school students differ according to grade point average, and satisfaction with their physical appearance, the state of approval of friends by the family. On the other hand, the sense of identity acquisition levels of high school students did not differ according to gender, age.

**Key words:** Identity, sense of identity, adolescent, high school student

---

\* Bu çalışma, Doç.Dr. Esra Ceyhan danışmanlığında Ayşen Balkaya tarafından gerçekleştirilen "Lise Öğrencilerinin Kimlik Duygusu Kazanım Düzeylerinin Bazı Kişisel, Sosyal ve Ailesel Nitelikler ile Suç Davranışı Düzeyi Bakımından İncelenmesi" adlı yüksek lisans tezinin bir bölümünden hazırlanmıştır. Ayrıca, bu araştırma Anadolu Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonunca kabul edilen AÜAF 040556 nolu Proje kapsamında desteklenmiştir.

\*\* Öğretim Görevlisi, Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Bölümü, 26470 ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 3526 E-mail: asariyer@anadolu.edu.tr

\*\*\* Doç.Dr., Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Bölümü, 26470 ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 3526 E-mail: eceyhan@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

İnsan gelişimi, sistemli ve düzenli değişimleri içermektedir. Bu değişimlerin yoğun olarak yaşandığı gelişim dönemlerinden birisi de ergenlik dönemidir. Ergenlik döneminde, fiziksel, duygusal, sosyal ve bilişsel alanlarda pek çok değişim bir arada ve hızla yaşanır. Aynı zamanda, kendini kanıtama ve kimliğini ortaya koyma çabaları ön plana çıkar (Uba ve Huang, 1999, s.350; Yörükoğlu, 1989, s.33-41). Bu nedenle ergenlik, pek çok psikolog tarafından bireyin kişiliğinin kesin çizgilerinin oluşmaya başladığı ikinci doğuş dönemi olarak da değerlendirilir (Kasatura, 1998, s.29).

Erikson'a göre kimlik kazanımı süreci, ergenlikten çok önce başlar ve önceki dönemlerde başarılı sonuçlar alınmış ise, yetişkin kimliğine geçiş kolaylaşır. Böylece bedeni, çok kısa bir süre içinde yetişkin görünümü alan ergen artık çocuk gibi davranamayacağını anlar ve "ben kimim?", "değerlerim neler?", "yaşamdaki amaçlarım nedir?" gibi sorularla geleceğe dönük kararlar alarak kimliğini kazanmaya başlar. Ergenin bu çabaları yetersiz kaldığında, kimlik krizi çözümlenemez ve sonuçta ergen kimlik karmaşası yaşayabilir veya olumsuz bir kimlik geliştirebilir (Sayıl, 2004).

Ergenlerin kimlik kazanım sürecinde bedensel, bilişsel ve psikososyal gelişim alanlarında yaşadıkları birçok değişim etkili olmaktadır. Örneğin, ergenin değişen bedenini kabul etmesi, kendi bedenine ilişkin görüşlerinin olumlu olması kimlik kazanımında önemlidir. Ergen bedenini ve fiziksel görünümünü kabul ettiği oranda sağlıklı bir gelişim gösterebilir (Türküm, 2000, s.164-172). Bedensel gelişim kadar bilişsel gelişim de kimlik gelişiminde oldukça önemlidir. Kimlik kazanımı, daha önceden yapılmış tutumların bir sentezini ve bireyin kendisi hakkında soyut bir şekilde düşünebilmesini gerektirir. Bu nedenle, soyut işlemsel düşünce sisteminin gelişmiş olması gereklidir. Erikson'a göre, kimlik gelişiminin ergenlikle birlikte ele alınmasının nedeni, bireyin ancak ergenlik döneminde, gelecekte ne olabileceğini öngörerek yaşamını belirleyeceği zihinsel becerilere ulaşmasıdır (Adams ve Gullotta, 1989, s.230-239). Bu yeni beceriler ergenin kimlik oluşturmaya kolaylaştırmakla kalmayıp, ergeni kimliğini oluşturmaya zorlar. Ergen, bilişsel olarak olgunlaştıkça düşünceleri diğerlerinin düşüncelerinden farklılaşmaya başlar. Ergen böylece yaşamıyla ilgili farklı olasılıkları göz önüne alıp değerlendirerek başarılı kimlik oluşturabilir (Adams, 1995, s.74-76).

Ergenlik döneminde fiziksel ve bilişsel gelişimin büyük ölçüde tamamlanmasının ardından psikososyal alandaki gelişim süreci de hızlanır. Erikson, ergenlik çağındaki bireyin başarılması gereken psikososyal görevin kimlik kazanımı olduğunu belirtir. Kimlik "Ben kimim?" sorusuna verilen yanıttır. Kimlik; bireyin fiziksel, bilişsel, sosyal ve psikolojik gelişiminin birbiriyle ilişkili olarak ilerlemesinin sonucunda oluşturulur (Köker, 1997, s.1). Bu nedenle kimlik çocukluğun ilk yıllarının ardışık özdeşimlerinin toplamını, hatta daha fazlasını içerir. Kimlik, ergenlikte yaşlılarla ve aile dışı lider figürlerle yeni özdeşleşmeler içinde çözülen krizin biricik ürünüdür (akt:Adams, 1995, s.74). Erikson'un kuramını temel olarak çalışmalar yapan Marcia'ya göre ise kimlik bireyin yeteneklerini, inançlarını ve bütün yaşamını kapsayan içsel, birey tarafından yapılandırılan dinamik bir yapıdır. Bu yapı ne kadar iyi gelişirse birey kendi özelliklerinin ve bireyselliğinin o kadar farkında olur. Bu yapı ne kadar az gelişirse kişi kendisini başkalarından ayırt eden özelliklerini anlamada karmaşa yaşar. Kendisini değerlendirirken başkalarının görüşüne güvenir (akt:Süslü, 2002, s.8-13).

Ergenin başka insanların gözünde nasıl biri olduğunu öğrenebilmesi için ailesinin yanı sıra diğer insanlarla da ilişkilerini arttırması gerekir. Blos ergenliği ergenin aile dışında yeni sevgi ve bağlanma objelerini araması gereken "ikinci bireyleşme süreci" olarak tanımlar. Bu nedenle ergenler aileden uzaklaşarak akran gruplarına yaklaşırlar. Bu yüzden Erikson'a göre kimliğin şekillenmesinde arkadaş ilişkileri çok önemlidir (Adams ve Gullotta, 1989, s.230-239). Ergenlikte kurulan yakın arkadaşlıklar sosyal ve duygusal destek ağı sağlayarak, ergenlerin kendilerini ve diğerlerini anlamalarını, ergenlikteki stresle baş etmelerini ve okula uyumlarını kolaylaştırır. Bu gruplar ergenin ailesi dışında kendine uygun bir kimlik duygusu oluşturması için ortam hazırlar. Ayrıca ergenin bireyselleşmesini ve farklı değerler, roller denemesini sağlar. Ergenler, belirli bir grup arkadaşla ilişki kurmayı seçerek kendilerini tanımlar ve sosyal stillerini oluşturur (Morris, 1996, s.321; Uba ve Huang, 1999, s.348-361).

Kimlik, psiko-sosyal bir yapı (Markstrom ve diğ., 1997, s.705-733) olduğundan pek çok faktör ile ilişkilidir. Bu nedenle literatürde ergenlerin kimlik kazanımı ile ilişkili olan değişkenleri inceleyen çok sayıda araştırma bulunmaktadır. Literatürde kişisel niteliklerden en çok cinsiyet ve yaşın kimlik gelişimi ile olan ilişkisinin araştırıldığı görülmektedir. Bu araştırmalarda cinsiyet açısından çoğunlukla farklılığa rastlanmazken (Archer, 1982, s.1551-1556; Archer, 1989, s.117-138; Başkan, 2000, s.49; Köker, 1997, s.68; Oflazoğlu, 2000, s.51-52; Süslü, 2002, s.57; Streitmatter, 1993, s.55-67; Varan, 1990, s.148), kimlik alanlarının ayrı ayrı incelendiği bazı araştırmalarda cinsiyetler arasında farklılıklar olduğu (Allison ve Schultz, 2001, s.509-524; Archer, 1985, s.289-314; Çakır, 2001, s.57; Forbes ve Ashton, 1998, s.845-849; Nurmi, Poole ve Kalakoski, 1996, s.443-452; Solmaz, 2002, s.ii; Uzman, 2002, s.163, Ünlü, 2001, s.109; Watson ve Protinsky, 1991, s.963-967) görülmüştür. Ayrıca, araştırmalarda, yaşla birlikte kimlik gelişiminin arttığı (Adams ve Jones, 1983, s.249-256; Archer, 1982, s.1551-1556; Archer, 1985, s.289-314; Forbes ve Ashton, 1998, s.845-849; Oflazoğlu, 2000, s.54-55; Varan, 1990, s.ii; Wires ve Barocas, 1994, s.361-379) sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, yaşla birlikte kimlik gelişiminde önemli bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılan (Süslü, 2002., s.53; Watson ve Protinsky, 1991, s.963-967) araştırmalar da bulunmaktadır. Literatürde, akademik başarıya göre kimlik gelişiminin farklılaştığını ortaya koyan araştırmalar da bulunmaktadır (Özgen, 1999., s.iv; Allison ve Schultz, 2001, s.509-524; Meeus, 1993, s.808-819). Ayrıca, olumsuz beden imgesinin, olumsuz kimlik gelişiminin göstergesi olduğu da belirlenmiştir (Çuhadaroğlu, 2001, s.863-868). Bu araştırma sonuçları, ergenlerin kimlik kazanımlarında çeşitli kişisel ve sosyal niteliklerin önemli faktörler olabildiğini ortaya koymaktadır.

Muuss'a göre kimlik, toplumun bireye sunduğu bir özellik yada olgunlaşma sonucu ortaya çıkan bir oluşum değildir. Kimlik, sadece bireyin kişisel çabaları sonucu kazanılabilir (Akt.,Özgen,1999, s.8). Bu nedenle ergen, kim olduğu, ne olacağı, ne yapacağı, kimlere ve nelere inanacağı, sorunlar karşısında nasıl davranacağı sorularına yanıt arar, kendini bulmaya, diğerlerinden farklılığını ortaya koymaya çalışır. Ergenlerin uyumlu davranışlar göstermesi her şeyden önce ergenlik döneminin doğasının kendisi ve çevresi tarafından doğru anlaşılmasına ve ihtiyaç duyduğu desteğin sağlanmasına bağlıdır. Ergenlerin kimlik duygusu kazanmalarının desteklenebilmesi ve kimlik karmaşasının yaşanmasının önlenmesi açısından öncelikle kimlik duygusu ile ilişkili faktörlerin belirlenmesi gerekmektedir. Böylece, ergenlerin kimlik kazanımlarına yönelik etkili yardımlar geliştirilebilir.



## 2. ARAŞTIRMANIN AMAÇLARI

Araştırmada, lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin bazı değişkenler açısından incelenmesi amaçlanmıştır. Bu temel amaç çerçevesinde, lise öğrencilerinin (1) cinsiyetlerine, (2) yaşlarına, (3) genel başarı ortalamalarına, (4) fiziksel görünüşünden memnun olma durumuna, (5) ailelerinin arkadaşlarını onaylama durumuna göre; kimlik duygusu kazanım düzeylerinin önemli bir farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir.

## 3. YÖNTEM

Araştırma, ilişkisel tarama modeli ile gerçekleştirilmiş olup, yönteme ilişkin bilgiler aşağıda verilmiştir.

### 3.1. Örneklem

Araştırmanın çalışma evrenini, 2004- 2005 eğitim-öğretim yılında Eskişehir ilinde bulunan devlet liselerinde öğrenim görmekte olan lise öğrencileri oluşturmaktadır. Eskişehir İl Millî Eğitim Müdürlüğü'nün 2004-2005 yılı kayıtlarına göre; Eskişehir il merkezinde, 34 devlet lisesine devam eden 27900 öğrenci bulunmaktadır.

Araştırma örneklemini, Eskişehir il merkezindeki devlet liselerinden değişik okul türlerini temsil edecek şekilde, küme örnekleme yoluyla rastlantısal seçilmiştir. Örneklem, genel lise, anadolu ve fen lisesi, meslek liselerinden rasgele belirlenen 11 okulun öğrencilerinden oluşturulmuştur. Araştırma kapsamına alınan 11 lisede 9431 öğrenci bulunmaktadır. Bu liselerin her sınıf düzeyinden şubeler rasgele belirlenerek, bu sınıflarda bulunan 1497 öğrenciden veriler toplanmıştır. Anketlerin ön incelemesi sonucunda, anketleri yönergeye uygun cevaplandırmayan, boş bırakan, ölçeklerin yarısını yanıtlamayan 43 öğrencinin anketleri değerlendirme dışı bırakılmıştır. Böylece toplam 1454 lise öğrencisinin verileri üzerinde istatistiksel işlemler yapılmıştır. Bu sayı, Eskişehir ilindeki resmi liselerde öğrenim gören öğrencilerin % 5,2'sini oluşturmaktadır.

### 3.2. Veri Toplama Araçları

#### 3.2.1. Kimlik Duygusu Ölçeği

Araştırmada kimlik duygusu kazanımını ölçmek amacıyla Kimlik Duygusu Ölçeği-Köker Formu (KDÖ-KF) kullanılmıştır. Ölçek toplam 40 maddeden oluşmaktadır. Ölçek, cümlelerin anlamı açısından, 18'i olumsuz sonlanan ifadelerden, 22'si olumlu sonlanan ifadelerden oluşmaktadır. Ölçek, "bana hiç uymuyor", "bana pek uymuyor", "bana biraz uyuyor", "bana oldukça uyuyor" ve "bana tümüyle uyuyor" şeklinde 5'li Likert tipi olup, 1-5 değerleri arasında puanlanmaktadır. Olumsuz sonlanan maddeler ise ters puanlanmaktadır. Ölçekten alınabilecek en yüksek puan 200, en düşük puan ise 40'tır. Yüksek puanlar, kimlik duygusunun kazanılmış olduğuna işaret ederken, düşük puanlar kişisel, toplumsal ve cinsel alanda kendini yeterince iyi tanımlamama ya da bu alanda bağlanmaların olmamasına işaret etmektedir (Köker, 1997, s.49).

Ölçeğin geçerlik ve güvenilirlik çalışmaları Köker (1997) tarafından toplam 600 kişi üzerinde yürütülmüştür. Ölçeğin yüzeysel geçerlik çalışması kapsamında, 10 alan uzmanın değerlendirmeleri doğrultusunda, 50 maddeden oluşan ölçekten 5 madde çıkarılarak, 45 maddeyi içeren ölçek taslağı oluşturulmuştur. Madde-madde toplam test korelasyonları çalışması sonucunda ise, ölçekteki soru sayısı 40 maddeye düşürülmüştür. Ayırt edici geçerlik çalışmasında, ölçeğin psikiyatrik belirtisi olan grupla psikiyatrik belirtisi olmayan grubu anlamlı ölçüde birbirinden ayırt ettiği saptanmıştır. KDÖ-KF'nun faktör yapısı incelendiğinde ise 9 faktör olduğu görülmüştür. Ölçekteki bu faktörler incelendiğinde, varyansın %25'ini kişisel kimlikle ilgili aynılık algısının, %6'sını kişisel yeterlik algısının, %4.2'sini cinsel kimliğin, %3.6'sını başkalarının gözünde kim olduğuna ilişkin algıların, %3.2'sini gelecekle ilgili algıların, %3.2'sini sosyal ortamlarda tanınmış olmanın, %3.1'ini kişisel tutarlılığın, %2.9'unu mesleki kimlik algılamalarının, %2.8'ini mesleki kimlikte yeterlilik algılamalarının açıkladığı görülmüştür. Kimlik kavramının pek çok psikolojik özelliklerle ilişkili olmasının çok faktörlü yapının kaynağı olduğu düşünülmüştür (Köker, 1997, s.48).

KDÖ-KF'nun güvenilirlik çalışmalarında, test-tekrar test güvenirliliği  $r=.73$  olarak bulunmuştur. İç tutarlılık çalışmasında Cronbach Alfa katsayısı  $.74$  olarak saptanmıştır. İki yarım güvenilirlik çalışmasında, ölçeğin olumlu sonlanan ifadelerden oluşan ilk yarısına ait maddeler ile olumsuz sonlanan ifadelerden oluşan ikinci yarısına ait maddeler arasındaki Spearman-Brown korelasyon katsayısı  $.79$  olarak bulunmuştur. Elde edilen tüm güvenilirlik katsayıları incelendiğinde, ölçeğin güvenilirlik verilerinin istatistiksel olarak yeterli olduğu ifade edilebilir (Köker, 1997, s.50).

### **3.2.2. Kişisel Bilgi Formu**

Araştırmanın bağımsız değişkenlerine ilişkin veri toplamak amacıyla, lise öğrencilerinin kişisel ve sosyal niteliklerine ilişkin bilgileri ortaya koyacak bir kişisel bilgi formu hazırlanmıştır. Kişisel Bilgi Formunda lise öğrencilerinin cinsiyet, yaş, genel başarı ortalamaları, fiziksel görünümünden memnun olma durumları ile ailenin arkadaşlarını onaylama durumlarına ilişkin çeşitli sorular bulunmaktadır.

### **3.3. Verilerin Toplanması**

Araştırmada veriler, tespit edilen gün ve ders saatlerinde öğrencilere gerekli açıklamalar yapılarak Mart-Mayıs 2005 ayları arasında elde edilmiştir. Veriler gönüllü olan öğrencilerden sınıf ortamında toplanmıştır. Öğrencilerin veri toplama araçlarını yaklaşık 25-40 dakika arasında tamamladıkları gözlenmiştir.

### **3.4. Verilerin Çözümlemesi**

Araştırmada veri toplama araçları ile elde edilen bilgilerin çözümlemesi, SPSS for Windows paket programı kullanılarak bilgisayar ortamında gerçekleştirilmiştir. Bağımsız değişken düzeyi iki olan değişkenlere ilişkin kimlik duygusu ölçeği puan ortalamaları arasındaki farkların önem kontrolü "bağımsız gruplara uygulanan t testi" ile yapılmıştır. Bağımsız değişken düzeyi ikiden fazla olan değişkenlere ilişkin kimlik duygusu ölçeği puan ortalamaları arasındaki farkların önemli olup olmadığı ise "tek yönlü varyans analizi" ile

yapılmıştır. Tek yönlü varyans analizi sonucunun önemli bulunduğu durumlarda bu etkinin hangi ortalamalar arasındaki farklardan kaynaklandığını saptamak amacıyla “Tukey HSD” testi uygulanmıştır. Tüm istatistiksel çözümler için önemlilik düzeyi .05 olarak alınmış ve bunun üzerinde olanlar ayrıca belirtilmiştir.

## 4. BULGULAR

### 4.1. Cinsiyete İlişkin Bulgular

Lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin, cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaçla kız ve erkek öğrencilerden elde edilen kimlik duygusu puanlarına uygulanan t testi sonuçları Tablo 1’de sunulmuştur.

*Tablo 1. Lise Öğrencilerinin Cinsiyetlerine Göre Kimlik Duygusu Puanlarının Ortalamaları, Standart Sapmaları ve t Değeri*

Cinsiyet	n	$\bar{X}$	s	t Değeri	Önemlilik Düzeyi
Kız	719	151.45	20.04	.708	Önemsiz
Erkek	730	150.71	19.73		

Tablo 1’de görüldüğü gibi, öğrencilerin kimlik duygusu puan ortalamaları, cinsiyete göre farklılaşmamaktadır. Buna göre, kız ve erkek öğrencilerin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin önemli bir farklılık göstermediği söylenebilir.

### 4.2. Yaşa İlişkin Bulgular

Lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin, yaşlarına göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaçla lise öğrencilerinin yaşlarına göre kimlik duygusu puanlarının ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 2’de sunulmuştur.

*Tablo 2. Lise Öğrencilerinin Yaşlarına Göre Kimlik Duygusu Puanlarının, Ortalama ve Standart Sapmaları*

Yaş Düzeyi	n	$\bar{X}$	s
15	426	150.50	20.20
16	461	150.68	20.52
17	395	151.94	18.72
18	167	151.62	20.11
Toplam	1449	151.08	19.89

Tablo 2’de yaşa göre kimlik duygusu puan ortalamalarının birbirine yakın olduğu görülmektedir. Bu puan farklılıklarının önemli olup, olmadığını belirlemek amacıyla tek yönlü varyans analizi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 3’de sunulmuştur.

**Tablo 3. Lise Öğrencilerinin Yaşlarına Göre Kimlik Duygusu Kazanım Puanlarına İlişkin Varyans Analizi Sonuçları**

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Önemlilik Düzeyi
Gruplar arası	563.17	3	187.72		
Grup içi	572576.38	1445	396.25	.474	Önemsiz
Toplam	573139.55	1448			

Tablo 3’de yaş grupları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Buna göre, lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin öğrencilerin yaşlarına göre değişmediği söylenebilir.

### 4.3. Genel Başarı Ortalamalarına İlişkin Bulgular

Lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin, genel başarı ortalamalarına göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaçla lise öğrencilerinin genel başarı ortalamalarına göre kimlik duygusu puanlarının ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 4’de sunulmuştur.

**Tablo 4. Lise Öğrencilerinin Genel Başarı Ortalamalarına Göre Kimlik Duygusu Puanlarının Ortalama ve Standart Sapmaları**

Genel Başarı Ortalama Düzeyleri	n	$\bar{X}$	s
0.00–1.49	3	146.67	23.25
1.50–2.49	29	141.28	23.25
2.50–3.49	309	145.10	19.40
3.50–4.49	545	150.32	18.95
4.50–5.00	555	155.89	19.65
Toplam	1438	151.16	19.87

Tablo 4’de lise öğrencilerinin genel başarı ortalamalarına göre kimlik duygusu puan ortalamaları arasında farklılıklar olduğu görülmektedir. Bu farklılıkların anlamlı olup, olmadığı tek yönlü varyans analizi ile incelenmiş ve sonuçlar Tablo 5’de sunulmuştur.

**Tablo 5. Lise Öğrencilerinin Genel Başarı Ortalamalarına Göre Kimlik Duygusu Ölçeği Puanlarına İlişkin Varyans Analizi Sonuçları**

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Önemlilik Düzeyi
Gruplar arası	26987.26	3	8995.75		
Grup içi	540662.01	1434	377.03	23.85	Önemli
Toplam	567649.27	1437			p<.0001

Tablo 4’de, genel başarı ortalaması 0.00-1.49. arasında olan lise öğrencilerinin sayılarının az olduğu görülmektedir. Bu nedenle, genel başarı ortalaması 0.00-1.49. arasında olan grup varyans analizine dahil edilmemiştir. Analiz sonucunda gruplar arasında anlamlı bir farklılığın olduğu ortaya çıkmıştır. Gruplar arası bu farkın kaynağını belirlemek üzere Tukey-HSD testi uygulanmıştır. Sonuçta, genel başarı ortalamaları 4.50-5.00 olan lise öğrencilerinin kimlik duygusu puan ortalamaları ile diğer tüm başarı ortalaması grupları arasındaki farklar anlamlı bulunmuştur. Aynı zamanda genel başarı ortalamaları 2.50-3.49 arasında olan öğrenciler ile ortalamaları 3.50-4.49 arasında olan öğrencilerin puan ortalamaları arasındaki fark da anlamlı bulunmuştur. Böylece, genel olarak genel başarı ortalaması yüksek olan öğrencilerin kimlik duygusu puan ortalamalarının da yüksek olduğu söylenebilir.

#### 4.4. Fiziksel Görünüşünden Memnun Olma Durumuna İlişkin Bulgular

Lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin fiziksel görünüşünden memnun olmalarına göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaçla fiziksel görünüşünden memnun olan ve memnun olmayan öğrencilerden elde edilen kimlik duygusu puanlarına uygulanan t testi sonuçları Tablo 6’da sunulmuştur.

**Tablo 6. Lise Öğrencilerinin Fiziksel Görünüşünden Memnun Olma Durumuna Göre Kimlik Duygusu Puanlarının Ortalamaları, Standart Sapmaları ve t Değeri**

Fiziksel Görünüşünden Memnun Olma Durumu	n	$\bar{X}$	s	t Değeri	Önemlilik Düzeyi
Memnun	1212	153.35	18.73	9.75	Önemli p<.0001
Memnun değil	224	138.51	21.32		

Tablo 6’da görüldüğü gibi öğrencilerin kimlik duygusu puan ortalamaları, fiziksel görünüşünden memnun olma durumuna göre önemli düzeyde farklılaşmaktadır. Fiziksel görünüşünden memnun olan öğrencilerin kimlik duygusu ortalamalarının fiziksel görünüşünden memnun olmayan öğrencilerin kimlik duygusu ortalamalarından anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu görülmektedir.

#### 4.5. Ailelerinin Arkadaşlarını Onaylama Durumuna İlişkin Bulgular

Lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin ailelerinin arkadaşlarını onaylama durumuna göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaçla lise öğrencilerinin ailelerinin arkadaşlarını onaylama durumuna göre kimlik duygusu puanlarının ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 7’de sunulmuştur.

*Tablo 7. Lise Öğrencilerinin Ailelerinin Arkadaşlarını Onaylama Durumuna Göre Kimlik Duygusu Puanlarının Ortalama ve Standart Sapmaları*

Ailenin Arkadaşlarını Onay Durumu	n	$\bar{X}$	s
Hepsini onaylıyor	680	156.97	18.84
Bir kaçını onaylamıyor	661	146.96	19.07
Çoğunu onaylamıyor	81	139.80	17.05
Hiçbirini onaylamıyor	25	133.28	24.24
Toplam	1447	151.03	19.88

Tablo 7’de kimlik duygusu puanlarının ailenin arkadaşlarını onaylama durumuna göre farklılaşp farklılaşmadığı, uygulanan tek yönlü varyans analizi ile incelenmiş ve sonuçlar Tablo 8’de sunulmuştur.

*Tablo 8. Lise Öğrencilerinin Ailelerinin Arkadaşlarını Onaylama Durumuna Göre Kimlik Duygusu Ölçeği Puanlarına İlişkin Varyans Analizi Sonuçları*

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Önemlilik Düzeyi
Gruplar arası	53078.18	3	17692.73		
Grup içi	518830.48	1443	39.55	49.20	Önemli
Toplam	571908.66	1446			p<.0001

Tablo 8 incelendiğinde gruplar arasında farklılığın önemli olduğu görülmektedir. Gruplar arası bu farkın kaynağını belirlemek üzere Tukey-HSD testi uygulanmıştır. Sonuçta, ailenin arkadaşlarını onaylama durumlarına ilişkin tüm düzey grupları arasındaki farklar anlamlı bulunmuştur. Diğer bir deyişle, ailenin arkadaşlarını onaylama durumlarına ilişkin her bir düzey ile diğer tüm onaylama düzeyleri arasında lise öğrencilerinin kimlik duygusu puanlarının farklılaştığı ortaya çıkmıştır.

## 5. TARTIŞMA

Araştırmada, lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin, genel başarı ortalamaları, fiziksel görünümünden memnun olma ve ailenin arkadaşlarını onaylama durumuna göre farklılık gösterdiği bulunmuştur. Diğer yandan lise öğrencilerinin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin cinsiyet ve yaşa göre farklılık göstermediği sonucu elde edilmiştir.

Araştırmada, cinsiyet açısından kimlik duygusu kazanım düzeylerinin değişmediği bulunmuştur. İlgili literatür incelendiğinde, kimlik duygusu kazanımının cinsiyete göre anlamlı olarak farklılaşmadığı yönündeki araştırma bulguları (Başkan 2000, s.49; Köker, 1997, s.68; Süslü 2002, s.57), bu araştırmanın bulguları ile tutarlılık göstermektedir. Ergenlerin kimlik statülerinin incelendiği araştırmaların bazılarında da cinsiyet açısından farklılık olmadığı bulunmuştur (Archer, 1982, s.1551-1556; Archer, 1989, s.117-138; Oflazoğlu, 2000, s.51-52; Streitmatter, 1993, s.55-67; Varan, 1990, s.148). Bu bulgular da, araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir. Bununla birlikte, lise öğrencilerinin kimlik statülerinin cinsiyet açısından farklılık gösterdiğine ilişkin bulgular (Allison ve Schultz, 2001, s.509-524; Archer, 1985, s.289-314; Çakır, 2001, s.57; Forbes ve Ashton; 1998, s.845-849; Nurmi, Poole ve Kalakoski, 1996, s.443-452; Solmaz, 2002, s.ii; Ünlü, 2001, s.109; Watson ve Protinsky, 1991, s.963-967) bu araştırmanın bulgularını destekleyici nitelikte değildir.

Kimlik duygusu, ergenlik döneminde kazanılması gereken psikososyal gelişim görevidir. Bu nedenle tüm ergenler aynı dönem içerisinde kimliklerini biçimlendirdiklerinden cinsiyetler arasında fark bulunmamış olabilir. Bununla birlikte cinsiyetin kimlik statülerinde farklılık ortaya çıkarabileceği ifade edilebilir. Zira toplumda kız ve erkeklere yüklenen farklı cinsiyet rolleri ergenlerin kazandıkları kimliklerin niteliklerinde farklılık yaratabilmektedir. Kızların başarılı kimlik ve kimlik arayışı statülerinde erkek öğrencilere göre, erkek öğrencilerin ise bağımlı kimlik statüsünde kız öğrencilere göre anlamlı düzeyde yüksek puan aldıkları bulunmuştur (Çakır, 2001, s.57)

Araştırmada, yaş açısından kimlik duygusu kazanım düzeylerinin önemli bir farklılık göstermediği bulunmuştur. Bu sonuç lise öğrencilerinin yaşları ile kimlik duygusu kazanım düzeyleri arasında anlamlı farklılığın olmadığı bulgusu (Süslü,2002, s.53) ile tutarlılık göstermektedir. Aynı zamanda kimlik statüleri ile yaş arasındaki ilişkiler açısından anlamlı farklılık bulunmadığını gösteren araştırmanın bulguları da (Watson ve Protinsky, 1991., s.963-967), bu araştırmanın bulgularını destekleyici niteliktedir. Bununla birlikte, araştırmada elde edilen bu sonuç, ergenlerin kimlik statüleri ile yaş arasında anlamlı farklılığın saptandığına ilişkin bulgular (Adams ve Jones, 1983, s.249-256; Archer, 1982, s.1551-1556; Archer; 1985, s.289-314; Forbes ve Ashton, 1998, s.845-849; Oflazoğlu; 2000, s.54-55; Varan, 1990, s.ii; Wires ve Barocas, 1994, s.361-379) tarafından desteklenmemektedir.

Kimlik duygusu gelişimi lise yıllarında oldukça yavaştır ve genç yetişkinlik yıllarında kalıcı özellikler göstermeye başlamaktadır (Köker, 1997, s.63). Aynı zamanda 15-18 yaşlarındaki lise yılları kimliğin billurlaşmadığı yıllar olarak nitelendirilmektedir (Adams ve Jones, 1983, s.249-256; Watson ve Protinsky, 1991, s.963-967). Ayrıca lise yıllarında üniversiteye girme ve gelecek kaygısı öğrencilerin kimlik sorunu ile uğraşmamaları sonucunu ortaya çıkarmış olabilir. Bu durumlar göz önünde bulundurulduğunda kimlik gelişiminde yaş açısından fark bulunmamış olabilir. Aynı zamanda araştırmaya katılanların ergen oldukları dikkate alındığında, sosyal beğenirlik faktörünün de bu sonuçları ortaya çıkarabileceği ifade edilebilir.

Bu araştırmada, genel başarı ortalaması yükseldikçe kimlik duygusu kazanım düzeyinin de yükseldiği görülmektedir. Lise öğrencilerinin not ortalamasının, kimlik duygularını yordadığı yönündeki araştırma bulgusu (Özgen, 1999, s.iv), bu araştırmanın bulgusu ile tutarlılık göstermektedir. Aynı zamanda 16-18 yaşındaki ergenlerin kimlik statüleri arasında akademik başarıya göre farklılıklar bulunduğu yönündeki diğer bir araştırma bulgusu da (Allison ve Schultz, 2001, s.509-524), bu araştırmanın bulgularını desteklemektedir. Ayrıca ergenlerin kimlik gelişiminde, okul başarısının mesleki kimlik oluşumu ile ilişkili olduğu bulgusu da (Meeus, 1993, s.808-819) bu araştırmanın bulgularını desteklemektedir.

Akademik başarı, ergenin kimlik gelişimi sürecinde önemli faktör olarak değerlendirilebilir. Zira başarı, ergene önemli bir kimlik ögesi olan yeterlik ve kendini değerli bulma duygusunu kazandırmakta (Arı, 2003, s.91) ve kendilerine olan güvenlerini olumlu şekilde etkileyebilmektedir. Aynı zamanda akademik başarı toplumsal kabulü arttıran bir etkenidir. Ailenin, toplumun ve öğretmenlerin akademik başarıya göre öğrencileri değerlendirmesi, gencin kendisini değerlendirmesini etkileyebilir. Akademik başarıları yüksek olan öğrencilerin, aile ve okul çevresinde daha çok ilgi görüp kabullenilmesi kimlik gelişimini destekleyebilir. Okul başarısındaki düşüklük davranışsal sorunlara, çocuğun suç işlemesine, saldırgan davranışlar göstermesine, içe kapanmasına, öğretmen, anne-baba ve yaşitlarına yabancılaşmasına neden olabilir. Akademik başarının benlik saygısının yükselmesine, yüksek benlik saygısının da okul başarısına katkıda bulunması, ergenin kimlik gelişimi üzerinde olumlu etkiler yaratmış olabilir.

Bu araştırmada, fiziksel görünüşünden memnun olan öğrencilerin memnun olmayanlara göre kimlik duygusu kazanımlarının anlamlı düzeyde yüksek olduğu bulunmuştur. Literatür incelendiğinde olumsuz beden imgesinin olumsuz kimlik gelişiminin göstergesi olduğu bulgusu (Çuhadaroğlu, 2001, s.863-868), bu araştırmanın bulgusunu desteklemektedir.

Ergenlik yıllarında artan beğenilme ihtiyacı ve hızlı fiziksel gelişim nedeniyle tüm dikkatin fiziksel özelliklere verilmiş olması fiziksel görünüme verilen önemi arttırmış olabilir. Ergen karşı cins tarafından beğenilme ve tercih edilmesini sağlayan özelliğin fiziksel özellik olduğunu düşünebileceğinden fiziksel görünüşünden memnun olmama kendine güveni ve ilişkileri etkileyebilir. Olumlu benlik algısının oluşmasında beden imgesi son derece önemlidir (Erden ve Akman, 2001, s.54-55). Bireylerin fiziksel özellikleri kendi kimliklerini tanımlamada etkili olabilir ve toplumsal kabulü kolaylaştırabilir. Bu nedenle özellikle ergenlik döneminde fiziksel görünüşünden memnun olmanın ergenlerin kimlik gelişimini etkileyebileceği söylenebilir.

Bu araştırmada, kimlik duygusu kazanım düzeyinin ailelerinin arkadaşlarını onaylama durumuna göre anlamlı derecede farklılaştığı görülmüştür. Araştırmanın bu bulgusu ışığında, ailenin ergenin tercihlerine, arkadaş seçimindeki kararına güveniyor olması ergenin kendine güvenini geliştirerek kimlik gelişimini olumlu etkilediği söylenebilir.

Araştırma bulguları çerçevesinde, ergenlerin kendilerine güvenlerinin gelişebilmesi için uygulamalı ve öğrenci merkezli yöntemler kullanarak gençlerin kimlik oluşturma çabalarının desteklenmesi gerekir. Psikolojik danışmanlar, bireysel ve grupla psikolojik danışma çalışmaları yaparak gençlerin kimlik gelişimi ve kimlikle ilgili sorunlarını çözebilmeleri için araştırma ve karar verme becerilerini kazanmalarını sağlayabilirler. Ergenler, öğretmenler ve aileler kimlik gelişimi ve kimlik gelişimini etkileyen faktörler konusunda bilgilendirilebilir. Kimlik gelişimini olumlu etkileyebilecek ortamların sağlanması, olumsuz etkileyebilecek faktörlerin etkisinin de en aza indirgenebilmesi için önlemler alınabi-



lir. Okullardaki öğretmen, öğrenci ve aile işbirliğini geliştiren çalışmalar arttırılabilir, öğretmenler ve aileler ergenlik döneminin özellikleri ve sorunları konusunda daha fazla bilgilendirilebilirler.

Akademik başarısı düşük olan öğrencilerin kimlik duygusu kazanım düzeylerinin olumsuz etkilenebileceği göz önünde bulundurularak, başarısız öğrenciler kendilerini yeterli hissedebilecekleri program ve ders dışı faaliyetlere yönlendirilebilir. Ailelerin ve öğretmenlerin beklentilerinin öğrencilerinin yetenekleri ile tutarlı olması için çalışmalar yapılabilir. Aynı zamanda, kimlik oluşturma sürecinde, ergenlerin fiziksel özelliklerini kabul etmeleri yönünde çalışmalar yapılmalıdır. Toplumsal kabulün ve değer fiziksel görünüş ile değil, sahip olunan davranışsal özellikler ile elde edilebileceği anlayışının kazandırabileceği çeşitli etkinlikler düzenlenebilir. Öğrencilerin kimlik kazanımında arkadaş ilişkileri de çok önemli olduğundan okullarda resim, spor, müzik, tiyatro gibi kulüpler aracılığıyla arkadaş ilişkileri ve sosyal gelişimleri desteklenebilir. Gençlik gruplarının, spor kulüplerinin ergenlerin amaçlarına odaklanmalarına yardım ederek, olumsuz davranışları azaltmaya yardımcı olabilecek nitelikte olmaları sağlanabilir. Bu çalışmada, lise öğrencilerinin kimlik kazanım duygusu düzeylerinin, bazı kişisel-sosyal nitelikler açısından farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bunun yanında, bu araştırma bulgularının zenginleştirilmesi ve geliştirilmesi açısından kimlik kazanım duygusu, farklı değişkenlerle farklı gruplarda incelenebilir.

## KAYNAKÇA

- Adams, G.R. ve Jones, R.M. (1983).** Female Adolescents Identity Development:Age Comparision and Perceived Child Rearing, *Development Psychology*. 19(2):249-256.
- Adams, Gerald ve Thomas Gullotta. (1989).** *Adolescent Life Experiences*. Second Edition. California: Brooks/Cole Publishing Company.
- Adams, J.F. (1995).** Ergenliği Anlamak. (Çev. Bekir Onur). Ankara: İmge Kitabevi..
- Allison, B.N. ve Schultz, J.B. (2001).** Interpersonal Identity Formation During Early Adolescence. *Adolescence*. 36(143): 509-524.
- Archer, S.L. (1982).** The Lower Age Boundaries of Identity Development. *Child Development*. 53: 1551-1556
- Archer, S.L.(1985).** Career and/or Family The Identity Process for Adolescent Girls. *Youth and Society*. 16(3): 289-314.
- Archer, S.L.(1989).** Gender Differences in Identity Development: Issues of Process, Domain and Timing. *Journal of Adolescence*. 12: 117-138.

- Arı, R. (2003).** Gelişim ve Öğrenme. Konya: Atlas Kitabevi.
- Başkan, T. (2000).** Ruhsal Sorunu Olan Ergenlerde Kimlik Duygusu: Karşılaştırmalı Bir Çalışma. Tıpta Uzmanlık Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi.
- Cotterell, J. (1996).** Social Network And Social Influences in Adolescence. Second Edition. USA: Routledge.
- Çakır, S.G. (2001).** Ergenlerde Kimlik Statüsünün Anne Baba Tutumu, Aile Tipi ve Anne Babanın Eğitim Düzeyi ile İlişkisi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ortadoğu Teknik Üniversitesi.
- Çuhadaroğlu, F. (2001).** Ergenlik Döneminde Psikolojik Gelişim Özellikleri. Katkı Pediatri Dergisi. 21(6): 863-868.
- Erden, M. ve Akman Y. (2001).** Gelişim ve Öğrenme. Genişletilmiş 9. Baskı. Ankara: Arkadaş Yayınevi.
- Erikson, E. H. (1968).** Identity: Youth and Crisis. Second Edition. New York: Norton.
- Forbes, S. ve Ashton, P. (1998).** The Identity Status of African Americans in Middle Adolescence: A Reexamination of Watson and Protinsky. Adolescence. 33(132): 845-849.
- Kasatura, İ. (1998).** Gençlik ve bağımlılık. Birinci Basım. - İstanbul : Evrim Yayıncılık
- Köker, S.(1997).** Kimlik Duygusunun Kazanılması Açısından Ergenlerin, Genç Yetişkinlerin ve Yetişkinlerin Karşılaştırılması Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Markstrom, C.A., Sabino, V.M., Turner, B.J., Berman, R.C. (1997).** The Psychosocial Inventory of Ego Strengths: Development and Validation of A New Eriksonian Measure. Journal of Youth and Adolescence. 26(6): 705-733.
- Meeus, W. (1993).** Occupational Identity Development. School Performance an Social Support to in Adolescence: Findings of a Dutch Study. Adolescence. 28: 808-819.
- Morris, C.G. (1996).** Understanding Psychology. Third Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Nurmi, J.E., Poole, M.E. ve Kalakoski, V. (1996).** Age Differences in Adolescent Identity Exploration and Commitment in Urban and Rural Environments. Journal of Adolescence. 19(5): 443-452.

- Oflazoğlu, F. (2000).** Yetiştirme Yurdunda Yaşayan Ergenlerde Kimlik Statülerinin İncelenmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Ege Üniversitesi.
- Özgen, C. (1999).** Kız ve Erkek Lise Öğrencilerinin Kimlik Duyguları ve Aile Algıları Arasındaki İlişki. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Sayıl, M.** “Ergenlik Döneminde Gelişim” <http://www.egitim.com/aile/0651/0651.ortak/0651.34.ergenlikdonemindegelisim.asp>. (Erişim Tarihi: 08. 10. 2004).
- Solmaz, F.D. (2002).** Lise Son Sınıf Öğrencilerinin Kimlik Statüleri İle Anne- Baba Tutumlarını Algılamaları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Streitmatter, J. (1993).** Gender Differences in Identity Development: An Examination Of Longitudinal Data. *Adolescence*. 28(109): 55-67.
- Süslü, D.P. (2002).** Çalışan ve Öğrenci Ergenlerde Kimlik Duygusu Kazanımının Araştırılması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi
- Türküm, S. (2000).** “Ergenlik Döneminde Gelişim”. *Çocuk Gelişimi ve Psikolojisi*. Editör: Esra Ceyhan. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 698.
- Uba, L. ve Huang, K. (1999).** *Psychology*. New York : Longman.
- Uzman, Ersin.** “Sosyal Destek Düzeyleri Farklı Üniversite Öğrencilerinin Bazı Değişkenlere Göre Kimlik Statüleri.” Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2002.
- Ünlü, H.(2001).** Lise Öğrencilerinin Algıladıkları Sosyal Desteğin ve Ego Kimlik Statülerinin Sosyoekonomik Düzey ve Cinsiyete Göre İncelenmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi.
- Varan, A.(1990).** Liseli Gençlerin Kimlik Statülerinin Cinsiyet Yaş ve Sosyo Kültürel Çevre Tarafından İncelenmesi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Hacettepe Üniversitesi.
- Watson, M.F. ve Protinsky, H.(1991).** Identity Status of Black Adolescents: An Empirical Investigation. *Adolescence*. 26(104): 963-967.
- Wires, J.W. ve Barocas, R. (1994).** Determinants of Adolescent Identity Development: A Cross-Sequential Study of Boarding School Boys. *Adolescence*. 29(114): 361-379.
- Yörükoğlu, A.(1989).** *Gençlik Çağı: Ruh Sağlığı ve Sorunları*. 6. Basım. İstanbul: Özgür Yayın Dağıtım

---

# Seperate and Simultaneous Cumulative Effects of Content and Formal Chemata on Turkish EFL Learners' Reading

## İçerik Ve Metin Tiplerine İlişkin Ön Bilgi Oluşturmanın Türk Yabancı Dil Öğrencilerinin Okumasına Etkisi

Yard. Doç. Dr. Hasan ÇEKİÇ \*

**Abstract:** *Due to the absence of a commonly accepted comprehensive reading theory, many researchers have been trying to understand the reading process by analyzing it into a set of components. Two of those components widely researched in first and second language are content background knowledge (content schemata) and the prior knowledge of rhetorical structures (formal schemata).*

*The study aimed at investigating the separate and simultaneous combined effects of the content and formal schemata on Turkish EFL students' reading comprehension. In order to find out the probable effects of the two schemata, four main groups of subjects, comprising a total of 115 students, were subjected to different treatments: The first group was given treatment to build up both the content and the formal schemata simultaneously, the second group was trained to build up only the formal schemata, the third group was taught to build up only the content schemata, and the last group did not receive any special treatment and assigned as the control group. These groups of subjects were compared to one another by means of some statistical tests on the basis of their scores on reading. The results showed that the content schemata is an important factor in EFL reading, but the formal schemata and the combination of the content and formal schemata did not appear to be as important.*

**Key words:** *EFL reading, content schemata, formal schemata*

**Öz:** *Kapsamlı ve genel kabul görmüş bir okuma-anlama teorisi bulunmaması sebebiyle birçok araştırmacı, okuma sürecini, sürecin oluşturanlarını inceleyerek anlamaya çalışmaktadır. Süreci oluşturan unsurlardan iki tanesi içeriğe ilişkin ön bilgi (content schemata) ve metnin söylem biçimine ilişkin önbilgidir (formal schemata)*

*Araştırma, yabancı dil öğrencisinde içerik ve söylem biçimine ilişkin önbilgi oluşturmalarının hem tek başlarına hem de birlikte öğrencilerin okuma-anlamasına muhtemel etkilerini saptamayı amaçlamıştır. Bunun için toplam 115 öğrenciden oluşan dört denek grubu oluşturuldu ve gruplar farklı süreçlere tabii tutuldu: Birinci grupta hem içerik hem de söylem biçimleriyle ilgili önbilgi oluşturuldu, ikinci grupta sadece söylem biçimleriyle ilgili önbilgi oluşturuldu, üçüncü grupta sadece içerikle ilgili önbilgi oluşturuldu, son grupsa kontrol grubu olarak atandı ve hiçbir özel öğrenme sürecine tabii tutulmadı. Daha sonra gruplar iki ayrı testten elde ettikleri puanlar esas alınarak istatistiksel testlerle karşılaştırıldılar. Sonuçlar içerik önbilgisinin okuma-anlamada önemli bir faktör olduğunu gösterdi. Söylem önbilgisi ve aynı anda hem söylem hem de içerik önbilgisinin oluşturulduğu gruplarınsa anlamlı bir şekilde farklılaşmadıkları gözlemlendi.*

**Anahtar kelimeler:** *Yabancı dilde okuma, içerik önbilgisi, anlatım biçimi önbilgisi*

---

\* Anadolu Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, İngiliz Dili Eğitimi ABD, Yunusmare Kampüsü, Tepebaşı, Eskişehir.

Tel: 0 222 3350580 - 3520. E-mail: hcekcic@anadolu.edu.tr

## **1. INTRODUCTION**

Reading is probably the most important skill among the four basic language skills especially in the academic context for many different learners including the ones learning foreign languages. Owing to this importance, perhaps, a great number of books and journals have been dedicated to the study and teaching of reading and a large amount of research has been conducted in order to understand the reading process. However, it is still the least understood phenomenon, and there is not a generally accepted comprehensive theory.

As Clarke (1988) states, "The quantity and variety of theoretical models of reading in the first language (L1) has resulted in a great amount of theoretical and pedagogical diversity among second language (L2) researchers and teachers." (p. 114). It is apparent that based upon the models introduced by L1 reading researchers, research on and efforts to improve the instruction in L2 and foreign language reading has grown remarkably. Nevertheless, as contended by Grabe (1991) in agreement with Clarke, "It has become difficult to synthesize the array of research and instructional literature in L2 and foreign language reading." (p. 379).

The complexity of reading process and the lack of a commonly accepted theory has, therefore, led the researchers in the field to the attempts to understand and explain the reading by analyzing the process into a set of components (Barnet, 1986; Beck, 1993; Bernhard and Kamil, 1995; Blan, 1982; Block, 1992; Calfee and Drum, 1986; Carrell, 1991; Carrell and Wise, 1998; Carver, 1992; Davis and Bistodeam, 1993; Donin and Silva, 1993; Dowling and Mitchell, 1993; Gernsbacher, 1990; Ibrahim, 1979; Lee, 1986; Meyer, 1977; Tschirner, 1996; Wolf, 1993). A review of literature displays that the following factors have been the major concerns of reading researchers in L2 and foreign language:

- \*Automatic decoding ability
- \*Vocabulary knowledge
- \*Structural knowledge
- \*Content background knowledge
- \*Knowledge of formal written discourse structure
- \*Reading skills and strategies
- \*Intensive and extensive reading

Early work on L2 reading comprehension assumed a rather passive 'bottom-up' view of reading; that is, it was viewed primarily as a decoding process of reconstructing the author's intended meaning via recognizing the printed letters and words and building up a meaning for the text from the smallest textual units at the bottom-letters and words- to larger units at the top-phrases, clauses, and sentences (Barnett, 1986; Carrell, 1988; Hammadou, 1991). As a result of this approach to reading, Word and sentence-level structures remained the principal units and measure of reading comprehension for a long period of time.

After the emergence of Adams and Collins' (1977) schema theoretic views and Goodman's (1988) Psycholinguistic model of reading, reading began to be seen as an interactive

process between the text and the reader. Consequently, the focus of later research has shifted mainly to reader's contributions to reading and understanding. According to these new approaches, a written text does not carry meaning in itself. Rather, a text only provides direction for readers as to how they should retrieve or construct the intended meaning from their own previously acquired knowledge.

Schema theorists have the idea that readers have several schemata or scenarios, which are in fact the organizations of the readers' past experiences that directly affect their perception of the text. New information from the text is fitted into existing schemata; if there is no particular fit, most of the new information is lost and not remembered.

Parallel to the schema theoretic views, Goodman's psycholinguistic model of reading offers a similar explanation of how comprehension takes place: Readers sample the graphemic, phonological, syntactic, and semantic cues in the text, make predictions or hypothesize what the text is about, test the predictions or hypotheses, and then either confirm or reject them. If the latter is the case, they make new predictions or hypotheses on the basis of new information and go on testing them through reading. In this process, too, the readers need to use their previous knowledge of world and experience with language in forming those predictions or hypotheses.

These 'top-down' approaches, which attribute an active role to the reader and great importance to his background knowledge, have been prevailing in both L2 and foreign language reading comprehension research. Many researchers like Bartu, 2001; Bernhard and Kamil, 1995; Block, 1986, 1992; Bugel and Buunk, 1996; Brantmeir, 2003; Carrell, 1983, 1984a, 1984b, 1987, 1988; Carrell and Eisterhold, 1983; Carrell, and Wise, 1998; Carver, 1992; Chiang and Dunkel, 1992; Davaudi, 2005; Gernsbacher, 1990; Gordon and Hanauer, 1995; Johnson, 1981, 1982; Karin, 1993; Nassaji, 2002; Perkins and Jones, 1985 did empirical studies based on schema theories and psycholinguistic model. In general, these studies found that subjects who have prior knowledge about the content of the text (content schemata) read the passage more rapidly and recall greater amount of information. Some others provided evidence that prior knowledge the readers have about the rhetorical organization of the text (formal schemata) also influence their comprehension (Allen, Bernhardt, Berry, and Demel, 1988; Carrell, 1985; Connor, 1984; Fayol 1991; Grabe, 1997; Johns and Paz, 1997; Kaplan, 1997; Kurtz, 1991; Meyer and Freedle, 1984; Sharp, 2002; Sharp, 2003).

In Turkey, the researchers seem to have focused on reading strategies and strategy training rather than on explicit schemata building. However, these studies on reading strategies have also shown that activation and use of content and formal background knowledge may have positive effects on reading comprehension in both Turkish and English (Kuzu, 2004; Salatacı and Akyel, 2002; Sariçoban, 2002; Yiğiter, Sariçoban, and Gürses, 2005).

In empirical studies on these two types of schemata, one of the factors is kept constant in order to test the effects of the other on reading comprehension. For example, while trying to test the effects of content schemata, the formal rhetorical structure of the text is kept constant, the content is manipulated, and then each different content is processed by the subjects. Any differences between groups of subjects regarding their scores, which are usually obtained by means of recall protocols, are then presumed to be due to the manipulation of content and the readers' background knowledge of that content. The same method is used when the effects of formal schemata is measured. According to Carrell

(1987), this way of investigating these two factors as independent and control variables in a single study might have confounded content and formal schemata, and thus failed to distinguish clearly the effects of them on comprehension.

In most of the previous studies, the content schemata was taken for granted on the basis of the subjects' membership to a certain nation or their rating of their own familiarity with the topic, and the formal schemata was assumed to exist depending on the existence of it in the subjects' recall protocol. The subjects were given no explicit training to build up content and formal schemata. It was, however, shown by Hammadau (1991) that one's rating his own familiarity with a topic is not able to predict his ability to comprehend what he reads about that topic. Moreover, every member of a given nation may not be equally knowledgeable in a given culturally bound topic.

Considering the indicated limitations of previous studies and the fact that most of them are conducted in L1 and L2 setting, this study aimed at demonstrating the separate effects of content and formal schemata and their simultaneous cumulative effects on Turkish university EFL students' reading comprehension when they are explicitly trained. Since the purpose was to show the possible differences in effectiveness of three different independent variables; content, form, and content and form together, on readers' comprehension, the research was designed as a 'planned variation experiment'. These kinds of research design are usually preferred when different models used in a program are to be evaluated because it allows the researcher to compare more than two sample means (Hatch and Farhady, 1982).

## **2. METHODOLOGY**

The research was designed as a planned variation experiment, and following is the information about setting, subject, treatments to build content and formal schemata, and materials used to measure the subjects' understanding.

### **2. 1. Setting and Subjects**

The study was carried out with the first-year EFL students of Education Faculty, Anadolu University, Eskişehir. A total of 134 students participated in the study, but 19 of them were excluded on account of absenteeism in either the treatment or the test (the reading protocol). The scores for the performance of the remaining 115 students on the reading tests comprised the data set of the study. All of the subjects were native speakers of Turkish and their average age was 20, ranging between 18 and 24. The proficiency level of the subjects during the study was upper-intermediate according to results of the tests they took for their placement.

The subjects were distributed into four major groups: One control group and three experimental groups, content, form, and content-form. Each of these four groups was later divided into two sub-groups within themselves for the purpose of some further comparisons

Distribution of the subjects in the groups is displayed in Table 1.

**Table 1. The Final Distribution of the Subjects in Groups**

GROUPS	NUMBER OF SUBJECTS					
	Sub-Group 1			Sub-Group 2		
	Fm	M	TOTAL	Fm	M	TOTAL
CF	13	1	14	8	4	12
F	13	4	17	11	6	17
C	14	2	16	14	3	17
Cr.	7	4	11	7	4	11
TOTAL	47	11	58	40	17	57

*CF: Content-Form Groups; F: Form Groups; C: Content Groups; Cr: Control Groups;  
Fm: Female; M: Male*

The groups were equal in their reading proficiency. To see this, a standard reading proficiency test, the reading section of a TOEFL, was given to the subjects before the treatment. The one way ANOVA conducted in statistical analysis showed no significant difference among the groups' mean scores ( $p>05$ ). Each of the experimental groups received different treatments during the study, but the control group followed through the normal regular schedule.

## **2.2. Content Schemata Building**

In regular reading classes, each subject matter included in the schedule is handled first by presenting, explaining, exemplifying, and exercising for three hours in a week, and then by practicing for another three hours in the following week. The practice is done with the materials the student themselves find, work on, and bring into class. First they find a number of texts (at least five) from a variety of authentic sources and work on those texts by preparing exercises concerning the subject matter of that week, and then bring them into class for further practice the next week. In the next week's class, the students find the chance to choose from among and practice with a great number of texts (the number of students in each class multiplied by at least five) depending on their interests. Since the main concern is having the students practice the related week's subject matter as much as they can, the topics of the texts they are supposed to find, study, and bring into class are not limited. Moreover, it is known that letting students free in their choice of texts on the topics they are interested in is an important incentive to read more (Day, R. and Banford, J., 2002).

A week before the treatment started, the subjects in the content groups had dealt with the subject matter, 'supporting details; recognizing and distinguishing major and minor details from each other'. Therefore, they were to find, work on, and bring some texts into class to provide further practice for themselves and their classmates in relation to this subject matter. The subjects were directed on purpose to find texts on the topic of 'weight affairs in sports' so that they would build content schemata about this topic. This topic was thought to be general enough to cover information about the topic of 'the loss of body water', which is more specific in comparison to the former one. The topic, the loss of body water, is the overall topic of the two texts, which were used as testing material in this study



(see Figure 1). The subjects were also required to take notes considering the major and minor details while doing their weekly homework with the texts they were to find. It was expected that, in this way, they would have more knowledge about the topic, and prepare themselves for the discussions that were planned for the following class. During the following class, a discussion was held on the topic of 'the weight affairs in sports' for a class hour. All of the subjects participated in the discussion and contributed to it depending on their notes.

In addition to this, the subjects in the content group were given some further homework so that they would expand their knowledge about the topic, the weight affairs in sports. They were supplied with two more passages related to this topic and asked to write a summary for each. Because the weekly assignments were a part of course requirement and considered in the students' final exam, they seemed to be much eager to do the assignments given and participated in classroom activities.

### **2.3. Formal Schemata Building**

Training the subjects in the form groups about the overall rhetorical structure of texts was largely based on Langan's (1989) course book, *Ten Steps to Improving Reading*. The chapter on Patterns of Organization from this book was used as the main teaching material in building the formal schemata. Five common types of rhetorical structures, including collection of descriptions and comparison, were thought to the subjects in two separate three-hour sessions in two successive weeks. During the first session, first the objectives were made clear, then the key aspects of each type were explained and illustrated by tree diagrams in a clear and simple way, and then a series of practice exercises were provided. The session went on with two review tests and a discussion on answers to the questions. It ended with a review of objectives emphasizing that by learning about the ways in which expository texts are typically organized, the subjects would improve their reading comprehension.

After the first session, the students were assigned homework requiring passages-at least one for each type of rhetorical structure-from different sources. After working on them, they were to bring the texts to the following week's class so that all of them would have opportunity to practice with a variety of materials from various sources. The passages supplied by the students formed the basis for further practice on recognizing the types of expository texts and reading and understanding them during the second treatment session. This session also ended with a review of the objectives and the main points of training. For additional practice, they were given a mastery test as homework, correct answers of which were provided later at the beginning of the next class for comparison, and brief discussions were held on the basis of students' questions.

### **2.4. Treatment of the Content-form Groups**

No special treatment was given to the subjects in the content-form groups. As explained before, these groups followed the same procedures as the content groups did in order to build content schemata. To build formal schemata, they were thought the five common types of overall rhetorical structures in exactly the same way as the formal groups were.

As a result, they built up both the content schemata and the formal schemata at the same time.

## **2.5. Passages**

The texts used as testing material in the study were taken from Carrell (1984b) who wrote four versions of a single text about the loss of body water in order to control for the structure and content of information while investigating the effects of discourse type on a variety of native speakers' reading comprehension. Two of these texts, the rhetorical structures of which were based on collection of descriptions and comparison, were used in the study to test the subjects' recall. Both texts contained identical information. The overall discourse structures differed, as did a minimal number of ideas which were necessary for altering the structure. The collection of description passage contained 135 words, and the comparison passage contained 137 words. Identical content information across the two passages is in lower-case letters, and different information is in capital letters. The capitalized and underlined words identify different ideas in two passages. The capitalized words without underlining explicitly signal the discourse type of each passage (see Figure 1)

The ideas in comparison texts are said to be more tightly organized, whereas the ideas in collection of description texts are more loosely organized. It is claimed that the more tightly organized a text is, the more easily it is encoded, stored in long term memory, and retrieved (Meyer and Feedle, 1984). These two types of texts were chosen especially to be used in the study expecting that it would provide the researcher with an opportunity for some further comparison – whether text type itself would cause any differences in the subjects' recall -though it was not the main concern of the study.

## **2.6. Testing and Scoring**

The date and time for testing were decided in consultation with the subjects in order to find the most suitable time and ensure the maximum participation. The test was administered to eight groups of subjects at the same time in eight different classrooms: Four groups read the collection of description text, whereas the other four groups took the comparison text. That is, one sub-group from the four major groups, the control, the content, the form, and the content-form, read the collection of description text, and the other four sub-groups read the comparison text. Both of the texts were accompanied by written instructions, which informed them that they would be asked to carry out certain tasks on the basis of their reading. The instructions also demanded them to imagine that they had come across the text in a newspaper or magazine they liked reading, and that the topic of the text was of interest to them. They were further asked to read the text at their own reading rates to find out what it said about the topic, but not try to memorize. In this way, the subjects were stimulated to read the passages through and carefully.

In order to reduce the effect of short term memory-to prevent any possible memorization, they were then administered a brief questionnaire, which required their rating of how difficult or easy they found the text's grammar, vocabulary, content, and pattern of organization. When they finished completing the questionnaire, a written recall protocol

was administered. The subjects were asked to write down everything they could remember from the text, using their own words or words from the text. They were asked to write in complete sentences and not just isolated words or phrases. They were to try to show in their writing how ideas from the text were related to each other.

The free recall protocols of the subjects were scored on the basis of the identical idea units they recalled and produced. The identical information in the two texts is broken into its smaller meaningful components, each of which represents an idea unit. The two texts contained a total of 21 common idea units (see Figure 2). The subjects' free recall protocols were scored on the basis of these idea units; each idea unit recalled correctly was assigned one point.

### **3. PRESENTATION AND ANALYSIS OF DATA**

The study aimed at primarily finding out the separate effects of content and formal schemata and their simultaneous cumulative effects on university level EFL learners' reading comprehension. Depending on the purpose of the study, the following hypotheses were formed and tested with similar groups of subjects and by means of two different texts, which are based upon the same content but different rhetorical structures.

1. Building content schemata facilitates EFL learners' reading comprehension.
2. Building formal schemata facilitates EFL learners' reading comprehension.
3. Simultaneous building of both content and formal schemata may have a cumulative effect on EFL learners' reading comprehension and increase it to greater extend.

The study was designed as a planned variation experiment containing three independent variables and four different mean scores. As a result, the statistical test chosen to be used was analysis of variance (ANOVA), which allowed us to compare several group means simultaneously.

The one way ANOVA was performed to analyze the mean scores for identical idea units obtained through free recall protocols done by four groups of subjects with the collection of descriptions text, and another four groups of subjects with the comparison text. An alpha level of .05 was chosen as the significance level. When the results of ANOVA reached the significance level, a Post Hoc multiple comparison test was performed in order to see precisely where the differences occurred. That is, which group or groups differed significantly from the others. Significant differences were reported, and non-significant ones were indicated by n.s. in the tables.

Descriptive statistics for the identical idea units recalled by the groups of subjects from the two texts, collection of descriptions and comparison, are presented in Table 2.

**Table 2. Descriptive Statistics for Identical Idea Units Recalled from the Texts**

COLLECTION OF DESCRIPTIONS	N. OF SS.	MEAN	STD. DEVIATION	STD. ERROR
CF	14	4.9286	2.9991	.8015
F	17	2.9412	2.7265	.6613
C	16	6.2500	3.2352	.8088
Cr.	11	2.8182	1.9400	.5849
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>4.3103</b>	<b>3.1131</b>	<b>.4088</b>

COMPARISON	N. OF SS.	MEAN	STD. DEVIATION	STD. ERROR
CF	12	5.9167	2.6097	.7534
F	17	3.9412	2.7493	.6668
C	17	6.2941	3.6188	.8777
Cr.	11	3.4545	1.4397	.4341
<b>TOTAL</b>	<b>57</b>	<b>4.9649</b>	<b>3.0176</b>	<b>.3997</b>

*CF: Content-Form Groups; F: Form Groups; C: Content Groups; Cr: Control Groups*

The table show clearly that groups differ from one another on the basis of their mean scores. The one-way ANOVA also confirmed the results and displayed that the differences were statistically significant ( $F=5.097$ ,  $p=.004$  for the collection of descriptions text, and  $F=3.475$ ,  $p=.022$  for the comparison text).

In order to see where the difference is, The Post Hoc LSD multiple comparison test was performed on the set of data. The results of the multiple comparisons can be seen in Table 3.

**Table 3. Results from Multiple Comparison for the Identical Idea Units Recalled from the Texts**

COLLECTION OF DESCRIPTIONS				
GROUPS	CF	F	C	Cr.
CF		n.s.	n.s.	n.s.
F	n.s.		.001	n.s.
C	n.s.	.001		.003
Cr.	n.s.	n.s.	.003	

COMPARISON				
GROUPS	CF	F	C	Cr.
CF		n.s.	n.s.	n.s.
F	n.s.		.019	n.s.
C	n.s.	.019		.012
Cr.	n.s.	n.s.	.012	

As it is seen in the Table 3, For both of the texts, the collection of descriptions and the comparison, the content-form groups do not differ from any of the other three groups. However, the content groups are significantly different from the form groups (for collection of descriptions test,  $p=.001$ ; for comparison test,  $p=.019$ ) and from the control groups (for collection of descriptions,  $p=.003$ ; for comparison,  $p=.012$ ). There is no statistically significant difference between the content groups and the content-form groups. The results obviously reveal that the content schemata is a strong predictor of EFL readers' comprehension, whereas the formal schemata does not seem to affect reading comprehension in foreign language. The results also display that building the content and the formal schemata simultaneously does not have a cumulative effect on EFL readers' understanding.

#### **4. DISCUSSION AND CONCLUSION**

A close examination of the mean scores in Table 2 indicates that the numbers of identical idea units recalled by all the groups are fairly low-ranging from 2.81 for the collection of description text and 6.29 for the comparison text. Considering that there were a total of 21 identical idea units, this means that the subjects were able to remember only 13% to 29% of the total idea units, which suggests that the tasks were quite difficult for the subjects. However, comparable data from Meyer and Freedle's research (1984) with native speakers show a range of recall scores between 39% and 67% for graduate-level readers, and data from Carrell's (1984b) study with second language university students show a range of mean scores between 7% and 25%. Thus, on these same tasks, the Turkish EFL readers' rate of recall is slightly above Carrell's ESL learners but much below Meyer and Freedle's native speakers.

In spite of the low range in recalling the identical idea units, the results of both of the tests reveal clearly the facilitating effects of content schemata on readers' comprehension. These results confirm the first hypothesis that content schemata enhance the EFL readers' comprehension. As for the second and the third hypotheses about the effects of formal schemata and the possible simultaneous cumulative effects of content and formal schemata, the findings indicate that they are not so effective as content schemata in recalling the identical idea units.

This may be due to the nature of interaction between formal schemata and comprehension: As reported by Carrell (1985), Connor (1984), and Fisher and Mandel (1984) the formal schemata facilitate EFL learners' reading comprehension, but in a different way from the content schemata. The readers' awareness of rhetorical structure of the texts they read may have prevented them from relying sufficiently on their content schemata and have them focus especially on the high-level information. While the form groups and the content-form groups were receiving training about the rhetorical structures of texts, their attention was drawn particularly to how they could take advantage of their knowledge in patterns of organization to pick up the high-level information (the main idea and major details) in the texts they are to read. The relationship between the high-level ideas or the types of texts were made clear in the introduction of the related topic of the lesson (patterns of organization) and during the practice phase. The treatment may have led the subjects' concentration particularly to the high-level ideas rather than the low-level ones. This may explain why the numbers of identical idea units recalled by the form and the content-form

groups were lower than those of the content groups. If the quality of the idea units had been considered, different results might have been reached.

When the length of the testing texts are taken into account together with the fact that the minor details are usually high in number in any given written materials, the above interpretation may also explain why there are not any differences between the form and the control groups and between the content-form and the control groups: In their free recall protocols, the subjects in the form and the content-form groups, as a result of their training about the rhetorical structures, may have focused particularly upon the high-level idea units and produced them rather than the low-level ones. The scarcity of high-level ideas in comparison to low-level ones in the texts may have caused the similarity in scores of the three groups of subjects in the study.

The similarity in results from the two text types may be due to the subjects' familiarity to these types of rhetorical organization, the collection of descriptions and the comparison. Some researchers such as Carrell (1984b), Connor (1984), and Hinds (1983) points to the existence of a kind of relationship between native language groups and the types of texts. Some native language groups are better in recalling the information in certain types of texts, whereas others are adept at comprehending the passages based on other types of pattern of organizations. If it is remembered that all of the subjects participated in the study were Turkish ELT students, the results in this sense should not be surprising because Turkish people may be more accustomed to these types of texts.

To sum up, the study showed that the content schemata obviously affect EFL readers' reading comprehension. The formal schemata, on the other hand, do not seem to affect comprehension significantly but carries the potential to do so in a different manner. If the study were designed to test the quality of information, high-level vs. low-level, appearance of different results would be probable. According to the present data, the content and the formal schemata can not be said to have a simultaneous cumulative effect on EFL readers' comprehension. However, this may be due to the kind of complicated interaction between the content and formal schemata in the task. When the rough data (Table 2) are examined, there seems to be quite a lot of differences between the mean scores of the content-form and the control groups though statistically insignificant. This may be interpreted that the formal schemata probably function as a sort of moderator, which leads the reader to avoid excessive use of his content schemata by directing his attention mainly to the text itself, especially to the high-level information it contains.

The results of the study may have some implications for EFL reading pedagogy from a number of perspectives. First of all, it is clear that building and learning to activate the appropriate background knowledge of content may produce better reading comprehension.

This can be done in a variety of ways such as lectures; viewing movies, slides, pictures, demonstrations; real-life experiences; class discussions or debates; plays, and other role-play activities; teacher-, text-, or student-generated prediction questions about the text; introduction and discussion of special vocabulary; key-word/key-concept association activities, and prior reading of related texts (Barnett, 1986; Carrell, 1984a; and Carrell and Eisterhold, 1983).

As Carrell (1988) claims, considering the course books and the time spent on actual

teaching of reading in EFL classrooms, one can see that schemata building and activating are not given the emphasis to the extent they deserve. Many of the existing course books include a number of exercises in the form of information-seeking or prediction questions for the reader to keep in mind while reading. These kinds of pre-reading exercises primarily function to motivate students to read for a purpose; for example to gain the required information to answer the questions. They also supposedly function to get the students to predict, within a general content area, what the text is about. These sorts of questions may help the readers predict which prior knowledge to access or activate, but can not do much toward actual building that knowledge in the reader. Pre-reading activities should accomplish both goals; building new background knowledge as well as activating the existing one.

Even in EFL reading courses, most of the time is spent on various aspects of language, such as vocabulary and syntax or giving and checking assignments, rather than the actual teaching of reading comprehension. To avoid this situation, the students should be taught how to activate their existing schemata, to go beyond the literal information in the text, and to relate textual input to previous knowledge. Some of the pre-reading activities mentioned before, especially those involving student self-generated prediction questions, may be useful in this sense. These self-generated questions stand in contrast to teacher or text-posed questions, which have the disadvantage of teaching students to read to satisfy others' purpose and not their own. Apart from this, teacher- or text-posed questions may not take into account the students' possible schemata.

In addition to pre-reading activities for construction or activation of appropriate background schemata, selection of reading materials may also be of importance to EFL readers' comprehension. One of the greatest sources of miscomprehension is the mismatch between culture-specific schemata of a reader and the cultural information presupposed by the text (Aron, 1986; Hammadou, 1991). The students' selection of the texts to be read may be a way of overcoming such an obstacle in their reading comprehension and ensuring the conformity of content with their interest.

## **BIBLIOGRAPHY**

- Adams, M. J. & Collins, A. A **Schemata-Theoretic View of Reading**. Cambridge, Massachusetts: Bolt Beranek and Newman Inc., 1977.
- Allen, A.D. , Bernhard , E.B. , Berry, T. & Demel, M. "Comprehension and Text Genre: An Analysis of Secondary School Foreign Language Readers". **The Modern Language Journal**. 72, 2 163-172. 1988.

- Aron, H. "The Influence of Background Knowledge on Memory for Reading Passages by Native and Nonnative Readers". **TESOL Quarterly**. . . . ., 136-145. 1986.
- Barnett, M. A. " Syntactic and Lexical /semantic Skill in Foreign Language Reading: Importance and Interaction ". **The Modern Language Journal**. 70, 4, 343-3 1986.
- Bartu, H. "Can't I Read Without Thinking". **Reading in A Foreign Language**. 13/2, 2001.
- Beck, Isabel L. "On Reading : A Survey of Recent Research ,and Proposals for The Future". In Sweet, A. P. & Anderson J. I. (eds.) **Reading Research into the Year 2000**. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1993.
- Bernhard, E. & Kamil, M. L. "Interpreting Relationship between L1 and L2 Reading: Consolidating Linguistic Threshold and the Linguistic Interdependence Hypotheses ". **Applied Linguistics**. 16, 2, 15-34. 1995.
- Blan, E. K. "The effects of Syntax on Readability for ESL Students in Puerto Rico " **TESOL Quarterly**. 16, 4, 517-527. 1982
- Block, E.L. "See How They Read: Comprehension Monitoring of L1 and L2 Readers". **TESOL Quarterly**. 26, 2, 319-343. 1992.
- Block, E. L. "The Comprehension Strategies of Second Language Readers". **TESOL Quarterly**. 20, 3, 463-494. 1986.
- Brantmeier, C. "Does Gender Make A Difference? Passage Content and Comprehension in Second Language Reading". **Reading in A Foreign Language**. Vol.15, No. 1, 2003.
- Bugel, K. & Buunk B. P. "Sex Differences in Foreign Language Text Comprehension: The Role of Interest and Prior Knowledge" **The Modern Language Journal**. 80, 1, 16-31. 1996.
- Calfee, R. & Drum, P. "Research on Teaching Reading ". In Wittrock, M. C. (eds.) **Handbook of Research on Teaching: A Project of an American Research Association**. London: Collier Macmillan Publisher. 1986.
- Carrell, P. L. "Three Components of Background Knowledge in Reading Comprehension". **Language Learning**. 33, 2, 183-207. 1983.



- Carrell, P. L. "Schemata Theory and ESL Reading: Classroom Implication and Applications". **The Modern Language Journal**. 68, 4, 332-343. 1984a
- Carrell, P. L. "Effects of Rhetorical Organization on ESL Readers". **TESOL Quarterly**. 18, 3, 441-469. 1984b.
- Carrell, P. L. "Facilitating ESL Reading by Teaching Text Structure". **TESOL Quarterly**. 19, 4, 727-752. 1985.
- Carrell, P. L. "Content and Formal Schemata in ESL Reading". **TESOL Quarterly**. 21, 3, 461-480. 1987.
- Carrell, P. L. "Second Language Reading: Reading Ability or Language Proficiency". **Applied Linguistics**. 12, 2, 159-179. 1991.
- Carrell, P. L. "Interactive Text Processing: Implications for ESL/Second Language Reading Classrooms". In Carrell, P. L., Eskey, D. E. & Devine, J. (eds.) **Interactive Approaches to Second Language Reading**. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Carrell, P. L. & Einsterhold J. C. "Schemata Theory and ESL Reading Pedagogy". **TESOL Quarterly**. 17, 4, 553-573. 1983.
- Carrell, P.L. & Wise, T. E. "The Relationship between Prior Knowledge and Topic Interest in Second Language Reading ". ..... 285-305. 1998.
- Carver, R. R. "Reading Rate: Theory, Research, and Practical Implications". **Journal of Reading**. 36, 2, 84-85. 1992.
- Chiang, C. S. & Dunkel, P. "The Effects of Speech Modification, Prior Knowledge and Listening Proficiency on EFL Lecture Learning". **TESOL Quarterly**. 26, 2, 245-374. 1992.
- Clarke, M. A. "The Short Circuit Hypothesis of ESL Reading – or When Language Competence Interferes with Reading Performance ". In Carrell, P. L.; Devine J. & Eskey, D. E. (eds.) **Interactive Approaches to Second Language Reading**. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Connor, U. "Recall of Text: Differences between First and Second Language Readers". **TESOL Quarterly**. 18, 2, 239-256. 1984.
- Davis, J. N. & Bistodeam, L. "How do L1 and L2 Reading Differ ? Evidence from Think Aloud Protocols". **The Modern Language Journal**. 77, 4, 459-471. 1993.

- Davoudi, M. "Inference Generation Skill and Text Comprehension". **The Reading Matrix**. Vol. 5, No.1, 2005.
- Donin, J. & Silva, M. "The Relationship Between First and Second Language Reading Comprehension of Occupation-Specific Texts". **Language learning**. 43, 3, 373-401. 1993.
- Dowling, C. & Mitchell, A. "Reading in a Specific Purpose Foreign Language Course: A case Study of Technical Japanese". **The Modern Language Journal**. 77, 4, 433-445. 1993.
- Doy, R. and Bonford, J. "Top Ten Principles for Teaching Extensive Reading". **Reading in A Foreign Language**. Vol. 14, No. 2, 2002.
- Fayol, M. "Text Typologies: A Cognitive Approach". In Denhire, G. & Rossi, J. P. (eds.) **Text and Text Processing**. North-Holland: Elsevier Science Publisher B. V., 1991.
- Fischer, M. P. & Mandl, H. " Learner, Text Variables, and the Control of Text Comprehension and Recall". In Mandl, H. , Stein, N. L. & Trabasso, T. (eds.) **Learning and Comprehending of Text**. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1984.
- Gernsbacher, M. A. **Language Comprehension as Structure Building**. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Earlbaum Associates Publishers, 1990.
- Grabe, W. " Discourse Analysis and Reading Instruction". In Miller, T. (eds.) **Functional Approaches to Written Text: Classroom Applications**. Washington: United States Information Agency, 1991.
- Goodman, K. "The Reading Process". In Carrell, P. I. Devine, J. & Eskey, D. E. (eds.) **Interactive Approaches to Second Language Reading**. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Gordon, C. M. & Hanauer, D. " The Interaction between Task and Meaning Construction in EFL Reading Comprehension Test. **TESOL Quarterly**. 29, 2, 299-324. 1995.
- Hammadou, J. "Interrelationships Among Prior Knowledge, Inference, and Language Proficiency in Foreign Reading". **The Modern Language Journal**. 75, 1, 27-38. 1991.
- Hatch, E. & Farhedy, H. **Research Design and Statistics for Applied Linguistics**. Rowley, Massachusetts: Newbury House Publishers, INC., 1982.

- Hinds, John L. "Contrastive Rhetoric: Japanese and English". **Text**. 3, 2, 183-185. 1983.
- Ibrahim, S. "Advanced Reading: Teaching Patterns of Writing in Social Sciences". In Mackay, Barkman & Jordon (eds.) **Reading in A Second Language: Hypotheses, Organization, and Practice**. Rowley, Massachusetts: Newbury House Publishers INC., 1979.
- Johns, A. & Paz, D. "Text Analysis and Pedagogical Summaries: Revisiting Johns & Dawies". In Miller, T. (eds.) **Functional Approaches to Written Text Classroom Applications**. Washington: United States Information Agency, 1997.
- Johnson, P. "Effects on Reading Comprehension of Language Complexity and Cultural Background of a Text". **TESOL Quarterly**. 15, 2, 169-181. 1981.
- Johnson, P. "Effects on Reading Comprehension of Building Background Knowledge". **TESOL Quarterly**. 16, 4, 503-515. 1982.
- Kaplan, R. B. "Contrastive Rhetoric". In Miller, T. (eds.) **Functional Approaches to Written Text: Classroom Applications**. Washington: Unites States Information Agency. 1997.
- Karin, B. **Sexseverschillen in Textbegrip biy Moderne Vreemde Talen**. Ph. D. Dissertation, de Rijksuniversiteit. Groningen. 1993.
- Kurtz, B. E. "Cognitive and Metecognitive Aspects of Text Processing". In Denhiere, G. & Rossi, J. P. (eds.) **Text and Text Processing**. North-Holland: Elsevier Science Publishers B. V., 1991.
- Kuzu, T. S. "Etkileşimsel Modele Uygun Okuma Öğretiminin Türkçe Bilgilendirici Metinleri Anlama Düzeyine Etkisi". **Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi**. Cilt 37, Sayı 1, 55-77, 2002.
- Langan, J. **Ten Steps to Improving Reading Skills**. Marlton, New Jersey: Townsend Press Inc., 1989.
- Lee, J. F. "Background Knowledge and L2 Reading". **The Modern Language Journal**. 70, 4, 350-354. 1986.
- Meyer, Bonnie J. F. "What is Remembered from Prose: A Function of Passage Structure". In Freedle, R. O. (eds. ) **Discourse Production and Comprehension**. Norwood, New Jersey: Ablex Publishing Co., 1977.
- Meyer, Bonnie J. F. & Freedle, R. O. "Effects of Discourse Type on Recall". **American Educational Research Journal**. 10, 1, 121-143. 1984.

- Nassaji, H. "Schema Theory and Knowledge-Based Processes in Second Language Reading Comprehension: A Need for Alternative Perspectives". **Language Learning**. 52(2), 439-481, 2002.
- Perkins, K. & Jones, B. "Measuring Passage Contribution in ESL Reading Comprehension". **TESOL Quarterly**. 19, 1, 137-153. 1985.
- Salataci, R. and Akyel, A. "Possible Effects of Strategy Instruction on L1 and L2 Reading". **Reading in A Foreign Language**. Vol. 14, No. 1, 2002.
- Sarıçoban, A. "Reading Strategies of Successful Readers through the Three Phase Approach". **The Reading Matrix**. Vol.2, No. 3, 2002.
- Sharp, A. "Reading Comprehension and Text Organization". **Reading in A Foreign Language**. Vol. 15, No. 2, 2003.
- Sharp, A. "Chinese L1 Schoolchildren in English: The Effects of Rhetorical Patterns". **Reading in A Foreign Language**. Vol. 14, No. 2, 2002.
- Tschirner, "Scope and Sequence: Rethinking Beginning Foreign Language Instruction". **The Modern Language Journal**. 80 1, 2-13. 1996.
- Wolf, D. F. "A Comparison of Assessment Tasks Used to Measure FL Reading Comprehension. **The Modern Language Journal**, 77, 4, 473-499. 1993.
- Yiğiter, K., Sarıçoban, A., and Gürses, T. "Reading Strategies Employed By ELT Learners at Advanced Level". **The Reading Matrix**. Vol. 5, No. 1, 2005.

## APPENDICES

### Collection of Descriptions

SEVERAL ASPECTS OF THE LOSS OF BODY WATER WILL BE DISCUSSED. FIRST, athletic coaches frequently require wrestlers, boxers, judo contestants, karate contestants, and football team members to lose body water so that they will attain specified body weights. These specified weights are considerably below athletes' usual weights. SECOND, THE LOSS OF BODY WATER SUSTAINED BY A 150-POUND INDIVIDUAL EACH DAY IS THREE PINTS OF WATER. THIRD, loss of body water impairs cardio-vascular functioning, which limits work capacity. More specifically, a loss of three percent of body water impairs physical performance and a loss of five percent results in heat exhaustion. Moreover, a loss of seven percent of body water causes hallucinations. Losses of ten percent or more of body water results in, heat stroke, deep coma, and convulsions; if not treated, death will result.

### Comparison

Athletic coaches frequently require wrestlers, boxers, judo contestants, karate contestants, and football team members to lose body water so that they will attain specified body weights. These specified weights are considerably below the athletes' usual weights. IN CONTRAST TO THE ACTION TAKEN BY COACHES, THE AMERICAN MEDICAL ASSOCIATION STRONGLY CODEMNS THE LOSS OF BODY WATER FOR ATHLETES. THEY CODEMN LOSS OF BODY WATER DUE TO THE FACT THAT THE loss of body water impairs cardio-vascular functioning, which limits work capacity. More specifically, a loss of three percent of body water impairs physical performance and a loss of five percent results in heat exhaustion. Moreover, a loss of seven percent of body water cause hallucinations. Losses of ten percent or more of body water results in heat stoke, deep coma, and convulsions; if not treated, death will result.

**Figure 1. The Two Different Versions of the Text, "The Loss of Body Water"**

Source: Carrel (1984b)

1. Loss of body water is required athletic coaches
2. This is required of wrestlers
3. This is required of boxers
4. This is required of judo contestants
5. This is required of karate contestants
6. This is required of football team members
7. This is done so athletes will attain specified body weights
8. These specified weights are lower than their usual weights.
9. Loss of body water impairs cardio-vascular functioning
10. This limits work capacity
11. A loss of 3% of body water
12. impairs physical performance
13. A loss of 5% body water
14. results in heat exhaustion
15. A loss of 7% of body water
16. causes hallucinations
17. A loss of 10% or more of body water
18. results in heat stroke
19. results in deep coma
20. results in convulsions
21. If not treated, death will result

**Figure 2. Analysis of Identical Information into 21 Common Idea Units**

Source: Carrel (1984b)

- \*Three factors of athletes' losing body water.
- \*Several aspects of loss of body water.
- \*The text is about aspects of water loss while doing sports.
- \*An average athlete loses three pints body water every day.
- \*This loss (of body water) can influence the athlete in negative way.
- \*This (loss of body water) can cause some health problems.
- \*Coaches and doctors think differently about loss of body water.
- \*American medical association and coaches don't agree on athletes' water loss.
- \* In contrast, some researchers do not accept this way (of loss of body water) because of health problems.
- \*American doctors think that loss of body water is dangerous.
- \*losing weight is very important in sports.
- \*You shouldn't lose weight much, or you shouldn't put on weight much.
- \*Sportsmen lose body water because they want to meet under their weight.

**Figure 3. Some Examples of The Subjects' Recall of Identical Idea Units**

---

# Kaynaştırmadaki İşitme Engelli Öğrencilerin Yazılı Anlatım Beceri Düzeylerinin Değerlendirilmesi\*

## Assessment of Writing Skills of Hearing Impaired Students Who Attend Mainstream Classes

H. Pelin Karasu\*\*  
Yard. Doç. Dr. Ümit Girgin\*\*\*

**Öz:** Bu araştırmada; ilköğretim 4., 5., 6., 7. ve 8. sınıflara devam eden 25 işitme engelli kaynaştırma öğrencisinin yazılı anlatım beceri düzeyi ile bu beceri düzeyi üzerinde etkisi olabileceği düşünölen işitme kaybı ortalaması, işitme cihazı kullanımına başlama yaşı, işitme cihazı kullanımı süresi ve takvim yaşı incelenmiştir. Araştırmada betimsel model ve ilişikisel tarama modeli kullanılmıştır. Betimsel veriler; aritmetik ortalama, standart sapma ve değişim katsayısı hesaplanarak yorumlanmış, ilişki tarama verileri basit ve çoklu doğrusal regresyon analizi ve Pearson korelasyon katsayısı kullanılarak analiz edilmiştir. Bulgular, öğrencilerin yazılı anlatım özelliklerinin tamamında zayıf yönleri olduğunu göstermektedir. İşitme kaybı ortalaması ve işitme cihazı kullanımına başlama yaşının yazılı anlatım puanı üzerindeki değişimin %81'ini açıkladığı belirlenmiştir. Yazılı anlatım becerisi ile takvim yaşı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İşitme Engelli Çocuklar, Kaynaştırma, Yazılı Anlatımı Değerlendirme

**Abstract:** This study examines writing skills of 25 hearing impaired students who attend mainstream schools at 4th, 5th, 6th, 7th and 8th grades and factors which might be effective on writing skill levels. The effective factors included degree of hearing loss, the age of onset of hearing aid use, duration of hearing aid use and chronological age. Descriptive and relational models were used for analyzing data. Descriptive data were analyzed using mean, standart deviation and coefficient of variation then interpreted. Relational data were analyzed using simple or multiple lineer regression and Pearson correlation coefficient. Findings show that all areas of the writing skills of the hearing impaired children were insufficient to some extend. Degree of hearing loss and the age starting use of the hearing aids explains 81% of variation in writing skills. The relation between the chronological age and the writing skill levels was not significant.

**Key Words:** Hearing Impaired Children, Mainstream, Writing Assessment

---

\* Bu araştırma makalesi, H. Pelin Karasu'nun Yard. Doç. Dr. Ümit Girgin danışmanlığında, Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Özel Eğitim Anabilim Dalı'nda tamamlamış olduğu yüksek lisans tezi temel alınarak yazılmıştır. Araştırma, 15. Ulusal Özel Eğitim Kongresi'nde sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

\*\* Anadolu Üniversitesi Yunusemre Kampüsü İÇEM Tel. No: 0222 3350580 - 1611 E-mail: hpkarasu@anadolu.edu.tr

\*\*\* Anadolu Üniversitesi Yunusemre Kampüsü İÇEM Tel. No: 0222 3350580 - 1611 E-mail: ugirgin@anadolu.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Yazı, bireyin duygu ve düşüncelerini diğer bireylere aktarmasına olanak sağlayan bir iletişim yoludur. Diğer dil becerileri ile birlikte geçmiş bilgi ve deneyimlerle şekillenen yazılı anlatımın gelişiminde yazma süreci önemli bir yer tutmaktadır. Okul döneminde çocukların yazılı anlatım becerilerinin gelişimi için bu süreçteki evrelerin doğru bir şekilde gerçekleşmesi gereklidir.

### 1.1 Yazma Süreci

Yazma süreci, öğrencinin düşüncelerini kağıt üzerine geçirmeden önce bir konu seçmesinden başlayarak, yazdığı yazının diğer bireyler tarafından okunmasına kadar gerçekleşen bir süreci kapsar. Bu süreç; konu seçimi, taslak çıkarma, gözden geçirme ve düzeltme ile yayımlama olmak üzere dört evreden oluşmaktadır (Danielson ve LaBonty, 1994, s.85-109; Girgin, 2003a; Hyland, 2002, s.91; Richek, Caldwell, Jennings ve Lerner, 2002, s.267-269; Tompkins, 2000, s.11).

Konu seçiminde öğrenciler, yazacakları konuları öğretmenin sorular sorarak yol göstermesi ile kendileri seçerler. Dolayısıyla kendi düşünce ve deneyimlerini seçtikleri konu çerçevesinde yazma olanağı bulurlar. Taslak çıkarma, öğrencinin seçtiği konu ile ilgili düşüncelerini düzenlemesini, bir yazı planı oluşturmasını ve yazmasını içermektedir. Gözden geçirme ve düzeltme evresi öğrenci ile bireysel çalışılarak yapılır ve öğretmen yazı üzerinde doğrudan düzeltme yapmayarak öğrencinin hatalarını kendisinin düzeltmesine yardımcı olur. Yayımlama evresinde ise gözden geçirilen ve düzeltilen yazı son şekliyle yazılır ve öğrencinin isteği doğrultusunda yayımlanır (Christensen, 2000; Girgin, 2003a; Gunning, 2003, s.486-498; Schirmer, 2000, s.125-150).

Yazma süreci evrelerinin her biri yazılı anlatımın gelişimine hizmet etmektedir. Diğer önemli bir nokta, yazma sürecinin öğrencinin dil ve bilgi düzeyine uygun anlamlı etkinlikler yoluyla sunulması gerekliliğidir. Çünkü etkinlikler, bir çocuğun yazılı anlatımına yansıyan geçmiş deneyimlerini şekillendirmektedir (Smith, Polloway ve Beirne-Smith, 1995, s.69-70). Deneyimler, bireysel ya da grup etkinlikleri içinde doğrudan ya da dolaylı edinebilir (Girgin, 2003b, s.148; Tüfekçioğlu, 2001a, s.252-272). Öğrencilerin dil deneyimleri edinebilmeleri için sınıf içinde düzenlenebilecek etkinliklere; *öykü okuma, öykü anlatma, sıralı olayların bulunduğu resimlere bakma, öykü oluşturma, gazete haberlerine bakma* etkinlikleri örnek olarak gösterilebilir. Doğru zamanlarda, anlamlı etkinlikler çerçevesinde yazma sürecine yer verildiğinde, işitme engelli öğrenciler de deneyimlerini kullanarak yazma becerilerini geliştirebilecekler ve nitelikli öyküler yazabileceklerdir (Girgin, 2003a; Uzuner, İçden, Girgin, Beral ve Kırcaali-İftar, 2005; Uzuner, Kırcaali-İftar ve Karasu, 2005; Yoshinaga-Itano ve Downey, 1992, s.145).

Dünyada yapılan araştırmalar incelendiğinde Yoshinaga-Itano ve Snyder'in (1985, s.76) bildirdiğine göre, işitme engelli öğrencilerin yazılı anlatımlarına ilişkin ilk geniş ölçekli araştırmanın 1940 yılında Heider ve Heider tarafından yapıldığı, Myklebust'ın 1965, Taylor'ın 1969, Marshall ve Quigley'in 1970'te yaptıkları araştırmaların bunu izlediği görülmektedir. Yoshinaga-Itano ve Snyder'in 1985 ve 1996, Gormley ve Sarachan-Deily'nin 1987, Klecan-Aker ve Blondeau'nun 1990, Yoshinaga-Itano ve Downey'in 1992 ve 1996, Schirmer, Bailey ve Fitzgerald'ın 1999 yılında yaptıkları araştırmalarda öğrencilerin yazılı anlatımlarındaki bazı özellikler incelenmiş veya yazılı anlatım beceri düzeyinin gelişimini sağlayacak öğretim yöntemleri belirlenmiştir. Türkiye'de işitme engelli öğrencilerin yazılı anlatım becerilerine yönelik yapılan araştırmaların Tuncay'ın 1980, Erdiken'in 1989, 1996 ve 2003'te yaptığı araştırmalarla sınırlı olduğu görülür.



## 1.2. Yazılı Anlatım Becerisini Değerlendirme

Öğrencilerin yazılı ürünleri, değerlendirme ölçekleri kullanılarak analiz edilebilir. Bu ölçeklerde yazı, kategorilere bölünerek her birine belli bir değer verilir. Bu belirlenen kategoriler, hem öğrencilerin ne bilmeleri gerektiğini hem de ne kadar iyi performans göstermelerinin beklendiğini belirtir. Yazılı anlatım becerisi kendi içinde parçalara ayrıldığı için öğrencilerin mevcut düzeylerinin belirlenmesi mümkün olabilmektedir (Mabry, 1999, s.676; Tompkins, 2000, s.154-155).

Gerek işiten gerekse işitme engelli öğrencilerin yazılı anlatım becerilerini değerlendirirken, yazma süreci ya da yazılı ürün ele alınabilir. Ürün değerlendirmesinde, sadece öğrencinin ortaya çıkardığı yazılı ürün değerlendirmeye tabi tutulur. Öğrenci açısından en erken karşılaşılan yazı türü öykülerdir. Heefner ve Shaw (1996, s.49), çocukların öykü formundaki yazıları diğer anlatım biçimlerinden daha iyi anımsadıklarını ve bu nedenle de bu yazı türünü daha kolay yazdıklarını vurgulamışlardır.

İletişimsel amacına ulaşmış bir yazılı üründe, içeriğe uygun bir başlığın bulunması, düşüncelerin birbirini destekleyerek tutarlı bir şekilde düzenlenmesi, cümle kurulumunun doğru olması, sözcük seçimlerinin düşünceleri yansıtabilmesi, imla ve noktalama işaretlerinin doğru bir şekilde kullanılması gerekmektedir (Yıldızlar, 1994, s.3-8). Bu gereklilikten yola çıkılarak, yazılı ürünün değerlendirilmesinde ele alınan başlık, anlatım düzeni, anlatım zenginliği ve yazım kurallarına uygunluk özellikleri aşağıda açıklanmıştır.

### *Başlık*

Yazılı anlatım beceri düzeyini değerlendirmede ilk basamakta yer alan başlık aracılığıyla yazıda verilmek istenen mesaj okuyucuya sunulur. Başlık, kısa ve ilgi çekici olmalı ve ana düşüncenin izlerini taşımalıdır (Yaman ve Köstekçi, 2000).

### *Anlatım Düzeni*

Anlatım düzeni; öğrencinin anlatmak istediğini gereksiz düşünce tekrarlarına düşmeden anlaşılır biçimde aktarması, ana düşüncenin başlangıçtan sona doğru bir gelişim göstermesi, düşüncelerin uygun yerlerden paragraflara ayrılması, paragraflar arasında düşünsel anlamda bir bütünlük kurulması anlamına gelmektedir (Erdiken, 1989, s.24).

### *Anlatım Zenginliği*

Bir yazının anlatım zenginliği; sözcük dağarcığındaki sözcüklerin seçimi ve yerinde kullanımı, cümlelerin açıklığı ve doğruluğu ile yazarın okuyucuyu yazıya çekme çabasını ifade eder (Heefner ve Shaw, 1996, s.50). Amaçlanan anlatımı ileten sözcük veya sözcük gruplarını doğru yazma ile doğru ve yerinde kullanma özelliği, öğrencinin sözcük dağarcığı ile ilgili bilgi vermektedir (Erdiken, 1996, s.17-20; Haydon, 1996, s.171).

### *Yazım Kurallarına Uygunluk*

Yazım kuralları, yazının anlaşılabilirliğine hizmet eden büyük-küçük harf kullanımı, noktalama işaretleri, paragraf yapma özelliklerini içerir (Erdiken, 1996, s.21; Wolf ve Gearhart, 1997, s.222). Ayrıca yazının okuyucu tarafından anlaşılabilmesi için okunabilir olması gerekmektedir.

### 1.3. İşitme Engelli Öğrenciler ve Kaynaştırma Eğitimi

İşitme engelli çocukların yerleştirildiği eğitim ortamlarına bakıldığında, yatılı okullardan gündüzlü okullara doğru bir artış olduğu, günümüzde ise bu öğrencilerin yaşlarıyla aynı eğitim ortamlarında bulunmalarını sağlayan kaynaştırma eğitimi uygulamasının hızla yaygınlaştığı gözlenmektedir.

İşitme engelli çocukların kaynaştırma eğitimi almalarının temel amacı; onlara işiten yaşlıları ile daha fazla etkileşime girebilecekleri ortamlar hazırlamak, topluma uyum süreçlerini hızlandırmak, psiko-sosyal açıdan olumlu yönde gelişmelerini ve toplumda üretici konuma gelmelerini sağlamaktır (Cohen, 1994, s.35; Kayaoğlu, 1999, s.3; Özhan, 2000, s.13; Powers, 2001, s.183; Tüfekçioğlu, 1992, s.42-43). Daha öznel anlamda ise bu çocukların işiten yaşlılarının dilini öğrenebilmeleri, kaynaştırma uygulaması ile ulaşılmak istenen bir diğer amaç olmaktadır (Tüfekçioğlu, 1997, s.58).

Kaynaştırma uygulamasının başarılı olabilmesi için destek eğitim vazgeçilmez bir koşuldur (Kuz, 2001, s.2-13; Uysal, 1995, s.106). İşitme engelli öğrencilerin kaynaştırma eğitimi almaları söz konusu olduğunda bahsedilen destek eğitim hizmetleri; konuşma ve dil eğitimi, bireysel öğretim, sürekli odyolojik destek, psikolojik ve rehabilitasyon hizmetleri olarak çeşitlilik gösterebilmektedir (McCartney, 1984, s.45-49; Tüfekçioğlu, 1992, s.45-54).

Kaynaştırma uygulamasına gerekli düzenlemeler yapılmadan öğrenci yerleştirilmesi, öğrencinin özellikleri uygun olsa dahi ona yarar sağlayacağı yerde zarar getirebilmekte ve bu hasarların iyileştirilmesi çoğu zaman mümkün olamamaktadır. İşitme engelli öğrencinin yetersizliği olmayan yaşlıları ile aynı eğitim ortamını paylaşabilmesi öncelikli olarak onun akademik beceri düzeyine bağlıdır ve yaşlılarıyla birlikte eğitim sürecinde bu öğrencilerin ihtiyaçlarına yönelik gerekli düzenlemelerin yapılması durumunda kaynaştırma uygulaması amacına ulaşacaktır.

Son yıllarda hız kazanan kaynaştırma uygulaması nedeniyle, işiten yaşlıları ile aynı eğitim ortamı ve koşullarını paylaşan bu öğrencilerin, hem okul başarılarını etkileyen hem de diğer dil becerilerinin gelişimi içinde sosyal uyumlarına hizmet eden yazılı anlatım beceri düzeyleri merak uyandırmaktadır. Bu nedenle bu araştırmada; Eskişehir ilindeki ilköğretim 4., 5., 6., 7. ve 8. sınıfa devam eden işitme engelli kaynaştırma öğrencilerinin yazılı anlatım beceri düzeylerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Değerlendirmede; başlık, anlatım düzeni, anlatım zenginliği, yazım kurallarına uygunluk ve toplam yazılı anlatım puanı ele alınmıştır. Araştırmanın ikincil amacı ise ilköğretim 4., 5., 6., 7. ve 8. sınıf işitme engelli kaynaştırma öğrencilerinin yazılı anlatım beceri düzeylerine etkisi olabileceği düşünülen öğrenci özelliklerinin incelenmesidir. Bu özellikler kapsamında; öğrencilerin işitme kaybı ortalamaları, işitme cihazı kullanımına başlama yaşları, işitme cihazı kullanımı süreleri ve takvim yaşları ele alınmıştır.

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Araştırma Grubu

Araştırmanın çalışma grubunu Eskişehir ili içinde, işiten yaşlıları ile birlikte 4., 5., 6., 7. ve 8. sınıflara devam eden 25 işitme engelli öğrencinin tamamı oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan öğrenciler 10-15 yaş aralığındadır. Türkiye’de, öğrencilerin bireysel yaptıkları yazma etkinliklerine ilköğretim dördüncü sınıftan itibaren geçilmekte (Deniz, 2000, s.74; Öz, 2001) ve Temel Eğitim Türkçe Programı’na göre öykü yazma etkinliği yine dördüncü sı-

nıfta başlatılmaktadır (MEB, 1981). Bu sınıftan itibaren öğrencilerden diğer anlatım biçimleri gibi, gözlem, bilgi ve deneyimlerini sunabilecekleri öyküler yazabilmeleri beklentisinin başlaması ve ilerleyen sınıflarda da bu beceriye yönelik amaçların devam etmesi nedeniyle bu araştırmaya ilköğretim 4. sınıf ve üzerinde bulunan öğrenciler dahil edilmiştir. Öğrencilerden üçü 4., yedisi 5., altısı 6., ikisi 7. ve yedisi 8. sınıfa devam etmektedir.

25 öğrenciden ikisi aynı zamanda ortopedik engellidir; diğerlerinin işitme engeli dışında ek bir engeli bulunmamaktadır. Öğrencilerden 3'ü orta, 5'i ileri, 17'si çok ileri derecede işitme kayıplıdır. Cihaz kullanımına başlama yaşları ilk 6 ay ile 9 yaş arasında değişmektedir. Ailelerden alınan bilgilere göre, 20 öğrenci sağ ve sol olmak üzere çift kulakta, 4 öğrenci tek kulakta kulak arkası işitme cihazı kullanmakta, 1 öğrenci hiçbir işitme cihazı kullanmamaktadır. Eğitimsel geçmişe bakıldığında, 1 öğrenci dışında katılımcıların tamamının örgün eğitime başladığı yaştan itibaren işiten yaşlılarıyla aynı eğitim ortamında bulunduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 1. Öğrenci Özellikleri

Sınıf Düzeyi	Öğrenci Sayısı
4. Sınıf	3
5. Sınıf	7
6. Sınıf	6
7. Sınıf	2
8. Sınıf	7
Toplam	25
<b>İşitme Kayıp Derecesi</b>	
Hafif Derecede İşitme Kaybı / 20 - 40 dB HL	-
Orta Derecede İşitme Kaybı / 41 - 70 dB HL	3
İleri Derecede İşitme Kaybı / 71 - 95 dB HL	5
Çok İleri Derecede İşitme Kaybı / 96 dB HL ve üzeri	17
Toplam	25
<b>İşitme Cihazı Kullanımı</b>	
Sağ-Sol Çift Kulakta Kulak Arkası İşitme Cihazı	20
Sağ Tek Kulakta Kulak Arkası İşitme Cihazı	4
Sol Tek Kulakta Kulak Arkası İşitme Cihazı	-
Sağ Kulak Cochlear İmplant	-
Sol Kulak Cochlear İmplant	-
Her İki Kulakta İşitme Cihazı Kullanmıyor	1
Toplam	25

## 2.2. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın temel ve alt amaçları doğrultusunda, işitme engelli öğrencilerin yazılı anlatım beceri düzeylerini saptayıp ortaya koymayı ve çeşitli etkenlerin öğrencinin yazılı anlatım beceri düzeyi üzerindeki etkilerini değerlendirmeyi amaçladığı için bu araştırmada betimsel model ve ilişkisel tarama modeli uygulanmıştır (Karasar, 2003, s.81).

### 2.3. Veri Toplama Araçları

#### *Öğrenci Bilgi Formu*

Araştırmada ele alınan değişkenler doğrultusunda, öğrencilere ilişkin bilgileri toplamak amacıyla öğrenci bilgi formu geliştirilmiştir. Bu formda, öğrenci ile ilgili bilgiler, aile ile ilgili bilgiler ve sınıf/Türkçe öğretmeni ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

#### *Yazılı Anlatım Becerisi Değerlendirme Formu, Tek Resim ve Uygulama Planı*

Öğrencilerin yazılı anlatım beceri düzeylerini değerlendirmek amacıyla Yazılı Anlatım Becerisi Değerlendirme Formu (Ek 1) geliştirilmiş, uygulamada kullanılacak tek resim belirlenmiş ve her öğrenciye aynı koşulları sağlamak amacıyla bir uygulama planı hazırlanmıştır.

Değerlendirme formunun geliştirilmesi aşamasında, yurt içi ve dışında yapılan ilgili çalışmalar taranmış ve ulaşılan kaynaklardan yola çıkılarak Yıldızlar'ın (1994, s.51) geliştirmiş olduğu Yazılı Anlatımı Değerlendirme Formu temel alınmıştır. Literatür taraması ve uzman görüşleri dikkate alınarak bu formun içerdiği özellikler ve aldığı puanlar üzerinde değişiklik yapılmıştır. Yazılı Anlatımı Değerlendirme Formu temel alınarak geliştirilen formda, başlık 3, anlatım düzeni 51, anlatım zenginliği 24 ve yazım kurallarına uygunluk özelliği 22 puandan oluşmuştur. Formun tamamı 100 puan üzerinden bir değerlendirmeyi olanaklı kılmaktadır.

İlgili ölçü araçları dikkate alındığında, mesajın içeriğinin ve düşüncelerin düzenlenmesinin en fazla puan verilen özellik olduğu görülmektedir. Çünkü anlatım düzenine ilişkin davranışlar yerine getirilmediğinde, diğer bir ifadeyle, iletilmek istenen mesajın içeriği olmadığı ve düşünceler uygun bir şekilde düzenlenmediğinde yazının okuyucuya bilgi veremeyeceği düşünülmektedir (Gormley ve Sarachan Deily, 1987, s.161).

Hem işiten hem de işitme engelli öğrencilerin öyküye konu seçme, öyküyü başlatma, olayları genişletme ve sonlandırmada güçlük yaşadıkları (Gunning, 2003, s.486-495; Salend, 1998, s.325) ve öykü yazma öncesi resim hakkında konuşularak yapılan kısa süreli ön hazırlığın yazılı ürünün niteliği üzerindeki olumlu etkisi bilinmektedir. İşiten ve işitme engelli öğrencilerin yazılı öykülerini değerlendirmede tek resim kullanılan araştırmalar (Yıldızlar, 1994, s.15-21; Yoshinaga-Itano ve Downey, 1992, s.131-158; Yosihanaga-Itano ve Snyder, 1996, s.3-30) incelenmiş ve öğrencinin kendi bilgi ve deneyimlerini hatırlamasına yardımcı olması, dilini farklı işlevlerde kullanmasına olanak sağlaması nedeniyle, bu araştırmada kısa süreli ön hazırlık kapsamında kullanılmak üzere bir tek resim seçilmiştir.

Öykü yazımından önce en fazla on beş dakikalık bir sürede gerçekleşen ve kısa süreli ön hazırlık olarak adlandırılan resim hakkında konuşma süresi, çok iyi planlanmalı ve her öğrenci için aynı şekilde kullanılmalıdır (Tekşan, 2001), s.20. Bu görüşten yola çıkılarak, öğrencilerle bireysel yapılan uygulama çalışmasında dikkat edilecek özellikler için uzman görüşleri alınarak bir uygulama planı geliştirilmiştir. Geliştirilen plan, öğrenciye uygulamayı açıklayıcı giriş cümlesini, kullanılacak tek resimle ilgili sorulacak soruları ve öğrencinin katılımına yönelik olası durumları içermektedir.

Yapılan ön çalışmalardan yola çıkılarak, değerlendirme aracının ve uygulama planının etkililiğini sınamak amacıyla bir pilot çalışma yapılmış ve gerekli düzenlemeler yapılarak verilerin toplanması aşamasına geçilmiştir.

## 2.4. İşlem

Araştırmanın temel amacı doğrultusunda öğrencilerin yazılı öyküleri, planlanan uygulama kriterleri dikkate alınarak ve tek resim kullanmak koşuluyla kısa süreli ön hazırlık yapılarak 13-29 Mayıs 2003 tarihleri arasında elde edilmiştir. Bu ön hazırlığın ardından ilköğretim programındaki amaçlardan yola çıkılarak öğrenciye çizgisiz bir dosya kağıdı verilmiş ve bakılan resim ile ilgili bir öykü yazması istenmiştir. İlgili çalışmalar incelendiğinde, öğrencinin düşüncelerini yazarken herhangi bir sınırlama ile karşılaşmaması için yazılı örnekler alınırken süre kısıtlaması yapılmadığı görülmüş (Klecan-Aker ve Blondeau, 1990, s.275-282 Yoshinaga-Itano ve Snyder, 1996, s.3-30) ve bu araştırmanın uygulamasında da öğrencilerin yazma sürelerine ilişkin bir sınırlamaya gidilmemiştir. Ön hazırlık ve yazılı örneğin alınması en az 15, en fazla 30 dakika sürmüştür. Her öğrenci ile yapılan uygulamanın tamamı, değerlendiriciler arası güvenilirliği sağlamak amacıyla video teybe kaydedilmiştir. Daha sonra öğrencilerin yazdıkları öyküler Yazılı Anlatım Becerisi Değerlendirme Formu kullanılarak 100 puan üzerinden değerlendirilmiştir.

## 2.5. Geçerlik ve Güvenirlik Çalışmaları

Bu çalışmada, kullanılan tek resme ve değerlendirme aracına ilişkin içerik geçerliği belirlenmiştir. İçerik geçerliği kapsamında, üç ayrı uzman görüşüne başvurulmuş, getirilen öneriler doğrultusunda gerekli düzenlemeler yapılmış ve kullanılan resim ile değerlendirme aracının işitme engelli öğrencilerin yazılı anlatımlarını değerlendirmede geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Güvenirlik çalışması kapsamında, değerlendiriciler arası güvenilirlik hesaplanmıştır. Değerlendiriciler arası güvenilirlik veri toplarken uygulamanın planlandığı şekilde yapılıp yapılmadığına ve yazılı anlatım puanlarına ilişkin olmak üzere iki şekilde yapılmıştır. Uygulamanın planlandığı şekilde yürütülüp yürütülmediğine ilişkin değerlendiriciler arası güvenilirlik % 100 bulunmuştur. Öykü puanlarını değerlendirmede ise alınan iki uzman görüşünden birinde güvenilirlik %89, diğerinde % 93 olarak hesaplanmıştır.

## 2.6. Verilerin Analizi

Bu çalışmada, temel amaç doğrultusunda öğrencilerin yazılarında görülen başlık, anlatım düzeni, anlatım zenginliği, yazım kurallarına uygunluk ve toplam yazılı anlatım beceri düzeyini saptamak amacıyla betimsel istatistik kullanılmıştır (Büyüköztürk, 2002).

Öğrencilerin toplam yazılı anlatım puanlarını açıklamada, araştırmanın ikincil amacı doğrultusunda ele alınan öğrenci özelliklerinden işitme kaybı ortalaması, ilk cihazlandırma yaşı ile toplam cihaz kullanım süresi basit doğrusal regresyon analizi ile denenmiştir. Basit doğrusal regresyon sonucundan elde edilen bulgulara göre sözü edilen üç değişken çoklu doğrusal regresyon analizi ile incelenmiştir (Büyüköztürk, 2002; Özdamar, 1999; Serper, 1996; Şıklar, 2000).

Öğrencilerin takvim yaşları ile yazılı anlatım beceri düzeyleri arasındaki ilişkinin anlamlı olup olmadığını sınılamak için basit korelasyon analizi doğrultusunda Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmıştır (Büyüköztürk, 2002; Özdamar, 1999; Serper, 1996).

## 3. BULGULAR

İlköğretim 4., 5., 6., 7. ve 8. sınıfa devam eden işitme engelli kaynaştırma öğrencilerinin yazılı anlatım beceri düzeylerinin ve bu beceri düzeyine etki edebileceği düşünülen öğrenci özelliklerinin değerlendirildiği bu çalışmada, elde edilen yazılı anlatım beceri düzeyine ilişkin betimsel bulgular ve öğrenci özelliklerine ilişkin ilişki tarama bulguları aşağıda sunulmuştur.

### 3.1. Yazılı Anlatım Beceri Düzeyine İlişkin Betimsel Bulgular

Öğrencilerin yazılı anlatım beceri düzeylerini değerlendirmek amacıyla, başlık özelliğini oluşturan davranışlara ilişkin yüzde hesaplaması yapılmıştır. Başlığın varlığına ilişkin davranışta, 25 öğrenciden 6'sının (%24) yazısında başlık bulunmakta, 19'unun (%76) ise bulunmamaktadır. Başlık bulunan 6 öyküden 5'inde (%83) başlık konu ile ilişkili görülmüş, 1'inde (%17) ise konu ile ilişki bulunamamıştır. Bu bulgudan yola çıkılarak, öğrencilerin yazılarına başlık koymakta zorlandıkları söylenebilir.

Öğrencilerin yazılı anlatım beceri düzeylerini değerlendirmek amacıyla, anlatım düzeni, anlatım zenginliği ve yazım kurallarına uygunluk özelliklerini oluşturan davranış puanlarına ilişkin aritmetik ortalama, standart sapma ve değişim katsayısı hesaplanmıştır.

Tablo 2. Anlatım Düzeni, Anlatım Zenginliği ve Yazım Kurallarına Uygunluk Özelliklerine İlişkin Aritmetik Ortalama, Standart Sapma, Değişim Katsayısı ve Puan Düzeyi Dağılımı

Anlatım Düzeni Özelliği	$\bar{X}$	s	DK (%)	K*
Giriş paragrafının varlığı	0,80	0,41	51	1
Konunun veya ana düşüncenin açıklanması	1,20	0,91	76	5
Konunun açık bir şekilde sunulması	1,08	0,91	84	5
Ana düşüncenin açıklandığı paragrafın varlığı	0,08	0,28	350	1
Ana düşünceyi destekleyen yardımcı düşüncelerin varlığı	0,88	1,36	155	6
Olay, duygu ve düşünceleri mantiki bir tutarlılık ve sırayla yazma	1,00	1,89	189	10
Konuyu/ana düşünceyi açık bir şekilde sunma	0,72	1,54	214	10
Düşünce tekrarlarından kaçınma	0,40	0,91	228	3
Sonuç paragrafının varlığı	0,08	0,28	350	1
Ana düşünceyi bir sonuca götürme	0,29	1,08	372	9
<b>Anlatım Zenginliği Özelliği</b>				
Sözcükleri doğru yazma	2,52	1,48	59	6
Sözcükleri doğru ve yerinde kullanma	1,12	1,62	145	6
Cümlelerin doğruluğu	1,12	1,67	149	8
Düşünceleri açıklamada sözcük tekrarından kaçınma	1,32	1,28	97	4
<b>Yazım Kurallarına Uygunluk Özelliği</b>				
Kağıdı kullanma düzeni	0,84	0,99	118	4
Yazının okunur olması	2,56	1,23	48	4
Noktalama işaretlerinin doğru kullanılması	2,64	1,25	47	10
Büyük-küçük harf kullanımının doğruluğu	0,92	0,57	62	2
Paragraf düzeni	0,40	0,58	145	2

N=25

\*= Her davranış için değerlendirmeye esas olan puan düzeyini gösterir.

Tablo 2’de, anlatım düzenine ilişkin davranışların değişim katsayılarına bakıldığında, en düşük katsayı *giriş paragrafının varlığına* ilişkin davranışta görülmektedir ( $\bar{x} =0,80$ ,  $s=0,41$ ,  $DK=\%51$ ). Bu bulgu, giriş paragrafının varlığına ilişkin davranıştan alınan puanların diğer anlatım düzeni davranışlarına göre daha homojen dağıldığını göstermektedir. 25 öğrenciden 20’sinin (%80) yazısında düşünceler giriş paragrafı niteliğinde sunulmuş, 5’inde (%20) ise bu davranış görülmemiştir.

Anlatım düzeni özelliğinde, 1 puan üzerinden değerlendirilen *ana düşüncenin açıklandığı paragrafın varlığı* ile *sonuç paragrafının varlığı* davranışlarının aritmetik ortalama, standart sapma ve değişim katsayılarının aynı olduğu dikkat çekmektedir ( $\bar{x} =0,08$ ,  $s=0,28$ ,  $DK=\%350$ ). Verilere bakıldığında, 25 öğrenciden 23’ünün (%92) yazısında her iki davranışın da bulunmadığı, sadece 2 öğrencinin (%8) bu davranışları yerine getirdiği görülmektedir. Bu bulgudan yola çıkılarak, öğrencilerin sözü edilen iki davranıştaki beceri düzeylerinin benzer olduğu ve bu davranışları yerine getirmekte zorlandıkları söylenebilir.

Anlatım zenginliği ile ilgili en yüksek ortalama, 6 puan üzerinden değerlendirilen sözcükleri doğru yazmaya ilişkin davranışta gerçekleşmiştir ( $\bar{x} =2,52$ ,  $s=1,48$ ,  $DK=\%59$ ). Bu davranıştaki değişim katsayısının diğer anlatım zenginliği davranışlarının içinde en düşük katsayı olduğu, bir başka ifadeyle, bu davranıştan alınan puanların diğer davranışlara göre daha homojen dağıldığı görülmektedir.

Yazım kurallarına uygunluk özelliğinde yer alan ve 10 puan üzerinden değerlendirilen noktalama işaretlerinin doğru kullanılmasına ilişkin davranışın değişim katsayısı %47 bulunmuştur ( $\bar{x} =2,64$ ,  $s=1,25$ ). Bu davranış, yazım kurallarına uygunluk özelliğinde öğrencilerin en düşük başarı gösterdikleri davranıştır.

Öğrencilerin yazılı anlatım beceri düzeylerini değerlendirmek amacıyla; başlık, anlatım düzeni, anlatım zenginliği ve yazım kurallarına uygunluk özelliklerinden alınan toplam puanlara ilişkin aritmetik ortalama, standart sapma ve değişim katsayısı hesaplanmıştır.

**Tablo 3. Yazılı Anlatım Beceri Özelliklerine İlişkin Aritmetik Ortalama, Standart Sapma, Değişim Katsayısı ve Puan Düzeyi Dağılımı**

Yazılı Anlatım Beceri Özellikleri	$\bar{X}$	s	DK (%)	K*
Başlık	0,64	1,22	191	3
Anlatım düzeni	6,52	7,94	122	51
Anlatım zenginliği	6,08	5,35	88	24
Yazım kurallarına uygunluk	7,36	3,55	48	22
Toplam puan	20,60	15,90	77	100

N=25

\*= Her davranış için değerlendirmeye esas olan puan düzeyini gösterir.

Tablo 3'te görüldüğü gibi 3 puan üzerinden değerlendirilen başlığa ilişkin davranışlar, yazılı anlatım beceri özellikleri içinde en yüksek değişim katsayısına sahip davranışlardır ( $\bar{x}=0,64$ ,  $s=1,22$ ,  $DK=\%191$ ). Bu bulgu, başlık özelliğine ilişkin puan dağılımının homojen olmadığını göstermektedir.

Toplam 51 puan üzerinden değerlendirilen anlatım düzenine ilişkin davranışlarda, öğrencilerin başarı ortalamaları çok düşük bulunmuştur ve değişim katsayısı puan dağılımının homojen olmadığını göstermektedir ( $\bar{x}=6,52$ ,  $s=7,94$ ,  $DK=122$ ).

Değişim katsayılarına bakıldığında, yazılı anlatım beceri özellikleri içinde puanların en homojen dağıldığı özelliğin %48 ile 22 puan üzerinden değerlendirilen yazım kurallarına uygunluğa ilişkin davranışlarda olduğu dikkat çekmektedir ( $\bar{x}=7,36$ ,  $s=3,55$ ).

Kaynaştırmadaki işitme engelli öğrencilerin toplam 100 puan üzerinden yapılan değerlendirmeye göre başarı ortalamasının  $\bar{x}=20,60$  olduğu görülmektedir, toplam başarı ile ilgili standart sapma  $s=15,90$  ve değişim katsayısı  $DK=\%77$  bulunmuştur.

### **3.2. Yazılı Anlatım Beceri Düzeyi ile Öğrenci Özelliklerine İlişkin İlişki Tarama Bulguları**

Araştırmanın ikincil amacı doğrultusunda, bağımlı değişken olan yazılı anlatım beceri puanı ile bağımsız değişkenler olarak ele alınan öğrenci özelliklerinden işitme kaybı ortalaması, işitme cihazı kullanımına başlama yaşı ve cihaz kullanımı süresi arasındaki ilişki basit ve çoklu doğrusal regresyon analizi ile denenmiştir. Yazılı anlatım becerisi ile takvim yaşı arasındaki ilişkinin Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmıştır.

*Yazılı Anlatım Beceri Düzeyi İle İşitme Kaybı Ortalaması, İlk Cihazlandırma Yaşı ve Cihaz Kullanım Süresi Arasındaki İlişkinin Araştırılması*

Öğrencilerin toplam yazılı anlatım puanları değişkeni ile işitme kaybı ortalamaları (ik), ilk cihazlandırma yaşları (icy) ve cihaz kullanım süreleri (cks) değişkenleri arasındaki ilişkinin, basit doğrusal regresyon analizi değerleri Tablo 4'te sunulmuştur.



Tablo 4. Yazılı Anlatım Beceri Düzeyi İle İşitme Kaybı Ortalaması, İlk Cihazlandırma Yaşı ve Cihaz Kullanım Süresi Arasındaki İlişkinin Basit Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları

BD	b	SH	Beta	t <sub>h</sub>	p
Sabit	99,978	12,876		7,765	0,000
İk	-0,821	0,132	-0,793	-6,239	0,000
DK	sd	KT	KO	F <sub>h</sub>	p
Regresyon	1	3811,70			
Artık	23	2252,30	3811,696	38,924	0,000
Genel	24	6064,00	97,926		
BD	b	SH	Beta	t <sub>h</sub>	p
Sabit	47,831	4,250		11,255	0,000
İcy	-0,518	0,073	-0,828	-7,090	0,000
DK	sd	KT	KO	F <sub>h</sub>	p
Regresyon	1	4160,430			
Artık	23	1903,570	4160,430	50,269	0,000
Genel	24	6064,000	82,764		
BD	b	SH	Beta	t <sub>h</sub>	p
Sabit	-16,881	7,729		-2,184	0,039
Cks	0,370	0,073	0,726	5,066	0,000
DK	sd	KT	KO	F <sub>h</sub>	p
Regresyon	1	3197,723			
Artık	23	2866,277	3197,723	25,660	0,000
Genel	24	6064,000	124,621		

p<.05

İk: İşitme Kaybı Ortalaması, İcy: İlk Cihazlandırma Yaşı, Cks: Cihaz Kullanım Süresi

Tablo 4'te görüldüğü gibi, işitme kaybı ortalamasının hesaplanan test istatistiği değeri  $t_h = -6,239$ 'dur. Bu değer  $\alpha = 0,05$  anlamlılık düzeyi ve  $sd = n - 2$  ( $25 - 2 = 23$ ) serbestlik derecesinde tablo değeri  $t_{tab} = 2,069$  olarak belirlenmiştir. Hesaplanan test istatistiği değeri tablo değerinden büyük olduğundan ( $t_h = -6,239 > t_{tab} = 2,069$ ), yazılı anlatım becerisi ile işitme kaybı arasında anlamlı doğrusal bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Belirlilik katsayısının ( $R^2$ )  $0,629$ 'a eşit olması nedeniyle, yazılı anlatım puanındaki değişimin yaklaşık % 63'ünün öğrencinin işitme kaybı ortalaması ile açıklanabileceği söylenebilir ( $F_h = 38,924 > F_{\alpha=0,05; sd=1; 24} = 4,26$ ).

İlk cihazlandırma yaşının hesaplanan test istatistiğinin değeri  $t_h = -7,090$ 'dır. Bu değer  $\alpha = 0,05$  anlamlılık düzeyi ve  $sd = n - 2$  ( $25 - 2 = 23$ ) serbestlik derecesinde tablo değeri  $t_{tab} = 2,069$  olarak belirlenmiştir. Hesaplanan test istatistiği değerinin tablo değerinden büyük olması nedeniyle ( $t_h = -7,090 > t_{tab} = 2,069$ ), yazılı anlatım becerisi ile ilk cihazlandırma yaşı arasında anlamlı doğrusal bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Belirlilik katsayısının ( $R^2$ )  $0,686$ 'ya eşit olması nedeniyle, yazılı anlatım puanındaki değişimin yaklaşık % 69'unun öğrencinin ilk cihazlandırma yaşı ile açıklanabileceği söylenebilir ( $F_h = 50,269 > F_{\alpha=0,05; sd=1; 24} = 4,26$ ).

Cihaz kullanım süresinin hesaplanan test istatistiğinin değeri  $t_h=5,066$ 'dır. Bu değer  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyi ve  $sd=n-2$  ( $25-2=23$ ) serbestlik derecesinde tablo değeri  $t_{tab}=2,069$  olarak belirlenmiştir. Hesaplanan test istatistiği değerinin tablo değerinden büyük bulunması nedeniyle ( $t_h=5,066>t_{tab}=2,069$ ), yazılı anlatım becerisi ile cihaz kullanımı süresi arasında anlamlı doğrusal bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Belirlilik katsayısının ( $R^2$ )  $0,527$ 'ye eşit olması nedeniyle, bu araştırmada yazılı anlatım puanındaki değişimin yaklaşık % 53'ünün öğrencinin cihaz kullanımı süresi ile açıklanabileceği söylenebilir ( $F_h=25,660>F_{\alpha=0,05; sd=1; 24}=4,26$ ).

Bağımlı değişken olan yazılı anlatım puanını etkileyecek tek bağımsız değişkenin göz önüne alınması sakıncalı olacağından, sözü edilen değişkenler çoklu doğrusal regresyon analizi ile denlenmiştir.

**Tablo 5. Yazılı Anlatım Beceri Düzeyi İle İşitme Kaybı Ortalaması, İlk Cihazlandırma Yaşı ve Cihaz Kullanımı Süresi Arasındaki İlişkinin Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları**

<b>BD</b>	<b>b</b>	<b>SH</b>	<b>Beta</b>	<b><math>t_h</math></b>	<b>p</b>
Sabit	69,518	15,954		4,357	0,000
İk	-0,476	0,126	-0,460	-3,784	0,001
İcy	-0,239	0,118	-0,382	-2,022	0,056
Cks	0,095	0,085	0,187	1,120	0,275
<b>DK</b>	<b>sd</b>	<b>KT</b>	<b>KO</b>	<b><math>F_h</math></b>	<b>p</b>
Regresyon	3	4951,51	1650,503	31,156	0,000
Artık	21	1112,49	52,976		
Genel	24	6064,00			

$p<.05$

İk: İşitme Kaybı Ortalaması, İcy: İlk Cihazlandırma Yaşı, Cks: Cihaz Kullanım Süresi

Tablo 5'te görüldüğü gibi; regresyon katsayıları test edildiğinde, işitme kaybı için hesaplanan test istatistiğinin değeri  $t_h=-3,784$ 'tür. Bu değer  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyi ve  $sd=n-4$  ( $25-4=21$ ) serbestlik derecesinde tablo değeri  $t_{tab}=2,080$  olarak belirlenmiştir. İşitme kaybı ortalaması için hesaplanan test istatistiği değeri tablo değerinden büyüktür ( $t_h=3,784>t_{tab}=2,080$ ). Ancak ilk cihazlandırma yaşının hesaplanan test istatistiği değeri ( $t_h=-2,022$ ) ile cihaz kullanım süresinin hesaplanan test istatistiği değerinin ( $t_h=1,120$ ) tablo değerinden küçük olduğu dikkat çekmektedir (İcy  $t_h=2,022<t_{tab}=2,080$ ; Cks  $t_h=1,120<t_{tab}=2,080$ ). Bu nedenle, sözü edilen üç değişkenin bir arada yazılı anlatım puanını açıklamadığı sonucuna ulaşılmıştır ( $F_h=31,156>F_{\alpha=0,05; sd=3; 24}=3,01$ ). Bu modelde  $0,817$ 'ye eşit çoklu belirlilik katsayısı ( $R^2$ ) önemli bir ilişkiyi ifade etse de işitme cihazlarının etkin kullanılmaması nedeniyle, ilk cihazlandırma yaşı ve cihaz kullanımı süresi değişkenlerinin hesaplanan test istatistiği değerlerinin tablo değerinden küçük olması, sözü edilen değişkenlerin sırayla modelden çıkartılmasını gerektirmiştir.

Basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına bakıldığında cihaz kullanımı süresinin yazılı anlatım puanını diğer bağımsız değişkenlere göre daha düşük (%53) açıklamış olması, ilk olarak bu değişkenin modelden çıkartılarak regresyon denkleminin iki bağımsız değişken üzerinden (İk, İcy) kurulmasına ve modelin yeniden denlenmesine neden olmuştur.

**Tablo 6. Yazılı Anlatım Beceri Düzeyi İle İşitme Kaybı Ortalaması ve İlk Cihazlandırma Yaşı Arasındaki İlişkinin Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları**

BD	b	SH	Beta	t <sub>h</sub>	p
Sabit	83,283	10,229		8,142	0,000
İk	-0,463	0,126	-0,447	-3,677	0,001
İcy	-0,341	0,076	-0,544	-4,476	0,000
DK	sd	KT	KO	F <sub>h</sub>	p
Regresyon	2	4885,08	2442,538		
Artık	22	1178,92	53,587	45,580	0,000
Genel	24	6064,00			

p<.05

İK: İşitme Kaybı Ortalaması, İcy: İlk Cihazlandırma Yaşı, Cks: Cihaz Kullanım Süresi

Tablo 6’da görüldüğü gibi; işitme kaybı için hesaplanan test istatistiğinin değeri  $t_h = -3,677$ ’dir. Bu değer  $\alpha = 0,05$  anlamlılık düzeyi ve  $sd = n - 3$  ( $25 - 3 = 22$ ) serbestlik derecesinde tablo değeri  $t_{tab} = 2,074$  olarak belirlenmiştir. Hesaplanan test istatistiği değeri tablo değerinden büyük bulunmuştur ( $t_h = -3,677 > t_{tab} = 2,074$ ). İlk cihazlandırma yaşının hesaplanan test istatistiği değeri  $t_h = -4,476$ ’dır. Hesaplanan bu değer  $\alpha = 0,05$  anlamlılık düzeyi ve  $sd = n - 3$  ( $25 - 3 = 22$ ) serbestlik derecesindeki tablo değerinden ( $t_{tab} = 2,074$ ) büyüktür ( $t_h = -4,476 > t_{tab} = 2,074$ ). Bu istatistiksel sonuca göre, yazılı anlatım beceri düzeyini açıklamada işitme kaybı ve ilk cihazlandırma yaşının etkisinin önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır ( $F_h = 45,580 > F_{\alpha=0,05; sd=2; 24=3,40}$ ). Bu modelde  $0,806$ ’ya eşit çoklu belirlilik katsayısı ( $R^2$ ), sözü edilen değişkenler arasında önemli bir ilişkiyi ifade etmektedir. Bu bulgu, yazılı anlatım puanındaki değişimin yaklaşık % 81’inin öğrencinin işitme kaybı ve ilk cihazlandırma yaşı ile açıklanabileceği anlamındadır. Geriye kalan % 19’luk değişimin ise modele alınmayan değişkenlerce belirlendiği söylenebilir.

#### *Yazılı Anlatım Beceri Düzeyi İle Takvim Yaşı Arasındaki İlişkinin Araştırılması*

Araştırmanın ikincil amacı çerçevesinde öğrencilerin takvim yaşları ile yazılı anlatım becerileri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla basit korelasyon analizi doğrultusunda Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmıştır ( $r = 0,091$ ;  $p < .05$ ). Elde edilen değer, sıfıra yakın bir değer olarak kabul edilebileceğinden, sözü edilen iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olmadığı söylenebilir.

## 4. TARTIŞMA

Yazılı anlatımda amaç; düşünceleri, duyguları ve istekleri, başka bir ifadeyle sahip olunan bilgi ve deneyimleri diğer bireylere aktarmaktır. Buna göre, yazının amacının içeriğinin en önemli belirleyicisi olduğu söylenebilir. İşitme engelli çocuklar ile işiten yaşlılarının yazma amaçları arasında bir farklılık olmadığı araştırmacılar tarafından vurgulanmaktadır (Conway, 1985, s.92; Schirmer, Bailey ve Fitzgerald, 1999, s.394; Staton, 1985, s.151).

Staton (1985, s.151); bütün çocukların, okuma ve yazmanın işlevsel olduğu ortamlarda yaratılan amaçlar doğrultusunda yazmayı öğrendikleri üzerinde durur ve bu amaçları; kendini ifade etmek, diğer bireyleri ikna etmek, yetişkin olarak hayatta kalabilmek için gerekli bilgileri keşfetmek başlıkları altında toplar. Bu amaçlar yaşa bağlı olarak; öykü yazma, problem çözme, neden-sonuç ilişkisi kurma, bilgi edinme ve aktarma, düşünceleri organize etme ve eğlenme alt başlıkları içinde çeşitlenmektedir (Conway, 1985, s.95-96).

Schirmer ve diğerleri (1999, s.385); hem işiten hem de işitme engelli çocukların, çevrelerinde etkileşime girdikleri insanların yazılı metni kullanmaya başlamalarıyla yazının da iletişimsel bir amaç taşıdığına farkına vardıklarını ve okul eğitiminde işitme engelli çocuğun dil gelişimi oranında okuma ve yazma becerilerinde gelişme olabileceğini vurgulamaktadırlar. Bu çalışmada, başlık özelliğini oluşturan davranışlara bakıldığında, 25 öğrenciden 6'sının yazısına başlık koyması, 19'unun ise bir başlık yazmaması, öğrencilerin yazılarına başlık koymakta zorlandıklarını göstermektedir.

Bu araştırmanın bulgularından yola çıkıldığında, araştırma kapsamında bulunan öğrencilerin yazılı anlatımda, düşüncelerini geliştirmede ve bir sonuca götürmede zorlandıkları, yazdıkları düşüncelerin giriş niteliğinde kaldığı ve düşüncelerini bütünlük içinde paragraflar içerisinde ele almadıkları sonucuna gidilebilir. Bu bulguyla paralel olarak, Klecan-Aker ve Blondeau (1990, s.278-280); işitme engelli öğrencilerin öykülerindeki olay başlatma, geliştirme ve sonuçlandırma özelliklerine baktıkları çalışmalarında, öğrencilerin tamamının öyküyü başlattıkları sonucuna ulaşmışlardır.

İşitme engelli öğrencilerin ana düşüncenin açıklanması, desteklenmesi, olayların mantıksal bir tutarlılıkla yazılması ve açık bir şekilde sunulması davranışlarında güçlükler yaşadıkları bilinmektedir (Erdiken, 1989, s.7; 1996, s.38-40; Gormley ve Sarachan-Deily, 1987, s.159-162; Yoshinaga-Itano ve Snyder, 1985, s.77; Yoshinaga-Itano ve Downey, 1996, s.112). Erdiken (1996, s.34), bu güçlüklerin nedenini, yeni bilgi ve deneyimlere ulaşmaya engel oluşturan geçmiş bilgi ve deneyimlerin eksikliği ile açıklamıştır. Anlamli etkinlikler yoluyla yazma sürecinden geçen ve deneyimler edinen işitme engelli öğrenciler de yazının bütünlüğüne dikkat ederek, içeriği geliştirmeye çalışmakta ve düşüncelerini daha iyi düzenleyebilmektedirler (Gormley ve Sarachan-Deily, 1987, s.164). Bu çalışmada, anlatım düzenine ilişkin davranışlarda öğrencilerin düşük başarı göstermeleri, edinilen bilgi ve deneyimlerin eksik olduğunu düşündürmektedir.

İşitme engelli öğrencilerin sözcük dağarcıklarının sınırlı olduğu ve bu yüzden yazılarında sözcük tekrarı sık yaptıkları araştırmacılar tarafından belirtilmektedir (Erdiken, 1989;, s.25; 2003a; Heefner ve Shaw, 1996, s.59; Klecan-Aker ve Blondeau, 1990, s.278-280; Yoshinaga-Itano ve Snyder, 1985, s.79; 1996, s.11). Bu çalışmada, en yüksek ortalama sözcükleri doğru yazma davranışında görülmektedir. Sözcükleri doğru ve yerinde kullanma ile cümlelerin doğruluğuna ilişkin davranışlarda en düşük ortalamanın alınması, öğrencilerin anlamlı cümlelere ulaşmada zorlandıklarını göstermektedir.

İşitme engelli öğrenciler, yazım kurallarına uygunluk özelliğine ilişkin davranışları gerçekleştirmede yavaş gelişim gösterebilmektedirler (Erdiken, 2003a; Gormley ve Sarachan-Deily, 1987, s.163; Heefner ve Shaw, 1996, s.60; Tuncay, 1980, s.21). Bu çalışmada, kağıdı kullanma düzeni, noktalama işaretlerinin doğru kullanılması, büyük-küçük harf kullanımının doğruluğu ve paragraf düzeni davranışlarında öğrencilerin ortalama başarıları düşük bulunmuştur. Yazma sürecindeki her aşamadan anlamlı etkinlikler yoluyla geçen ve özellikle gözden geçirme ve düzeltme aşamasında, bireysel

yazı düzeltme çalışmaları yapılan işitme engelli öğrenciler de yazım kurallarına ilişkin davranışlarda gelişme sağlayabilmektedirler. Bu alandaki gecikmenin, yazma sürecinden doğru bir şekilde geçmek ve bireysel yazı düzeltme çalışmalarına ağırlık vermek ile en aza indirilebileceği söylenebilir.

Yazılı anlatım becerisine ilişkin özelliklerden alınan toplam puanlara bakıldığında, ulaşılan ortalamalardan yola çıkılarak, öğrencilerin en zorlandıkları alanın anlatım düzenine ilişkin davranışları yerine getirmek olduğu söylenebilir. Yazılı anlatım becerisini değerlendirmede anlatım düzenine verilen önem, yazıdaki bu bölüme ilişkin davranışların, öğrencinin yazıyı bir iletişim aracı olarak algılayıp algılamadığının değerlendirilmesine olanak sağlamasından kaynaklanmaktadır. (Gormley ve Sarachan-Deily, 1987, s.161; Isaacson, 1996, s.185; Richek vd., 2002, s.269-270).

Bu araştırmanın bulgularından yola çıkılarak, araştırma kapsamında yer alan kaynaştırmadaki işitme engelli öğrencilerin, yazılı anlatım becerisinde düşük performans gösterdikleri ve yazılı anlatımın gelişiminde sorunlar yaşadıkları söylenebilir. Bu sorunların en aza indirilebilmesi için öğrencilere çeşitli etkinlikler yoluyla dil deneyimlerinin sunulması ve dil gelişiminde yaşanan gecikmenin olabildiğince çok dil girdisi sağlanarak telafi edilmesi gerekmektedir (Erdiken, 1989, s.88).

Yapılan araştırmalara bakıldığında, işitme kaybının yazılı anlatım beceri düzeyi üzerinde etkisi olduğu ve olmadığı yönünde bulgulara ulaşıldığı görülmektedir. Araştırmacılar tarafından vurgulanan ana düşünce, işitme kaybının tek başına yazılı anlatım beceri düzeyini açıklamada yeterli olmayacağıdır (Yoshinaga-Itano ve Downey, 1996). Çünkü çok ileri derecede işitme kayıplı öğrenciler de yazılı anlatım becerilerinde gelişme gösterebilmektedir (Erdiken, 2003b).

Yoshinaga-Itano ve Downey (1992, s.132); işitme engelli çocukların işitme kaybından dolayı bilgi edinim süreçlerinde gecikme olduğunu, bu gecikmenin öykü yazma becerisini etkilediğini, özellikle çok ileri derecede işitme kaybının diğer bazı etkenlerle birleşerek, yazılı öykülerde belli bir düzeye ulaşmaya engel oluşturabileceğini belirtmişlerdir. İşitme engelli öğrenciler, işitme cihazı kullanımı ve özel eğitim desteği ile dil becerilerini geliştirebilirler (Tüfekçioğlu, 2003, s.40). Dolayısıyla; işitme kaybı ile birlikte yazılı anlatım beceri düzeyini etkileyen diğer bazı etkenlerin, işitme cihazı kullanımı ve öğrencinin bireysel ihtiyaçları dikkate alınarak uygulanan eğitim programı olduğu söylenebilir.

Araştırmalara bakıldığında, işitme kaybının erken tanınması ve çocuğun kaybına uygun işitme cihazı ile cihazlandırılmasının, dil becerilerini edinmede önemli bir etken olarak kabul edildiği görülür (Ayık, 1998, s.2; Ekşioğlu, 1997, s.20; Girgin, 1999, s.9-10; Tüfekçioğlu, 1992, s.30-39; 1998a, s.129; 2003, s.21-40; Uzuner, 1997, s.62). Tüfekçioğlu (1992, s.25), işitme kaybının oluş zamanı ile bu kaybın tanınması ve işitme cihazlarının kullanımına başlanması arasında geçen sürenin işitme engelli çocuğun yaşamında önemli bir gecikme olduğunu söylemektedir. Bu gecikmenin mümkün olduğu kadar en aza indirilmesi, çocuğun diğer akademik becerilerde olduğu gibi yazılı anlatım beceri gelişimini de olumlu yönde etkileyecektir. Bu araştırma bulguları, erken işitme cihazı kullanımının yazılı anlatım becerisinin gelişimi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir.

İşitme engelli öğrencilerin cihaz kullanma süreleri, dil gelişimi ve akademik becerileri edinme sürecinde öğrenci başarısını etkileyen önemli bir etkidir (Ayık, 1998, s.2; Tüfekçioğlu, 1998a, s.144; 2001b, s.187). Bulunduğu eğitim ortamında işitme cihazlarından yarar sağlayamayan işitme engelli öğrencilerin, dil becerilerine bağlı olarak akademik performansları olumsuz yönde etkilenmektedir.

Cihaz kullanım süresine ilişkin basit ve çoklu doğrusal regresyon bulguları, bu araştırma kapsamındaki öğrencilerin işitme cihazlarından maksimum düzeyde fayda sağlayamadıklarına ve cihazların etkin kullanımının gerçekleşmediğine işaret etmektedir. İşitme cihazlarının hem okul hem de ev ortamında etkin kullanımının öğrencinin akademik becerileri edinmesinde önemli bir etken olduğu bilinmektedir. Öğrenci, kaybına uygun işitme cihazları kullanıyor, ancak bu cihazların performansı izlenmiyor ve gerekli kontroller yapılmıyor ise işitme cihazları işlevini önemli ölçüde yitirecek ve cihaz kullanıyor olma durumu öğrenciye herhangi bir kazanç sağlamayacaktır (Ayık, 1998, s.2; Tüfekçioğlu, 1998a, s.363; 1998b, s.121).

Kaynaştırma ortamında işitme cihazlarının kontrolü sınıf öğretmenine düşmektedir. Araştırma verilerinin toplanması aşamasında, bu araştırma kapsamındaki sınıf öğretmenlerinin biri dışında diğerlerinin işitme engelli öğrencilerin eğitimlerine yönelik hizmet içi eğitim almadıkları görülmüştür. Bu araştırma bulgularında, işitme cihazı kullanımı süresinin yazılı anlatım puanındaki değişimi açıklamaması, cihazların ev ve okul ortamında etkin kullanımının sağlanamadığına işaret etmektedir.

İşitme engelli öğrenciler ile yapılan araştırmalara bakıldığında, yaş ile yazılı anlatım düzeyi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yaş arttıkça öğrencilerin beceri düzeylerinin de arttığı görülmektedir (Heefner ve Shaw, 1996, s.60; Klecan-Aker ve Blondeau, 1990, s.278; Schirmer vd., 1999, s.390; Yoshinaga-Itano ve Snyder, 1985, s.81; 1996, s.15). Bu araştırmada yazılı anlatım beceri düzeyi ile yaş arasında anlamlı bir ilişki bulunamaması, Yoshinaga-Itano ve Downey'in (1996, s.132) belirttiği gibi; akademik bir ölçüt olan yazılı anlatım becerisinde işitme engelli öğrencilerin her yaş grubunda, sözcükleri doğru ve yerinde kullanma, sözcük tekrarı yapma, doğru cümlelere ulaşma, noktalama işaretlerini doğru kullanma gibi yazılı anlatım özelliklerinde benzer özellikler göstermeleri ile açıklanabilir. Ayrıca yaş ilerledikçe edinilen bilgi ve eğitici yaşantılar yazılı anlatım becerisinin gelişiminde etkili olmakta, bu yaşantılara ulaşamama durumu ise sözü edilen değişkenler arasındaki ilişkiyi anlamsız kılmaktadır.

Sonuç olarak, edinilen bilgi ve eğitici yaşantılar, öğrenciye yön veren eğitim süreci olması nedeniyle eğitim ortamının özellikleri ve uygulanan eğitim programı ile doğrudan ilişkilidir. Bu eğitim sürecinde, öğrencilerin bireysel ihtiyaçlarının dikkate alınması, eğitim programının bu yönde düzenlenmesi, işitme cihazlarının etkin kullanımının sağlanması, yazma süreci ve etkinliklerine yer verilmesi ve bireysel yazı düzeltme çalışmalarının uygulanması, yazılı anlatım becerisinin gelişimi ve bu alanda yaşanan gecikmenin en aza indirilmesi açısından önem taşımaktadır. Araştırmaya katılan işitme engelli öğrencilerin eğitimsel geçmişlerine bakıldığında; 25 öğrenciden 24'ünün örgün eğitime başladığı yaştan itibaren kaynaştırma eğitimi aldığı görülmektedir. Yukarıdaki bulgulardan yola çıkılarak, bu araştırma kapsamında yer alan kaynaştırmadaki işitme öğrencilerin sözü edilen süreç ve etkinlikleri yaşamada deneyim eksikliklerinin olduğu söylenebilir.

Bu araştırma, öğrencilerden toplanan bir öykü örneği ve öyküleri elde etmekte kullanılan bir resimli kartla sınırlıdır. Araştırma süreci içinde dikkati çeken, ancak araştırma

sınırlılıkları nedeniyle ele alınamayan konular olmuştur. Araştırma bulguları; işitme cihazlarının etkin kullanımının ele alınarak, cihaz kullanımı süresi ve niteliği ile yazılı anlatım becerisi arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi gerektiğini düşündürmektedir. Ayrıca ileriki araştırmalarda, işitme engelli öğrencilerde yazma süreci, yazılı anlatım beceri düzeyi ile okuma-anlama becerisi arasındaki ilişki, yazılı anlatım becerisinin diğer akademik ve sosyal beceriler üzerindeki etkisi ve farklı eğitim ortamlarında bulunan işitme engelli öğrencilerin yazılı anlatım beceri düzeyleri değerlendirilebilir.

Araştırma bulguları, işitme engelli kaynaştırma öğrencilerinin yazılı anlatım beceri düzeylerinde belirlenen özelliklerin tamamında zayıf yönleri olduğunu göstermiştir. Bu bulgular yardımı ile kaynaştırmadaki işitme engelli öğrencilerin yazılı anlatıma ilişkin bireysel ihtiyaçlarının belirlenmesinin eğitim programının düzenlenmesine yol gösterebileceği, sınıf ortamında yazmaya ilişkin düzenlenen etkinliklerin etkililiğinin belirlenmesi, işitme cihazlarından maksimum faydanın sağlanması ve öğrencilerin yazılı anlatımlarının birbir ortamlarda düzenli olarak düzeltilmesinin yazılı anlatımın gelişimi açısından yararlı olabileceği önerilerinde bulunulabilir.

## KAYNAKÇA

- Ayık, C. (1998).** *İşitme engelli öğrencilerin kullanmakta olduğu bireysel işitme cihazlarının okul ortamında verimli kullanımına ilişkin durum saptaması.* Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Çukurova Üniversitesi.
- Büyüköztürk, Ş. (2002).** *Sosyal Bilimler İçin Veri Analiz El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, SPSS Uygulamaları ve Yorum.* Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- Christensen, L. (2000).** *Reading Writing and Rising Up.* Wisconsin: Rethinking Schools Publication.
- Cohen, O. (1994).** Inclusion should not include deaf students. *Education Week*, 13(30), 35-40.
- Conway, D. (1985).** Children (re) creating writing: A preliminary look at the purposes of free-choice writing of hearing-impaired kindergarteners. *Volta Review*, 87, 91-107.
- Danielson, K. E. & LaBonty, J. (1994).** *Integrating Reading and Writing Through Children's Literature.* Massachusetts: Allyn and Bacon.
- Deniz, K. (2000).** *Yazılı anlatım becerileri bakımından köy ve kent beşinci sınıf öğrencilerinin durumu.* Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Onsekiz Mart Üniversitesi.

- Ekşioğlu, N. (1997).** *Okul öncesi 5-6 yaş ve okul dönemi 10-11 yaş normal işiten çocukların işitime engelli çocuklar ve işitime cihazı hakkındaki düşünceleri ve entegrasyonun etkileri.* Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Hacettepe Üniversitesi.
- Erdiken, B. (1989).** *Eskişehir Sağırlar Okulu ve Anadolu Üniversitesi İçem'de ortaokul sınıflarına devam eden 13-14 yaş işitime engelli öğrencilerin yazılı anlatım becerilerinin betimlenmesi.* Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi.
- Erdiken, B. (1996).** *Anadolu Üniversitesi İçem lise düzeyindeki işitime engelli öğrencilerin yazılı anlatım becerilerinin geliştirilmesinde işbirliği-gözlem yöntemi ile anlatım yönteminin karşılaştırılması.* Yayınlanmamış doktora tezi, Anadolu Üniversitesi.
- Erdiken, B. (2003a).** İşitime engelli öğrencilerin yazılı anlatım becerilerini değerlendirme aracı (YABDA). *Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi 13(1)*, 79-95.
- Erdiken, B. (2003b).** *İşitime Engelli Yüksekokul Öğrencilerinin Yazılı Anlatım Becerileri.* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İşitime Engelliler Yüksekokulu Yayınları No: 5.
- Girgin, Ü. (1999).** *Eskişehir İli İlkokulları 4 ve 5. Sınıf İşitime Engelli Öğrencilerinin Okumayı Öğrenme Durumlarının Çözümleme ve Anlama Düzeylerine Göre Değerlendirilmesi.* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Yayınları No: 62.
- Girgin, Ü. (2003a).** *İşitime engelli çocuklarda yazma süreci.* 12. Ulusal Özel Eğitim Kongresi'nde sunulan bildiri, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Girgin, Ü. (2003b).** İşitime, Konuşma ve Görme Sorunu Olan Çocukların Eğitimi. U. Tüfekçioğlu (Ed.), *İşitime engelli çocuklar için erken dönem okuma yazma eğitimi* (ss. 139-162). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 803.
- Gormley, K. & Sarachan-Deily A. B. (1987).** Evaluating hearing-impaired students' writing: A practical approach. *Volta Review*, 89(3), 157-170.
- Gunning, T. G. (2003).** *Greating Literacy Instruction for All Children (4th ed.).* Boston: Allyn and Bacon.
- Haydon, D. M. (1996).** Carrying meaning in written language: Some considerations for teachers and their classes. *Volta Review*, 98(1), 169-180.



- Heefner, D. L. & Shaw, P. C. (1996).** Assessing the written narratives of deaf students using the six-trait analytical scale. *Volta Review*, 98(1), 45-68.
- Hyland, K. (2002).** *Teaching and Researching Writing*. Harlow: Longman, an imprint of Pearson Education.
- Isaacson, S. (1996).** Simple ways to assess deaf or hard of hearing students' writing skills. *Volta Review*, 98(1), 183-200.
- Karasar, N. (2003).** *Bilimsel Araştırma Yöntemi* (12nci basım). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kayaoğlu, H. (1999).** *Bilgilendirme programının normal sınıf öğretmenlerinin kaynaştırma ortamındaki işitme engelli çocuklara yönelik tutumlarına etkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi.
- Klecan-Aker, J. & Blondeau, R. (1990).** An examination of the written stories of hearing-impaired school-age children. *Volta Review*, 92(6), 275-282.
- Kuz, T. (2001).** *Kaynaştırma Eğitimine Yönelik Tutumların İncelenmesi*. Ankara: Başbakanlık Özürlüler İdaresi Başkanlığı Yayınları / 17.
- Mabry, L. (1999).** Writing to the rubric. *Phi Delta Kappan*, 80(9), 673-690.
- McCartney, B. (1984).** Education in the mainstream. *Volta Review*, 86(5), 41-52.
- Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) Temeleğitim Okulları Türkçe Eğitim Programı (1981).** *Tebliğler Dergisi*, Sayı: 2098.
- Öz, F. (2001).** *Uygulamalı Türkçe Öğretimi*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Özdamar, K. (1999).** *Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi* (2nci basım). Eskişehir: Kaan Kitapevi.
- Özhan, G. (2000).** *İlköğretim çağındaki işitme kayıplı çocuklar için işitme engelliler okulu ve kaynaştırma programları açısından yapılan yöneltme hizmetinin incelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Hacettepe Üniversitesi.
- Powers, S. (2001).** Investigating good practice in supporting deaf pupils in mainstream schools. *Educational Review*, 53(2), 181-190.
- Richek, M. A., Caldwell, J. S, Jennings, J. H. & Lerner, J. W. (2002).** *Reading Problems: Assessment and Teaching Strategies* (4th ed.). Boston: Allyn and Bacon, Inc.
- Salend, S. J. (1998).** *Effective Mainstreaming Creative Inclusive Classrooms* (3rd Ed.). New Jersey: Prentice-Hall. Inc., 1998.

- Schirmer, B. R., Bailey, J. & Fitzgerald, S. M. (1999).** Using a writing assessment rubric for writing development of children who are deaf. *Exceptional Children*, 65(3), 383-397.
- Schirmer, B. R. (2000).** *Language and Literacy Development in Children Who Are Deaf* (2nd ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Serper, Ö. (1996).** *Uygulamalı İstatistik 2* (3üncü basım). İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Smith, T. C., Pollock, E. A. & Beirne-Smith, M. (1995).** *Written Language Instruction for Students with Disabilities*. Colorado: Love Publishing Company.
- Staton, J. (1985).** Using dialogue journals for developing thinking, reading and writing with hearing-impaired students. *Volta Review*, 87, 127-154.
- Şıklar, E. (2000).** *Regresyon Analizine Giriş*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Fen Fakültesi Yayınları No: 16.
- Tekşan, K. (2001).** *Yazılı anlatımı geliştirmede ön hazırlığın etkisi*. Yayımlanmamış doktora tezi, Onsekiz Mart Üniversitesi.
- Tompkins, G. E. (2000).** *Teaching Writing: Balancing Process and Product* (3rd ed.). New Jersey: Prentice-Hall.
- Tuncay, H. (1980).** *İşitme özürü çocukların yazılı anlatım yeterlikleri*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi.
- Tüfekçioğlu, U. (1992).** *Kaynaştırmadaki İşitme Engelli Çocuklar*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Yayın No: 24.
- Tüfekçioğlu, U. (1997).** İşitme engelli çocukların okul öncesi dönemde kaynaştırma ortamında eğitimleri. *Milli Eğitim Dergisi*, 136, 58-61.
- Tüfekçioğlu, U. (1998a).** *Farklı Eğitim Ortamlarındaki İşitme Engelli Öğrencilerin Konuşma Dillerinin İncelenmesi*. Eskişehir: Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları.
- Tüfekçioğlu, U. (1998b).** İÇEM’de uygulandığı şekli ile doğal işitsel-sözel yaklaşım nedir? *Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 8(1-2), 113-123.
- Tüfekçioğlu, U. (2001a).** Çocukta Dil ve Kavram Gelişimi. S. Topbaş (Ed.), *Dil gelişim etkinlikleri* (ss. 245-274). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayın No: 717.
- Tüfekçioğlu, U. (2001b).** Çocukta Dil ve Kavram Gelişimi. S. Topbaş (Ed.), *Dil gelişiminde sorunlara neden olan engeller* (ss. 185-209). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayın No: 717.
- Tüfekçioğlu, U. (2003).** İşitme, Konuşma ve Görme Sorunu Olan Çocukların Eğitimi. U. Tüfekçioğlu (Ed.), *Çocuklarda işitme kaybının etkileri* (ss. 1-45). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 803.

- Uysal, A. (1995).** *Öğretmen ve okul yöneticilerinin zihin engelli çocukların kaynaştırılmasında karşılaşılan sorunlara ilişkin görüşleri.* Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi.
- Uzuner, Y. (1997).** İşitme engelliler okullarında benimsenmiş öğretim yöntemlerinin çeşitlilik nedenleri, doğurduğu sorunlar ve çözüm önerileri. *Milli Eğitim Dergisi*, 136, 62-63.
- Uzuner, Y., İçden, G., Girgin, Ü., Beral, A. ve Kırcaali-İftar, G. (2005).** An examination of impacts of text related questions on story grammar acquisition of three turkish youths with hearing loss. *International Journal of Special Education* 20(2), 111-121.
- Uzuner, Y., Kırcaali-İftar, G. ve Karasu, H. P. (2005).** Comparing the effects of various procedures on reconstruction of narratives according to story grammar of a youth with hearing loss. *The Reading Matrix* 5(2), 15-27.
- Wolf, S. A. & Gearhart, M. (1997).** New writing assessments: The challenge of changing teachers' beliefs about students as writers. *Theory Into Practice*, 36(4), 220-231.
- Yaman, E. ve Köstekçi M. (2000).** *Türk dili ve kompozisyon* (2. basım). Ankara: Gazi Kitapevi Tic. Ltd. Şti., 2000.
- Yıldızlar, M. (1994).** *Özel ve resmi ilköğretim okulları 1. kademe 4. sınıf öğrencilerinin yazma hataları.* Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Hacettepe Üniversitesi.
- Yoshinaga-Itano, C. & Downey, D. M. (1992).** When a story is not a story: A process analysis of the written language of hearing-impaired children. *Volta Review*, 95, 131-158.
- Yoshinaga-Itano, C. & Downey, D. M. (1996).** The effect of hearing loss on the development of metacognitive strategies in written language. *Volta Review*, 98(1), 97-144.
- Yoshinaga-Itano, C. & Snyder, L. (1985).** Form and meaning in the written language of hearing impaired children. *Volta Review*, 87(3), 75-90.
- Yoshinaga-Itano, C. & Snyder, L. (1996).** How deaf and normally hearing students convey meaning within and between written sentences. *Volta Review*, 98(1), 3-30.

**EK 1**  
**YAZILI ANLATIM BECERİSİ DEĞERLENDİRME FORMU**

BAŞLIK	Puan
Başlığın Varlığı	1
Başlığın Konuyla İlişkisi	2
<b>ANLATIM DÜZENİ</b>	
Giriş	
Paragrafın Varlığı	1
Konunun veya Ana Düşüncenin Açıklanması	5
Konunun Açık Bir Şekilde Sunulması (Sunuş Açıklığı)	5
Gelişme	
Ana Düşüncenin Açıklandığı Paragrafın Varlığı	1
Ana Düşünceyi Destekleyen Yardımcı Düşüncelerin Varlığı	6
Olay, Duygu ve Düşünceleri Mantıksal Bir Tutarlılık ve Sırayla Yazma	10
Konuyu/Ana Düşünceyi Açık Bir Şekilde Sunma	10
Düşünce Tekrarlarından Kaçınma	3
Sonuç	
Paragrafın Varlığı	1
Ana Düşünceyi Bir Sonuca Götürme	9
<b>ANLATIM ZENGİNLİĞİ</b>	
Sözcükleri Doğru Yazma	6
Sözcükleri Doğru ve Yerinde Kullanma	6
Cümlelerin Doğruluğu	8
Düşünceleri Açıklamada Sözcük Tekrarından Kaçınma/Aynı Anlama Gelen Çeşitli Sözcükleri Kullanma	4
<b>YAZIM KURALLARINA UYGUNLUĞU</b>	
Kağıdı Kullanma Düzeni	4
Yazının Okunur Olması	4
Noktalama İşaretlerinin Doğru Kullanılması	10
Büyük-Küçük Harf Kullanımının Doğruluğu	2
Paragraf Düzeni	2
<b>TOPLAM PUAN</b>	<b>100</b>

---

## Das unlösbare Problem: Kafkas Prosastück *Gibs auf!*

## Çözülemeyen Problem: Kafka'nın Düzyazısı *Gibs auf!*

Yrd. Doç. Dr. Özlem FIRTINA\*

**Abriss:** *Kafka ist nicht nur als Autor von rätselhaften Geschichten bekannt, sondern auch als Hauptvertreter der literarischen Moderne. In den meisten seiner Werke wird der autobiographische Bezug sichtbar. Zum Beispiel: Prag, die Stadt, wo Kafka sein ganzes Leben verbracht hat, ist im Werk immer wieder präsent. Dazu kommen die persönlichen Probleme dieses überempfindlichen Autors, die ebenfalls ins Werk eingegangen sind. Dabei ist auffallend, dass Kafka seine Lebenserfahrung künstlerisch verarbeitet hat. Aus Kafkas Biographie ist bekannt, dass Kafka einer Welt entkommen wollte, in der der Vater als höchste Autorität galt. Dem engen Kreis der Stadt Prag wollte Kafka unbedingt entkommen. Jedoch konnte er sein Vaterproblem weder im Leben noch im Werk lösen. Daher geben seine fiktiven Figuren ihre Hoffnung auf eine humanere Welt immer wieder auf. Hoffnungslosigkeit, Ausweglosigkeit und Angst sind ohnehin die zentralen Themen Kafkas. In der vorliegenden Studie steht Kafkas Prosastück *Gibs auf!* im Mittelpunkt der Untersuchung. Dieses Spätwerk Kafkas handelt nicht nur von der Hoffnungslosigkeit eines machtlosen Individuums, sondern vielmehr auch von unlösbarem Problem bei Kafka.*

**Schlüsselwörter:** *Kafkaesk, Kafka-Problem, Kafka-Deutung, Biographie, *Gibs auf!**

**Öz:** *Kafka sadece esrarengiz eserleri ile tanınmış bir yazar değil, aynı zamanda da modern edebiyatın önemli bir temsilcisidir. Eserlerinin çoğunda otobiyografik özellikler belirgindir. Örneğin: Kafka'nın tüm hayatını geçirdiği Prag şehri çoğu eserinde mevcuttur. Aşırı hassas bir yazar olan Kafka'nın kişisel problemleri de aynı şekilde eserlerine girmiştir. Ancak, Kafka'nın yaşantı ve deneyimlerini sanatsal olarak işleyerek eserlerine konu ettiği önemli bir noktadır. Kafka'nın biyografisinden de anlaşıldığı gibi, Kafka babanın en yüce otorite olarak yer aldığı bir dünyadan ve Prag'ın dar çevresinden hep kaçıp kurtulmak istemiştir. Bununla beraber, Kafka baba problemini ne hayatında ne de eserlerinde çözebilmiş değildir. Bu nedenle, Kafka'nın kahramanları daha insancıl bir dünya umutlarından vazgeçmek durumundadırlar. Umutsuzluk, çaresizlik ve korku da zaten Kafka'nın eserlerindeki önemli konulardır. Bu çalışmada yazarın düzyazısı *Gibs auf!* odak noktasıdır. Bu eserde sadece güçsüz ve çaresiz bir kişinin umutsuzluğundan değil, aynı zamanda da Kafka'daki çözülemeyen problemlerden söz edilmektedir.*

**Anahtar sözcükler:** *Kafkaesk, Kafka Problemi, Kafka Yorumu, Biyografi, *Gibs auf!**

---

\* Yrd. Doç. Dr. Anadolu Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Yabancı Diller Eğitimi Bölümü, Alman Dili Eğitimi Anabilim Dalı, Eskişehir, Tel: (0 222) 335 0580, E-mail: ofirtina@anadolu.edu.tr

## 1. EINLEITUNG

Es steht ausser Zweifel, dass Kafka einzigartige Werke geschaffen hat. Die literarischen Werke dieses verstorbenen Autors sind deshalb keinesfalls tot. Alles, was Kafka geschrieben hat, die fiktiven Geschichten sowie die autobiographischen Schriften, ist geheimnisvoll. So steht jeder, der sich mit Kafka beschäftigt, vor einem Rätsel. Zu Recht hat H. Politzer in seiner frühen Kafka-Studie davon gesprochen, dass Kafka "Geschichten von einmaliger Durchsichtigkeit und Strahlungsbreite" erfunden habe: "Sein Werk ist eine Offenbarung des Dunkels; es ist aber auch die Manifestation eines zutiefst schöpferischen literarischen Ingeniums" (Politzer, 1965: 12).<sup>1</sup> So ist Kafkas Werk ein von Kafka erfundenes Rätsel, das weder begriffen noch gelöst werden kann. Diese Eigenschaft von Kafkas Werk ist sicherlich einer der wichtigsten Gründe für Kafkas Weltruf: Er ist nicht nur einer der bedeutendsten deutschsprachigen Autoren des 20. Jahrhunderts, sondern auch ein Vertreter der literarischen Moderne.

Es sind aber nicht nur die literarischen Werke dieses Prager Jungesellen, die rätselhaft sind, sondern auch seine Persönlichkeit. Warum sollte ein glücklicher Mensch immer wieder von Katastrophen berichten? Man will doch Geschichten lesen, damit man die täglichen Probleme loswerden kann. Allem Anschein nach ist dies nicht der Fall für Kafka. Hoffnungslosigkeit, Ausweglosigkeit und Niederlage eines machtlosen Individuums stehen im Vordergrund seiner Geschichten. In seinen beiden Durchbruchgeschichten *Das Urteil* und *Die Verwandlung* werden die machtlosen Söhne bzw. Jungesellen von tyrannischen Vaterfiguren, in seinen Romanen *Der Verschollene (Amerika)*, *Der Prozess* und *Das Schloss*, von anonymen Autoritäten zum Tod geführt. Immer wieder konfrontieren die Hauptfiguren mit unerwarteten Problemen, die nie beseitigt werden können. Sie befinden sich stets in einem Ort, der einem Labyrinth ähnelt. Ein Ausweg aus diesem Labyrinth ist ausgeschlossen. Anscheinend ist der Tod der einzige Ausweg. Ein ebenfalls von Ausweglosigkeit handelndes Werk Kafkas ist sein Prosastück aus dem Jahr 1922: *Gibs auf!* Dieser Prosaparagraph, der zu den kürzesten und eigenartigsten Erzählungen Kafkas zählt, enthält ein für Kafka typisches Problem. Bereits der Titel lässt erkennen, dass es darin um etwas Negatives geht. So werden in dieser Arbeit vor allem die folgenden Fragen beantwortet: Ist die Schwierigkeit diesmal zu überwinden? Oder: Ist das im Werk übersichtliche Problem wieder ein unlösbares Problem?

## 2. METHODOLOGIE

In der Kafka-Forschung ist man sich darüber einig, dass Kafka persönliche Probleme in seinen Werken meisterhaft verarbeitet hat. Für die meisten Kafka-Interpreten stehen Leben (Biographie) und Werk (Fiktion) in engem Verhältnis zueinander. Für die biographischen Deuter von Kafkas Werk werden Leben und Werk längst als eine Einheit betrachtet. Für H. Binder, einen prominenten biographischen Deuter, ist diese Beziehung besonders eng, wobei er für die Interpretation von Kafkas Werk literaturhistorische und lebensgeschichtliche Faktoren berücksichtigt. In dieser Arbeit wird darauf verzichtet, Kafkas Werk lediglich mit Hilfe von lebensgeschichtlichen Faktoren zu beleuchten. Denn Kafkas Werk ist keine Lebensgeschichte. Die zahlreichen Interpretationen, die Kafka

---

<sup>1</sup> H. Politzer ist einer der bekanntesten Kafka-Forscher, der sich in seiner frühen Studie unter anderem auch mit dem Prosastück *Gibs auf!* befasst hat. Seine Interpretation wird in der vorliegenden Studie in Betracht gezogen.

gewidmet worden sind, zeigen deutlich, dass sein Werk als Literatur mehrdeutig und darum auslegungsbedürftig ist. So ist das Werk zugleich ein ästhetisches Kunstwerk, das als autonomes Gebilde zu betrachten ist.

Dem biographischen Ansatz entsprechend wird also die in *Gibs auf!* vorhandene Problematik überprüft, ob sie mit Kafkas Lebensproblematik zu verbinden ist. Dabei wird das Fiktive bei Kafka jedenfalls in Überlegungen einbezogen.

### 3. DAS KAFKA-PROBLEM

Das Problem bei Kafka ist kompliziert: Problematisch sind nicht nur seine literarischen Werke, sondern auch sein Leben, also seine sozialen Beziehungen, vor allem seine ambivalente Beziehung zu seinem autoritären Vater, sein Beruf, seine Berufung (Literatur) und seine Persönlichkeit. So will ich sagen, dass der Name Kafka und das Wort Problem zusammengehören. In erster Linie sollte man sich mit Kafkas Biographie vertraut machen, um das Kafka-Problem verstehen oder erklären zu können. Das nächste Problem besteht darin, dass man bei der Deutung von Kafkas Werk oft mit Schwierigkeiten konfrontiert, was mit der problematischen Leben-Werk-Beziehung bei Kafka zusammenhängt. Im folgenden werden die beiden Problembereiche näher veranschaulicht.

#### 3.1 Die Lebensproblematik

Kafka war das erste Kind vom Ehepaar Hermann und Julie Kafka. Da die Eltern tagsüber in ihrem Geschäft arbeiten mussten, war der kleine Junge Franz entweder allein oder mit den Hausangestellten zusammen. Die beiden Brüder Kafkas starben als Kind und seine drei Schwestern kamen erst ab 1889 zur Welt. Die Eltern hatten für das einsame Kind Franz zu wenig Zeit, da sie die Abende mit Kartenspiel verbringen wollten. Treffend hat in diesem Zusammenhang P. Beicken von "menschlicher Unzulänglichkeit der Eltern" gesprochen (Beicken, 1986: 18). Diese Situation in Kafkas Elternhaus ist wahrscheinlich ein wichtiger Grund für seine Überempfindlichkeit. Später wollte Kafka stets schreiben, wobei der Konflikt mit dem übermächtigen Vater ein immer wiederkehrendes Thema in seinen Geschichten ist. Das gespannte Verhältnis zwischen Vater und Sohn ist auch das Thema in seiner berühmten autobiographischen Abhandlung *Brief an den Vater*, die Kafka 1919 schrieb. Kafkas Furcht vor seinem Vater, seine Kritik an der Erziehung des Vaters sowie eine Analyse seiner Lebensproblematik kommen in diesem langen Brief zum Ausdruck. In den ersten Zeilen dieser Schrift lautet es:

"Du hast mich letztthin einmal gefragt, warum ich behaupte, ich hätte Furcht vor Dir. Ich wusste Dir, wie gewöhnlich, nichts zu antworten, zum Teil eben aus der Furcht, die ich vor Dir habe, zum Teil deshalb, weil zur Begründung dieser Furcht zu viele Einzelheiten gehören, als dass ich sie im Reden halbwegs zusammenhalten könnte. Und wenn ich hier versuche Dir schriftlich zu antworten, so wird es doch nur sehr unvollständig sein, weil auch im Schreiben die Furcht und ihre Folgen mich Dir gegenüber behindern" (Kafka, 1994, Band 7: 10).

Für Kafka ist diese Furcht weder im Reden noch im Schreiben zu überwinden, weil sein Vater in den Augen Kafkas zu stark ist. Als ein schwacher Sohn konnte Kafka den Wunsch seines Vaters nie erfüllen, da die Heirat Ebenbürtigkeit zwischen Vater und Sohn bedeuten würde. Der Gegensatz zwischen Vater und Sohn, von dem der ganze Brief handelt, ist

zudem mit dem mangelnden Selbstvertrauen Kafkas zu verbinden. Dazu kommt, dass der Vater im Unterschied zu Kafka gesund und stark war, obwohl er als Kind hart arbeiten musste. In diesem Zusammenhang hat K. Wagenbach folgendes bemerkt: "Hermann Kafka vergass seine schwere Jugend nie, hielt sie beständig seinen Kindern vor Augen" (Wagenbach, 2002: 18). Wahrscheinlich wollte der Vater Kafka beibringen, wie man mit den Schwierigkeiten des Lebens kämpfen konnte. Leider konnten Vater und Sohn einander nie verstehen, was bei Kafka zum Scheitern führte. An vielen Stellen seiner Tagebücher und Briefe sprach Kafka davon, dass er seelisch krank war (z. B. vgl. Kafka, 1976: 399-403). Kein Wunder also, warum Kafka sein Vaterproblem nicht lösen konnte.

### **3.2 Das Problem der Deutung**

Bei der Deutung von Kafkas Werk stehen die Kafka-Forscher vor einem weiteren Problem. Die Vieldeutigkeit der Kafkaschen Texte veranlassen die Kafka-Forscher dazu, vielfältige und einander widersprechende Deutungen anzubieten.<sup>2</sup> Für die meisten Deuter ist es keine einfache Aufgabe, das rätselhafte Werk und die problematische Persönlichkeit Kafkas genug zu erhellen. In diesem Zusammenhang hat P. Beicken von der "Unbegreiflichkeit des Dichters Franz Kafka" gesprochen und nachstehendes hinzugefügt:

"Immer wieder machen sich Leser, Kritiker und Forscher daran, sich seine [Kafkas] Werke anzueignen, in die Geheimnisse ihrer Bedeutung einzudringen, aber auch die Persönlichkeit des Autors bis in die feinsten Einzelheiten seiner Lebensverhältnisse und seelischen Konflikte zu untersuchen und zu verstehen. Und immer wieder wird davon gesprochen, an das Phänomen Kafka sei nicht heranzukommen" (Beicken, 1986: 5).

Hiermit wird klar ausgedrückt, dass Kafkas Werke geheimnisvoll und daher schwer verständlich sind. Darum versuchen insbesondere die biographischen Deuter die rätselhaften Werke anhand der Lebensdokumente Kafkas zu interpretieren. Bei diesen Interpretationen wird die problematische Wechselbeziehung zwischen Leben und Werk Kafkas hervorgehoben. Trotz der vielfältigen Gemeinsamkeiten ist das Werk mit dem Leben keinesfalls gleichzusetzen. Zwar finden viele Probleme aus Kafkas Lebenssphäre Eingang in sein Werk, aber als etwas völlig Neues. So hat Kafkas Werk, wie P. Beicken gemeint hat, "gegenüber seinem Leben den Mehrwert des Künstlerischen und der Phantasie" (Beicken, 1986: 11).

Mit dem Problem der Deutung hat sich auch J. Born befasst, wobei er gemeint hat, dass "die Erhellung eines Zusammenhangs zwischen Leben und Werk noch keine Deutung" darstelle. Ferner wird nachstehendes betont:

"Denn die Entstehung eines Werkes ist ein dynamischer Prozess, an dem viele - bewusste wie unbewusste - Kräfte teilhaben: Da sind die primären und sekundären Erfahrungen des Autors, die ihren Weg ins Werk finden mögen. Da sind aber auch die bewusst formenden Kräfte künstlerischer Gestaltung, die freilich ihrerseits nicht unabhängig sind von den zuvor genannten Erfahrungen. Jeder Versuch, das Werk auf nur eine Komponente zu reduzieren ergibt daher ein schiefes Bild" (Born, 1985: 62).

---

<sup>2</sup> Diese Ansätze sind religiöse, philosophische, psychologische, biographische, literatursoziologische Deutungen sowie werkimmanente Methode: Vgl. *Kafka-Handbuch in zwei Bänden*, Band 2, 1979: 798-824; und vgl. auch Firtina, 2005a: 11



Es manifestiert sich, dass das Werk ein zusammengesetztes Produkt ist. Es ist sowohl ein Produkt der Phantasie Kafkas, als auch ein Kunstwerk, das autobiographische Elemente aufweist.

Ferner hat sich R. T. Gray über das Problem bei Kafka geäußert. In seiner Formulierung wird der Name Kafkas mit dem Kafka-Problem verknüpft, was ich auch sehr treffend finde:

“Franz Kafka: I take these two words not as a proper name, not as the name of a specific identity, but rather as the name of a problem. What is the problem that the name Franz Kafka marks? It is, in its broadest formulation, the problematic interrelation between literature and life” (Gray, 1986: 46).

Kafka wird also nicht als Name einer Individualität, sondern als Name eines Problems betrachtet; womit die problematische Wechselbeziehung zwischen Literatur (Werk) und Leben (Biographie) gemeint wird. Mit anderen Worten: Man sollte automatisch an ein Problem denken, wenn man den Namen Kafkas ausspricht.

Aus diesen Formulierungen kann man das Fazit ziehen, dass Kafka ein Künstler ist, der die eigenen Probleme erfolgreich zu fiktiven Problemen verwandelt hat. Im folgenden wird aufgezeigt, wie das Kafka-Problem in Kafkas Spätphase zu erklären ist.

## 4. DIE SPÄTPHASE KAFKAS

Mit der Bezeichnung Spätphase meine ich die letzten vier Jahre in Kafkas Leben; also die Zeit von 1920 bis zu seinem Tod im Jahr 1924. Welche wichtige Lebenswendepunkte diese Phase enthält und welche literarische Werke in dieser Phase entstanden sind, sind die Fragen, die im folgenden beleuchtet werden sollen. Somit kann das Problem bei Kafka auch in der Spätphase begriffen werden.

### 4.1 Die späten Jahre

Ein Wendepunkt im Leben Kafkas ist seine Krankheit, die im Jahr 1917 ausgebrochene Kehlkopftuberkulose, an deren Folgen er im Jahr 1924 starb. Diese Krankheit ist eines der wichtigsten Probleme in den späten Lebensjahren Kafkas. Im Jahr 1919, wie schon erwähnt wurde, schilderte Kafka in einem langen Brief, *Brief an den Vater*, alle Probleme seines Lebens in der Form von Selbstanalyse.<sup>3</sup> Die Krankheit war unter anderem auch der Grund für die unzähligen Kuraufenthalte Kafkas bis zu seinem Tod. Sie war aber auch der Grund für seine frühzeitige Pensionierung im Jahr 1922. Interessanterweise war sie auch einer der Gründe für das Scheitern der Heiratsversuche Kafkas.

Insgesamt waren alle Beziehungen Kafkas zu Frauen (Felice Bauer, Julie Wohryzek, Milena Jesenská, Dora Diamant) problematisch. Die letzte Frau in Kafkas Leben war

---

<sup>3</sup> Kafkas Probleme, die im Brief zum Ausdruck kommen, sind: Vaterproblem, Eheproblem, gesundheitliche Probleme und persönliche Probleme, die mit Existenzproblemen in Berührung zu bringen sind. Zu diesen und weiteren Problemen vgl. auch Firtuna, 2006: 17-29

Dora Diamant, seine Lebensgefährtin in Berlin und bis zu seinem Tod. Das Problem bei dieser Beziehung bestand hauptsächlich darin, dass Kafkas Gesundheitszustand während dieser Zeit sehr schlimm war. Deswegen konnte Kafka seinen Heiratsplan mit ihr nicht verwirklichen. Dazu kommen die Probleme, die Kafka und Dora in Berlin hatten. Wie D. Arens berichtet, lebte Kafka "kein halbes Jahr" in Berlin (Arens, 2001: 143). Diese kurze Zeit war dennoch erfüllt von Sorgen: Inflation, Probleme mit Wohnungen und Geldnot gehören zu den Problemen der Berliner Zeit. So wird deutlich, dass auch die späten Jahre Kafkas problematisch sind wie die früheren Lebensjahre.

## 4.2 Das Spätwerk

Die Einteilung von Kafkas Werk in drei Phasen ist plausibel: "Frühphase, Reifezeit und Spätphase" (Beicken, 1986: 42). Statt der Reifezeit kann auch der Begriff "Durchbruch" verwendet werden (Dietz, 1990: 52-65). Die Frühphase umfasst die Zeit von 1904 bis 1912. Die Reifezeit ist die Zeit zwischen 1912 und 1920. Zur Spätphase gehören die Werke Kafkas, auch Spätwerk genannt, die zwischen den Jahren 1920 und 1924 entstanden sind. Vom Frühwerk bis zum Spätwerk werden die zentralen Themen Kafkas sichtbar, die L. Dietz festgestellt hat: "Hilflosigkeit, Einsamkeit, Fremdheit, Ausweglosigkeit" (Dietz, 1990: 54). Diese Themen zeigen wiederum, dass bei Kafka immer wieder etwas Negatives dargeboten wird. Zum Spätwerk Kafkas zählen vor allem sein Romanfragment *Das Schloss* und seine Künstlergeschichten aus dem Band *Ein Hungerkünstler. Vier Geschichten*. Eine Geschichte aus diesem Band, *Josefine, die Sängerin oder Das Volk der Mäuse*, ist die letzte literarische Arbeit Kafkas, die kurz vor seinem Tod vollendet wurde (Firtina, 2005b: 63). Dazu kommen eine Reihe von Erzählungen und Prosastücke, die in die Spätphase eingeordnet werden.<sup>4</sup> Ein gemeinsamer Nenner dieser Texte der Spätphase ist die Negation, was vor allem im Prosastück *Gibs auf!* unverkennbar ist.

## 5. DAS PROSASTÜCK *GIBS AUF!*

*Gibs auf!* ist ein repräsentatives Prosastück aus Kafkas Spätphase, dem das Kafka-Problem innewohnt. Der von Kafkas Freund Max Brod stammende Titel "Gibs auf!"<sup>5</sup> weist bereits darauf hin, dass es sich darin um eine ungelöste Aufgabe handelt: Es ist die

---

<sup>4</sup> Die ab 1920 entstandenen Erzählungen und Prosastücke Kafkas sind die folgenden Texte: *Heimkehr* (1920), *Das Stadtwappen* (1920), *Poseidon* (1920), *Gemeinschaft* (1920), *Nachts* (1920), *Die Abweisung* (1920), *Zur Frage der Gesetze* (1920), *Die Truppenaushebung* (1920), *Die Prüfung* (1920), *Der Geier* (1920), *Der Steuermann* (1920), *Der Kreisel* (1920), *Kleine Fabel* (1920), *Erstes Leid* (1922), *Der Aufbruch* (1922), *Fürsprecher* (1922), *Ein Hungerkünstler* (1922), *Forschungen eines Hundes* (1922), *Das Ehepaar* (1922), *Gibs auf! (Ein Kommentar)* (1922), *Von den Gleichnissen* (1922/23), *Eine kleine Frau* (1923), *Der Bau* (1923), *Josefine die Sängerin oder Das Volk der Mäuse* (1924). Zu den Entstehungsdaten dieser Texte vgl. Binder, 1982a: 239-336.

<sup>5</sup> Über die Entstehung sowie den Titel hat H. Politzer folgendes berichtet: "Dieser Paragraph fand sich unter den nachgelassenen Papieren Franz Kafkas. In der linken oberen Ecke trägt die Manuskriptseite in verblasster Tinte, jedoch unzweifelhaft von Kafkas eigener Hand, die Überschrift: >Ein Kommentar<. Max Brod hat das Stück, das vermutlich aus Kafkas letzten Jahren stammt, im Band >Beschreibung eines Kampfes< 1936 veröffentlicht. Von der Manuskriptfassung unterscheidet sich die veröffentlichte Version lediglich durch die Hinzufügung des Fürwortes >es< im zweiten Satz [...], das kleingeschriebene >du< in der Frage des Schutzmanns [...] - und den Titel: >Gibs auf!<" (Poltzer, 1965: 19).

Frage nach dem Weg, die unbeantwortet bleibt. Dieser kurze posthum erschienene Erzähltext besteht aus nur einem Paragraphen. Der Paragraph enthält insgesamt fünf Sätze, die aus Parataxen bestehen. So könnte man im ersten Blick von einem einfachen Text sprechen, was aber nur eine scheinbare Einfachheit ist. Denn die Deutung ist nicht so einfach: Der Text will etwas aussagen, was in nur fünf Sätzen nicht erklärt werden kann. Neben dieser Deutungsschwierigkeit ist eine weitere Schwierigkeit erkennbar, die mit dem Titel zu verknüpfen ist. Ursprünglich wollte Kafka seinem kurzen Text den Titel „Ein Kommentar“ geben. Es ist aber fraglich, ob der Text als Kommentar gelten kann. In diesem Zusammenhang ist die nachstehende Formulierung von H. Politzer relevant:

“Womit haben wir es zu tun? Mit einem Kommentar oder einem Text, der erst zu kommentieren wäre? Mit einem Aphorismus oder einer Anekdote? Kommentar und Aphorismus haben gemeinsam, dass sie sich auf der Suche nach einer Wahrheit befinden. Die einzige Wahrheit jedoch, die sich in unserem Text wird entdecken lassen, ist eine Negation, das >Gibs auf!< des Schutzmanns. Nehmen wir den Paragraphen aber als Erzählung, dann werden wir nicht umhin können zu bemerken, dass er in seinen wenigen Zeilen sowohl lyrische Zustandsschilderung wie dramatischen Dialog enthält, [...]. Wir werden uns also damit begnügen müssen, den Paragraphen zunächst einen als Anekdote verkleideten Aphorismus mit negativem Wahrheitsgrund zu nennen” (Poltzer, 1965: 20).

Demnach kann Kafkas Text als eine Mischform bezeichnet werden. So ist es egal, ob es sich hierbei um eine Erzählung, eine Anekdote oder einen Aphorismus handelt. Wichtig ist die negative Aussage, die sowohl im Titel als auch im Text enthalten ist.

## 5.1 Die Figuren

Das Ich und der Schutzmann sind die beiden Figuren, die in diesem kurzen Text auftreten. Von einer dritten Figur ist gar keine Rede. Es kann angenommen werden, dass mindestens eine dieser Figuren ein Junggeselle ist, da die meisten Figuren in Kafkas Werk Junggesellen sind. In den Junggesellenfiguren mit ihrer schwierigen Seelenlage spiegelt sich die persönliche Problematik Kafkas: Kafka selbst war ein Junggeselle, der der Meinung war, dass eine Ehe seine literarische Produktivität beeinträchtigen würde. In diesem Fall ist der Ich-Erzähler als Junggesellenfigur zu betrachten; wie dies aus dem ersten Satz, der aus drei kurzen Hauptsätzen besteht, hervorgeht. Hier ist die Rede von einem Ich, das auf dem Weg zum Bahnhof ist: “Es war sehr früh am Morgen, die Strassen rein und leer, ich ging zum Bahnhof” (Kafka, 1994, Band 8: 130). Vermutlich ist der Ich-Erzähler bzw. das Ich einsam, da von keinem gesprochen wird, der mit ihm geht. Dieses Ich ist also ein einsamer Mann, der, so scheint es, auch schüchtern ist, weil ihm die Strassen lieber sind, wenn sie ganz leer sind. Obwohl in diesem ersten Satz noch keine Negation vorhanden ist, so wird im darauf folgenden zweiten Satz, der ein längerer Satz ist, eine Art Unsicherheit deutlich:

“Als ich eine Turmuhr mit meiner Uhr verglich, sah ich dass schon viel später war als ich geglaubt hatte, ich musste mich sehr beeilen, der Schrecken über diese Entdeckung liess mich im Weg unsicher werden, ich kannte mich in dieser Stadt noch nicht sehr gut aus, glücklicherweise war ein Schutzmann in der Nähe, ich lief zu ihm und fragte ihn atemlos nach dem Weg” (Kafka, 1994, Band 8: 130).

In diesem ebenfalls parataktisch zusammengefükten Satz ist die Negation unverkennbar. Plötzlich entdeckt der Ich-Erzähler, dass es viel später ist, als er geglaubt hat. Diese Entdeckung führt bei ihm nicht nur zum Schrecken, sondern auch zur Unsicherheit. So gesteht er, dass ihm diese Stadt fremd ist. Diese namenlose Junggesellenfigur entdeckt nicht nur die Turmuhr, die im biographischen Sinn mit der Turmuhr in Prager Altstadt vergleichbar ist, sondern auch den in der Nähe stehenden Schutzmann, der ihm den richtigen Weg weisen soll. Atemlos fragt er ihn nach dem Weg, wobei seine Atemlosigkeit mit seiner Angst vor dem Spätkommen zu verbinden ist. Diese Angst sowie die Unsicherheit, dass seine eigene Uhr die falsche Zeit zeigt, können ebenfalls biographisch gedeutet werden: In einer Tagebucheintragung Kafkas vom 16. Januar 1922 lautet es: "Die Uhren stimmen nicht überein" (Kafka, 1994, Band 11: 198). Diese Auffassung von der Zeit, von der Unerträglichkeit des Lebens, sowie die Angst vor dem Leben sind ins Werk eingegangen, wobei die Beziehung der Ich-Figur zur Schutzmannfigur der ambivalenten Beziehung Kafkas zu seinem autoritären Vater ähnelt. In den folgenden drei Sätzen kommt diese Beziehung besonders klar zum Ausdruck, wobei der Dialog zwischen den beiden Figuren eher negativ bewertet werden kann.

Die Frage der Ich-Figur nach dem Weg wird vom Schutzmann mit einer Gegenfrage beantwortet: "Er lächelte und sagte: ‚Von mir willst Du den Weg erfahren?‘" (Kafka, 1994, Band 8: 130). In diesem dritten Satz der Erzählung kommt eine Art Spott zum Ausdruck, wobei das Ich beginnt, seine Hoffnung zu verlieren. Im darauf folgenden vierten Satz antwortet das Ich auf die Gegenfrage mit der folgenden Begründung: "‘Ja,‘ sagte ich, ‚da ich ihn selbst nicht finden kann'" (Kafka, 1994, Band 8: 130). So kann das verzweifelte Ich den Weg in der ihm fremden Stadt nicht finden. Die unerwartete Antwort vom Schutzmann verstärkt aber nur noch seine Unsicherheit, welche zugleich der letzte Satz im Prosastück ist.

"‘Gibs auf, gib auf,‘ sagte er und wandte sich mit einem grossen Schwunge ab, so wie Leute, die mit ihrem Lachen allein sein wollen" (Kafka, 1994, Band 8: 130).

Hiermit wird vom Ich etwas verlangt: Das Ich soll etwas aufgeben. Vielleicht ist es das Fragen nach dem Weg, oder, vielleicht ist es das Reisen, was aufgegeben werden soll. In diesem Zusammenhang ist die folgende Formulierung von H. Politzer interessant:

"‘Gib alles auf!,‘ scheint der Schutzmann zu sagen, ‚lass alle Hoffnung fahren, gib den Weg auf und das Begehren, ihn je zu finden; gib deine Suche auf, deine Ungeduld und deine Sehnsucht, dein Sein, dich selbst!‘ [...]. Er hat einfach ein paar Silben wiederholt, die alles zwischen einem wohlmeinenden Rat und düsterster Vernichtung beinhalten können" (Poltizer, 1965: 27).

Hiermit wird vor allem die negative Aussage im Text betont: Der Schutzmann verlangt vom Ich alles aufzugeben, was bedeutet, das Ich soll sein Leben aufgeben, also sterben. Eigentlich bleibt die Handlung mit ihrem Hintergrund im Unklaren und das Ende ist ebenfalls unklar: Vielleicht stirbt das Ich; oder umgekehrt, vielleicht bekommt es eine zweite Chance und erreicht sein Ziel. Diese zweite Möglichkeit kommt bei Kafka nie vor. So kann man annehmen, dass das Ich scheitert, da mit den Worten "gibs auf!" ein

glückliches Ende nicht zu erwarten ist. Das Ich, was ferner anzunehmen ist, ist am Ende genauso einsam, unsicher und hilflos wie am Anfang, da der Schutzmann als eine Autoritätsperson unfähig ist, einem Menschen zu helfen.

## 5.2 Das unlösbare Problem

In *Gibs auf!* gibt es nicht nur ein Problem, das zu lösen ist, sondern mehrere Probleme, die unlösbar sind. Das erste Problem, das im zweiten Satz deutlich wird, ist das Problem der Zeit: Obwohl im ersten Satz klar ausgedrückt wird, dass es sehr früh am Morgen ist, muss sich der Ich-Erzähler beeilen, da seine eigene Uhrzeit mit der Zeit auf dem Turm nicht übereinstimmt. Wieder im zweiten Satz kommt ein weiteres Problem zum Ausdruck: Es ist das Problem der Unsicherheit, was mit dem Problem der Zeit zusammenhängt. Auch das dritte Problem ist im zweiten Satz enthalten: Der Ich-Erzähler kennt sich in dieser Stadt nicht gut aus. Es ist daher das Problem der Fremdheit bzw. das Problem der Unwissenheit. Bis zu der Textstelle, wo der Ich-Erzähler "glücklicherweise" einen Schutzmann vorfindet, wird nur von negativen Ereignissen berichtet. Mit dem Auftritt der Schutzmannfigur wird zum ersten Mal etwas Positives deutlich: Die Hoffnung auf den richtigen Weg, die das Ich nicht aufgeben will. An dieser Stelle wird das Hauptproblem im Text deutlich, das nicht zu lösen ist: Der Schutzmann kann dem Ich gar nicht helfen, stattdessen will er, dass die Hoffnung aufgegeben werden soll. Folglich soll das Ich auch die Suche nach der Lösung des Problems aufgeben. Am Ende bleiben nicht nur alle Fragen unbeantwortet, sondern auch alle Probleme bleiben ungelöst.

Aus Kafkas Biographie geht hervor, dass das Vaterproblem Kafkas ungelöst bleiben musste. Konnte Kafka dieses Problem in der Literatur lösen? H. Hillmann hat sich mit dieser Frage befasst und herausgefunden, dass Kafkas "Versuch, einen alternativen Lebensentwurf als befriedigende Problemlösung in der Phantasie zu entwickeln, nicht gelungen" sei (Hillmann, 1976: 143). So scheint das Vaterproblem auch in *Gibs auf!* unlösbar zu sein, wobei das Aufgeben mit dem Sterben gleichbedeutend ist. Für Kafka war sein Leben immer wieder unerträglich und er hatte nicht selten an Selbstmord gedacht. Aus diesem Grund müssen alle Hauptfiguren Kafkas die Hoffnung aufgeben, da sie unfähig sind, ihre Probleme zu lösen. In diesem Sinn kann auch dieses Prosastück als Muster für das unlösbare Problem bei Kafka gelten.

## 5.3 Der Begriff "Kafkaesk"

Im *Duden* wird der Begriff "kafkaesk" folgenderweise beschrieben: "in der Art der Schilderungen Kafkas; auf rätselhafte Weise unheimlich, bedrohlich" (*Duden*, Band 5, 1982: 373). So ist "kafkaesk" in erster Linie ein negativer Begriff, der nicht nur mit Angst, Bedrohung und Scheitern zu tun hat, sondern zugleich auch mit Einsamkeit, Machtlosigkeit, Hoffnungslosigkeit und Ausweglosigkeit in Berührung kommt. Dabei sind diese, wie schon erwähnt wurde, die zentralen Themen Kafkas. Über den Begriff "kafkaesk" hat T. Anz folgendes gemeint:

"Ursprünglich wurde das Wort "kafkaesk" in innerliterarischen Zusammenhängen gebraucht, und zwar zur Bezeichnung von literarischen Textmerkmalen, die sich der Ähnlichkeiten mit oder der Nachahmung von Kafka-Texten verdanken. Die eigentliche Karriere des Begriffes

begann jedoch erst mit seiner Verwendung zur Bezeichnung ausserliterarischer Sachverhalte. Dabei stand er für Situationen und diffuse Erfahrungen der Angst, Unsicherheit und Entfremdung, des Ausgeliefertseins an unbegreifliche, anonyme, bürokratisch organisierte Mächte, der Konfrontation mit Terror, Absurdität, Ausweg- oder Sinnlosigkeit, mit innerer Düsternis, Schuld und Verzweiflung" (Anz, 1989: 14-15).

In diesem Zusammenhang steht das Prosastück *Gibs auf!* mit dem Begriff "kafkaesk" in enger Verbindung, da darin Angst, Ausweglosigkeit, Einsamkeit, Fremdheit, Hilflosigkeit und Hoffnungslosigkeit von zentraler Bedeutung sind. Zugleich wird darin etwas Unbegreifliches dargestellt. Eine Art Sinnlosigkeit kann ebenfalls festgestellt werden: Vielleicht ist das ganze Stück nur ein Traum, in dem es um ein unlösbares Problem geht. Denn so sinnlos kann nur ein Traum sein, in dem das Ich seine Hoffnung aufgeben muss.

## 6. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Anhand von Kafkas Prosastück *Gibs auf!* wurde in der vorliegenden Arbeit das Kafka-Problem erneut aufgegriffen und auf seine Lösung hin untersucht. Das Problem bei Kafka, wie schon erwähnt wurde, ist ein kompliziertes und daher unlösbares Problem. Als Schlussfolgerungen möchte ich folgendes zusammenfassen:

- a) Das Kafka-Problem ist mit dem Namen Kafkas eng verbunden. Forscher, Kritiker, Deuter und Leser Kafkas sind ausserstande, das Problem Franz Kafka eindeutig zu lösen. Die Deutungsschwierigkeit der Kafkaschen Texte hängt mit der Deutungsflut zusammen, was wiederum mit der Vieldeutigkeit der Kafkaschen Werke zu verbinden ist. Und diese Vieldeutigkeit ist der wesentliche Grund dafür, dass man bei Kafka immer wieder vor einem Problem steht.
- b) Die problematische Leben-Werk-Beziehung bei Kafka zeigt deutlich, dass Kafkas Werk mit seinem Leben nicht gleichgesetzt werden darf. Kafkas Werk ist keine Lebensgeschichte, sondern eine Fiktion, worin persönliche Probleme verarbeitet werden. Es stellt sich heraus, dass die biographische Kafka-Deutung ein Problemfall in der Kafka-Forschung ist. Eine Lösung dieses Problems ist undenkbar.
- c) Kafkas Problem mit seinem übermächtigen Vater bildet ein Modell für die problematische Vater-Sohn-Beziehung in seinem Werk. Vom Frühwerk an ist der Vater-Sohn-Konflikt ein Hauptthema Kafkas. Der Vater als Vertreter der Macht muss den machtlosen Sohn entweder bestrafen oder vertreiben. Weder im Leben noch im Werk kommt es zur Versöhnung. Eine Rettung als alternative Lösung kommt nie vor. So ist das Vaterproblem stets ein unlösbares Problem in Leben und Werk Kafkas.
- d) Kafkas Prosastück *Gibs auf!* ist ein Spätwerk Kafkas, das nicht nur kafkaesk, sondern auch interessant ist, da es darin um ein für Kafka typisches Problem geht. Das ist die Hoffnungslosigkeit eines einsamen Individuums. Der Vater-Sohn-Gegensatz wird dabei zum Schutzmann-Ich-Gegensatz. Die einzige Hilfe, die das Ich vom Schutzmann bekommen kann, sind die als etwas Negatives geltenden Worte: "gibs auf!" So ist das hilflose Ich vornherein zum Scheitern verurteilt. Das Problem, das ist das Fazit dieser Erzählung, kann niemals gelöst werden.

## 7. LITERATURVERZEICHNIS

### 7.1 Werke der Primärliteratur

#### 7.1.1 Werke Kafkas

**Kafka, F. (1994).** *Gesammelte Werke in zwölf Bänden*. Nach der Kritischen Ausgabe herausgegeben von Hans-Gerd Koch. Frankfurt am Main: Fischer.

Band 1: *Ein Landarzt und andere Drucke zu Lebzeiten*

Band 2: *Der Verschollene*

Band 3: *Der Process*

Band 4: *Das Schloss*

Band 5: *Beschreibung eines Kampfes und andere Schriften aus dem Nachlass*

Band 6: *Beim Bau der chinesischen Mauer und andere Schriften aus dem Nachlass*

Band 7: *Zur Frage der Gesetze und andere Schriften aus dem Nachlass*

Band 8: *Das Ehepaar und andere Schriften aus dem Nachlass*

Band 9: *Tagebücher (1909-1912)*

Band 10: *Tagebücher (1912-1914)*

Band 11: *Tagebücher (1914-1923)*

Band 12: *Reisetagebücher*

#### 7.1.2 Briefe

**Kafka, F. (1993).** *Briefe an die Eltern aus den Jahren 1923-1924*. Herausgegeben von Josef Čermák und Martin Svatoš. Frankfurt am Main: Fischer.

**Kafka, F. (1986).** *Briefe an Milena*. Herausgegeben von Jürgen Born und Michael Müller. Frankfurt am Main: Fischer.

**Kafka, F. (1981).** *Briefe an Ottla und die Familie*. Herausgegeben von Hartmut Binder und Klaus Wagenbach. Frankfurt am Main: Fischer.

**Kafka, F. (1976).** *Briefe an Felice und andere Korrespondenz aus der Verlobungszeit*. Herausgegeben von Erich Heller und Jürgen Born. Frankfurt am Main: Fischer.

## 7.2 Werke der Sekundärliteratur

### 7.2.1 Literatur zu Kafka

- Anz, T. (1989).** *Franz Kafka*. München: Beck.
- Arens, D. (2001).** *Franz Kafka*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Beicken, P. (1986).** *Franz Kafka: Leben und Werk*. Stuttgart: Ernst Klett.
- Binder, H. (1993).** *Kafka: Ein Leben in Prag*. München: Mahnert-Lueg Verlag.
- Binder, H. (1982a).** *Kafka-Kommentar zu sämtlichen Erzählungen*. München: Winkler.
- Binder, H. (1982b).** *Kafka-Kommentar zu den Romanen, Rezensionen, Aphorismen und zum Brief an den Vater*. München: Winkler.
- Born, J. (2000).** "Das zwei in mir kämpfen ..." und andere Aufsätze zu Kafka. Furth im Wald; Prag: Vitalis.
- Born, J. (1985).** Leben und Werk im Blickfeld der Deutung: Überlegungen zur Kafka-Interpretation. *Kafka Studien*. Herausgegeben von Barbara Elling. New York: Peter Lang. 41-62.
- Brod, M. (1974).** *Über Franz Kafka*. Frankfurt am Main: Fischer.
- Dietz, L. (1990).** *Franz Kafka*. Stuttgart: Metzler.
- Firtina, Ö. (2006).** *Kafka ve Amerika Hayali: Roman Analizi ve Yorumu*. Ankara: Alman Kitabevi.
- Firtina, Ö. (2005a).** *Familie in Kafkas Schreiben: Biographische Situation und literarische Verarbeitung*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Firtina, Ö. (2005b).** Kafka's Mouse Folk as a Jewish Minority. *Australian Journal of Jewish Studies* XIX: 63-70.
- Firtina, Ö. (2003).** Kafka'da Baba-Oğul-Çatışması: *Das Urteil*. *Anadolu Üniversitesi, III. Dil, Yazın ve Deyişbilim Sempozyumu Bildirileri*. Eskişehir: Birlik Ofset. 225-231.
- Firtina, Ö. (2002).** From Confidante to Traitor: Sister-Images in Kafka. *Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi* 12 (1/2): 39-48.
- Gray, R. T. (1986).** Biography as Criticism in Kafka Studies. *Journal of The Kafka Society of America* 10 (1/2): 46-55.
- Harman, M. (1986).** Biography and Autobiography: Necessary Antagonists? *Journal of The Kafka Society of America* 10 (1/2): 56-62.
- Hillmann, H. (1976).** Kafkas Amerika: Literatur als Problemlösungsspiel. *Der deutsche Roman im 20. Jahrhundert: Analysen und Materialien zur Theorie und Soziologie des Romans*. Herausgegeben von Manfred Brauneck. Band I. Bamberg: C. C. Buchners. 135-158.



- Kafka-Handbuch in zwei Bänden. (1979).** Herausgegeben von Hartmut Binder. Stuttgart: Alfred Kröner.
- Krusche, D. (1974).** *Kafka und Kafka-Deutung: Die problematisierte Interaktion.* München: Wilhelm Fink.
- Müller, M. (1994).** So viele Meinungen! Ausdruck der Verzweiflung? Zur Kafka-Forschung. *Text+Kritik*. Sonderband VII/94. München: Edition Text+Kritik. 8-41.
- Politzer, H. (1965).** *Franz Kafka: Der Künstler.* Frankfurt am Main: Fischer.
- Ruf, U. (1974).** *Franz Kafka: Das Dilemma der Söhne: Das Ringen um die Versöhnung eines unlösbaren Widerspruchs in den drei Werken Das Urteil, Die Verwandlung und Amerika.* Berlin: Erich Schmidt.
- Sokel, W. H. (1964).** *Franz Kafka - Tragik und Ironie: Zur Struktur seiner Kunst.* München: Albert Langen; Wien: Georg Müller.
- Wagenbach, K. (2002).** *Franz Kafka.* Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Walser, M. (1961).** *Beschreibung einer Form: Versuch über Franz Kafka.* München: Hanser.
- Zimmermann, H. D. (2004).** *Kafka für Fortgeschrittene.* München: Beck.

#### 7.2.2 Nachschlagewerke

- Best, O. F. (1994).** *Handbuch literarischer Fachbegriffe: Definitionen und Beispiele.* Frankfurt am Main: Fischer.
- Duden. (1982).** Band 5: *Fremdwörterbuch.* Mannheim: Bibliographisches Institut.
- Weber, D. (1998).** *Erzählliteratur: Schriftwerk, Kunstwerk, Erzählwerk.* Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

---

## Bilgi İletişim Teknolojileri ve İnternet’le Kolaylaşan Akademik Usulsüzlük

### Academic Dishonesty: Getting Easier With Internet and ICT

Prof. Dr. H. Ferhan ODABAŞI\*, Arş. Gör. Gürkay BİRİNCİ\*\*,  
Arş. Gör. Kerem KILIÇER\*\*, Arş. Gör. Mehmet Can ŞAHİN\*\*,  
Öğr. Gör. Yavuz AKBULUT\*, Arş. Gör. Serkan ŞENDAĞ\*\*

**Öz:** İnternet, bir yandan bilimin gelişmesine katkıda bulunurken diğer yandan da usulsüz davranışların ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Yapılan araştırmalar İnternet’in akademik usulsüzlüğü tetiklediğini, desteklediğini ve yaygınlaştırdığını göstermektedir. Bu çalışmanın amacı İnternet’le kolaylaşan akademik usulsüzlük (e-usulsüzlük) kavramını derinlemesine ele alarak ortaya çıkabilecek durumlara ilişkin farkındalık bilinci oluşturmak ve çözüm önerileri geliştirmektir. Bu bağlamda akademik usulsüzlük kapsamı içerisine giren alt boyutlar, akademik usulsüzlüğün yaygınlığı, BİT ile gelişen e-usulsüzlük kavramı ve bu konuda alınabilecek önlemler tartışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İnternet, Akademik Usulsüzlük, Eğitim, Etik

**Abstract:** Internet serves as a ground for academic misdemeanors while it also contributes to the development of science. Research studies show that Internet facilitates triggers and spreads academic dishonesty. The purpose of the current study is to scrutinize the notion of academic dishonesty facilitated through Internet (e-dishonesty), to raise awareness regarding the threats of e-dishonesty and to propose solutions. In this respect, factors constituting academic dishonesty, the prevalence of academic dishonesty, academic dishonesty facilitated through ICT and precautions to be taken are discussed.

**Keywords:** Internet, Academic Dishonesty, Education, Ethics

---

\* Anadolu Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi Bölümü, ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 3519

\*\* Anadolu Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, ESKİŞEHİR  
Tel: 0222 3350580 - 3580

## 1. GİRİŞ

Toplumları ileri götüren en önemli unsurlardan biri olan bilimin ilerlemesi bilginin sistematik bir şekilde birikmesi, bilginin doğru kaynaklardan elde edilmesi ve bilgi kaynaklarının doğru şekilde gösterilmesi yoluyla sağlanabilecektir. Bu nedenle bilimsel bilginin sağlıklı olması gerekmektedir. Bilimin kendisi toplumu şekillendirdiği gibi bilim adamları da sadece bilgi yönünden değil çalışma disiplini ve ahlakı yönünden de topluma örnek olmaktadır. Bilimin amaçladığı hedeflere ulaşmak için, sadece bilgi üretmek değil, aynı zamanda bu bilgilerin etik kurallara göre üretilip yayınlanmasını sağlamak da önemlidir. Bu da ancak etik kurallara uyan bir nesil yetiştirmekle mümkündür. Bu nedenle özellikle, toplumu en yakın zamanda şekillendirecek ve toplumun yapısını oluşturacak insanlar olan üniversite öğrencilerinin, etik değerlere bağlı olarak yetiştirilmesi son derece önemlidir. Geleceğin toplumunun şekillenmesinde büyük rolleri olan üniversite kurumlarının etik kuralları görmezden gelmesi veya dolaylı yoldan da olsa desteklemesi, öğrenci kalitesinin çok büyük bir hızla düşmesine neden olabilecektir. Dolayısıyla da bu durum toplumun kalitesine yansacaktır. Toplumun kalitesinin artırılması için bilimin ilerlemesi, bilimin ilerlemesi için bilim etiğine uygun yetiştirilmiş nesiller gereklidir. Bu bağlamda Whitley ve Spiegel (2002, s. 4-6) üniversitelerde bilimsel etik dışı davranışlarla ilgilenme nedenleri olarak adaleti, kişilik gelişimini, bilgi transferini, öğrencilerin morallerini, öğretim üyelerinin morallerini, öğrencilerin gelecek davranışlarını, kurumun ününü ve halkın üniversiteye olan güvenini sıralamaktadır:

Usulsüzlük yapan öğrencilerin aldıkları notlar, hak ettiklerinden daha fazla olabilmektedir. Bu durum adalete zarar veren bir uygulamadır. Öğrenciler yapılan usulsüzlüğe göz yumulduğunu fark ettiklerinde, yapılan bu usulsüzlüklerin kabul edilebilir veya hiç değilse hoş görülebilir olduğu yönünde kararlar alabilmektedir. Bu durum öğrencilerin kişilik gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca akademik usulsüzlüğü görmezden gelmek, toplumun genel gelişimi ve ilerlemesi bakımından gerekli olan bilgi transferini, entelektüel ve ahlaki kapasiteyi düşürmektedir. Dürüst öğrencilerin kazanmak için çaba gösterilmesi gerektiği yönündeki inançlarını yitirmelerine yol açabilmektedir. Bu olumsuz duygular, dürüst öğrencilerin öğrenmeye olan motivasyonlarını düşürmekte ve başarı elde etmek için gösterilmesi gereken çabayı terk etmelerine yol açabilmektedir. Zamanla, bu duygular, öğrencilere, yöneticilere ve de eğitim sürecine karşı olumsuz tutumlara dönüşebilmektedir. Mezun olmadan önce öğrencilerin usulsüzlük girişimlerinde başarılı olması, bireyin mesleki kariyerindeki aldatma girişimlerini de kolaylaştırabileceği için öğrencilerin gelecek davranışlarını olumsuz yönden etkilemektedir. Ayrıca bu durum eğitim kurumlarının ününü ve halkın üniversitelere olan güvenini de sarsmaktadır (McCabe ve Trevino, 1993; McCabe, Trevino, ve Butterfield, 1999, s. 211-234; Whitley ve Spiegel, 2002, s. 4-6).

Günlük hayatı oldukça kolaylaştıran İnternet, web sitelerinden indirilebilen ödevler ve sınırsız usulsüzlük yapma olanaklarıyla, eğitim ve öğretimde ilgilenilmesi gereken bir sorun haline gelmiştir. Yurt dışında yapılan araştırmalar genel olarak, İnternet kullanımının, akademik usulsüzlüğü tetiklediğini, kolaylaştırdığını ve yaygınlaştırdığını göstermektedir (Lathrop ve Foss, 2000, s. 18-20). İnternet öncesinde de geleneksel anlamda akademik etik davranışları yerleştirmek pek kolay olamamaktayken, İnternet'in ortaya çıkmasıyla etik dışı davranışlar üniversitelerde eskiye oranla oldukça artmıştır. Böylelikle İnternet'le kolaylaşan akademik usulsüzlük günümüzün teknolojik ve modern dünyasında kesinlikle ilgilenilmesi gereken bir alan haline gelmiştir.

## 2. AKADEMİK USULSÜZLÜK NEDİR?

Kibler (1993, s.253)’in yaptığı tanıma göre akademik usulsüzlük, kendilerine ait olan işlerde veya akademik bir aktivitede yetkisiz yardım alan ya da veren öğrencilerin yaptığı aldatma ya da fikir hırsızlığıdır. Stearns (1998, s.6) ise akademik usulsüzlüğü, kasten başkasının bilimsel yazılarını atıf yapmadan alma, kendisininmiş gibi aktarma ve kopyaladığı materyalin kullanımından dolayı fayda sağlama olarak tanımlamaktadır. Kişinin usulsüz davranışındaki niyeti dikkate alınarak yapılan bir diğer tanım da ise; akademik usulsüzlüğü bilerek yapılan etik dışı davranış olduğu ileri sürülmektedir (Von Dran, Callahan ve Taylor, 2001, s.40). Anadolu Üniversitesi Bilimsel Etik Kurulunca (BEK) akademik usulsüzlük, bir bilimsel araştırmanın değerini, daha açık bir ifadeyle yinelenebilirliğini ve güvenilirliğini zedeleyen bilimsel ihmal veya bilimsel saptırma olarak adlandırılan tüm girişimler olarak tanımlanmaktadır (BEK, 2003, s.6). Yukarıda yapılan tanımlar doğrultusunda bu çalışmada akademik usulsüzlük “Bilimsel ve akademik çalışmalarda yapılan her türlü aldatma, fikirleri ve bilgileri kaynak göstermeksizin kullanma ve buna benzer etik dışı davranışların tamamı” olarak tanımlanmaktadır.

Yapılan akademik usulsüzlük tanımları içerisinde bir çok farklı alt boyutlar bulunmaktadır. TÜBİTAK, Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu (2006, s.2) ve BEK (2003, s.7-9) akademik usulsüzlük kapsamında incelenen alt boyutları kısaca şu şekilde belirtmektedir:

- a. Uydurma (Fabrication): Araştırmada bulunmayan verileri üretmek, bunları rapor etmek veya yayımlamak.
- b. Çarpıtma (Falsification): Değişik sonuç verebilecek şekilde araştırma materyalleri, cihazlar, işlemler ve araştırma kayıtlarında değişiklik yapmak veya sonuçları değiştirmek.
- c. Gizleme (Finagling): Yapılan araştırma sonucunda elde edilen bulguların bazılarının, özellikle de araştırmacının beklentileri doğrultusunda çıkmayan bulguları rapor etmemek.
- d. Aşırma (Plagiarism): Başkalarının fikirlerini, metotlarını, verilerini, yazılarını ve şekillerini sahiplerine atıf yapmadan kullanmak.
- e. Duplikasyon (Duplication): Aynı araştırma sonuçlarını birden fazla dergiye yayım için göndermek veya yayımlamak.
- f. Dilimleme (Least Publishable Units): Bir araştırmanın sonuçlarını, araştırmanın bütünlüğünü bozacak şekilde ve uygun olmayan biçimde parçalara ayırarak çok sayıda yayım yapmak.
- g. Desteklenerek yürütülen araştırmaların sonuçlarını içeren sunum ve yayınlarda destek veren kurum veya kuruluş desteğini belirtmemek.
- h. Araştırma ve makalede ortak araştırmacı ve yazarların yazılı görüş birliği olmadan, araştırmada ve makalede aktif katkısı bulunanların isimlerini çıkartmak veya yazarlıkla bağdaşmayacak katkı nedeniyle yeni yazar(lar) eklemek veya yazar sıralamasını değiştirmek.
- ı. Araştırma ve bilimsel etik ilkeleriyle bağdaşmayan diğer davranışlarda bulunmak.

### 3. AKADEMİK USULSÜZLÜĞÜN YAYGINLIĞI

Yapılan alanyazın incelemesinde akademik usulsüzlüğün pek çok üniversitede yaygın olarak görülen ve çoğu öğrencinin akademik kariyerlerinin herhangi bir aşamasında yer alan bir durum olduğu görülmektedir (Lambert, Hogan ve Barton, 2003). Ayrıca akademik usulsüzlük, sadece okullarda değil aynı zamanda gazete yazılarında, filmlerde, şarkı sözlerinde ve değişik yazılarda da görülen ve oldukça önemli kabul edilen bir problem olarak görülmektedir (Carey ve Zeck, 2003, s.7). Özellikle eğitim sisteminde gittikçe artan sorunlardan biri olan akademik usulsüzlük, birbiriyle ilişkili olarak eğitimcilerle, idarecilerle ve öğrencilerle büyük oranda alakalı olan bir konudur (Bricault, 1998). Amerikan ve İngiliz araştırmalarına göre yüksek öğretim öğrencilerinin yaklaşık olarak %60'ı belli şekillerde akademik usulsüzlük yaptıklarını itiraf etmektedirler (Szabo ve Underwood, 2004, s.180). Bir diğer araştırmada ise devlet üniversitesindeki 422 yüksek okul öğrencisinin %91.7'si araştırılan yıllarda en azından bir tür akademik usulsüzlükte yer aldığını belirtmiştir (Roberts, Anderson, ve Yanish, 1997, s.8).

McCabe ve Trevino'nun (1996, s.29), dokuz farklı devlet üniversitesinde toplam 1800 öğrenciden oluşan örneklem üzerinde yaptıkları araştırma sonuçlarında, ankete katılan öğrencilerin %70'inin etik dışı davranışlardan en azından birini yaptıklarını belirtmektedir. Ayrıca, yaklaşık %50'sinin de bireysel olarak yapılması beklenen ödevleri başkalarıyla birlikte çalışarak yaptıklarını kabul ettikleri bildirmektedir. Yapılan bir başka araştırmaya göre ise yüksek okul öğrencilerinin kendi çalışmalarını bir başkasının kopyalamasına izin verme oranı 1969 da %58.3 iken 1989'da bu oran %97.5'e yükselmiştir. Ayrıca, şaşırtıcı şekilde neredeyse yüksek okul öğrencilerinin %90'ı, başkasının çalışmasını veya İnternet'ten kopyaladığı yazıyı kendisininmiş gibi vermeyi ve ödev sitelerinden ödev satın almayı yanlış bulduğunu belirtmiştir (Ercegovic and Richardson, 2004, s.306). Zack (1998), Virginia Tech Üniversitesindeki akademik usulsüzlük şikayetleri sayısının 1995-1996 döneminde 80 iken 1997-1998 döneminde 280'e yükseldiğini belirtmektedir. Şikayetlerin içeriğini ise İnternet'ten bilgiyi alarak raporlama, cevapları veya diğer bilgileri e-posta veya disket aracılığıyla paylaşma ve arkadaşının bilgisayar ekranından veya e-posta sisteminden bilgiyi çalma oluşturmaktadır.

### 4. BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ (BİT) ve AKADEMİK USULSÜZLÜK

Akademik usulsüzlük, eğitim sisteminin her aşamasında görülen ve eski bir kavram olmasına rağmen; gelişen teknoloji, bilgisayar kullanımı ve İnternet, öğrencilerin eskiye nazaran bugün, daha kolay ve daha çok akademik usulsüzlük yapmasına olanak sağlamaktadır (Lathrop ve Foss, 2000, s.19; Hansen, 2003, s.775). Böylelikle teknolojinin gelişmesiyle, öğrenciler için birçok akademik usulsüzlük türü ulaşılabilir hale gelmektedir (Crawford ve Juday, 1999). Vartiainen ve Siponen (2002)'nin yaptıkları araştırma, öğrencilerin karşılaştıkları etik sorunların en önemlilerinin başında İnternet'ten aşırı macılık ve izinsiz kopyalama olduğunu ortaya koymuştur.

Gelişen bilgisayar ve iletişim teknolojileriyle (BİT) ortaya çıkan ve akademik usulsüzlük yapılımasını kolaylaştıran teknoloji ürün ve hizmetleri şu şekilde sıralanabilir:

**1. Sınıf ortamında bilgisayar dışında akademik usulsüzlüğü kolaylaştıran ileri teknoloji ürünleri**

- a) Hesap makineleri
- b) Mobil telefonlar
- c) Çağrı cihazları
- d) Kulaklık kullanan teknolojiler (kaset çalar, mp3 çalar ve CD R/W oynatıcılar)
- e) PDA (Personel Digital Assistant)
- f) Mobil teknolojiler

**2. İnternet’in kolaylaştırdığı akademik usulsüzlük hizmetleri**

- a) Hazır ödev siteleri
- b) Ödev yaptırma siteleri
- c) Forum siteleri
- d) Bloglar

BİT’ler içerisinde İnternet, araştırmacılar için bilgiye ulaşmada birçok avantaj sağlamasına karşın, etik dışı davranışlar olarak nitelendirilen akademik usulsüzlük davranışlarını da daha kolay bir hale getirmektedir (Priyanka, 2003). Ayrıca İnternet kopya çekmek için yeni fırsatlar sağlamaktadır (Ross, 2005, s.29). Örneğin, hazırlanan bir akademik çalışmanın tamamını veya bir bölümünü İnternet’ten almak veya birçok kaynaktan atf yapmadan keşip yapıştırmak eskiye oranla daha kolay olabilmektedir (Carey ve Zeck, 2003, s.7).

## **5. AKADEMİK USULSÜZLÜK VE İNTERNET**

Gelişen teknoloji yardımıyla öğrenciler, İnternet’te sörf yaparak, düşünülebilecek her konu ile alakalı milyonlarca dokümana oturdukları yerden ulaşabilmektedirler. İnternet’ten önce, öğrenci bir düzine fikri az miktardaki kaynaktan yararlanarak alırken, İnternet’in gelişmesiyle birlikte, saatte yüzlerce sayfa indirebilmekte ve kaydedebilmektedir (McKenzie, 1998). Ayrıca İnternet’ten yazıları kopyalayabilmekte, kelime işlem programına yapıştırebilmekte, yazının üstüne kendi ismini yazıp çıktı alarak bu ödevi teslim edebilmekte veya e-mail ile dijital olarak öğretim elemanına gönderebilmektedir (McMurty, 2001; Austin ve Brown, 1999, s. 21; Houghton, 2006; Szabo ve Underwood, 2004, s. 181-182; Underwood ve Szabo, 2003, s. 467-477).

Birinci ve Odabaşı (2006, s. 293), öğrencilerin İnternet’i kullanarak usulsüzlük yapabilecekleri yollardan bazılarının şunlar olduğunu belirtmektedirler:

- Google gibi arama motorlarına bir anahtar kelime girilerek, gelen sonuçlar arasından uygun olan bir siteyi açıp istenilen metinlerin kopyalanması ve herhangi bir kelime işlem yazılımına yapıştırılması.
- Farklı bir okulda öğrencilik yapan birinin, kendi yaptığı ödevi e-posta yolu ile arkadaşına göndermesi ya da forum sitelerinde kendi ödevlerini diğer kişilerle paylaşması.
- Hazır ödevlerin Web üzerinde ücretli veya ücretsiz olarak dağıtan ödev sitelerinden temin edilerek kullanılması.

Uzmanlar, genel olarak, İnternet ve diğer modern teknolojilerin akademik usulsüzlüğü daha da kolaylaştırdığını düşünmektedirler (Renard, 2000, s. 38). Ancak, yeni teknolojilerin, daha fazla öğrenciyi fikir çalmaya itip itmediği konusunda bir uzlaşma olmadığı görülmektedir. 158 öğrencinin çalıntılarla dolu dönem ödevleri verdiklerini söyleyen Bloomfield, asıl suçlunun teknoloji olduğunu ifade etmektedir. Fakat Purdy, İnternet'in, başkalarının fikirlerini çalan çok sayıda yeni öğrencinin ortaya çıkmasına sebep olmadığını söylemektedir (Hansen, 2003, s. 777-778).

Araştırmacılar, akademik usulsüzlük davranışlarını uzun zamandan beri ölçmeye çalışmaktadırlar (Koch, 2000). Çalışmaların çoğu, öğrencilerin kendi davranışlarını aktardıkları anketlere dayanmaktadır. Genel olarak bu çalışmalar, İnternet'in gelişmesinin akademik usulsüzlük davranışlarında artışa neden olduğu düşüncesini ifade etmektedir. Crawford ve Juday (1999), yaptıkları araştırmada öğrencilerin %61'inin İnternet'in akademik usulsüzlük yapmayı kolaylaştırdığını ve katılımcıların çoğunun ise İnternet kullanılarak akademik usulsüzlük yapmanın güvenli olduğuna inandıklarını belirtmektedir.

McCabe ve Trevino (1996, s.29) tarafından, 1800 Amerikalı üniversite öğrencisi üzerinde yapılan bir araştırmada, ankete katılanların %38'i bir veya birkaç kez "kopyala-yapıştır" şeklinde akademik usulsüzlük yaptıklarını itiraf etmişlerdir. Fakat, şunu da belirtmek gerekir ki, %40'lık gibi biraz daha büyük bir grup, normal kitapları, dergileri ve diğer kaynakları kullanarak akademik usulsüzlük yaptıklarını söylemişlerdir.

Scanlon ve Neumann (2002), İnternet üzerinden akademik usulsüzlük yaptıklarını kabul eden öğrencilerin sayısının, İnternet öncesi dönemdeki ile hemen hemen aynı oranda olduğunu ortaya koymuştur. Scanlon ve Neumann'a göre, öğrencilerin yaklaşık % 25'i, İnternet üzerinden akademik usulsüzlük yaptıklarını belirtmişlerdir: Kaynaktan alıntı yapma şeklinde yapmaksızın, İnternet'teki bir kaynaktan bir metni %16,5'i "bazen", %8'i ise "sık sık" kopyala-yapıştır yapmıştır. Çalışmada, öğrencilerin %6'sının, ödev satan web sitelerinden "bazen", %2.3'ünün ise "sık sık" ödev satın aldıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Ankete katılan öğrenciler, diğer öğrencilerin eskiye nazaran daha sık bir şekilde akademik usulsüzlük yaptıklarını düşünmektedirler. Örneğin, öğrencilerin sadece %8'i İnternet kaynaklarından referans vermeksizin alıntı yaparken, diğer öğrencilerin %50.4'ü, bunu "sık sık" yaptıklarına inandıklarını ifade etmişlerdir.

Eleştiriler, anketlerde ortaya çıkanlardan bugün çok daha fazla İnternet yoluyla akademik usulsüzlüğün olduğu yönündedir. Çünkü pek çok öğrenci bir web sitesinden kopyalama yapmanın yanlış olduğunu ya anlamamaktadır ya da reddetmektedir (Warnken, 2004, s. 237-238; Hansen, 2003, s. 775). Warnken (2004, s. 237-238), öğrencilerle akademik usulsüzlük hakkında yaptığı görüşmelerde öğrencilerin kendilerini dürüst ve etik kurallara uygun hareket eden bireyler olarak gördüklerini, asla bir şey çalarak usulsüzlük yapmayacaklarını ısrarla savunduklarını belirtmekte; öğrencilerin İnternet'teki bir bilginin alınıp kullanılmasını çalmak olarak algılamadıklarını da eklemektedir.

Gerek öğrencilerin arkadaş grupları, gerek öğretmenlerin konuya ilişkin tutumları, gerekse eğitim kurumlarının politikalar ve etkinlikler geliştirmemeleri, öğrencilerin yaptıkları usulsüzlüğün farkında olmamalarına ve bu davranışın doğru olduğunu düşünmelerine neden olmaktadır. İnternet, çok kullanışlı eğitsel fırsatlar ve kaynaklar sunduğu gibi, birçok etik olmayan teknik ve fikirleri de beraberinde getirmektedir. Artık İnternet’ten ödev indirme, akademik doğruluğun geleceği için büyüyen bir kaygı oluşturmaktadır (Pearson, 2001). Bunun sonucunda eskiden beri var olan ve bilimsel ilerlemenin önünde bir engel olarak duran akademik usulsüzlük, teknolojinin özellikle de İnternet’in gelişmesiyle artık İnternet’le kolaylaşan akademik usulsüzlük yani e-usulsüzlük şekline dönüşmüştür.

## 6. ÖĞRENCİLERİ AKADEMİK USULSÜZLÜĞE İTEN ETMENLER

Araştırmalar birçok bireysel ve çevresel faktörün öğrencilerin usulsüz davranışlar sergilemesi üzerinde rolü olduğunu ortaya koymuştur (Gerdeman, 2000). Literatürde en çok bahsedilen dört faktör şunlardır:

### 6.1. Bireysel Özellikler

Bireysel özellikler ile ilgili akademik usulsüzlük nedenleri akademik başarı, yaş, sosyal aktiviteler, branş ve cinsiyet olarak beş başlık altında toplanabilir (Gerdeman, 2000). Antion ve Michael (1983, s. 467) genel not ortalamaları düşük olan öğrencilerin kopyaya ve akademik usulsüzlüklere daha meyilli olduklarını bulmuştur. Crown ve Spiller’in (1998, s.689) çalışmasında benzer bir sonuçla karşılaşmış, genel not ortalaması ile kopya çekme davranışı arasında negatif ilişki bulunmuştur. Crown ve Spiller (1998, s. 689) ve Whitley (1998, s. 239-240) gibi çalışmalar akademik usulsüzlükte yaşın önemli bir etken olduğunu, genç öğrencilerin ileri sınıflardaki öğrencilere göre daha fazla akademik usulsüzlük eğiliminde olduklarını ortaya koymuştur. Crown ve Spiller (1998, s.691-692), McCabe ve Trevino (1997, s. 379) gibi çalışmalar, dernek üyesi olmak, aşırı şekilde okul dışı sosyal etkinliklere katılmak ve fazla eğlenmek gibi bireyin sosyal özelliklerinin akademik usulsüzlükte etkili olduğunu belirtmişlerdir. Bunun yanında, bazı çalışmalar işletme öğrencilerinin diğer bölüm öğrencilerine göre daha fazla akademik usulsüzlüğe yatkın ya da usulsüzlüğe karşı toleranslı olduklarını göstermektedir (Crown ve Spiller, 1998, s. 690). Son olarak cinsiyetin akademik usulsüzlükte etkili olduğu ve erkeklerin usulsüzlüğe daha yatkın oldukları görüşünü destekleyen çalışmalar olduğu gibi (McCabe ve Trevino, 1997, s. 389-390), cinsiyet ile akademik usulsüzlük arasında direkt bir ilişki olmadığını vurgulayan çalışmalar da mevcuttur (Crown ve Spiller, 1998, s. 685; Whitley, 1998, s. 240) Ancak genellikle İnternet’i aktif olarak kullanan bayan öğrencilerin, İnternet’i aktif olarak kullanmayan bayan öğrencilerden daha çok akademik usulsüzlük yapma eğiliminde oldukları savunulmaktadır (Underwood ve Szabo, 2003, s. 473).



## 6.2. Akran Grubu Etkileri:

Akran grubunun davranış ve tutumlarının öğrencilerin akademik usulsüzlük ile ilgili davranışlarında etkin olduğunu belirten çalışmalar mevcuttur (Underwood ve Szabo, 2003, s. 474; Gerdeman, 2000; McCabe ve Trevino, 1997, s. 379). Ayrıca Crown ve Spiller (1998, s. 691), akademik usulsüzlük yapan öğrencileri gözlemleyen öğrencilerin de bundan etkilendiklerini belirtmişlerdir. Buna göre akademik usulsüzlük davranışlarının arkadaşları arasında yaygın olduğunu ve herkesin böyle davranışlar sergilediğini gözlemleyen öğrencilerin usulsüz davranışları gerçekleştirmeye daha meyilli oldukları ortaya konmuştur.

## 6.3. Yöntem ve Öğitmen Etkileri

Öğretim yöntemlerinin akademik usulsüzlükle ilgili olabileceğini iddia eden çalışmalar mevcuttur (Satterlee, 2002, s. 4-6). Bu çalışmalarda genelde öğrencilerin düzeylerine uygun ödevler verilmesi, aşırı ağır ödevlerden kaçınılması gerektiği vurgulanmaktadır. Üretmeyi gerektirmeyecek, özgünlükten ve yaratıcılıktan uzak ödevler verilmesi öğrencinin sadece ilgili kaynağı bulup, rapor etmesini gerektirmektedir.

Eğitimcilerden kaynaklanan bir takım etmenler de öğrencilerin akademik usulsüzlük yapmalarını etkilemektedir. Örneğin, akademik usulsüzlüğe karşı aktif olarak ilgili olan ve öğrenciler hakkında endişe duyan eğitimcilerden ders alan öğrencilerin, bu türde davranışlara bulaşma ihtimalleri çok daha az olmaktadır (Gerdeman, 2000). Ayrıca eğitimcilerin aldığı ödevleri kontrol etmemesi, her yıl aynı ödevleri vermesi, sürece değil sonuca önem vermesi gibi nedenler de öğrencilerin akademik usulsüzlüğe daha meyilli olmalarına neden olmaktadır.

## 6.4. Kurumsal Politikalar

Akademik usulsüzlüğe yönelik kurumsal politikaların belirlenmesi ve belirlenen cezaların öğrencilere açık ve net bir şekilde anlatılması, bu davranışların yapılmasını azaltabilmektedir (Crown ve Spiller 1998, s. 694; McCabe, 2005, s. 29-30). Amerika Birleşik Devletleri'nde birçok üniversitede akademik dürüstlüğü koruyucu önlemler alınmış, kılavuzlar hazırlanmış ve akademik usulsüzlüğe verilen cezalar açık ve net bir biçimde yazılmıştır (Gerdeman, 2000). Benzer yaptırımların yer aldığı yönetmeliklerin hazırlanması ve akademik usulsüzlüğü öğrencilere anlatan kitapçıkların hazırlanarak bu kitapçıklarda ifade edilen yaptırımların düzenli bir biçimde uygulanması akademik usulsüzlüğü engelleyecektir.

Akademik usulsüzlük kapsamına giren davranışların sergilenmesinin sadece bireysel özelliklerden kaynaklanmaması, bu sorunla, bireyin eğitimiyle ilgilenen herkesin ortak bir mücadele politikası izlemesini gerekli kılmaktadır. Bu tür sorunların en aza indirgenebilmesi, eğitim ortamlarının güvene dayalı bir ortam olarak tasarlanması eğitimcilerin ve yöneticilerin sorumluluklarındandır (Birinci ve Odabaşı, 2006, s. 291).

## 7. AKADEMİK USULSÜZLÜĞÜN NEDENLERİ

Warnken’ e (2004, s. 237) göre öğrencilerin yoğun biçimde İnternet kullanımı onların bilgiye, fikir ürünlerine ve yazarlığa karşı bakış açılarında değişiklik yaratmış ve bazı olumsuz davranışların alışkanlık haline gelmesine neden olmuştur. Warnken akademik usulsüzlük ile ilgili öğrenci görüşlerinden ve usulsüzlük üzerine yapılmış olan akademik tartışmalardan yola çıkarak akademik usulsüzlüğün en belirgin nedenlerini sıralamaktadır. Her şeyden önce öğrenciler, genellikle orijinal bir kaynağı kendi dilleri ile ifade ederken veya o kaynağa uygun biçimde atıfta bulunurken sıkıntı yaşamakta ve bu sıkıntılardan kaçınma yolu olarak kaynak göstermeksizin bilgiyi kendi üretimleri gibi sunma yoluna gitmektedirler. Kaynak göstermek ve kaynakça hazırlamak genelde öğrenciler tarafından oldukça yorucu ve sinir bozucu bir aktivite olarak görülmektedir. Öğrenciler süreçten çok ortaya çıkan ürüne odaklandıkları, acele ettikleri ve zaman sıkıntısı çektikleri için bu yorucu ve sinir bozucu görevden kaçma yoluna gitmektedirler (Warnken, 2004, s. 238). Buna paralel olarak eğitimcilerin öğrencilerden içlerinden geldiği gibi fikirler üretmek ve sorgulamak yerine orijinal fikirler beklemesi ürün ortaya koyma sürecini daha da sıkıcı ve stresli bir hale getirmekte, öğrenciyi usulsüzlüğün daha da içine itmektir (DeVoss ve Rosati, 2002, s. 195).

Akademik usulsüzlük türleri içerisinde yer alan grup çalışmalarının hazırlanması ve değerlendirilmesi aşamasında da farklı eğitimcilerin farklı stratejiler takip etmesi, grup çalışmasının temel niteliklerinin ve takip edilmesi gereken prosedürlerin her eğitmen tarafından tutarlı bir şekilde öğrencilere aktarılmaması, öğrencilerin üretme aşamasında birlikte mi ayrı mı çalışmaları gerektiği konusunda ikilemede kalmalarına yol açmaktadır. Eğitimciler öğrencilere bireysel çalışılmak üzere ödevler verdiğinde bile öğrenciler ödevlerini arkadaşlarıyla ile paylaşarak ne yapılması gerektiği konusunda kendilerini daha güvende hissetmektedirler. Bu aşamada kurallar ile öğrencinin doğru olduğuna inandığı uygulamalar arasında bir çelişki ortaya çıkmaktadır (Warnken, 2004, s. 238).

Akademik usulsüzlüğün bir başka nedeni ise öğrencilerin üretimlerini değerli görmemeleridir. Bu da genellikle öğrencinin aldığı dersin amacına inanmaması, o dersin kendine hiçbir yarar sağlamayacağını düşünmesi ya da dersin güncel hayatla ilişkisini kuramamasından kaynaklanabilmektedir. Bu problemin üstesinden gelebilmek için öğrencilerin fikirlerine daha fazla değer verilmesi, başkalarının değil de kendi görüşünü yazan öğrencilerin cesaretlendirilmesi gerekmektedir (Isserman, 2003, s. 12-13).

İnternet kaynaklı materyallerin kaynağının öğrenciler tarafından sorgulanmaması da bir başka akademik usulsüzlük nedeni olarak sayılabilir (Warnken, 2004, s. 238). Öğrenciler, İnternet’ten temin ettikleri her türlü bilginin eşit değerinde, güvenilir, herkes tarafından erişilebilir ve kullanılabilir olduklarına inanmaktadırlar. Bu tür yanlış tutumlardan kaynaklanan usulsüzlükle mücadele edebilmek için her şeyden önce öğrencilerin bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Rebecca Moore Howard’ın (Hansen, 2003, 789) belirttiği gibi usulsüzlüğü engellemenin yolu suç üstü yapmayı kolaylaştıran bilgisayar yazılımları geliştirmek değil kaliteli bir eğitim vermektir.

## 8. AKADEMİK USULSÜZLÜK NASIL ÖNLENEBİLİR

İnternet'in kolaylaştırdığı akademik usulsüzlüğü geleneksel usulsüzlükten ayıran en önemli özellik, İnternet'in akademik usulsüzlüğü, özellikle de aşırıcılığı oldukça kolaylaştırmasıdır. Bu nedenle akademik usulsüzlük ile mücadele etme stratejileri geliştirme ve uygulama, bu konuyla ilgili çalışmaların en zor kısmını oluşturmaktadır. Yapılan alanyazın incelemesinde akademik usulsüzlüğün önlenmesine yönelik farklı yaklaşımlar olduğu saptanmıştır. Flynn (2003, s.439), Sheard, Markham ve Dick (2003, s.103,106-107) ve Park (2003, s.472), eğitimcilerin ve kurumların artık daha dikkatli davranarak usulsüzlük yapma eğiliminde olan öğrencilerin farkında olması gerektiğini belirtmişlerdir. Bunun en temel nedeni öğrencilerin öğrenme deneyimlerine zarar vermeden akademik usulsüzlük ile mücadele etme gayretidir. Araştırmacılar alınabilecek önlemleri kısa ve uzun vadeli olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Kısa vadeli alınabilecek önlemler engellemeler ve cezalandırmalar iken, uzun vadeli alınabilecek önlemler ise öğrencileri bu konuda eğitmeye çalışmak ve kurumsal bazda politikalar geliştirmektir. Ayrıca akademik usulsüzlük ile mücadelede öğrencilerin usulsüzlük davranışını göstermesinde etkili olabilecek bazı faktörlerin eğitimciler tarafından bilinmesi gerekmektedir. Böylece eğitimciler usulsüzlük yapma eğiliminde olabilecek öğrencileri daha rahat öngöreceklidir. Aynı şekilde yapılan incelemelerde lisans ve lisansüstü öğrenciler arasında da akademik usulsüzlüğe yönelik farklılıklar olduğu görülmektedir. Öğrenme isteği gibi öğrenci motivasyonunu sağlayan bazı faktörler ile olgunlaşma özellikle lisansüstü öğrencilerin akademik usulsüzlük yapma/yapmama durumlarını etkileyen faktörler olarak görülmektedir. Dolayısıyla lisans ve lisansüstü öğrenciler için alınacak önlemler de birbirinden farklı olmalıdır.

Flynn (2003, s.437), Sheard, Markham ve Dick (2003,s.103) ve Park (2003,s.478), kurumsal bazda alınacak önlemleri kurumun akademik dürüstlük politikasını açıklama ve vurgulama, kabul edilebilir ve edilemez davranışları belirleme, bu davranışlar sonunda çarptırılacak cezaları açıklama olarak sıralamaktadır. Bütün bu açıklamalar dönem başında öğrencilere yazılı olarak verilmeli ve gerektiğinde hatırlatmalar yapılmalıdır. Ayrıca kurumlar tarafından belirlenecek akademik usulsüzlük ile ilgili cezalar yeterince sert ve caydırıcı olmalıdır ve tespit edilen usulsüzlükler anında cezalandırılmalıdır (Ross, 2005, s.29).

Kurumların akademik usulsüzlüğe yönelik önlemleri eksiksiz olarak almasının yanı sıra uygulama boyutunda eğitimcilerin de dikkat etmesi gereken birtakım noktalar bulunmaktadır. Eğitimciler öğrencileri akademik usulsüzlüğe iten etmenleri doğru bir şekilde tespit etmeli, İnternet'teki akademik usulsüzlük ile ilgili olanakların bilincinde olarak gerekli tedbirleri almalıdırlar (Ross, 2005, s.30). Ayrıca eğitimciler, öğrencileri bilgisayarın hakim olduğu bir çağa uygun olarak yetiştirirken, onlara gelişen teknoloji ile kolaylaşan usulsüz davranışlardan ve bunların olumsuzluklarından da bahsetmelidir. Bunun yanında öğretim süreci içerisinde öğretmenlerin öğrencilere ödev verirken dikkat etmeleri gereken noktaları Austin ve Brown (1999, s.27) şu şekilde sıralamaktadır;

- 1) Genel başlıklar ödev olarak verilmemeli konular daraltılmalıdır. Ayrıca ödevler öğrencilerin İnternet'ten rahatlıkla indiremeyecekleri ya da satın alamayacakları şekilde olmalıdır.
- 2) Eğer mümkünse, ödevler sınıfta göz önünde yaptırılmalıdır.
- 3) Öğrencilerle ödevler hakkında bireysel ve ikili görüşmeler yapılmalıdır.
- 4) Öğrencilerden, web tarayıcıları ve diğer elektronik kaynaklardan yararlanabilecekleri

farklı ve özgün ödevler istenilmelidir.

- 5) Öğrencilere problem çözmelerini, analiz-sentez yapmalarını ve karar vermelerini gerektirecek ödevler verilmelidir.
- 6) Öğrencilere verilen ödevdeki bölümlere ilişkin sorular sorulmalıdır.
- 7) Öğrencilere ders notları ve taslaklara ilişkin sorular sorulmalıdır.
- 8) Çalışmada kullanılan web sayfaları ve diğer İnternet kaynaklarının kopyaları ve web adresleri istenmelidir.
- 9) Öğrencilerin sadece İnternet kaynaklarını değil derste kullanılan kitapları, materyalleri ve diğer kaynakları kullanmaları sağlanmalıdır.
- 10) Öğrencilerden ödevlerinin her aşamasında ödevleri hakkında sözlü rapor alınmalıdır.
- 11) Öğrencilere dipnot ve kaynakça konusunda belirli yönergeler verilmelidir.
- 12) Ödevler teslim edildikten sonra verilen ödevlerin bir özeti de sınıfta yazılı olarak istenmelidir.
- 13) Öğrencilerin usulsüzlük yapıp yapmadıklarını kontrol için CD-ROM taraması yapılmalı ve online kitapçevleri yardımıyla belirtilen kaynakların tarihlerinin doğru olup olmadığı kontrol edilmelidir.
- 14) Arama motorları kullanılarak anahtar kelimelerle arama yapılmalı, aşırı macılığın tespit etmeye yardımcı olabilecek IntegriGuard ve EVE (Essay Verification Engine) gibi yazılımlar ve web hizmetleri kullanılmalıdır.

Akademik usulsüzlüğün önlenmesinde sadece eğitimcilerin veya sadece kurumların bireysel önlemler almaları yeterli değildir. Etkili sonuç için eğitimciler ile kurumun birlikte işbirliği önem taşımaktadır. Kurumsal politikalar eğitimcilerin akademik usulsüzlüğe yönelik uygulayacağı stratejileri destekler biçimde olmalıdır. Buna ek olarak eğitimciler belirlenen kurumsal politikaların işbirliğini artıracak çalışmalarda bulunmalıdır. Böylelikle İnternet’le kolaylaşan akademik usulsüzlüğün önlenmesi büyük ölçüde sağlanmış olacaktır.

## 9. SONUÇ

Yapılan alanyazın incelemesinde akademik usulsüzlük ile ilgili pek çok çalışma olduğu görülmüştür. Bu çalışmalarda akademik usulsüzlüğün yeni bir kavram olmadığı, çok eski zamanlardan günümüze kadar uzanan bir tarihinin olduğu, eğitimcilerin ve kurumların akademik usulsüzlükle sürekli mücadele etmeye çalıştığı görülmüştür. Bu çalışmaların çoğunluğu yabancı kaynaklı çalışmalardır. Ülkemizde ise akademik usulsüzlük ile ilgili çalışmalar olmakla birlikte İnternet’le kolaylaşan akademik usulsüzlük ile ilgili daha önce yapılmış bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Yapılan incelemelerde İnternet’in akademik usulsüzlüğü tetikleyip, yaygınlaştırdığı ve kolaylaştırdığı görülmektedir. Bu nedenle akademik usulsüzlük geçmişe oranla şekil değiştirmiştir. Bu şekil değişikliği öğrencilerin taşeron sitelere ödev yaptırmalarını, İnternet’te yayınlanan başkasına ait çalışmayı kopyalayıp kendisininmiş gibi göstermelerini, yapılan

çalışmaları kaynak göstermeksizin kullanmalarını, e-posta, sohbet, forum gibi İnternet kaynakları yardımıyla usulsüzlük yapılmalarını kapsamaktadır. Bunun sonucu olarak günümüzde İnternet’le kolaylaşan akademik usulsüzlük alışla gelmiş olan akademik usulsüzlüğün bir parçası haline gelmiştir.

Değişen akademik usulsüzlük kavramıyla birlikte akademik usulsüzlükle mücadele yöntemleri de değişmiştir. Özellikle İnternet’le kolaylaşan akademik usulsüzlükle mücadele etmek hem kurumsal hem de eğitimciler açısından oldukça önemli bir durumdur. Bunun en temel nedeni öğrencilerin öğrenme deneyimlerine zarar vermeden akademik usulsüzlük ile mücadele etme gayretidir. İnternet’le kolaylaşan akademik usulsüzlükle ilgili mücadele yöntemleri kurumlara ve eğitimcilere yönelik olmalıdır. Alınacak önlemler hem kurumsal politikaları hem de eğitimcilerin uygulama sırasında alabilecekleri önlemleri içermelidir. Ayrıca eğitimciler akademik usulsüzlük yapma eğiliminde olan öğrencileri belirlemek için öğrencilerin akademik usulsüzlük yapmasını etkileyen etmenler konusunda gerekli bilgiye sahip olmalıdır.

Sonuç olarak her türlü akademik usulsüzlükle tam olarak mücadele edebilmek için eğitimcilerin ve öğrencilerin yeterli etik eğitimi almaları faydalı olacaktır. Bu konudaki gerekli düzenlemelerin de kurumlar tarafından yapılması oldukça önemlidir. Bu bağlamda İnternet’in kolaylaştırdığı akademik usulsüzlüğe daha fazla önem verilmesi gerektiği ve bu alanda yapılacak daha fazla akademik çalışmanın, sorunların tespiti ve çözümlerin genişletilmesi açısından alana katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Antion, D. L., ve Michael, W. B. (1983).** Short-Term Predictive Validity of Demographic, Affective, Personal, and Cognitive Variables in Relation to Two Criterion Measures of Cheating Behaviors. *Educational and Psychological Measurement* 43, 467-482.
- Austin, M. J. ve Brown, L. D. (1999).** Internet Plagiarism: Developing Strategies to Curb Student Academic Dishonesty. *The Internet and Higher Education* 2(1), 21-33.
- BEK, (2003).** Bilim Etiği Kılavuzu. Anadolu Üniversitesi: Eskişehir. <http://www.anadolu.edu.tr/tr/bilimsel/bek.pdf> (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Birinci, G. ve Odabaşı, H. F. (2006).** Akademik Çalışmalarda İnternet Kullanımı: Etik Bunun Neresinde?. VI. International Educational Technology Conference 1, 289-295. Gazimağusa, KKTC, 19-21 Nisan 2006 .
- Bricault, D. (1998).** Legal Aspects of Academic Dishonesty: Policies, Perceptions, and Realities. North Park University. <http://www.npcts.edu/esl/dishnst.html> (Erişim tarihi: 07.07.2006).

- Carey, S. F. (2003).** Combating Plagiarism. Phi Delta Kappa Fastbacks, 514, 7-32.
- Crawford A. ve Juday K. (1999).** Academic Dishonesty and Internet Use at UNC. [http://www.unc.edu/~bmize/teaching/english\\_12/academic\\_dishonesty/crawford&juday.html](http://www.unc.edu/~bmize/teaching/english_12/academic_dishonesty/crawford&juday.html) (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Crown, D. F., ve Spiller, M. S. (1998).** Learning From the Literature on Collegiate Cheating: A Review of Empirical Research. *Journal of Business Ethics* 17, 683-700.
- DeVoss, D. ve Rosati, A. (2002).** It Wasn't Me, Was It?: Plagiarism and the Web. *Computers and Composition*, 19, 191-203.
- Ercegovac Z. ve Richardson, J. V. (2004).** Academic Dishonesty, Plagiarism Included, in the Digital Age: A Literature Review. *College & Research Libraries*, 65, 4. <http://www.ala.org/ala/acrl/acrlpubs/crljournal/crl2004/july/ercegovac.pdf> (Erişim Tarihi: 07.07.2006).
- Flynn R. S. (2003).** Confronting Academic Dishonesty In The Accounting Classroom: A Cultural Experience, *Accounting Education*, 12(4), 437-439.
- Gerdeman, D. R. (2000).** Academic Dishonesty and the Community College. ERIC Clearinghouse for Community Colleges Los Angeles CA (ED447840).
- Hansen, B. (2003).** Combating Plagiarism. *CQ Researcher*, 13(32), 773-796. <http://www.cqpress.com/docs/Combating%20Plagiarism.pdf> (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Houghton, P. M. ve Heberling, M. E. (2006).** Academic Dishonesty and the World Wide Web. *Student Affairs Online*, 7(1). <http://studentaffairs.com/ejournal/winter%5F2006/AcademicDishonesty.html> (Erişim tarihi: 26.04.2006).
- Isserman, M. (2003).** Plagiarism: A Lie of the Mind. *Chronicle of Higher Education*. 39, B12-B13.
- Kibler, W. L. (1993).** Academic dishonesty: A student development dilemma. *NASPA Journal* 30, 252-267.
- Koch, K. (2000).** Cheating in Schools. *CQ Researcher*. 10(32). <http://www.english.lsu.edu/dept/fac/instr/cpethke/1001/cheating.doc> (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Lambert, E., Hogan N. L. ve Barton S. M. (2003).** Collegiate Academic Dishonesty Revisited: What Have They Done, How Often Have They Done It, Who Does It, And Why Did They Do It?. *Electronic Journal of Sociology* 7. [http://www.sociology.org/content/vol7.4/lambert\\_etal.html](http://www.sociology.org/content/vol7.4/lambert_etal.html) (Erişim tarihi: 07.07.2006).

- Lathrop, A. ve Foss K.. (2000).** Student Cheating and Plagiarism in the Internet Era: A Wake-Up Call. Englewood: CO: Libraries Unlimited A Division of Greenwood Publishing Group Inc.
- McCabe, D. L. (2005).** It takes a village: Academic dishonesty. *Liberal Education*.
- McCabe, D. L., ve Trevino, L. K. (1993).** Honor codes and other contextual influences. *Journal of Higher Education* 64, 522-538.
- McCabe, D. L., ve Trevino, L. K. (1996).** What We Know About Cheating in College: Longitudinal Trends and Recent Developments 28(1), 28-33 (EJ520088).
- McCabe, D. L., ve Trevino, L. K. (1997).** Individual and Contextual Influences on Academic Dishonesty: A Multi-Campus Investigation. *Research in Higher Education* 38(3), 379-396.
- McCabe, D.L., Trevino, L.K. ve Butterfield K. D. (1999).** Academic Integrity in Honor Code and Non-Honor Code Environments: A Qualitative Investigation. *The Journal of Higher Education* 70(2), 211-234.
- McKenzie, J. (1998).** The New Plagiarism: Seven Antidotes to Prevent Highway Robbery in the Electronic Age. *Educational Technology Journal*. <http://www.fno.org/may98/cov98may.html> (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- McMurtry, K. (2001).** E-cheating: Combating a 21st Century Challenge. *T.H.E. Journal* 29. 36-38, 40-41. [http://www.thejournal.com/articles/15675\\_5](http://www.thejournal.com/articles/15675_5) (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Park, C. (2003).** In Other (People's) Words: Plagiarism By University Students-Literature And Lessons. *Assessment & Evaluation in Higher Education* 28(5).
- Pearson, M. C. (2001).** Download. Steal. Copy. Cheating at the University. *The Daily Pennsylvanian*. [http://www.dailypennsylvanian.com/vnews/display.v/ART/2001/11/27/3c03502bad345?in\\_archive=1](http://www.dailypennsylvanian.com/vnews/display.v/ART/2001/11/27/3c03502bad345?in_archive=1) (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Priyanka, P. (2003).** Plagiarism in the New Age. *Internet Health* 2(4). <http://www.asmj.netfirms.com/article0803.html> (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Renard, L. (2000).** Cut and Paste 101: Plagiarism and the Net. *Educational Leadership* 57(4), 38-42.

- Roberts, P., Anderson, J. ve Yanish, P. (1997).** Academic Misconduct: Where Do We Start?. Annual Conference of the Northern Rocky Mountain Educational Research Association, Jackson, WY. ERIC Report No.: ED415 780. [http://eric.ed.gov/ERIC-Docs/data/ericdocs2/content\\_storage\\_01/0000000b/80/24/35/ec.pdf](http://eric.ed.gov/ERIC-Docs/data/ericdocs2/content_storage_01/0000000b/80/24/35/ec.pdf) (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Ross, K. A. (2005).** Academic Dishonesty and the Internet. *Communications Of The ACM* 48(10). 29-31.
- Satterlee, A. G. (2002).** Academic Dishonesty Among Students: Consequences and Interventions. ERIC Clearinghouse for Community Colleges Los Angeles CA (ED469468).
- Scanlon, P. M. ve Neumann, D. R. (2002).** Internet Plagiarism Among College Students. *Journal of College Student Development*. [http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_qa3752/is\\_200205/ai\\_n9081221](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_qa3752/is_200205/ai_n9081221) (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Sheard J., Markham S. ve Dick, M. (2003).** Investigating Differences in Cheating Behaviors of IT Undergraduate and Graduate Students: The Maturity And Motivation Factors. *Higher Education Research & Development* 22(1).
- Stearns L. (1998).** Copy Wrong: Plagiarism, Process, Property, and the Law. Perspectives on Plagiarism and Intellectual Property in a Postmodern World. s. 5-17 ed. Lise Buranen and Alice M. Roy (New York: State Univ. of New York Pr., 1998).
- Szabo, A. ve Underwood, J. (2004).** Cybercheats, Is Information and Communication Technology Fuelling Academic Dishonesty?. *Active Learning in Higher Education*. 5(2), 180–199.
- TÜBİTAK, (2006).** Bilimsel Dergilere Gönderilen Makalelerde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar. Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu. <http://journals.tubitak.gov.tr/genel/brosur.pdf> (Erişim tarihi: 07.07.2006).
- Underwood, J. ve Szabo, A. (2003).** Academic Offences and e-learning: Individual Propensities in Cheating. *British Journal of Educational Technology* 34(4), 467–477.
- Vartiainen, T. ve Siponen, M. T. (2002).** A Study of Moral Problems in Computer Usage and Its Implications for Computer Ethics Education. Proceedings of the Sixth Pacific Asia Conference on Information Systems (PACIS-2002). <http://www.pacis-net.org/file/2002/049.PDF> (Erişim tarihi: 14.06.2006).



**Von Dran, G. M., Callahan, E. S., ve Taylor, H. V. (2001).** Can Students' Academic Integrity be Improved? Attitudes and Behaviors Before and After Implementation of an Academic Integrity Policy. *Teaching Business Ethics* 5, 35-58.

**Warnken, P. (2004).** Academic Original Sin: Plagiarism, the Internet, and Librarians. *The Journal of Academic Librarianship* 30(3), 237-242.

**Whitley, B.E., Jr. (1998).** Factors Associated With Cheating Among College Students: A Review. *Research in Higher Education* 39(3), 235-274.

**Whitley, B.E., Jr. ve Spiegel, P.K. (2002).** *Academic Dishonesty*. Mahwah, NJ, USA: Lawrence Erlbaum Associates, Incorporated. <http://site.ebrary.com/lib/anadolu/Doc?id=10084712&ppg=15> (Erişim tarihi: 07.07.2006).

**Zack, I. (1998).** The Latest Academic Vice: Computer-Assisted Cheating. *The New York Times*. <http://www.nytimes.com/library/tech/98/09/biztech/articles/16computer-cheating.html> (Erişim tarihi: 07.07.2006).

---

# İnternet Sitelerinin Kalite Boyutlarının Değerlendirilmesi

## Evaluation Of Quality Dimensions Of Web Sites

Yrd.Doç.Dr. Hilmi YÜKSEL\*

**Öz:** Bu çalışmada, internet sitelerinin kalitesini etkileyen faktörler değerlendirilmiştir. Bir internet kullanıcısının, ziyaret ettiği internet sitesinin kalitesini nasıl değerlendirdiği ve internet sitesini tekrar ziyaret etmesinde hangi faktörlerin etkili olduğu tartışılmıştır. Bu kapsamda, internet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesine ilişkin literatürde olan çalışmalar incelenmiş ve internet sitelerinin ve elektronik ticaretin kalite boyutları değerlendirilmiştir. Hizmet işlemlerinin kalitesinin değerlendirilmesinde yaygın olarak kullanılan SERVQUAL modelinin, internet sitelerinin kalitesinin de değerlendirilmesinde kullanılabilir mi? temel sorusu doğrultusunda; internet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesine ilişkin mevcut standartlar, modeller ve literatürde yer alan çalışmalar incelenmiştir. Hizmet işlemlerinin kalitesini değerlendirmek için geliştirilen SERVQUAL modeli internet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesinde de yararlanılabilmektedir ancak, SERVQUAL modelinin boyutlarında, internet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesinde kullanıldığında farklılaşmalar olacaktır.

**Anahtar sözcükler:** İnternet Sitesi Kalitesi, İnternet Sitesi Tasarımı, Elektronik Ticaret, SERVQUAL Modeli.

**Abstract:** In this paper, the factors that affect the quality of web sites have been evaluated. The facts that how an internet user evaluate the quality of a web site that he visited and which factors affect the internet user to visit the same web site again in the future are discussed. In this context, the literature has been reviewed and the quality dimensions of web sites and electronic commerce have been evaluated. In the direction of the main question, can SERVQUAL model which is used for evaluating the quality of service operations be used in the evaluation of web sites' quality?, standards, models and the researches in the literature about the evaluation of web sites' quality have been examined. SERVQUAL model which is used for evaluating the quality of service operations can be used in the evaluation of web sites' quality. However, there will be differentiation in the dimensions of SERVQUAL model when used for the evaluation of web sites' quality.

**Key words:** The Quality of Web Sites, Web Site Design, Electronic Commerce, SERVQUAL Model.

---

\* Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, İZMİR

## 1. GİRİŞ

Günümüzde internet, neredeyse hayatın her alanında yer almaktadır. Bir çok habere, gazetelerin internet sayfasından ulaşabilmekte, bir konuda araştırma yapılmak istenildiğinde internet, vazgeçilmez bir başvuru kaynağı olmaktadır. İnternet sayesinde birbirlerinden coğrafik olarak uzakta bulunan insanların iletişimi çok daha kolaylıkla gerçekleştirilebilmektedir. Bunlarla birlikte, internet sayesinde ürünlerin alım satım işlemleri elektronik ortamda gerçekleştirilebilmekte, hisse senetleri banka şubesine gitmeden evden alınıp satılabilmektedir.

Bu kadar hayatımızın içinde yer alan internet sitelerine ilişkin olarak, İnternet siteleri, internet kullanıcılarının beklentilerine ne ölçüde cevap verebilmektedir?,

Bir internet sitesini ziyaret eden internet kullanıcısı, ziyaret ettiği internet sitesinin kaliteli olup olmadığına nasıl karar vermektedir?,

Bir internet sitesini ziyaret eden internet kullanıcısının tekrar aynı internet sitesini ziyaret etmesine hangi faktörler etkili olmaktadır?,

İnternet kullanıcılarının, eğlence amaçlı ziyaret ettikleri bir internet sitesi ile bir ürünü satın almak amacı ile ziyaret ettikleri bir internet sitesinden beklentileri ne derece farklılıklar göstermektedir?

vb. sorular her geçen gün önemini artırmaktadır.

Hizmet kalitesinin artan önemi ve internet tabanlı hizmetlerin karşılaştıkları güçlükler, müşterilerin, elektronik ortamda hizmet kalitesini değerlendirmede hangi faktörleri dikkate aldıklarının belirlenmesini gerektirmektedir (Cox ve Dale, 2001, s.128-130). Müşterilerin, işletmelerin internet sitelerini ziyaret etmelerini ve elektronik ortamda ürün satın almalarını sağlayan itici güçler belirlenebilmelidir.

İnternet kullanıcılarının, bir konuda bilgi araştırmak amacıyla ziyaret ettikleri internet sitesi ile elektronik ortamda alışveriş yapmak amacıyla ziyaret ettikleri internet sitesinden beklentilerinin farklılıklar göstereceği beklenmektedir. Belirli bir konuda bilgi araştırmak amacıyla ziyaret edilen internet sitesinde, gerekli verilere ulaşabilme olanağı ve elde edilen verilerin kalitesi ve güncelliği önem kazanırken, elektronik ticarete, kişisel bilgilerin gizliliği ve güvenliği önem kazanabilmektedir.

SERVQUAL modeli, Berry, Parasuraman ve Zeithalm tarafından geliştirilen hizmet kalitesini değerlendirmek için kullanılan bir yöntemdir. Bu modelde hizmet kalitesi, müşterilerin hizmet beklentileri ile müşterilerin hizmet algılamaları arasındaki farkların bir fonksiyonu olarak belirtilmektedir. SERVQUAL modeli, güvenilirlik, tepkisellik, güven, empati ve somut nesnelere olmak üzere beş boyuttan oluşmaktadır. Geliştirilen SERVQUAL modeli ile birlikte, müşterilerin hizmetten beklentilerinin ve hizmet algılamalarının belirlenmesi ve hizmette geliştirmelerin yapılması mümkün olmaktadır. (Parasuraman vd. 1993, s.141-147 ve Zeithalm vd., 1988, s.35-42).

Literatürde yer alan araştırmalara göre, SERVQUAL modelinin, internet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesinde kullanılabilir olduğu görülmekte ancak, hizmet sektöründe uygulanabilir olan kalite boyutlarının, internet siteleri için uygulandığında, bu kalite boyutlarında önemli farklılıklar görülmektedir.

## **2. İNTERNET SİTELERİNİN KALİTESİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

İnternet kullanıcısının, bir internet sitesinde bulunma süresini ve tekrar bu internet sitesini ziyaret etmesini etkileyen bir çok faktör bulunmaktadır. Forrester Research'a göre, içerik, kullanım kolaylığı, hız ve yenilenme sıklığı, internet sitesinin tekrar ziyaret edilmesini etkileyen faktörlerin başında gelmektedir (naklen, Rosen ve Purinton, 2004, s.787). İnternette herhangi bir konuda araştırma yapılırken veya elektronik ortamda bir ürün veya hizmet satın alınırken, internetten yararlanılmasının en önemli nedenleri sağladığı kolaylık ve hızdır. (Cox ve Dale, 2002, s.862-863). Eğer, ziyaret edilen internet sitesi, bu faktörleri sağlayamıyorsa, bu internet sitesinin çok fazla sayıda ziyaretçisinin olması beklenmemelidir. Bir ürünü satın almak amacıyla, bir internet sitesini ziyaret eden müşteriler ise, bu internet sitesinde bir problemle karşılaştıklarında başka bir internet sitesine yönelebilmektedirler.

Elektronik ortamda etkileşim, teknoloji aracılığıyla ve farklı bir boyutta gerçekleşmektedir. İnternet sitelerinde, teknolojik olanaklarla, insan davranışları taklit edilmeye çalışılsa da, arkadaşlık, yardımseverlik, nezaket gibi insan etkileşiminin bazı boyutlarının teknoloji ile sağlanması mümkün olmamaktadır (Cox ve Dale, 2002, s.863-864). Elektronik ortamda gerçekleştirilen etkileşimde bu belirtilen boyutların eksikliğine bağlı olarak, internet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesinde, hizmetlerin kalitesinin değerlendirilmesinde kullanılan kalite boyutlarında farklılaşmaların olduğu görülmektedir (Iwaarden vd., 2003, s.921).

İnternet sitesinin kalitesinde hangi faktörlerin etkili olduğunun belirlenmesinde, internet sitesinin tasarımında temel amacın ne olduğu dikkate alınmalıdır (Cox ve Dale, 2002, s.862-863). Eğer, internet sitesinin amacı ve fonksiyonu net bir biçimde ortaya konulabilirse, internet sitesini ziyaret edecek kullanıcıların nitelikleri saptanabilir ve bunun doğrultusunda da kullanılacak grafikler ve animasyonlar çok daha kolaylıkla belirlenebilir.

İnternet sitelerinde temel nokta, internet kullanıcılarının gereksinimlerinin ve beklentilerinin belirlenmesidir. İnternet kullanıcılarının gereksinimlerini karşılayamayan bir internet sitesinin, işletim amaçlarını da karşılaması mümkün olmamaktadır. İnternet sitesi, kullanıcıların gereksinimlerini karşılarken, internet sitesini hazırlayan organizasyonun işletim amaçlarını da karşılamalıdır (Cunliffe, 2000, s.299).

Beavon (1998); internet sitesinin başarısının değerlendirilmesinde; internet sitesinin kullanıcıların gereksinimlerine uygunluğu, ihtiyaçları olan bilgiye ulaşabilen ziyaretçilerin oranı, kullanıcıların bilgiye erişim kolaylığı ve internet sitesindeki profesyonellik ölçütlerini belirtmiştir. Ayrıca, internet aracılığıyla satışların değeri, talep edilen katalog sayısı, dosya yükleme sayısı internet sitesinin başarısını değerlendirmede kullanılacak ölçütler olarak belirtilebilir. Bu ölçütlerin, internet sitesinin işletim amaçları doğrultusunda belirlenmesi gerekmektedir (naklen, Cunliffe, 2000, s.301).

İnternet sitesinin başarısının değerlendirilmesinde, genelde, bir sayfaya yapılan ziyaretlerin sayısı ölçülmektedir. Bu ölçütün tanımlanması ve ölçülmesi kolay olmakla birlikte, işletim amaçlarını değerlendirmede yeterli olmadığı belirtilmektedir.

### 3. İNTERNET SİTELERİNİN TASARIMINDA VE KULLANIMINDA ETKİLİ OLAN KALİTE BOYUTLARI

Nielsen (2005), internet kullanıcılarının ziyaret ettikleri bir internet sitesinden şu temel beklentilerinin olduğunu belirtmiştir; okuyabilecekleri bir metin, sorularına cevap bulabilecekleri bir içerik, internet sitesinde aradıkları bilgiye ulaşmalarına yardımcı olacak gezinti ve araştırma olanaklarının olması, formların kısa ve basit olması, metinlerde yazım yanlışlarının, güncelliğini kaybetmiş ve yanlış verilerin olmaması.

Bir internet sitesinin temel karakteristikleri, içerik ve tasarımıdır (Huizingh, 2000, s.123-134). İçerik, internet sitesinde sunulan bilgiyi, özellikleri ve hizmeti ifade etmekte ve tasarım da bu içeriğin internet kullanıcılarına sunum biçimi olmaktadır (Ranganathan ve Ganapathy, 2002, s.459-461).

#### 3.1. İçerik

Bir internet sitesinin içeriği, bu içeriğin sunum şekli ve internet sitesine ve ulaşılmak istenen bilgiye kolaylıkla erişim, internet kullanıcılarının, internet sitesine ilişkin algılamalarını önemli ölçüde şekillendirmektedir (Yang vd., 2003a, s.10-27). İnternet sitesinin sağladığı bilgi, net ve belirli bir sistematik içerisinde organize edilmiş olmalıdır. İnternet sitesini ziyaret eden kullanıcıların isteğine bağlı olarak, çeşitli programların çalışmaması ve sadece metinlerin gelmesine olanak sağlanması ile internet sitesinin, müşterilerin özel isteklerine göre tasarlanması mümkün olmakta ve aynı zamanda da internet sitesine erişim hızı artmaktadır.

Aranan bilginin, anlaşılması kolay olmalı ve çok fazla ve gereksiz bilginin de, kullanıcılar da yetersiz bilgi kadar olumsuz etkilerde bulunduğu unutulmamalıdır (Santos, 2003, s.239). Bir müşteri, bir sigorta şirketinin internet sitesini sigorta işlemleri için gerekli olan koşullara ilişkin bilgi sağlamak amacıyla ziyaret ettiğinde, bu internet sitesinde sigorta ayrıntılarının telefonla bağlantı kurularak veya sigorta şirketine gelerek elde edilebileceğinin belirtilmesi durumunda müşterinin, bu internet sitesinden memnuniyeti düşük olacaktır. Dolayısıyla, internet sitesinden sağlanan bilgi eksikse, büyük olasılıkla kullanıcılar tekrar bu internet sitesini ziyaret etmeyeceklerdir (Cox ve Dale, 2002, s.867).

#### 3.2.Tasarım

İnternet sitesinin görsel tasarımı, kalitesini etkileyen önemli bir faktördür. İnternet sitesinin görsel tasarımı; renklerin, grafiklerin, animasyonun uygun kullanımını ve internet sayfalarının uygun büyüklüğünü ifade etmektedir. İnternet sitesinin ziyaretçileri tarafından ilk olarak gözlenen kalite boyutu, görsel tasarımıdır (Santos, 2003, s.239).

Sayfadaki boş alanlar, resimlerin kullanımı, resimlerin büyüklüğü, animasyonların kullanımı, bir satırdaki kelimelerin sayısı, karakterlerin büyüklüğü ve karakterlerin rengi gibi faktörler internet sitesinin görsel tasarımını etkilemektedir (Cox ve Dale, 2002, s.863). Bu faktörlerin belirlenmesi yeterli olmamakta, bunların yerleştirilme düzeni de önem kazanmaktadır. Rosen ve Puriton (2004, s.788) belirttikleri üzere bir çok bakımdan, etkin bir internet sitesinin tasarlanması, fiziksel bir alanın tasarımı ile benzerlikler göstermektedir. Bir müşterinin, mağazada kalma süresini, mağazanın dekorasyonu, mağazada çalan müziğin

türü gibi faktörler etkilediği gibi, bir ürünü satın almak amacıyla internet sitesinde bulunan bir müşterinin de internet sitesinde harcadığı süreyi etkileyen internet sitesinin görsel tasarımı ile ilgili bir çok faktör bulunmaktadır.

Göze hoş görünen ve işletmenin markası ve imajı ile uygun renklere sahip olan, koyu renklerden oluşmayan, birbiriyle uyumsuz renkler içermeyen internet siteleri, kullanıcılar da olumlu bir izlenim bırakmaktadır. Bununla birlikte, internet sitesinde çok fazla veya çok az sayıda resim olması, internet sitesinin tamamıyla metinden oluşması internet kullanıcılarından olumlu tepkiler almamaktadır (Santos, 2003, s.239). Sound vd.(1999)'ın yaptığı araştırmaya göre menülerin, sayfanın üstünde ve altında olan internet sitelerinin, bu menülerin sayfanın yanında olan internet sitelerine göre daha çok ziyaret edilmektedir (naklen, Cox ve Dale, 2002, s.865). Grafikselsel gösterimler, ziyaretçilerin aradıkları bilgiyi bulmalarına ve yorumlamalarına yardımcı olarak iletişimi kolaylaştırmaktadırlar. Bununla birlikte, internet sitesinin çekiciliği arttığı oranda internet sitesinde sayfalara erişim süresi artmaktadır. Tasarımcılar, çekici bir tasarım ile bilgiye hızla erişim arasındaki dengeyi sağlayabilmelidirler (Huizing, 2000, s.126).

İnternet sitesi görsel tasarımı ile, ziyaretçilerde merak uyandırabilmelidir (Cox ve Dale, 2002, s.863). Ancak, internet sitesinin amacı ile, internet sitesinin tasarımı uyumsuzluk içerisinde olmamalıdır. İnternet sitesini cazip hale getirmek amacıyla konu ile ilgili olmayan animasyonların kullanılması, ziyaretçileri, internet sitesini temel ziyaret etme amacından uzaklaştırabilir. İnternet sitesinin kendine özgü karakteristiklerinin de olması, internet sitesinin, internet kullanıcılarının akıllarında kalması açısından çok önemlidir. İnternet sitelerinin güncellenme sıklığı da, özellikle, elektronik olarak finans işlemlerinin yapılmasına olanak sağlayan internet siteleri için çok önemli olup, internet sitelerine ilişkin kalite algılamalarında önemli etkileri olabilir.

Bununla birlikte, görsel tasarımın, kaliteli bir internet sitesinin sağlanması için yeterli olmadığı unutulmamalıdır. Bir çok elektronik ticaret faaliyetinde, internet sitesinin estetik tasarımına odaklanılmış ve internet sitesinin görsel tasarımı ne kadar iyi olsa da, müşterilerin aradıkları bilgiye ulaşmada zorluklarla karşılaşmalarından dolayı da hayal kırıklığı ile sonuçlanmıştır (Cox ve Dale, 2002, s.862).

Bir çok internet sitesi tasarım uzmanı tarafından, başarılı ve etkin bir internet sitesinin tasarımının nasıl geliştirileceğine ilişkin rehber nitelikte ilkeler belirtilmiştir. İnternet arayüzü tasarım ilkeleri ve rehberlik sağlayacak maddeler, literatürde geniş yer almaktadır. İnternet sitelerinin kalitesinin nasıl değerlendirilebileceğine ve bu amaçla geliştirilen modellere ve ölçüm araçlarına ilişkin çalışmalar da, son yıllarda, literatürde hızla artmaktadır.

### **3.3. ISO Standardı**

İnternet sitesinin kalitesinin değerlendirilmesinde Uluslararası Standartlar Organizasyonu tarafından;

ISO 14915-1 Çoklu ortam kullanıcı arabirimleri için yazılım ergonomisi - Bölüm 1: Tasarım usulleri ve çerçeve

ISO 14915-2 Çoklu ortam kullanıcı arabirimleri için yazılım ergonomisi - Bölüm 2: Çoklu ortam gezinimi ve kontrol

### ISO 14915-3 Çoklu ortam kullanıcı arabirimleri için yazılım ergonomisi - Bölüm 3: Ortam seçimi ve birlikteliği

standartları geliştirilmiştir. ISO 14915-1, çoklu ortam arabirim tasarım kurallarının saptanması ve tasarımındaki farklı düşünceleri ortaya çıkarmak için genel bir çerçeveyi kapsar. Çerçeve, farklı ortamları birleştiren, bağlayan ve eşleştiren uygulamaların kullanıcı arabirimi ile ilgilidir. Bu ortamlar metin, grafik, görüntü gibi hareketsiz ortamlar ile ses, canlandırma, hareketli görüntü gibi hareketli ortamlar veya diğer algısal yollar olabilir. ISO 14915-2, çoklu ortam kullanıcı arabirimlerinin tasarımları için önerileri ve gereksinimleri, takip eden özelliklere göre sağlar: içeriğin düzenlenmesinin tasarımı, dolaşım ve ortam denetim konuları. ISO 14915-2, içeriğin düzenlenmesinin tasarımı ile sınırlı olup, genel olarak içeriğin tasarımı ile ilgili değildir. ISO 14915-3, farklı ortamları birbirine bağlayan ve eşleştiren etkileşimli kullanıcı arabiriminin tasarımı, bileşimi ve seçimine ait önerileri kapsar. Söz konusu öneriler, farklı ortamları birleştiren, bağlayan ve eşleştiren uygulamaların kullanıcı arabirimi ile ilgilidir. Bu ortamlar metin, grafik, görüntü gibi hareketsiz ortamlar ile ses, canlandırma, hareketli görüntü gibi hareketli ortamlar veya diğer algısal yollar olabilir. (www.tse.org.tr)

### 3.4. Literatür Değerlendirmesi

İnternet kullanıcılarının kendilerine sunulan teknolojiyi algıladıkları arayüzlerin etkin olarak tasarlanıp tasarlanmadığı konusunu HCI (İnsan bilgisayar etkileşimi) disiplini incelemektedir. Disiplinlerarası bir uygulama alanı olarak kabul edilen HCI'nın, bilgisayar mühendisliği, akıl psikolojisi, sosyal ve organizasyon psikolojisi, ergonomi ve insan faktörü, temel mühendislik bilimleri, tasarım, antropoloji, sosyoloji, filozofi, dilbilim ve yapay zeka olmak üzere 11 temel disiplinle ilişkisi vardır. Bu disiplinler, kullanıcı ve bilgisayar etkileşimini kendi açılarından inceleyerek en uygun etkileşim şeklini ortaya koymayı amaçlamaktadır (Özcan, 2003, s.41).

Apple bilgisayar şirketi tarafından (1989), bilgisayar kullanıcı arayüzü tasarımında doğru bir etkileşim sağlamanın 10 temel kuralı olarak, benzeşik şekillerin kullanımı, doğrudan işleme, görünürlük, tutarlılık, önceden sezinilir olma, kullanıcı kontrolü, ipuçları ile uyarı ve diyalog, affedici olma, standart algılama ve estetik uyum olarak belirtilmiştir (naklen, Özcan, 2003, s.57).

Jakob Nielsen (1994)'in başarılı bir HCI (insan bilgisayar etkileşimi) için geliştirdiği 10 kriter şunlardır;

1. *Sistem durumunun görünürlüğü:* Sistem, kullanıcıları, kabul edilebilir bir süre içerisinde uygun bir geribildirim ile neler olduğuna ilişkin sürekli olarak bilgilendirmelidir.
2. *Sistem ile gerçek dünyanın eşlenmesi:* Sistem, sisteme yönelik terimler yerine kullanıcının yatkın olduğu kelimeler, ifadeler ve kavramlar ile kullanıcının dilini konuşmalıdır.
3. *Kullanıcının kontrolü ve özgürlüğü:* Kullanıcılar, genellikle, sistem fonksiyonlarını hatalı olarak seçebilirler ve bu istenmeyen durumdan daha fazla ilerlemeden hızla ayrılabilirler.
4. *Tutarlılık ve standartlar:* Kullanıcılar, farklı kelimelerin, farklı durumların veya faaliyetlerin aynı şeyi ifade ettiğinden şüphe duymamalıdır.

5. *Hata önleme*: Tercih edilen durum, hatanın oluşmasının önlenmesidir. Hata eğilimli durumların ortadan kaldırılması gereklidir veya kullanıcıların faaliyette bulunmasından önce bir doğrulama seçeneği olmalıdır.
6. *Geri çağrım yerine, tanıma işlemine öncelik verme*: Nesneler, faaliyetler ve seçenekleri görselleştirerek kullanıcının hafızanın yüklenmesi en aza indirilmelidir. Kullanıcı bir çok bilgiyi sürekli hatırlamak zorunda kalmamalıdır. Sistemin kullanımına ilişkin talimatlar gerekli olduğunda ulaşılabilir olmalıdır.
7. *Kullanımda esneklik ve etkinlik*: Kullanıcı ile etkileşimin hızlandırılması için gerekli düzenlemeler değerlendirilmelidir.
8. *Estetik ve minimum tasarım*: İlgisiz olan ve çok nadir olarak ihtiyaç duyulan bilgi içermemelidir.
9. *Kullanıcıların hataları belirlemelerinde, ve hatalarından kurtulmalarında yardımcı olmak*: Problemi tam olarak belirtmeli ve çözüm önermelidir. Hata mesajları anlaşılır ve sade bir dil ile ifade edilmelidir.
10. *Yardım ve dokümantasyon*: Sistemin dokümantasyon olmadan kullanılabilmesi tercih edilmekle birlikte, yardım ve dokümantasyon gerekli olabilir. Bu tür bilgi araştırılabilir olmalı, kullanıcının görevine odaklanmış olmalı, izlenmesi gereken aşamalar belirtilmeli ve çok da büyük olmamalıdır.

Nielsen (2003), internet sitesi tasarımında “kullanışlılık” kavramını belirtmiştir. Kullanışlılık, kullanıcı arayüzlerinin kullanılmasının ne kadar etkin olduğunu değerlendiren bir kalite niteliği olarak belirtilmektedir ve beş kalite bileşeni ile tanımlanmaktadır; (Nielsen, 2003)

- i. *Öğrenilebilirlik*: Sistemin kolay öğrenilebilir olup olmadığı ile ilgilidir.
- ii. *Etkinlik*: Sistemin etkin kullanıp kullanılmadığı ile ilgilidir.
- iii. *Akılda kalıcılık*: Sistemin kolay hatırlanabilir olup olmadığı ile ilgilidir.
- iv. *Hatalar*: Sistemde oluşan hataların kolaylıkla ortadan kaldırılabilir olup olmadığı ile ilgilidir.
- v. *Tatmin*: Sistemin kullanılması sonucunda sağlanan memnuniyetle ilgilidir.

Lausen (2005); kullanışlılığı, kullanıma uygunluk, öğrenme kolaylığı, görev etkinliği, hatırlama kolaylığı, sübjektif tatmin, anlaşılabilirlik olmak üzere altı faktörden oluştuğunu belirtmiştir. Bu kalite bileşenlerinin tümünü de çok yüksek düzeyde sağlayabilen internet sitelerinin tasarlanması çok güçtür. Uygulamalarda, her bir kalite bileşenine hangi düzeyde ulaşılması gerektiğinin belirlenmesi gerekmektedir (Lausen, 2005, s.9)

Ayrıca, tasarımın fonksiyonelliği ile ilgili olarak “fayda” da önemli bir kalite boyutudur. Fayda boyutu, kullanıcıların ihtiyacının karşılanıp karşılanmadığı ile ilgilidir. İnternet sitelerinin tasarımında kullanışlılık ve fayda çok önemli boyutlardır. Bir internet sitesinde bilgiye ulaşmak ve görevleri gerçekleştirmek kolay olsa da eğer istekleri karşılamıyorsa, internet sitesinin kullanışlılığının çok fazla anlamı olmayacaktır. İnternet sitesinin hipotetik olarak istekleri karşılıyor olduğu ancak internet sitesinde görevlerin gerçekleştirilmesinin çok güç olduğu durumda da bu internet sitesinin fayda boyutunun yüksek olmasının çok anlamı olmayacaktır. (Nielsen, 2003)



İnternet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesine ve internet sitelerinin kalitesinin belirlenmesinde kullanılabilecek ölçüm araçlarına ilişkin şu çalışmalar belirtilebilir;

- Tan vd. (1998, s.634-645); internet sitelerinin tasarımında kalite fonksiyon göçeriminden yararlanılmasına ilişkin bir uygulama yapmışlardır. Kalite evinde tasarım karakteristiklerini, görünüm (grafik,metin, sayfa tasarımı), içerik (bilgi, bağlantılar) ve hız olarak belirtmişlerdir.
- Liu ve Arnett (2000, s.23-33); elektronik ticaret kapsamında internet sitesinin başarısını etkileyen faktörleri değerlendirmişlerdir. Faktör analizi sonucunda, elektronik ticarete internet sitesinin başarısı için dört faktörü, bilgi ve hizmet kalitesi, sistem kullanımı, eğlenceli olması, sistem tasarım kalitesi olarak belirtmişlerdir.
- Zeithalm vd. (2001); odak grup mülakatları sonucunda online hizmet kalitesinin on bir boyutunu, erişim, gezinti kolaylığı, etkinlik, esneklik, güvenilirlik, kişiselleştirme, güvenlik/gizlilik, tepkisellik, güven, internet site estetiği ve fiyat bilgisi olarak önermişlerdir.
- Yoo ve Donthu (2001, s.31-46); internet alışveriş sitesinin algılanan kalitesini ölçmek için kullanım kolaylığı, estetik tasarım, işletim hızı, güvenlik boyutlarını içeren SITE-QUAL ölçeğini geliştirmişlerdir.
- Cox ve Dale (2001, s.121-131); istatistiksel olarak doğruladıkları, internet sitelerinin dört kalite faktörünü kullanım kolaylığı, müşteri güvenliği, online kaynaklar ve ilişki hizmetleri olarak belirtmişlerdir.
- Jun ve Cai (2001, s.276-291); internet bankacılığının hizmet kalitesini, banka hizmet ürün kalitesi, müşteri hizmet kalitesi ve elektronik ortam sistem kalitesi olmak üzere değerlendirmişlerdir. Yaptıkları içerik analizi çalışma sonucunda elektronik ortam hizmet kalitesinin boyutlarını içerik, doğruluk, kullanım kolaylığı, hız, estetik ve güvenlik olarak belirlemişlerdir.
- Cox ve Dale (2002, s.862-888); bir internet sitesinin tasarımı ve kullanımı açısından temel kalite faktörlerini tanımlamışlardır. Tanımlanan faktörler kullanılarak bir internet sitesinin kalitesinin değerlendirilmesi için yararlı bir ölçüm aracı sağlayan kavramsal bir model geliştirilmişlerdir. Bu model, kullanım kolaylığı (internet sitesinin tasarımı), müşterinin duyduğu güven ( internet sitesi müşteri de ne derece güven yaratmaktadır), elektronik ortam kaynakları (internet sitesinin, yeterli bilgiyi sağlama yeteneği) ve ilişki hizmetleri ( internet sitesi, müşteri ile nasıl bağlantı kurmakta ve bağlılığını nasıl sağlamaktadır) faktörlerine dayanmaktadır.
- Aladwani ve Palvai (2002, s.467-476); internet kullanıcıları açısından, internet sitesinin kalitesinin temel karakteristiklerine ilişkin bir araç geliştirmişlerdir. Geliştirdikleri 25 maddelik ölçüm aracı; belirgin içerik, içerik kalitesi, görünüm, teknik yeterlilik olmak üzere internet sitesinin dört boyutunu ölçmektedir.
- Ranganathan ve Ganapathy (2002, s.457-465); yaptıkları anket çalışması sonucunda elektronik ticaret amaçlı internet sitelerinin dört temel boyutunun; bilgi içeriği, tasarım, güvenlik, gizlilik olduğunu belirtmişlerdir.
- Madu ve Madu (2002, s.246-258); bir sanal hizmetin veya işlemin kalitesinin değerlendirilmesinde kullanılabilecek boyutları belirtmişlerdir. Literatür araştırması ve müş-

terilerin internet işlemlerine ilişkin olumlu ve olumsuz algılamalarına dayalı olarak elektronik hizmet kalite için, performans, özellikler, yapı, estetik, güvenilirlik, depolama kapasitesi, fonksiyonellik, güvenlik ve sistem bütünleştirilmesi, güven, tepkisellik, ürün/hizmet farklılaştırma ve kişiselleştirme, internet politikaları, itibar, inanç ve empati olmak üzere 15 boyut belirlemişlerdir.

- Iwaarden vd. (2003, s.919-935); internet sitelerinin tasarımında ve kullanımında en önemli olarak algılanan kalite boyutları belirlemek amacıyla bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Yapılan anket çalışması sonucunda hizmet sektörü için uygun olan kalite boyutlarının internet siteleri için de uygun olduğu belirlenmiştir. Faktör analizi sonucunda internet sitelerinin tasarımında ve kullanımında kalite boyutlarını güvenilirlik, somut nesnelere, empati, tepkisellik, güven olarak belirtmişlerdir.
- Yang vd. (2003b, s.685-700); internet üzerinden alışveriş deneyimlerine ilişkin veriler kullanılarak yapılan içerik analizi sonucunda kalite boyutlarını, tepkisellik, kredibilitate, kullanım kolaylığı, güvenilirlik, rahatlık, iletişim, ulaşılabilirlik, yeterlilik, nezaket, kişiselleştirme, sürekli gelişme, işbirliği, güvenlik/ gizlilik ve estetik olmak üzere 14 boyut olarak belirlemişlerdir.
- Van der ve Bekker (2003, s.330-341); elektronik ticaret amaçlı internet sitelerinin değerlendirilmesi için bir yapı geliştirmişlerdir. Elektronik ticaret amaçlı internet sitesini değerlendirme aşamaları; ararım, gezinti, içerik, güvenilirlik ve teknik gruplarından oluşmaktadır. Bu aşamalar için kriter gruplarını ve bu kriter gruplarının neyi ölçtüğünü belirtmişlerdir.
- Cai ve Jun (2003, s.504-519); literatüre ve yapılan görüşmelere dayalı olarak internet üzerinden alışveriş yapan internet kullanıcıların hizmet kalitesini algılamalarına ilişkin bir ölçek geliştirmişlerdir. Uyguladıkları anket çalışması sonucunda faktör analizi uygulamışlardır. Faktör analiz sonuçlarına göre de elektronik hizmet kalitesinin boyutlarını tasarım/içerik, güvenilirlik, iletişim ve söz verilen/ güvenilir hizmet olarak belirtmişlerdir.
- Santos (2003, s.233-246); elektronik hizmet kalitesi için teorik bir yapı önermişlerdir. Odak gruplar kullanılarak elektronik hizmet kalitesi için kavramsal bir model geliştirmişlerdir. Verilerin değerlendirilmesi sonucunda da elektronik hizmet kalitesinin boyutlarını kullanım kolaylığı, görünüm, bağlantı, yapı ve düzen ve içerik, güvenilirlik, etkinlik, destek, iletişim, güvenlik, teşvik edici özellikler olarak belirtmişlerdir.
- Yang vd. (2004a, s.1149-1174); online hizmet kalitesini ölçmek amacıyla güvenilir ve geçerli bir ölçüm geliştirmişlerdir. Yaptıkları içerik analizi ve anket çalışması sonucunda faktör analizi ile online hizmet kalitesinin boyutlarını; güvenilirlik, tepkisellik, yeterlilik, kullanım kolaylığı, gizlilik, ürün portföyü olarak önermişlerdir.
- Long ve McMellon (2004, s.78-90); algılanan online hizmet kalitesini değerlendirmek için çok boyutlu bir ölçüm aracı geliştirmişlerdir. İnternet üzerinde alışveriş yapan müşterilerin hizmetle ilişkin yorumlarını değerlendiren bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Online hizmet kalitesine ilişkin 53 madde belirlemişler ve yaptıkları çalışma sonucunda da internette hizmet kalitesinin boyutlarını somut nesnelere, (hizmetin fiziksel görünümü), güvenlik, güvenilirlik, satın alma süreci, tepkisellik olarak belirlemişlerdir.

#### 4. ELEKTRONİK TİCARET KAPSAMINDA İNTERNET SİTELERİNİN TASARIMINDA VE KULLANIMINDA ETKİLİ OLAN KALİTE BOYUTLARI

Elektronik ticaret faaliyetlerinde bulunan ilk işletmeler, genelde, rakip işletmelerden daha önce davranmaya ve düşük fiyatlarla ürünlerin ulaştırılmasına odaklanmışlardır. Ancak, müşterilerin beklentilerini, rakip işletmelerden daha önce karşılamaya odaklanan bu işletmeler, içerik ve tasarım olarak iyi planlanmamış internet siteleri, sözleşmelerin tamamlanamaması, ürünlerin zamanında teslim edilememesi ve elektronik postalara cevap verilememesi gibi sorunlarla karşılaşmışlar ve müşterilerinin beklentilerine her zaman için cevap verememişlerdir. Bu durumda da elektronik ticarete başarılı olabilmek için farklı stratejilerin belirlenmesinin gerekliliği görülmüştür (Zeithalm vd., 2002, s.361-363).

İnternet aracılığıyla alışveriş yapılmasının iki en önemli nedeni, uygun fiyat ve alışveriş uygunluğudur. Evden veya bürodan ayrılmadan elektronik ortamda ürünlerin siparişinin verilebilmesi ve ürünlerin müşterilerin evine teslim edilmesi, müşterilere oldukça cazip gelmektedir. Ayrıca, müşterilerin, satın almayı planladıkları ürünleri daha düşük fiyatla satan yerlere internet aracılığıyla kolaylıkla ulaşabilmeleri, elektronik ortamda alışveriş yapılmasında önemli bir faktördür (Chen ve Chang, 2003, s.556-569).

İnternet aracılığıyla alışverişe ilişkin en genel şikayet türleri, geri ödeme ve faturalama anlaşmazlıkları, geri alma politikaları, kusurlu ürünler ve yetersiz müşteri hizmetleridir. Yeterli olmayan altyapı, güven ve gizlilik eksikliği, satış kayıplarına neden olmaktadır. Elektronik ortamda alışveriş yapan müşterilerin bekleme tahammülleri çok azdır. Bu nedenle bir internet sitesinin tasarımında sadece görüntü ve fonksiyonellik değil aynı zamanda internet sitesine erişim süresi de çok önem kazanmaktadır (Chen ve Chang, 2003, s.556-569). Gann (1999) yaptığı araştırmaya göre internet sitesinin, müşterilerin isteklerine tepki süresi 7 saniyeden az ise müşterilerin %10' u terk etmekte ancak bu süre 8 saniyeden fazla olursa müşterilerin %30'u terk etmektedir. Gecikme 12 saniyeyi geçerse de müşterilerin %70'i internet sitesini terk etmektedir (naklen, Cox ve Dale, 2002, s.867). Ayrıca, müşteriler, ziyaret ettikleri ve/veya bir ürünü elektronik ortamda satın aldıkları internet sitesine her zaman için erişebilmelidirler.

Bir internet kullanıcısı, internet sitesinde gezinti sırasında bir güçlükle karşılaştığında ilk savunması internet sitesini terk etmek olmaktadır (Nielsen, 2003). Forrester Research'e göre, kötü tasarlanmış bir internet sitesi, bir ziyaretçinin aradığını bulamamasına bağlı olarak potansiyel satışların %50'sinin kaybedilmesine ve oluşan olumsuz deneyime bağlı olarak potansiyel tekrar ziyaretlerin %40' ının kaybedilmesine neden olmaktadır (naklen, Nielsen, 1998).

Bir ürünün satın alınması sürecinin ilk aşaması gereksinimin farkına varılmasıdır. Bir internet sitesinin ziyaret edilmesi için de, bu internet sitesinin belirli gereksinimleri karşılayacağına inanılması gerekmektedir. Bu aşamada, müşterilerin, internet sitesine ilişkin ilk izlenimleri oluşmaktadır ve internet sitelerinin arayüzü çok önemli olmaktadır. Arayüz, internet sitesinin görsel tasarımını ifade etmektedir. Bilgi elde etme aşamasında, müşteri internet sitesinde gezinmekte, ilgilendiği ürünleri ve hizmetleri araştırmaktadır. Bu aşamada da gezinti, internet sitesindeki en önemli boyut olmaktadır. Bilginin değerlendirme aşamasında, müşteriler, satın almak istedikleri ürünlerle ve hizmetlerle ilişkin tercihlerini yapmaktadırlar. Bu aşamada, internet sitesinin içeriği önem kazanmaktadır.

Müşterilerin, seçtikleri ürünleri ve hizmetleri satın almaları aşamasında da güvenilirlik önem kazanan faktörlerden birisi olmaktadır (Van der ve Bekker, 2003, s.331-332). İnternet üzerinden alışverişin ve banka işlemlerinin gerçekleştirilmesi durumunda, yukarıda belirtilen kalite boyutlarına ilave olarak güvenlik ve kişisel bilgilerin gizliliği gibi kalite boyutları da önem kazanmaktadır.

Araştırmalar, elektronik ortamda alışverişin önündeki en önemli engelin güvenlik olduğunu göstermiştir (Ranganathan ve Ganapathy, 2002, s.460). Güvenlik ve kişisel bilgilerin gizliliği, bir internet sitesinde olmazsa olmaz kalite boyutlarındandır. İnternet sitesinin güvenli olmadığını düşünen müşteriler, elektronik ortamda sözleşme yapmayacaklardır. İşletmelerin sahip olduğu olumlu imaj ve itibar, internet sitesinin sözleşme yapılabilmesi için güvenli olduğuna ilişkin çok önemli bir gösterge olmaktadır. Ayrıca, kişisel bilgilerini aktaracak olan internet kullanıcıları, bu bilgilerin üçüncü bir taraf ile paylaşılmayacağından ve bu bilgilerin başka amaçlar için kullanılmayacağından emin olmak isterler. Ranganathan ve Ganapathy'nin (2002, s.459-461) belirttiği üzere, internet siteleri, müşterilerin güvenlik ve gizlilik ile ilişkin endişelerini azaltmak amacıyla, telefon aracılığıyla işlemlerin yapılabilmesine olanak sağlayan alternatif ödeme yolları da sunmaktadır. Özcan (2003), elektronik ortamdan alışveriş yapılan internet sitelerinin tasarımında, ele alınması gereken en önemli noktanın "affedici olma" özelliğinin kurgusu olduğunu belirtmiştir. Böylelikle, kullanıcı para ile ilgili işlemlerde bir hata yaptığında veya fikrini değiştirdiğinde gerekli önlemler alınabilmekte ve kullanıcının, elektronik ortamda gerçekleştirilen alışverişe ilişkin duyduğu güven artırılmaktadır.

Günümüzde, bir çok müşteri, bir bankayı ziyaret ettiğinde veya bir otelde kaldığında her zaman için aynı personel ile iletişim kurmak istemektedir. İnternet sitelerinde insanla etkileşimin söz konusu olmadığı için bu özelliğin internet sitelerinde sağlanması çok daha güçtür. Bununla birlikte, internet sitelerinde de müşterilerin bilgilerinin toplanmasına ve internet sitelerini tekrar ziyaret eden kullanıcıların, elektronik posta aracılığıyla tanınmasına olanak sağlanması ile internet kullanıcılarına sunulan hizmetlerin kişiselleştirilebilmesi mümkün olmaktadır (Cox ve Dale, 2001, s.122). İnternet sitesini ziyaret eden müşterilerin, önceden alışveriş yaptıkları CD, kitap gibi ürünler değerlendirilerek, müşterilere özel önerilerde bulunulması da, internet sitesinden sağlanan hizmetin kişiselleştirilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca, bazı internet sitelerinde şifre korumalı sayfalar ile, kişiye özel sayfaların geliştirilebilmesi mümkün olmaktadır. İnternet sitelerinde müşterilerin isteklerini ve sorunlarını iletebilmeleri için elektronik posta adresinin bulunması ve kullanıcılardan gelen elektronik postalara hızlı bir biçimde cevap verilebilmesi, internet kullanıcıları açısından internet sitesinin kalitesinin algılanmasını olumlu olarak etkileyebilir.

## **5. İNTERNET SİTELERİNİN KALİTESİNİN DEĞERLERİNDİRİLMESİNDE SERVQUAL MODELİNDEN YARARLANILMASI**

Araştırmalar; hizmet sektöründe uygulanabilir olan kalite boyutlarının internet siteleri için de uygulanabilir olduğunu göstermiştir. Araştırmalarında SERVQUAL modelinden yararlanan Long ve McMellon (2004, s.78-90); kalite boyutlarını; somut nesnel (hizmetin fiziksel görünümü), güvenlik, güvenilirlik, satın alma süreci, tepkisellik olarak belirtmişlerdir. Hizmet sektörüne uygulanabilir olan kalite boyutlarının internet siteleri için de uygu-

lanabilir olduğunu değerlendiren Iwaarden vd. (2003, s.919-935) ise bu kalite boyutlarını da somut nesnelere, güven, güvenilirlik, tepkisellik ve empati olarak belirlemişlerdir. Araştırmalarında SERVQUAL modelinden yararlanan, Cai ve Jun (2003, s.504-519); kalite boyutlarını tasarım/içerik, güvenilirlik, iletişim, söz verilen/ güvenilir hizmet olarak ve Yang vd. (2003b; 685-700) ise tepkisellik, kredibilite, kullanım kolaylığı, güvenilirlik, rahatlık, iletişim, ulaşılabilirlik, yeterlilik, nezaket, kişiselleştirme, sürekli gelişme, işbirliği, güvenlik/gizlilik, estetik olarak belirlemişlerdir.

İnternet sitelerinin kendine özgü karakteristikleri de düşünüldüğünde hizmet sektörü için geliştirilen SERVQUAL modelinin boyutlarında internet siteleri için uygulandığında değişimlerin olacağı açık bir biçimde görülebilir. SERVQUAL boyutları, internet siteleri açısından değerlendirilirse;

*i. Güvenirlilik:* İnternet sitesinin, doğru bilgi sağlaması ve söz verilen hizmeti gerçekleştirmesidir ( Li vd., 2003, s.300). Eğer müşteriler, internet üzerinde yaptıkları işlemle ilişkin işletmeye güvenemezlerse, internet sitesine ilişkin algılamaları da olumsuz olacaktır. Siparişlerin doğruluğu, söz verildiği biçimde teslimin gerçekleştirilmesi, fatura bilgilerinin doğruluğu, internet sitesinin güvenilirlik boyutunu etkilemektedir.

*ii. Tepkisellik:* Kullanıcılar, internet sitesinin görsel olarak çekici olmasını istemektedirler. Bununla birlikte, animasyonların, resimlerin ve seslerin sayısı ve büyüklüğü, internet sayfasına erişim süresini de artıracaktır. Bu nedenle görünüm ile hız arasında bir değerlendirme yapılması gerekmektedir (Iwaarden vd., 2003, s.923-924). Tepkisellik, internet sitesinin, pratik olarak ne derece kullanıcı ile etkileşimde olduğu ile ilgilidir (Long ve McMellon, 2004, s.86).

*iii. Güven:* İnternet sitesinin, güven yaratabilme yeteneğini ifade etmektedir (Li vd, 2003, s.300). Araştırmalar göstermiştir ki internet kullanıcılarının en azından %50'si internette kredi kart bilgilerinin yanlış kullanımından, internet sitesi yöneticileri tarafından bilgilerin üçüncü taraflarla paylaşılmasından ve müşterilerin internet faaliyetlerinin izlenmesinden dolayı elektronik ortamda sözleşme yapmaktan kaçınmaktadırlar (Iwaarden vd., 2003, s.921). Bir potansiyel müşteri olarak internet sitesinde bulunan bir kullanıcı, bir ürünü satın almadan önce yapacağı işlemlerin güvenli olduğundan ve verdiği bilgilerin gizliliğinden emin olmak istemektedir.

*iv. Empati:* Empati boyutunda internet sitesinde bulunmayan çok çeşitli boyut vardır. İnsanla etkileşim söz konusu olmadığından internet siteleri kişisel ilgi sunmamaktadırlar. Ancak, empati boyutunun da başarılabilmesi için internet siteleri, ziyaretçilerin internet sitesinde kendilerine özgü değişiklikler yapılabilmelerine olanak sağlamaktadır. Böylelikle de kullanıcıların, internet sitelerini isteklerine göre uyarlamaları mümkün olmaktadır. Bu tip internet site tasarımları, kullanıcılara kişisel ilgi deneyimini yaşatmayı amaçlamaktadır. Yapay zeka ile sanal yardımcıları, müşterinin ilgi alanlarına ve önceki satın almalarına göre ürün ve hizmet sunabilmekte ve böylelikle, empati boyutu da internet sitesinin kalitesinin değerlendirilmesinde dikkate alınması gereken bir boyut olarak karşımıza çıkmaktadır (Iwaarden vd., 2003, s.925). İnternet sitesine ilişkin düşüncelerin alınması amacıyla elektronik posta gönderme olanağının sağlanması ve cevapların değerlendirilmesi ve böylelikle gerekli ilginin gösterilmesi de internet sitelerini ziyaret eden kullanıcıların düşüncelerini önem verilmesinin sağlanması nedeniyle empati boyutu içerisinde düşünülebilir.

*v. Somut nesnelere:* İnternet sitesinde yüz yüze bir iletişimin olmamasından ve etkileşimin sadece internet sitesi aracılığıyla olmasından dolayı, bu boyut internet sitesinin kalitesinde

önem kazanmaktadır (Iwaarden vd., 2004, s.947-959). Somut nesnelere, internet sitesinin görsel boyutlarını kapsamaktadır. Long ve McMellon (2004, s.78-90); belirttiği üzere, somut nesnelere, en büyük oranda internet sitesinin kullanım kolaylığına odaklanmış olmakla birlikte, ürünün sunumu ve gezinti gibi hizmetin görsel kanıtıdır. Sesler, grafikler, animasyonlar bu boyut içerisinde ele alınmaktadır.

SERVQUAL modelinde belirtilen yirmi iki ifade, bu beş boyut boyunca hizmet performansını ölçmektedir. Her bir ifade için, müşterilerin beklentileri ve elde ettikleri deneyimler karşılaştırılmaktadır. Cox ve Dale (2001) göre, bu 22 ifadeden yeterlilik, nezaket, temizlik, rahatlık, arkadaşlık, yardımseverlik, özen, verilen sözler hizmet çevresinin koşullarını veya çalışanları içeren fiziksel çevreyi ifade etmekte, bu nedenle de internet sitesi için uygun olmamaktadır. İnternet sitesi kalitesi ile ilgili olmayan diğer iki bileşen de esneklik ve geri almadır. Esneklik, çalışanların, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için hizmette veya üründe değişiklikler yapabilmeleri ile ilgilidir. İnternet site deneyimi ise, hizmetin veya ürünün değişme olanağını sağlamamaktadır. Bu, ancak müşteri için bir internet sitenin özelleştirilmesi ile mümkün olmakta ve müşterinin ilk ziyaretinden sonra gerçekleştirilebilmektedir. Geri alma ifadesi de internet siteleri için söz konusu olmamakta çünkü eğer internet sitesinde sorun varsa müşteri başka rakip bir internet sitesine geçiş yapmaktadır. Bu nedenle, geri alma ifadesi de internet sitesi kalitesi ile ilgili olmamaktadır. Diğer on bir ifadenin ise, internet sitesinin kalitesi için önemli olduğu belirtilebilir (Cox ve Dale,2001, s.128-130).

Zeithalm vd. (2002, s.362-376); müşterilerin elektronik hizmet kalitesini nasıl değerlendirdiklerine ilişkin elektronik hizmet kalitesi (e-SERVQUAL) ölçümünü geliştirmişlerdir. Bu modelde etkinlik, güvenilirlik, gerçekleştirme ve gizlilik; e-SERVQUAL modelinin esas boyutlarını oluştururken, tepkisellik, telafi ve karşılaşma boyutları; müşterilerin bir sorunla karşılaştıklarında veya bir soruları olduğunda ortaya çıkmaktadır. Bu model yedi boyuttan oluşmaktadır;

**Etkinlik:** Müşterinin, internet sitesine ulaşması ve aradığı bilgiyi ve ürünü bulması olanağını ve internet sitesinden en az çaba ile ayrılmasını ifade etmektedir.

**Güvenirlik:** İnternet sitesinin teknik olarak fonksiyonelliği ile ilgilidir.

**Gerçekleşme:** Söz verilen hizmetlerin doğruluğu ve ürünlerin söz verilen zamanda müşteriye ulaştırılması ile ilgilidir.

**Gizlilik:** Bilgilerin paylaşılmaması ve kredi kartı bilgilerinin güvende olması ile ilgilidir.

**Tepkisellik:** Bir sorun oluştuğunda ilgili bilginin sağlanabilmesi yeteneği ile ilgilidir.

**Telafi:** Paranın geri ödenmesini ve posta ücretlerinin iadesini içermektedir.

**Karşılaşma:** Müşterinin, telefonda veya elektronik ortamda hizmet sağlayıcısı ile doğrudan bağlantı kurabilmesi ile ilgilidir.

Barnes ve Vidgen (2001, s.11-30), SERVQUAL ölçüm aracını, internet sitelerinin hizmet kalitesini değerlendirmek amacıyla uyarlamayı amaçlamışlardır. WEBQUAL ölçüm aracı; kalite fonksiyon göçerimine dayalı olup, bilgi kalitesi, SERVQUAL temelli etkileşim kalitesi ve internet sitesi tasarım kalitesi olmak üzere müşterilerin kalite algılamalarının üç karakteristiğini değerlendirmektedir.

## 6. SONUÇ

İnternet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesinde Uluslararası Standartlar Organizasyonu tarafından ISO 14915-1, ISO14915-2 ve ISO 14915-3 standartları geliştirilmiştir. İnternet kullanıcılarının kendilerine sunulan teknolojiyi algıladıkları arabirimlerin etkin olarak tasarlanıp tasarlanmadığı konusunu HCI (İnsan bilgisayar etkileşimi) disiplini incelemektedir. Jakob Nielsen, başarılı bir insan bilgisayar etkileşimi için geliştirdiği 10 kriter dünya genelinde kabul görmüştür. Nielsen'in belirttiği "kullanışlılık" ve "fayda" kavramları internet sitesinin tasarımında iki önemli kalite boyutu olarak değerlendirilmektedir. Bunlarla birlikte literatürde, anket çalışmalarına ve elektronik ortamda alışveriş yapan müşteri değerlendirmelerine dayalı olarak internet sitelerinin kalite boyutlarının belirlendiği ve internet sitelerinin kalitesi için ölçüm araçlarının geliştirildiği çalışmaların olduğu görülmektedir.

İnternet kullanıcılarının, internet sitesini değerlendirirken hangi ölçütleri dikkate aldıklarına ve internet siteleri ile sunulan hizmet kalitesini nasıl değerlendirdiklerine ilişkin bir çok çalışma gerçekleştirilmiştir. Bazı çalışmalarda, internet sitesi kalitesi, müşteriye sunulan hizmet kalitesinin terimleriyle açıklanırken, bazı çalışmalarda da internet sitesinin müşterilere sağladığı hizmet kalitesinden çok internet sitesinin teknik kalitesine odaklanılmıştır. Elektronik ortamda gerçekleştirilen hizmetin kalitesinin değerlendirilmesine ilişkin bazı çalışmalarda müşteri ile internet sitesinin etkileşimine odaklanılmıştır. Bu çalışmalar, elektronik ortamda gerçekleştirilen hizmetin, internet sitesindeki etkileşim ile sınırlı olmaması nedeniyle, elektronik ortamda gerçekleştirilen hizmetlerin kalitesinin değerlendirilmesinde yetersiz kalmışlardır. Müşteriler internet sitesinde gerçekleştirilen etkileşim ile ilgilenenler de müşteriler için asıl önemli olan hizmetin veya ürünün söz verildiği biçimde kendilerine ulaştırılmasıdır. Eğer, müşteri tarafından sipariş edilen ürünün veya hizmetin söz verildiği biçimde ulaştırmasında sorunlar yaşanılıyorsa, internet sitesinde gerçekleştirilen etkileşimin çok iyi olmasının, elektronik ortamda gerçekleştirilen hizmet kalitesinin iyi olarak algılanmasında çok fazla etkisi olmayacaktır.

Literatürde mevcut olan teorik ve deneysel çalışmalar, internet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesinde SERVQUAL modelinden yararlanılabileceğini göstermiştir. İnternet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesinde SERVQUAL modelinde mevcut olan boyutların kullanılabileceğini belirten çalışmalar olmakla birlikte, genel olarak bu kalite boyutlarında farklılaşmaların olacağı ifade edilmektedir. Hizmet işlemleri için geliştirilen SERVQUAL modeli, müşteri ile çalışan arasındaki etkileşimi değerlendirirken, internet siteleri için etkileşimi dikkate almamaktadır. Bu nedenle, literatürde olan araştırma sonuçlarından da görüldüğü üzere, SERVQUAL modeli internet siteleri için uygulanabilir olmakla birlikte, internet siteleri için kalite boyutları, hizmet işlemlerinin kalite boyutlarına göre farklılıklar göstermektedir.

Bir internet sitesinin tasarlanması aşamasında, internet sitesinin amacı net olarak belirlenmelidir ve internet sitesinin, bu amaca uygunluğunun sağlanmış olması gerekmektedir. Eğlence, tanıtım, bilgi sağlama veya ticari bir faaliyeti gerçekleştirme gibi farklı amaçlara göre tasarlanan internet siteleri arasında kalite boyutlarının önemi de değişmektedir. Eğer, elektronik ortamda sözleşme yapılacaksa, güvenlik ve kişisel bilgilerin gizliliği gibi kalite boyutları ön plana çıkarken, elektronik ortamda herhangi bir sözleşme söz konusu değilse, diğer kalite boyutları önem kazanabilmektedir. Örneğin, eğlence amaçlı olarak tasarlanan bir internet sitesinde, görselliğin daha ön plana çıkması beklenmektedir.

Hizmet işletmeleri arasında kalite boyutlarının önemlilik düzeyleri farklılıklar gösterdiği gibi, internet siteleri arasında ve elektronik ortamda gerçekleştirilen hizmetler arasında da kalite boyutlarının önemlilik düzeyleri farklılıklar gösterecektir. İnternet sitelerinin kalitesinin değerlendirilmesine ilişkin çalışmalarda, internet siteleri ve elektronik ortamda sağlanan hizmetler arasında kalite boyutlarının önemlilik düzeylerinin nasıl farklılaştığının belirlenmesinin öneminin artacağı düşünülmektedir.

## **KAYNAKÇA**

- Aladwani, A.M., Palvia, P.C. (2002).** Developing and Validating An Instrument For Measuring User- Perceived Web Quality, *Information & Management*, Vol:39, No:6.
- Barnes S.J., Vidgen R., (2001).** An Evaluation of Cyber-Bookshops: The WebQual Method, *International Journal of Electronic Commerce*, Vol:6, No:1
- Bell, H., Tang, N. (1998).** The Effectiveness of Commercial Internet Web Sites: A User's Perspective, *Internet Research*, Vol:8, No:3
- Cai, S., Jun, M. (2003).** Internet Users' Perception of Online Service Quality: A Comparison of Online Buyers and Information Searchers, *Managing Service Quality*, Vol:13, No:6
- Chen, S.J., Chang, T.Z. (2003).** A Descriptive Model of Online Shopping Process: Some Empirical Results, *International Journal of Service Industry Management*, Vol :14, No:5
- Cox, J., Dale, B.G. (2001).** Service Quality and E-Commerce: An Exploratory Analysis, *Managing Service Quality*, Vol:11, No:2
- Cox, J., Dale, .B.G. (2002).** Key Quality Factors in Web Site Design and Use: An Examination, *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol:19, No:7
- Cunliffe, D. (2000).** Developing Usable Web Sites- A Review and Model, *Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy*, Vol:10, No:4
- Huizingh, E.K. (2000).** The Content and Design of Web Sites: An Empirical Study, *Information and Management*, Vol: 37, No:3



- Iwaarden, J.V., Wiele, T.V., Ball, L., Millen, R. (2003).** Applying SERVQUAL to Web Sites: An Exploratory Study, *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol:20, No:8
- Iwaarden, J.V., Wiele, T.V., Ball, L., Millen, R. (2004).** Perceptions About the Quality of Web Sites: A Survey Amongst Students At Northeastern University and Erasmus University, *Information & Management*, Vol:41, No:8
- Jun, M., Cai, S. (2001).** The Key Determinants of Internet Banking Service Quality: A Content Analysis, *International Journal of Bank Marketing*, Vol:19/7
- Lausen, S. (2005).** *User Interface Design A Software Engineering Perspective*, Pearson, Addison Wesley, UK
- Li, Y.N., Tan, K.C., Xie, M. (2003).** Factor Analysis of Service Quality Dimension Shifts In The Information Age, *Managerial Auditing Journal*, Vol:18/4
- Liu, C., Arnett, K.P. (2000).** Exploring The Factors Associated With Web Site Success In The Context of Electronic Commerce, *Information and Management*, Vol:38, No:1.
- Long, M., McMellon, C. (2004).** Exploring the Determinants of Retail Service Quality on the Internet, *Journal of Service Marketing*, Vol:18, No:1
- Madu, C.N., Madu, A.A. (2002).** Dimensions of E-Quality, *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol:19, No:3
- Nielsen, J. (1994).** "Ten Usability Heuristics", erişim tarihi: şubat, 2005 ([http://www.useit.com/papers/heuristic/heuristic\\_list.html](http://www.useit.com/papers/heuristic/heuristic_list.html))
- Nielsen, J. (1998).** "Failure of Corporate Websites", erişim tarihi: Ocak, 2005 (<http://www.useit.com/alertbox/981018.html>)
- Nielsen, J. (2003).** "Usability 101: Introduction to Usability" erişim tarihi: şubat, 2005 (<http://www.useit.com/alertbox/20030825.html>), )
- Nielsen, J. (2005).** "Top Ten Web Design Mistakes of 2005", erişim tarihi: şubat, 2005 (<http://www.useit.com/alertbox/designmistakes.html>)
- Özcan, O. (2003).** *İnteraktif Media Tasarımında Temel Adımlar*, İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın No:720

- Parasuraman A., Zeithalm V.A., Berry L.L. (1993).** More On Improving Service Quality Measurement, *Journal of Retailing*, Vol:69, No:1
- Ranganathan, C., Ganapathy, S. (2002).** Key Dimensions of Business-to- Customer Web Sites, *Information and Management*, Vol:39
- Rosen, D.E., Purinton, E. (2004).** Website Design: Viewing the Web As a Cognitive Landscape, *Journal of Business Research*, No:75
- Santos, J. (2003).** E-Service Quality: A Model of Virtual Service Quality Dimensions, *Managing Service Quality*, Vol:13, No:3
- Tan, K.C., Xie, M., Chia, E. (1998).** Quality Function Deployment and Its Use in Designing Information Technology Systems, *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol:15, No:6
- Van Der, M.R., Bekker, J. (2003).** A Framework and Methodology for Evaluating E-commerce Web Sites, *Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy*, Vol:13, No:5
- Wan, H.A. (2000).** Opportunities To Enhance A Commercial Web Site, *Information and Management*, Vol:38, No:1
- Wang, Y.S., Wang, Y.M., Lin, H.H., Tang, T.I. (2003).** Determinants of User Acceptance of Internet Banking: An Empirical Study, *International Journal of Service Industry Management*, Vol:14, No:5
- Yang, X., Ahmed, Z.U., Ghingold, M., Boon, G.S., Mei, T.S., Hwa, L.L. (2003a).** Consumer Preference for Commercial Web Site Design: An Asia-Pacific Perspective, *Journal of Consumer Marketing*, Vol:20, No:1.
- Yang, Z., Peterson, R., T, Cai, S. (2003b).** Services Quality Dimensions of Internet Retailing: An Exploratory Analysis, *Journal of Services Marketing*, Vol:17, No:7
- Yang, Z., Jun, M., Peterson, R. (2004a).** Measuring Customer Perceived Online Service Quality, Scale Development and Managerial Implications, *International Journal of Operations & Production Management*, Vol:24, No:11
- Yang, Z., Fang, X. (2004b).** Online Service Quality Dimensions and Their Relationships With Satisfaction – A Content Analysis of Customer Reviews of Securities Brokerage Services, *International Journal of Service Industry Management*, Vol:15, No:3

**Yoo, B. Donthu, N. (2001).** Developing A Scale to Measure the Perceived Quality of an Internet Shopping site (SITE QUAL), *Quarterly Journal of Electronic Commerce*, Vol:2,No:1

**Zeithalm V.A., Berry L.L., Parasuraman A. (1988).** Communication and Control Processes in the Delivery of Service Quality, *Journal of Marketing*, Vol:52

**Zeithalm, V.A. Parasuraman, A., Malhotra, A. (2001).** A Conceptual Framework for Understanding E-Service Quality: Implications for Future Research and Managerial Practice, *Working Paper*, Report No:00-115, Marketing Science Institute, Cambridge

**Zeithalm V.A., Parasuraman A., Malhotra A. (2002).** Service Quality Delivery Through Websites: A Critical Review of Extant Knowledge, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol:30,No:4

### **İnternet Siteleri**

tst EN ISO 14915-1 tst EN ISO 14915-2 tst EN ISO 14915-3, erişim tarihi: şubat, 2005 ([www.tse.org.tr](http://www.tse.org.tr))

---

## Psikomitolojik Terimler: Psikoloji Literatüründe Mitolojinin Kullanılması

### Psychomythological Terms: Use of Mythology in Psychology Literature

Yard. Doç. Dr. Emet GÜREL\*  
Araş. Gör. Canan MUTER \*\*

**Özet:** *Psikomitolojik Terimler: Psikoloji Literatüründe Mitolojinin Kullanılması* başlıklı bu çalışma kapsamında, insan doğasına özgü bir semboller sistemi olan mitolojinin, psikoloji literatürüne yönelik yansımaları konu edilmektedir. Bu bağlamda öncelikli olarak mitoloji olgusuna açıklık getirilmekte ve mitoloji ile bilim bağlantısı incelenmektedir. Ardından psikoloji literatüründe geniş bir kullanım alanı bulan mitsel öğeler örnekler dahilinde ayrıntılandırılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** *Psikoloji, Mitoloji, Psikomitoloji, Bilinçaltı, Arketip.*

**Abstract:** *In scope of this study which is titled "Psychomythological Terms: Use of Mythology in Psychology Literature", the reflections of mythology, a system of symbols specific to human nature, on the psychological literature are examined. In this regard, firstly the mythology phenomenon is explained and the relationship between mythology and science is focused on. Then, the mythical elements that are commonly used in psychological literature are exemplified.*

**Key Words:** *Psychology, Mythology, Psychomythology, Unconscious, Archetyp.*

---

\* Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü E.Ü. Kampüsü 35100 Bornova / İZMİR  
Tel: 0232 3884000 - 1564 Faks: 0 232 3886758 E-mail: emet.gurel@ege.edu.tr

\*\* Celal Bayar Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu MANİSA  
Tel: 0236 2371828 - 14 E-mail: cananmuter@yahoo.com

## 1. GİRİŞ

Doğaya ve insana özgü hayal ürünü öyküler toplamı olan mitoloji, tıpkı bilim gibi insanın evreni ve dünyayı algılama, açıklama ve anlamlandırma çabasının bir ürünüdür. Mitoloji ve bilim etkileşimi, uygarlık tarihinin başlangıcından bu yana varlığını sürdürmektedir. İnsan yaratıcılığının dışavurumu olan mitoloji, günümüz biliminde özellikle terminolojik bağlamda yoğun olarak kullanılmaktadır. Bu noktada mitolojik semboller; insan varoluşsal oluşumuna ışık tuttıkları ve anlatım kolaylığı sağladıkları için tıp, psikoloji, sosyoloji, iletişim ve yönetim başta olmak üzere pek çok disiplin tarafından yeğlenmektedirler.

## 2. KOLEKTİF BİLİNÇALTININ ÜRÜNÜ OLARAK MİTOLOJİ

Doğa güçlerini ve doğaüstü varlıkları konu alan hayal ürünü öykü anlamına gelen 'mythos' ile söz ya da akıl anlamına gelen 'logos' kelimelerinden oluşan mitoloji -mythology-, insanlığın geçirdiği gelişim aşamalarını ve düşünme atılımlarını gösteren en önemli bilgi kaynağıdır. İnsanın evrensel bilinçle iletişime geçme arzusundan beslenen mitoloji, neden ve nasıl gibi sorulara yönelik yanıt arayışını sembolize etmektedir.

İnsan, varoluşundan bu yana, arayış içinde olmuştur. Soru sormaya başladığı andan itibaren, gerekli cevapları kendisine sağlayacak verilere ihtiyaç duymuş ve hayal gücünün eseri olsalar da bunlara inanma eğiliminde olmuştur. Düşünen ve yaşamına bir anlam arayan insanın kendisini doğa ile özdeşleştirmesiyle vücut bulan mitler; bir süre sonra kendilerini üretenlere ait olmaktan çıkarak, başkalarına da ait olmaya başlamış, zaman ve mekân sınırlarını aşan bir niteliğe bürünmüştür.

Doğum-yaşam-ölüm döngüsüne bir açıklama getirmek isteyen insan, evrene ve doğaya ilişkin deneyim ve fikirlerini paylaşma yoluna gitmiş ve elde ettiği yanıtları önce sözlü daha sonra yazılı kültür aracılığıyla kuşaktan kuşağa aktararak günümüze ulaştırmıştır. Evrim süreci boyunca insanla birlikte yolculuk eden mitler; insanların fantezilerinde, bilinçaltında ve fikir sisteminde canlı bir şekilde yaşamaya ve zenginleşmeye devam etmişlerdir. Bu noktada mitleri salt anlatı olarak nitelemek, sahip oldukları önemi yadsımak anlamına gelecektir. Jack Roubaud'un da vurguladığı gibi mitler dilsel biçimleri, kozmolojik düşlemleri, ahlâki ve dinsel kabulleri içermektedir (Vernant, 2001, s.15).

Albert Camus'un deyimiyile hayal gücü onları canlı tutsun diye var olan mitler, insanoğlunun yaratıcılığının ve üretkenliğinin dışı vurumudur. Mitlerin, insan yaratıcılığı açısından belirleyici bir rol üstlendiğini ileri süren Moles, insanın bir canlı olarak sınırlarını aşmasından ve doğa güçlerine yönelik mücadele arzusundan hareket ederek dinamik mitler kavramını ortaya atmıştır. Söz konusu kavramın altını çizen bir diğer isim olan Naaskow ise; dinamik mitolojinin nereden geldiğimizi, şu anda nerede olduğumuzu ve nereye gideceğimizi göstererek kendimizi evrende bir yere oturtmamızı sağlayan, yaşayan hikayeler sistemi olduğuna dikkat çekmektedir (<http://www.zuvuya.net/sites/raveon/boom2002/english/story.htm>, 16.06.2005).

İnsan doğasına özgü semboller toplamı olarak tanımlanabilen mitoloji; kültürün ana dinamikleri olarak niteleyebileceğimiz din, bilim ve sanatın gelişiminde öncü bir rol üstlenmiştir. Bu bağlamda psikolojinin bir bilim dalı olarak var olmasından önce; insanların mitler aracılığıyla içsel tepilerine ve yaşam dinamiklerine ilişkin ipuçları sunduklarını ve insan doğasına ilişkin bulguların sistematize edilmesi sürecine ışık tuttıklarını ileri sürmek mümkündür. Bu noktada mitolojiyi, 'ilkel psikoloji' ya da 'arke psikolojisi' olarak değerlendirmek yanlış olmayacaktır.

Psikolojinin bir bilim dalı olarak kabul görmesiyle birlikte, mitler mercek altına alınmaya ve araştırmalara konu olmaya başlamıştır. Bu bağlamda Freud, mitlerin insanların kolektif ve süregelen rüyaları olduğunu ileri sürmüştür. “Jung ise, mitlerin evrensel, kolektif ve estetik bir niteliğe sahip olduklarına dikkat çekerek rüya ve efsanelerde ortaya çıktıklarını ifade etmiştir. Jung’a göre dinamik mitler, kolektif bilinçaltının arketipleridir ve her ne kadar insan ürünü olsalar da insanda daima, korku ile arzu arasında gidip gelen çift yönlü duygular yaratmaktadırlar” (Bilgin, 2003, s.91).

Jung; kişisel bilinçaltının derinlerinde bulunan kolektif bilinçaltının, insanın insan olma evresine ulaşmasından çok daha önceki dönemlere ait gizli bellek kalıntılarından oluştuğunu vurgulamaktadır. Kişilerinin bilinçaltılarının ya da içgüdüsel benliklerinin toplamı olarak tanımlanabilen kolektif bilinçaltı, kalıtımla gelen evrensel bir düşünme biçimini ve ırkın dünya ile olan yaşantısının bir ürünü olan arketipleri içermektedir. Arketipler psikolojik anlamda, insanın kişisel deneyimini, dolayısıyla davranışını şekillendiren duygusal-bilişsel, daha özele inmek gerekirse duygusal-düşsel zihin yapılarıdır (Maloney, 1999, s.103).

Jung; arketipleri insanın sahip olduğu, hayvanların ise sahip olmadığı içgüdüsel düşünce ve davranış kalıpları olarak nitelemekte ve arketipler ile içgüdüler arasında paralellik olduğunu ileri sürmektedir (Jung, 1982, s.103 - 107). Pietikainen ise, arketiplerin sembolik formlar olduğunu ve biyolojik olmanın ötesinde kültürel bir niteliğe sahip olduklarını vurgulamaktadır. Buna göre arketipler genlerle değil ama, kültür aracılığıyla nesilden nesile taşınmaktadırlar. İnsanın kültür içinde doğması, kültürel belirteçlerin bilinçaltında yüklü olduğu anlamına gelmemektedir. İnsan kolektif bilinçaltıyla doğmamakla birlikte, kültürel bir ortamda büyüyerek, kültüre işlenmiş olan baskın bazı ortak özellikleri ve inançları farkında olmadan içselleştirmektedir (Pietikainen, 1998, s.333).

Arketipler, tarih boyunca tekrar yoluyla insanlığın aklına kazınmış olan deneyimleri ifade etmektedir (Nuttall, 2002, s.34). Bu bakış açısı uyarınca insanoğlunun doğasında içkin olan tüm duygu ve arzuların, atalarından kendisine miras kaldığını ve kuşaklar boyunca kendisini takip ettiğini ileri sürmek olanaklıdır. Dolayısıyla mitleri, kolektif bilinçaltının ürünü ve tüm insanlığın ortak mirası olarak nitelemek mümkündür.

#### **4. PSİKOLOJİ LİTERATÜRÜNDE MİTOLOJİK ÖGELERİN KULLANILMASI**

Mitoloji ve bilim arasındaki semantik ortaklıktan hareketle, tıp ve psikoloji başta olmak üzere bilimsel terminolojide mitsel sembollerin geniş kullanıma sahip olduğunu ileri sürmek mümkündür. Bu anlamıyla bilimsel terminolojide mitsel öğelerin kullanılması; anlamın kolaylığı sağlamanın ve insanlığın ortak dilinden yararlanma olanağı sunmasının yanı sıra mitleri somutlaştırmakta, yaşama gücü kazandırmakta ve farklı düzlemlerde varlık göstermelerine aracılık etmektedir.

Mitler, bizi kendimiz hakkındaki en soylu ve en samimi doğrulara götüren ruhani metaforlardır. Hillman psikenin, diğer bir deyişle Jung’un ortaya attığı bilinç ve bilinçdışı içeren kişiliğin temelini mitlerden oluştuğuna dikkat çekmekte ve bu bağlamda psikolojinin de nihayetinde bir nevi mitoloji olduğunu ileri sürmektedir (<http://mythicjourneys.org/passages/septoct2003/newsletterp4.html>, 20.04.2005). Bilinçaltının mitolojik boyutundan kaynaklanan bu ve benzeri söylemler, psikoloji literatüründe mitsel öğelerin

yeğlenmesi sonucunu doğurmaktadır. Bu bağlamda psikoloji literatüründe geniş bir kullanım alanına sahip olan ve psikomitolojinin temelini teşkil eden mitsel öğeler şu şekilde özetlenebilmektedir:

• **Adonis Kompleksi:** Sümer ve Hitit kökenli bir efsane olan Adonis, özünde toprak-bereket temalı bir öyküdür. Suriye Kralı Thesias'ın ya da Kıbrıs Kralı Kinyras'ın kızı olan Myrrha ya da diğer ismiyle Smyrna, Aşk ve Güzellik Tanrıçası Afrodit'in lanetine uğrayarak babasına aşık olmuştur. Dadısının kurduğu bir düzen sonucunda oniki gece boyunca babasıyla birlikte olan genç kadın, bu birliktelikten hamile kalmıştır. Ancak son gece, birlikte olduğu kadının öz kızı olduğunu anlayan ve içinde bulunduğu büyük günahın farkına varan babası tarafından öldürülmek istenmiştir. Myrrha'nın düştüğü duruma üzülen ve onu babasının haklı gazabından kurtarmak isteyen Tanrılar, genç kadını mersin ağacına çevirmişlerdir. Bir süre sonra mersin ağacının kabuğundan çok güzel bir bebek dünyaya gelmiştir.

Adonis ismi verilen bebeğin güzelliğine hayran kalan Afrodit, onu büyütmesi için Yeraltı Tanrıçası Persephone'ye verse de, geçen zaman zarfında Adonis'e sahip olmak isteyen iki Tanrıça birbirine düşmüştür. Tanrıçalar arasındaki kavgaya yargıçlık eden Zeus; artık bir delikanlı olan Adonis'in yılın ilk dört ayı Persephone'nin, sonraki dört ayı da Afrodit'in yanında geçireceği, kalan zamanda da istediği yerde yaşayabileceği kararını vermiştir. Adonis'in kalan zamanı da Afrodit'in yanında geçirmek istemesi diğer Tanrıların kıskançlığa ve Adonis'in üzerine bir yaban domuzu salmalarına neden olmuştur. Kasığından yaralanan Adonis, kanaya kanaya can vermiş ve toprağı sulayan kanları Manisa Lalesi olarak adlandırılan bahar çiçeklerinin yetişmesini sağlamıştır.

Anadolu ve Suriye başta olmak üzere tüm Güney Akdeniz kültürlerine konu olan bu mit; kışın yeraltında saklanan, baharın gelişiyle birlikte fıskırarak hayat bulan bitkisel varlığı simgelemektedir. Eşsiz bir güzelliğe sahip olan ve kasığından aldığı ölümcül yara nedeniyle can veren Adonis, insan anatomisine de konu olmuş ve kasıkla karın arasında yer alan kasa ismini vermiştir. Birçok şiiir ve masala esin kaynağı olan bu mitolojik kahramana, psikofarmakoloji literatüründe de rastlamak mümkündür. Bu bağlamda sakinleştirici şurup yapımında tat verici -excipient- madde olarak kullanılan ve botanik biliminde 'adonis vernalis' olarak bilinen bitki, ismini Adonis'den almaktadır. Asya'nın ılıman bölgelerinde ve Avrupa'da yetişen bu bitki, Türkiye'de 'kanavcı otu', 'avcı otu' ya da 'keklik gözü' olarak tanınmaktadır (Birand, 1952, s.73).

Adonis miti, psikoloji literatüründe erkeklerin vücutları ile ilgili takıntılarını ifade eden *Adonis Kompleksi -Adonis Complex-* ile karşılık bulmaktadır. Çağcıl erkeğin bedeni ile ilgili takıntılarını ve kimlik bunalımlarını ifade eden Adonis Kompleksi, kas dismorfobisini de kapsayan bir niteliğe sahiptir (Pope vd., 2002).

• **Androgynos:** Canlıların dualizmini ifade eden en ünlü mittir. Aristophanes, eskiden insan soyunun şimdiki gibi kadın ve erkek diye ikiye ayrılmadığını ve androgynos denilen her iki cinsi de içine olan bir üçüncü cinsin yaşadığından söz etmektedir. Bugün ortadan kalkan ve geride saygınlığını yitirmiş adı kalan bu insanlar dört el ve ayağa, iki yüze ve iki üreme organına sahip olmalarının yanı sıra yarısı diğerinin üzerine kapanmış yuvarlak bir küre şeklindedir. Olağanüstü güçlü ve cesur olan androgynler bir gün Tanrılara saldırınca, Tanrılar tarafından cezalandırılmış ve ortadan ikiye bölünmüşlerdir. Böylece her yarı androgyn, umutsuzca öbür yarısını aramaya başlamıştır. Karşılaştıklarında birbirlerine duydukları şefkat, güven ve sevgi olağanüstüdür. Tek istedikleri birbirlerinden hiç ayrılmama-

mak, sevilen nesneyle kaynaşmak, onun içinde erimek ve iki yerine tek olabilmektir (Platon, 2002, s.36-39).

Psikoloji literatüründe androjen kelimesi -ki androjen, aynı zamanda erkeklik hormonudur-; hem kadın, hem de erkek karakteristiklerine sahip olmak anlamına gelmektedir. Androjen kişi, cinsiyetinin gerektirdiği baskın davranışları göstermeyip karşı cinsle ortak denebilecek davranış özellikleri sergilemektedir.

- **Andromeda Kompleksi:** Psikoloji literatüründe Andromeda; içinde bulunduğu zor koşullardan ve kendisini bağlayan sorumluluklardan uzaklaşmak için, karşısına çıkan ilk erkeğin etkileyici sözlerine inanarak hayatlarını mutlu geçirme hayalleri kuran kadınları tanımlamak için kullanılmaktadır. Neredeyse tüm kadınların bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde Andromeda Kompleksi yaşadıklarını ileri sürmek mümkündür. Bu kompleks; kadınların tüm yaşamlarını kısıtlamakta, yaşamdan aldıkları doyum azaltmakta, ilişkilerinin sınırlarını belirlemede, zorluklarla savaşmak yerine yaşamlarını bir erkek tarafından kurtarılmayı bekleyerek geçirmeleri ve evlenmiş olmak için evlenmeleri sonucunu doğurmaktadır.

Mitoloji literatüründe Andromeda, Aithiopia Kralı Kepheus ile Kassiepeia'nın kızıdır. Andromeda'nın güzel ve kibirli olan annesi Kassiepeia, tüm Nereus kızlarından daha güzel olmakla övündüğü için Nereus kızları tarafından Deniz Tanrısı Poseidon'a şikayet edilmiştir. Bunun üzerine Tanrı, Aithiopia'ya korkunç bir ejder göndererek tüm ülkeyi birbirine katmıştır. İçine düştüğü kötü durumdan kurtulmak isteyen ve kahine başvuran kral, tek çözümlünün kızını ejdere kurban etmesi olduğunu öğrenmiştir. Çaresizliği ve halk tarafından da zorlanması, kralın kızını ejder tarafından yenmek üzere bir kayaya bağlamasına neden olmuştur. Ancak canavar Andromeda'yı parçalamak üzereyken, Pegasus -kanatlı at- üzerinde gökyüzünde dolaşan Perseus yere inmiş ve canavar Gorgo'yu öldürmüştür. Kayaya bağlı güzel Andromeda'yı gören Perseus, ona aşık olmuş ve kralın da izniyle onunla evlenmiştir. Andromeda ile sözlü olan ve aynı zamanda amcası olan Phineus, adamlarını toplayarak düğün gecesi Perseus'a saldırırsa da, Gorgo'nun kafasını kendilerine doğru tutan Perseus tarafından adamlarıyla birlikte taşa dönüştürülmüştür. Tüm bunların sonucundayla Andromeda, kendisini tüm bağlarından ve güçlerden kurtaran Perseus ile uzun ve mutlu bir ömür geçirmiştir (Grimal, 1997, s.71; Erhat, 2003, s.38).

Bir diğer rivayete göre ise, Habeşistan Kralı Kepheus'un eşi olan Kraliçe Kassiepeia'nın güzelliğini Nereus kızlarının güzelliğinden daha üstün tutması Tanrıları öfkelenmiş ve insan yiyen bir ejderi ülkeye göndermelerine neden olmuştur. Ejderin geri dönmesi için tek şart, Kepheus ile Kassiepeia'nın kızları Andromeda'yı yemesidir. Güç durumda kalan Kepheus, halkın isteğine boyun eğerek kızını ejdere vermeyi kabul etmiştir. Tesadüfen Kepheus'un ülkesinden geçen Perseus, Andromeda'yı görür görmez aşık olmuş ve ejderi öldürerek Andromeda ile evlenmiştir (Hamilton, 2001, s.104 - 105).

Bu bağlamda kadınların yetişme tarzlarına ilişkin her şeyin, onlara bir başkasının parçası olacaklarının, ölene dek mutlu evlilikle korunacaklarının, destekleneceklerinin ve dibe vurmadan kurtulacaklarının altını çizdiğini ifade eden Dowling, Andromeda Kompleksi'ne paralel bu durumu bir masal kahramanı olan Sindrella aracılığıyla açıklamaktadır. "Kadını, aklını ve yaratıcılığını tam olarak kullanmaktan alıkoyan ve büyük ölçüde bastırılmış tutum ve korkulardan oluşan olgu, Sindrella Kompleksi olarak tanımlanabilmektedir. Sindrella gibi günümüz kadını da hala dışarıdan bir seylerin kendi yaşamını dönüştürmesi beklentisi içindedir" (Dowling, 1999, s.26).



• **Aşil Sendromu:** Yunan mitolojisinin en önemli karakterlerinden biri olan ve edebiyat tarihinin en önemli eserlerinden İlyada'ya konu olan Aşil -Akhilleus -, özgür ruhlu ve savaşçı bir kahramandır. Öyle ki başarılarına ve başarısızlıklarına eşlik eden trajik yazgısı ile Truva Savaşı'na da damgasını vurmuştur (Homeros, 1996). Peleus ile Thetis'in oğlu olan Aşil, küçüklüğünde kendisini ölümsüz kılmak isteyen annesi tarafından ölümlülükünün ırmağı Styx'e batırılmıştır. Tüm vücudu tıpkı zırhla kaplanmış gibi, silah geçirmez hale gelirken; topuğundan tutularak ırmağın sularına sokulduğu için topuğu, yara alabileceği zayıf noktası olarak kalmıştır. Öyle ki Aşil, Truva Savaşı sırasında, Paris tarafından topuğundan vurularak öldürülmüştür.

Bu bağlamda *Aşil topuğu -Achille's heel-*, her insanın küçük ama önemli bir kusuru olduğunu anlatmak için kullanılan bir ifadedir. İnsan kişiliğinin yaralanabilir ve hassas yönünü simgeleyen Aşil topuğu, aynı zamanda tıp literatüründe de kullanılan bir terimdir. Ortopediye topuğun üst kısmındaki kas tendonu, Aşil tendonu olarak adlandırılmaktadır. Konuyla ilgili bir diğer tıbbi terim olan *Aşil refleksi -Achille's reflex-* ise, nörolojide kullanılan bir terimdir ve ayak bileği refleksi olarak da bilinmektedir.

Psikoloji literatüründe ise *Aşil Sendromu -Achille's Syndrome-*, sözde yetkinlik sendromu olarak açıklanabilmektedir. "Sözde yetkinlik, belli bir alanda kişinin kendi hakkındaki -düşük- değerlendirilmesi ile başkalarının onun hakkındaki -yüksek- fikirleri arasındaki büyük farkı ifade etmektedir" (Clarkson, 1999, s.12). Bazı kişilerin yaşamlarını kendilerine ilişkin sahip oldukları derin kusur ve yetersizlik duygularını ödünlemek için geniş çaplı bir psikolojik zırh oluşturmaya adadıklarına dikkat çeken Clarkson, sözde yetkinlik sendromu olarak adlandırdığı bu sendromu nitелеmek için ölümsüz görünen ve her savaşı kazanan, ancak gizli ve ölümcül bir hassasiyete sahip bir kahraman olan Aşil imgesinden yararlanmıştı.

• **Atreus Kompleksi:** Zeus'un ölümlü çocuklarından biri olan Tantalos, oğlu Pelops'u öldürüp pişirdikten sonra Tanrılara yedirmek istemiştir. Tantalos'un niyetini anlayan Tanrılar kendilerine sunulan yemeği reddetmişler, ancak ziyafette bulunan Toprak ve Bereket Tanrıçası Demeter dalgınlığı nedeniyle Tantalos'un oyununa yenik düşerek yemek olarak önüne getirilen Pelops'un omzunu yemiştir. Daha sonra Tanrılar, Pelops'u diriltmiş ve Demeter tarafından yenen omzunu fildişinden yapmışlardır. Pelops ile başlayan bu aile içi cinayetler, tüm soy boyunca devam etmiş ve mitolojiye *Atreusoğulları Laneti* olarak geçmiştir. Kelimenin mitolojik kökeninden hareketle; bir babanın çocuklarını bilinçdışı olarak öldürme isteği, psikoloji literatüründe '*Atreus Kompleksi*' olarak adlandırılmaktadır.

• **Catharsius:** Catharsius, Yunan mitolojisinin özünü teşkil eden oniki büyük Olympos Tanrısı'nın en kudretlisi olan ve Roma mitolojisine 'Jüpiter' ya da 'Jove' olarak geçmiş olan Zeus'un sıfatlarından biridir (Mercatante, 1988, s.695). Tanrılar Tanrısı Zeus'u tanımlamak için kullanılan bu sıfat, sosyal olguların analizinde kullanılan bir kavram olarak günümüze dek gelmiştir. Genel anlamda arınma ve temizlenme anlamlarına gelen *katharsis -catharsis-*; gerilimi sona erdirmeye, rahatlama ve boşalma süreçlerine işaret etmektedir.

Antik dönemde, dinsel inisiyasyon sürecinde ruhun arındırılmasını ifade eden katharsis, sosyal psikoloji literatüründe özellikle saldırganlık ile bağlantılı olarak kullanılmaktadır. Freud tarafından bireyin saldırganlık duygularından arındırılması amacıyla kullanılan ve serbest çağrışıma dayanan bir yöntem olan katharsis, psikanaliz tedavisinde tamamen spontane bir şekilde gelişen konuşmalar sonucunda gündeme gelen bağlantılarla bazı bi-

linçaltı süreçlerin bilinç üstüne çıkarılmasına dayanmaktadır. Bu anlamıyla katharsis, psikenin içinde biriken baskının ortadan kaldırılması amacıyla hizmet etmektedir (Bushman, 2002, s.724 -731).

- **Daphne Miti:** Thessalia’da bulunan Peneus Irmağı’nın kızı olan, güzel nymphe Daphne, kendisini Tanrıça Gaia’ya adadığı için erkeklerden kaçmaktadır. Ancak Tanrı Apollon, Daphne’ye aşık olmuş ve peşine düşmüştür. Apollon tarafından yakalanmak üzereyken babası olan ırmağa kendini kurtarması için yalvaran Daphne, defne ağacına dönüşmüştür. Bu olaydan çok etkilenen Tanrı Apollon ise, defne ağacını kutsal ağaç olarak benimsemiş ve dallarından yaptığı çelenkleri başından eksik etmemiştir.

Daphne miti, psikoloji literatüründe frijtitliği simgelemektedir. Genel anlamıyla frijtitlik, kadının cinsel uyarılara karşı tepkisiz kalma ve cinsel ilişkiden haz almaması durumunu ifade etmektedir. Bu doğrultuda en kronik haliyle frijtitlik, kadının cinsel hazı tanımaması ve cinsel ilişkiye girmemesini anlamını taşımaktadır. Bunun yanı sıra daha ılımlı bir bakış açısıyla ise, seksüel açıdan normal olan bir kadının cinsel birleşmede genellikle cinsel hazza varamaması durumunu da tanımlamak için de kullanılabilir (Pettijohn vd., 1986, s.112).

- **Dor Aşkı:** M. Ö. 1200 yılında Yunanistan’a yerleşen Dorlar, Akalılar’ın egemenliğine son vermiş ve Yunan dünyasının kendine özgü niteliklerinin şekillendiği bir dönemi başlatmışlardır. Psikoloji literatüründe çocuklara cinsel ilgi duyma durumu olan ‘pederastia’, diğer bir deyişle ‘pedofili’, Dorlar ile ilişkilendirilmektedir. Bu bağlamda Stekel, erişkin bir kimsenin aynı ya da karşı cinsteki çocukları cinsel açıdan çekici duyması ve onlara cinsel eğilim duyması olarak tanımlanabilen pedofiliyi, ‘Dor aşkı’ terimi ile açıklamaktadır. Bu benzetmenin nedeni, Eski Yunan uygarlığında pedofilinin, işgalci bir ulus olan Dorlar tarafından başlatılması ve yayılmasıdır (Dinçmen, 1997, s.47 - 48).

- **Echo:** Echo, Yunan mitolojisinde yankıyı simgeleyen nymphe’dur. Efsaneye göre Baş Tanrı Zeus ile evli olan Tanrıça Hera, onun nymphe’lerden biriyle ilişkisi olduğunu öğrenmiş ve kim olduğunu bulmak için nymphe’lerin yaşadıkları korulara gitmiştir. Kıskanç ve geçimsiz bir kişiliğe sahip olan Hera’yı gören nymphe’ler dört bir yana kaçmış, içlerinden sadece Echo yerinden kıpırdamamıştır. Güzel nymphe’nin bu tepkisizliğini ve korkusuzluğunu Zeus’la muhtemel ilişkisine bağlayan Hera; Echo’yu cezalandırmış ve onu konuşamamaya, ancak karşısındaki kişinin söylediklerinin son kelime ya da hecesini tekrarlamaya mahkum etmiştir.

Şizofreninin katonía tipini tanımlayan tipik belirtilerden üç tanesi, Echo’dan esinlenerek isimlendirilmiştir: Ekhomimia, Ekhopraxia, Ekholalia. Her üçünde de hasta, bir eko -yankı- gibi, kendisine yapılan bir mimik ya da hareketi, söylenen bir söz ya da kelimeyi aynen tekrarlamaktadır (Dinçmen, 1997, s.48). Bu bağlamda şizofreninin tezahür şekillerinden biri olan ‘ekolali’, kişinin karşısındakinin söylediği kelimeleri veya cümleleri veya yaptığı davranış ve hareketleri, anlamsız ve isteksiz bir şekilde tekrarlanması anlamına gelmektedir. Ve bu durum genellikle psikoz veya ciddi beyin hasarının göstergesi olarak kabul edilmektedir (Statt, 1990, s.42).

- **Elektra Kompleksi:** Yunan mitolojisinde Agamemnon ile Klytaimnastra’nın kızı olan Elektra -Electra-; insanüstü bazı yasaları korumayı, ilke ve amaçların gerçekleşmeleri için tek başına eyleme geçmeyi göze alan bir kişiliktir (Erhat, 2003, s.100). Pek çok efsaneye konu olmasının yanı sıra tragedyalarda en çok söz edilen kahramanlardan biridir.

Öyle ki Aiskhylos'un Agamemnon Üçlüsü, Sophokles'in Elektra ve Euripides'in Elektra ile Orestes tragedyalarına konu olmuştur.

Agamemnon Truva Savaşı'na çıktığı zaman, Elis'te rüzgârın esmesini sağlamak için kızı İphigenia'yı kurban etmiştir. Yaşananları affedemeyen Klytaimnastra, Atreus oğullarının baş düşmanı Aigithos'la birlikte olarak kocasını aldatmış ve yıllar sonra savaştan dönen Agamemnon iki aşık tarafından bıçaklanmıştır. Bunun üzerine Elektra, delikanlılık çağına gelen kardeşi Orestes'i babasının öcünü almak üzere yetiştirmiş ve onun Aigithos ile Klytaimnastra'yı öldürmesine yardım etmiştir.

Kan davasının ve intikamın en belirgin simgelerinden biri olarak kabul gören Elektra, psikanalizin önemli ismi Freud tarafından psikoloji literatürüne dahil edilmiştir. Bu bağlamda "*Elektra Kompleksi -Electra Complex-*, fallik dönem boyunca kız çocuğunun babasına bağlanmasını ve penise sahip olmayan, dolayısıyla *eksik* olan annesine düşmanlık beslemesini, ondan korkmasını ve kendisini ister istemez annesiyle özdeşleştirmesini ifade etmektedir" (Gleitman, 1995, s.679).

Elektra ismi, Yunanca 'parlak' anlamına gelmektedir. Bu bağlamda *kehribar -amber-*, *elektron* ve *elektrik* gibi kelimelerin de kökenini teşkil etmektedir. Dolayısıyla Elektra, psikoloji literatürünün yanı sıra fizik literatüründe de varlığını hissettiren bir mitolojik kahramandır.

• **Ephialtes:** Babaları bir ölümlü olan Aloeus nedeniyle Aloeusoğulları olarak adlandırılan dev Ephialtes ve kardeşi Otos, dokuz yaşına geldiklerinde Tanrılara karşı çıkmaya ve savaş açmaya karar vermiş ve Tanrılara Osso Dağı'nı, Olympos'u ve Pelion Dağı'nı üstüste koyarak göğe tırmanacaklarını, denizleri toprakla örtüp kurutacaklarını, denizle karanın yerini değiştireceklerini bildirmişlerdir. Ayrıca aşık oldukları Tanrıça Hera ile Artemis'i de kaçırmayı planlamışlar. Bu fütursuz davranışlar, Tanrıları kızdırmıştır. Zeus ile Apollon tarafından türlü şekillerde cezalandırılan iki kardeşin cezaları Hades'te de sürmüştü ve bir sütuna yılanlarla bağlanarak sonsuza dek bir baykuşun ulumasını dinlemeye mahkum edilmişlerdir.

Ephialtes psikoloji literatürüne, sıkıntılı ya da korkulu düş olarak tanımlanabilen 'karabasan' teriminin karşılığı olarak girmiştir. Buna göre kişi, genellikle ahlâki benliği kabul etmediği için bastırıldığı isteklerini bilinçaltına atmakta ve bunları rüyalarında dışa vurmaktadır. Ancak rüya tamamlanmak ve benliğin arzu etmediği olay gerçekleşmek üzereyken, kişi korku ve panik içinde uyanmaktadır. Bu bağlamda uyku sırasında bilincin sansürünün ortadan kalkması, kişinin bilinçaltında gerçekleşmesini istediği olayın 'gerçekleşmiş gibi algılamasına' neden olmakta ve süperegonun yetişerek kişiyi uyandırması sansür sürecinin yeniden faaliyete geçmesini sağlamakta ve bastırılan istekler yeniden bilinçaltının karanlıklarına gönderilerek ego korunmaktadır.

• **Eros:** Yunan mitolojisinin önemli karakterlerinden biri olan Eros, ilk çağdan bu yana birleşmeyi ve üremeyi sağlayan doğal bir güç olarak kabul edilmektedir. Heseidos evrenin yaratılışını konu alan ünlü eseri Thegonia'da, *khaos* olarak adlandırılan boşluğun ardından Eros'un var olduğunu ifade etmekte ve bu evrensel ilkenin önemine dikkat çekmektedir. Roma mitolojisine *Amor*, Latin şiirine ise *Cupido* -ki özlem ve şehvet anlamlarına gelen 'cupitas' kelimesinin kökenini teşkil etmektedir- olarak geçmiştir. (Lurker, 1988, s.23). Bu bağlamda mitolojide hiçbir tanrının Eros gibi zaman ve mekân göre farklı biçimlerde algılanmadığını ve Eros kadar çok sanat eserlerine konu olmadığını ileri sürmek mümkündür.

Oniki büyük Olympos Tanrısı'ndan biri olmamasına rağmen, mitologyada önemli konuma sahip olan Eros, Aşk ve Güzellik Tanrıçası Afrodit'in oğlu olarak tanınmaktadır. Bu genetik bağ nedeniyle de tıpkı annesi gibi aşk ile, yaratma ve yaratılma gücü ile doludur. Önceleri genç bir delikanlı olarak betimlenen Eros, Hellenistik dönem ile birlikte, kalpleri ok ile yaralayan kanatlı bir çocuk olarak tasvir edilmiş ve günümüze dek evrensel bir ilkeyi betimlemek amacıyla kullanılmıştır.

Elindeki oklarla insanlığın çoğalmasını, yükselmesini ve sevgi dolu bir yaratılışa yönelmesini simgeleyen Eros, yaratma ve yaratılmanın ifadesi olarak kabul görmüştür. Platon Şölen'de tanrıların en eskisi, en saygı değeri ve en yücesi olarak nitelediği Eros'u üreme dürtüsüne bağlamış ve kişinin içindeki felsefi güdüyü bir sonraki ırka aktarma çabasını, güzele ve iyiye ulaşma çabası olarak tanımlamıştır. Bu bağlamda Eros, insanlık için en büyük nimetlerin kaynağıdır ve hiçbir şey insanı sevgi kadar güzel yaşatmaz (Platon, 2002, s.23).

Freud ayakta kalmamızı ve çoğalmamızı sağlayan yaşam dürtüsüne *Eros* adını vermiştir. Bu bağlamda 'ölüm' ve 'yaşam' olmak üzere iki temel içgüdü bulunmaktadır. *Eros* olarak adlandırılan içgüdü, kişiyi yaşamasını sağlayan davranışlara yönlendirdiği ve *Thanatos* olarak adlandırılan yıkıcı ölüm içgüdüsüne karşı savaştığı için oldukça önemlidir (Abel-Hirsch, 2004). Cinsellik, yaşama içgüdüsünün en önemli yansımalarından biri olarak nitelebilmektedir. Freud'un libido olarak nitelediği enerji de, yaşama içgüdüsüne tekabül etmektedir.

'*Erojen*' ve '*erotik*' gibi kelimelerin yanı sıra psikoloji literatüründe 'Erotomania' ya da '*De Clerambault Sendromu*' olarak bilinen bir patoloji de, köken olarak Eros'a dayanmaktadır. Clerambault tarafından geliştirilen bu sendrom, kendisinden yaş olarak büyük ve statü olarak daha yüksek bir kişinin kendisine aşık olduğuna ilişkin sanrıları kapsamaktadır. Modern psikolojinin ilgi alanlarından birini oluşturan aşk patolojisi bağlamında ele alındığında *Karşılıksız Aşk Sendromu* olarak da adlandırılabilen bu sendrom, genellikle kadınlara etki alanına almaktadır.

Erotomanik kadın, hoşlandığı ve aslında kendisi için erişilmez olan bir kişiliğin kendisine hayran olduğu yanılması yaşamaktadır. Bu kişiden gelen herhangi bir uyarı olumsuz da olsa, aşkın göstergesi olarak kabul etmekte ve bu kişinin kendisi olmaksızın mutlu olamayacağına inanmaktadır. Gerçekte ise aşık olunan insanın hasta ile teması en fazla tesadüfi ve önemsiz düzeydedir, hatta bazen hiç olmamıştır. Genellikle bekar kadınlarda gözlenen erotomanik davranış, bazı durumlarda hayali bir kişiye de yönelebilmekle birlikte; genellikle aşk nesnesi olarak ünlü bir insanı yeğlemekte ve popüler şarkıcıları, aktörleri ya da politikacıları seçmektedir. (<http://psychcentral.com/psypsych/Erotomania>, 17.06.2005).

• **Golem Mitosu:** Golem, en ünlü dinamik mitlerden biridir. İnsanlık tarihinin en yaygın efsanelerinden biri olan bu mitos, tarih boyunca pek çok farklı biçim almış ve birçok sanat eserine ilham kaynağı olmuştur. Latin yazar Ovidius tarafından anlatılan *Pygmalion* ve *Galatia* Efsaneleri, Golem mitinin bir versiyonu olarak değerlendirilebilmektedir.

16. yüzyılda Prag'da yaşayan haham Yehuda Löw ben Bezeuel tarafından yaratılan bir öykü olan Golem; 1915 yılında Gustav Meyrink'in 'Der Golem' isimli romanına konu olmuş, 1920 yılında ise sessiz film olarak Alman yönetmen Paul Wegener ve Carl Böse tarafından sinemaya uyarlanmıştır. Bu paralelde aydınlanma düşüncesinin, insan-doğa karşıtlığını in-

san lehine aşma idealini dile getiren ilk ve en önemli edebi baş yapıtı olan Frankenstein da, bu ünlü söylenceyi temel almaktadır (Shelley, 2002).

Yapay canlı arketipi olarak ifade edilebilen Golem, bilimin yıkıcı sonuçları ve yanlış kullanımı üzerine sorgulamalar yapılmasını sağlamaktadır. Collins ve Pinch, bilim ve Golem arasındaki semantik benzerliklere dikkat çekmektedirler. Bilim bütünüyle ne iyi, ne de bütünüyle kötüdür. Golem de ne zaman ne yapacağı belli olmayan, olağanüstü gücü nedeniyle potansiyel bir tehlike oluşturan fakat aynı zamanda nazik, sevecen ve yardımsever bir yaratıktır. Ancak ehli olmayan ellerde ve kullanımlarda bilim de tıpkı Golem gibi amacından saparak yanlış ve insanlık için sakıncalı durumlar yaratabilmektedir (Collins ve Pinch, 1997).

- **Hebe:** Zeus ile Hera'nın kızı olan Hebe, son derece evcil bir yaratılışa sahiptir. Yunanca 'gençlik' anlamına gelen bir isme sahip olması nedeniyle, gençliği temsil etmektedir. Ev işlerinde üstün yeteneklerine ek olarak, en asli görevi Tanrılara nektar sunmaktır. Hebe, öldükten sonra Zeus tarafından Olympos'a getirilen ve ölümsüzlüğe kavuşturulan Herakles ile evlendirilmiştir. Hebe ve Herakles'in evlenmesi simgesel bir anlam taşıyan bir 'hieros gamos', diğer bir deyişle kutsal bir evlenmedir.

Çokluk en büyük tanrılar arasında ve Anadolu kaynaklarında görülen kutsal evlenme motifinden, Yunan mitologyasında pek önemli bir rol oynamayan Hebe'nin Yunan öncesi bir tanrıça olduğu sonucuna varılabilmektedir (Erhat, 2003, s.123). Dolayısıyla sembolizasyon açısından ele alındığında Hebe ile ana tanrıça miti arasında paralellikler olduğu görülebilmektedir. Bu bağlamda farklı kültür ve mitoslarda *Arianna*, *Hepatu*, *Havva* ya da *Kybele* şeklinde karşılık bulmaktadır.

Gençlik Tanrıçası Hebe, psikoloji literatürüne şizofreninin çok ağır bir türü olan 'hebephrenia' olarak geçmiştir. "Analitik görüşe göre, ego gerilemesinin en derin olduğu, diğer bir ifadeyle regresyonun -gerilemenin- en ilkel evrelerine kadar varan şeklidir ve gençlikteki akıl hastalığını nitelemek için kullanılmaktadır (Dinçmen, 1997, s.55).

- **Herakles:** Yunan mitologyasının en önemli kahramanlarından biri olan Herakles, Alkmene ile Amphitryon'un oğludur. Mykene Kralı Elektryon'un kızı olan Alkmene, babasını kazara öldüren kuzeni Amphitryon ile kardeşlerinin katilleri olan Taphos'luları cezalandırması şartıyla evlenmeyi kabul etmiştir. Amphitryon, evliliğin gerçekleşmesine ilişkin bu şartı yerine getirmeye çalışırken, Zeus nişanlısının kılığına girerek gelin adayıyla birlikte olmuştur. Seferden dönen Amphitryon olup bitene bir anlam veremese de, daha sonra aldatıldığını anlamış ve Alkmene'yi diri diri yakarak öldürmek istemiştir. Ancak Zeus odun yığının üzerine yağmur yağdırarak alevleri söndürmüştü ve Tanrıların buyruğuna uyan Amphitryon, Alkmene'nin bir gece aralıkla doğurduğu Herakles ile Iphikles'i bağrına basmıştır.

Doğduğu andan itibaren tüm yaşamını pek çok zorlukla boğuşarak ve alt ederek geçiren Herakles'in, son derece trajik bir kişilik olduğunu ileri sürmek mümkündür. İsminin, 'kahraman' anlamına gelen 'heros' sözcüğüyle olan yakın bağlantısı da, bu noktaya işaret etmektedir. Bu bağlamda "Herakles, insanın doğaya karşı yenilmez saldırma ve dayanma gücünü simgelemektedir. Yaptığı işler hep iyiye dönüktür, doğanın insanın başına saldırdığı afet ve musibetleri yok etmekte insanlığa sonsuz iyiliği dokunmuştur" (Erhat, 2003, s.137).

Herakles, psikoloji literatüründe sara hastalarının 'eretismus-erotismus-misticusmus' olarak ifade edilen üç temel karakteristiğinden biri olan eretismus durumunu tanımlamakta-

dır. Sara ya da diğer bir deyişle epilepsi; doğuştan ya da sonradan ortaya çıkabilen, bir grup beyin hücrelerinin düzensiz emirler üreterek beyinin çalışmasını geçici olarak bozması ile oluşan bir durumdur. Bu anlamıyla sara hastalarının çok çabuk kızarak şiddetli bir öfke, kavgacılık ve vurup kırma gibi belirtiler sergilemeleri *eretismus* olarak adlandırılmaktadır.

Mitologyada güç ve kuvvetin simgesi olarak kabul edilen Herakles, epileptik karaktere ek olarak, epileptik vücut yapısını da nitelemek amacıyla kullanılmaktadır. Günümüzde geçiriliğini yitirmiş bir yargı olmakla birlikte; epileptik hastaların vücut yapıları ve yatkın oldukları eretismus durumu nedeniyle, *saralıların öfkesi -epileptik aggression-* semptomu, 'morbus Heracles' ya da diğer bir deyimle 'morbus Hercules' olarak adlandırılmaktadır (Dinçmen, 1997, s.56).

Herakles'in kendi çocuklarını öldürmüş olmasından hareketle, babanın kendi çocuklarına karşı öldürme arzusu duyması literatüre 'Herakles Kompleksi' olarak geçmiştir. 'Atreus Kompleksi' olarak da bilinen bu durum, babanın çocuklarından nefret etmesi ile seyreden duygusal karmaşasını tanımlamaktadır (<http://www.psikiyatrist.net/hafta14.htm>, 20.10.2005).

• **Hermaphroditos:** Tıp ve psikiyatri literatüründe, kişinin iki cinsiyete, diğer bir ifadeyle hem erkek hem de kadın cinsel organına sahip olması hermaphroditismus olarak adlandırılmaktadır. Hermafroditos miti, Androgynos mitine benzemektedir (Schmidt, 1965, s.152). Bu bağlamda Aristophanes, erkek ve kadın cinsinin birleşimi olan hermafrodit türünü, insanların atası olarak nitelemektedir (Platon, 2002, s.36).

Salmakis Efsanesi'nde adı geçen Hermafroditos, Hermes ile Afrodite'nin oğludur. Bir gün dolaşırken, Bodrum'da bugün Bardakçı olarak bilinen yerde bir peri olan Salmakis ile karşılaşmıştır. Hermafroditos'un güzelliğinden etkilenen ve ona hayran kalan Salmakis, tanrılara ikisini birbirlerine kavuşturmaları ve hep bir olmaları için yakarmıştır. Bu dileği yerine getiren tanrılar onları tek bir kişi yaparak, bir daha ayrılmamak üzere vücutlarını birleştirmiştir. Öyle ki Salmakis ile Hermafroditos'un birleşen vücutları ne erkek, ne de dişi olmasının yanı sıra hem erkek, hem de dişi niteliğe kavuşmuştur.

• **Hypnos:** Tüm canlıların ihtiyacı olan ve beyin başta olma üzere tüm vücut organlarının işlevlerini belli bir süre yavaşlatarak kendilerini toparladıkları bir dönemi tanımlayan uyku da mitolojik kökene sahiptir. *Nyks -gece-* nin oğlu, Thanatos -ölüm-'ün kardeşi olan *Hypnos*, uyku tanrısıdır. Roma mitolojisinde 'Somnus' olarak adlandırılmakta ve güneşin hiçbir zaman parlamadığı karanlık bir mağarada yaşamaktadır. Unutkanlık Nehri Lethe'nin hemen yanında bulunan mağara çevresinde geceleri gevşeten, rahatlatan ve uyku veren kokular salgılayan bitkiler yetişmektedir.

Hypnos, dilediği kişiyi dilediği an uyutabilme gücüne sahiptir. Çoğu zaman kanatlı bir şekilde tasvir edilmekte, karaları ve denizleri aşarak canlıları uyutmaktadır. Mitologyada Hypnos'a bağlanabilen tek efsane, çoban Endymion çevresinde dönmektedir. Buna göre Hypnos, Latmos -günümüzdeki adıyla Beş Parmak- Dağları'nda yaşayan çoban Endymion'a aşık olmuş ve sevgilisini geceleri de görebilmek için ona gözleri açık uyuma yeteneğini vermiştir. Bir diğer rivayete göre ise, Endymion sevgilisi olan Ay Tanrıçası Selene'nin gözlerine sürekli olarak bakabilmek için gözleri açık uyumaktadır ve bu yetenek Endymion'a Hypnos tarafından bahşedilmiştir (<http://psychcentral.com/psypsy/Hypnos>, 19.04.2005).

Uykunun kişileştirilmiş hali olan Hypnos, etkili bir psikoterapi tekniği olan hipnozun da mitolojik kökenini teşkil etmektedir. Şaman törenlerinde ve Kızıldereli büyülerinde ilk örneklerine rastlanan hipnoz, 1882 yılında Charcot tarafından bugünkü anlamına kavuşturulmuştur. En yalın ifadeyle bir kişinin hareketleri kontrol edilebilir bir şekilde derin uyku haline sokulması olarak tanımlanabilen hipnoz, bilinçaltına itilmiş sıkıntı ve sorunların giderilmesi amacıyla kullanılmaktadır.

• **İkaros:** *İlk uçan insan* olarak mitolojya tarihinde önemli bir konuma sahip olan İkaros, psikolojide ergenlerin ailelerinden bağımsız olma ve onlardan kopma girişimlerini dile getirmek amacıyla kullanılmaktadır. Giritli bir mimar olan Daidalos ile bir köle olan Naukrates'in oğlu olan İkaros, Kral Minos'un emriyle babası ile birlikte Labyrinthos'a kapatılmıştır. Oradan kaçıp kurtulma çarelerini arayan Daidalos, uzun çalışmalarından sonra kendisi ve oğlu için bir çift kanat yapmış ve bunları balmumuyla omuzlarına tutturmuştur.

Babası tarafından kendisine verilen ne çok alçaktan uçması, ne de çok yükselerek güneş ışınlarına yaklaşmamasına ilişkin salığı unutan İkaros başarısından duyduğu gurur, özgürlük sarhoşluğu ve doğayı yenme arzusu ile yükseldikçe yükselmiştir. Güneş Tanrı tarafından kanatlarını tutan balmumu eritilen İkaros, denize düşmüş ve boğulmuştur. Bu nedenle Ege Denizi'nde Sisam Adası çevresindeki deniz, İkaros Denizi olarak adlandırılmaktadır.

'İkaros'un uçuşu' -'flight of Icarus'-, ergenlerin ailelerinden bağımsız hareket etme ve kendi rotalarını çizme arzularını tanımlayan bir mittir. Hiç kimsenin desteği veya yardımı olmaksızın yaşamak ya da bir işi olumlu sonuca ulaştırmak anlamına gelen "*kendi kanatlarıyla uçmak*" deyimine esin kaynağı olmuştur (<http://humanum.online.fr/Site/Mythes/figureicare.htm>, 18.04.2005). Bunun yanı sıra kişinin izin verilmeyene ve yasağa karşı duyacağı olası bir çekimi de ifade etmektedir.

İkaros, tutkuların esiri olmamak ve yeteneklerini rasyonaliteye uyumlu bir şekilde kullanabilme konularında da insanlara yol gösteren psikomitolojik bir kahramandır. Bu mitin öne sürdüğü öğretiye göre kişiler, sahip oldukları yeteneği mantıkla harmanlanılabildikleri takdirde başarılı olabileceklerini, tutkularını aklın kontrolüne almaları gerektiğini, kendilerinden daha deneyimli ve bilge kişilerden öğrenebileceklerini ve olaylara farklı bakış açıları getirebileceklerini öğrenmelidir (<http://www.psikiyatrist.net/mitutku.htm>, 20.04.2005).

• **Iokaste Kompleksi:** Menoikos'un kızı ve Kreon'un kız kardeşi olan Iokaste, Thebai Kralı Laios'la evlenmiştir. Iokaste'nin Laios ile olan birlikteliğinden, Yunan mitolojisinin en trajik kahramanı olan Oedipus doğmuştur. Laios'un öldürülmesinden sonra, Oedipus Thebai tahtına çıkmış ve Iokaste Oedipus'un oğlu olduğunu bilmeksizin onunla evlenmiştir. Anne oğulun birlikteliğinden iki kız, iki erkek çocuk dünyaya gelmiştir. İşlediği doğa dışı suçun farkına varan Iokaste, kendini asarak öldürmüştür.

Psikoloji literatüründe 'Iokaste Kompleksi', annenin erkek çocuğuna karşı duyduğu patolojik bağımlılığı ifade etmektedir. Buna göre anne, oğlunu diğer kadınlardan kıskanmakta ve sadece kendine bağımlı kılmak istemektedir. Bu kompleksin en uç ifadesi ise, annenin oğlundan ruhsal ve bedensel tam bir cinsel haz duyma gibi sapkın davranışlar sergilemesi durumudur (Dinçmen, 1997, s.63).

• **Janus Figürü:** Roma mitolojisinin önemli tanrılarından olan Janus, biri sağa diğeri ise sola bakan iki çehreye sahiptir. Kapıların da kendisi gibi iki yöne bakmaları nede-

niyle kapıların koruyucusu kabul edilen Janus, başlangıçların tanrısı kabul edilmektedir. Bu nedenle yılın ilk ayı olan ocak ayına -januarius, january, janvier- isim babalığı yapmakta ve geçmiş ile gelecek yılın geçiş noktasını sembolize etmektedir (Schmidt, 1965, s.171).

Etnik kimlik arayışlarını ve mikro-milliyetçilik akımlarını analiz etme amacıyla kullanılan bir kavram olan Janus figürü; milliyetçilik hareketlerinde iki boyut olduğuna dikkat çekecek milliyetçiliğin özünde ahlâki, siyasi ve insani bazda iki farklı yönelim içerdiğini ifade etmektedir. Bu bağlamda insanların gelecek umutlarını zayıfladığında tıpkı Janus'un geriye bakan çehresi gibi eskiye, geçmiş ve nispeten parlak dönemlere özlem güçlenmektedir (Bilgin, 2003, s.177).

• **Kassandra Kompleksi:** Truva Kralı Priamos ile Hekabe'nin kızı olan Kassandra -Cassandra-, tıpkı kardeşleri Hektor ve Paris gibi mitolojya tarihinde iz bırakmış bir kişiliktir. Kassandra, geleceği görme gücüyle yıkımları önlemeye çalışan, ama sözünü geçiremediği için başına gelen belalardan iki misli etkilenip üzülen bilincin dramını simgelemektedir. Öyle ki bu trajik karakterde, bugünün anlayış ve deyimine göre 'uzağı gören bilinçli bir insanın dramı' vücut bulmaktadır (Erhat, 2003, s.168).

Kassandra'ya mutluluk getirmeyen bu yeteneğe ilişkin iki rivayet bulunmaktadır. Bunlardan ilkinde göre şehir dışında bulunan bir tapınakta Thymbralı Apollon şerefine bir şenlik düzenleyen Priamos ve Hekabe, henüz bebek olan Kassandra ile ikiz kardeşi Helenos'u tapınakta unutmuşlardır. Ertesi sabah bebekleri almak için döndüklerinde; iki yılının bebeklerin etrafını sardığını, gözlerini ve kulaklarını yaladığını görmüşlerdir. Bu durum Kassandra ile Helenos'un duyularından arınmasına neden olmuş ve algılarının diğer insanların göremediği, duyamadığı gerçeklere açılması sonucunu doğurmuştur.

Diğer bir rivayete göre ise Tanrı Apollon güzel Kassandra'ya aşık olmuş ve kendisiyle birlikte olduğu takdirde, ona bilicilik yetisi vereceğini söylemiştir. Bu teklifi kabul etmiş görünen Kassandra, söz konusu yeteneği elde ettikten sonra sonra Apollon'un isteğini yerine getirmemiştir. Kassandra'nın verdiği sözü tutmamasına öfkelenen Tanrı, genç kızın ağzının içine tükürerek verdiği armağanı etkisizleştirmiştir. Bundan böyle Kassandra geleceği görecekti, ancak söylediklerinin doğruluğuna hiç kimseyi inandıramayacaktır.

Truva tarihinin tüm olaylarını önceden gören ve elinden geldiğince çevresini uyarmaya çalışan Kassandra, psikoloji literatürüne Kassandra Kompleksi olarak geçmiştir. *Kassandra Kompleksi -Cassandra Complex-* ya da diğer bir ifadeyle *Kassandra Sendromu -Cassandra Syndrome-*; kişinin gelecekle ilgili öngörülere sahip olması, ancak bunu kimseye kabul ettirememesi durumunu tanımlamaktadır. Bu sendrom, insanların kaçınılmaz sonu kabul etmemesi veya inkar etmesinden kaynaklanmaktadır. Gelecekle ilgili öngörülerde bulunan kişi, ne olacağını bilmek, ancak ne yapılması gerektiğini bilememek nedeniyle ikilemindedir. Ve bu durum, kişinin ruh durumunun olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır.

Aiskylos'un en önemli oyunlarından biri olan 'Agamemnon'un temel karakterinden biri olan Kassandra, beyazperdeye de ilham kaynağı olmuştur. Yönetmenliğini George Cosmatos'un üstlendiği, Sophia Loren ile Richard Harris'in başrollerini üstlendiği 1976 yapımı bir film olan *The Cassandra Crossing -Kassandra Geçidi-*, sinema tarihinin en ünlü felaket senaryolarından birine sahip olmasının yanı sıra bu ünlü mitin izlerini taşımaktadır. Yönetmenliğini James Cameron'un yaptığı 1991 yapımı *Terminator 2: Judgment Day-Terminatör 2: Kıyamet Günü-* isimli filmde Linda Hamilton tarafından canlandırılan



'Sarah Connor' ile yönetmenliğini Terry Gilliam'ın yaptığı 1995 yapımı *Twelve Monkeys* -*Oniki Maymun*- isimli filmde Brad Pitt tarafından canlandırılan 'Jeffrey Goines' isimli karakterler ise söz konusu komplekse ilişkin etkileyici örnekler olarak dikkat çekmektedirler.

• **Klytaimnestra Kompleksi:** Tyndareos ile Leda'nın kızı olan Klytaimnestra, mitolojinin en önemli kadın karakterlerinden biridir. Leda'ya aşık olan Zeus, kuğu kuşu kılığında girerek Leda ile birlikte olmuş ve Leda bu birliktelikten iki yumurta doğurmuştur. Bu yumurtalardan birinden Zeus'un dölleri olan Helena ile Polydeukes; diğerlerinden ise Tyndaros'un dölleri olan Klytaimnestra ile Kastor dünyaya gelmiştir. Klytaimnestra'nın ölümsüz Zeus'tan değil de, ölümlü Tyndareos'tan olması talihsizliği, onun tüm yaşamını etkilemiş ve tüm yaşamını şekillendiren duygunun kıskançlık olmasına neden olmuştur. Bu bağlamda aşağılık hissi, kıskançlık ve sevgisizlik gibi olumsuz duygular sevgilisi Aigisthos ile birlikte eşi Agamemnon'u öldürmesine ve çocuklarının yaşamını mahvetmesine neden olmuştur.

Aiskhylos, Sophokles ve Euripides gibi trajedi yazarlarına esin kaynağı olan Klytaimnestra, psikoloji literatüründe de kendisine bir yer bulmuştur. Entrikacı kişiliği ile birçok trajediye konu olan Klytaimnestra, kadınlarda görülen ve bilinçdışı bir şekilde faaliyet gösteren bir kompleksi tanımlamaktadır. Bu bağlamda *Klytaimnestra Kompleksi*, kadının, kocasının erkek akrabalarından birine sahip olma arzusu taşıması ve bu amacına ulaşmak için kocasını öldürme isteği duyması anlamına gelmektedir.

• **Kronos:** Gök Tanrı Uranus ile Yer Tanrıçası Gaia'nın oğlu olan Kronos, Roma mitolojisinde 'Saturnus' ile özdeşdir. Titanların en genci olan Kronos; babası Uranos'u, annesinin eline verdiği çelik tırpanla kastre etmiş ve böylece birinci kuşak tanrıların egemenliğine son vererek, ikinci kuşak tanrıların başa gelmesini sağlamıştır. Bu anlamıyla Kronos, yeryüzüne iyiliği ve bereketi getiren ilk tanrıdır. Altın Çağ boyunca hüküm süren Kronos, oğlu Zeus tarafından alt edilene ve Olympos Tanrıları dünyaya egemen olana dek insanları yönetmiştir.

Kronos ismi, 'zaman' anlamına gelen 'khronos' sözcüğünü çağrıştırmakla birlikte; semantik düzlemde bu iki kelime birbirleriyle bağlantılı değildir. Ancak mitolojya tarihine göz atıldığında; zamanla her iki kelimenin birbiriyle ilişkilendirildiği ve Kronos'un zamanı, zamanın akışını simgeleyen tanrı olarak elinde tırpanla imgeleştirildiği görülebilmektedir.

Kronos miti, psikoloji literatüründe insanın varoluşundan bu yana süregelen bir ruhsal durum ve yaşam tarzı olan 'melankoli' bağlamında ifade bulmuştur. Öyle ki literatürde melankoli, *Kronos'un* ya da *Saturnus'un hastalığı* olarak geçmektedir. Köken olarak Yunanca olan melankoli kelimesi; 'kara' anlamına gelen *melas* ile 'öfke ve üzüntü' anlamına gelen *khole* kelimelerinin bileşiminden oluşmaktadır. Bu bağlamda melankoli; ilkçağlardan bu yana felsefe, edebiyat, tıp, psikiyatri ve psikanaliz alanlarında derin bir üzüntü, intihara sürükleyebilecek bir depresyon halini ve korku eğilimini açıklamak için kullanılmaktadır (Roudinesco ve Plon, 1997, s.240).

Melankoli; derin bir keder içinde hüzünlü, acı çeken, yalnız ve umutsuz bir insanın içinde bulunduğu ruh durumunu tanımlamaktadır. Babayı kastre etme olgusunu içermesi nedeniyle psikolojide önemli bir konuma sahip olan Kronos mitinin bir yankısı olarak melankolik kişilikler 'Saturnin' olarak adlandırılmaktadır. Tanrı Kronos'un ya da diğer bir deyişle Saturnus'un; umutsuzluk ve marazilikle özdeşleştirilmesinin bir nedeni de, zamanı sembolize ettiği inancına koşut olarak geçen zamanın ölümü çağrıştırmakla melankoliye davetiye çıkardığı düşüncesidir (Barroso, 23.04.2005).

- **Labyrinthos:** Labyrinthos, sonsuz ve girift dehlizlerden oluşan içine girildikten sonra çıkılması oldukça zor olan bir yapıdır. Girit Kralı Minos tarafından, insan bedeni ve boğa başlı canavar Minotaurus'u saklamak amacıyla mimar Daidalos'a yaptırılmıştır. Mısır uygarlığında labyrinthos tarz yapılar, yeraltına mağaralar kazılarak yapılmakta ve kral mezarı olarak kullanılmaktadır. Oysa Yunan mitolojisine konu olan Girit'te bulunduğu rivayet edilen labyrinthos, yer üstüne yapılmıştır ve bin odadan oluşmaktadır.

Girit dilinde 'iki ağızlı balta' anlamına gelen *labyrinthos* kelimesi, köken olarak Anadolu dillerine ait olan 'labrys' kelimesinden kaynaklanmaktadır. Tıp literatüründe labirent sembolünün, karmaşık bir anatomik yapılanmaya sahip olan iç kulak için kullanıldığı ve iç kuldaki bir oluşuma ismini verdiği bilinmektedir. Bu paralelde iç kulak iltihabı olan otitis interna da, 'labirentit' olarak adlandırılmaktadır.

Eğitim bilimlerinde ise labirent, öğrenmeye ilişkin bir simge olarak vücut bulmaktadır. Bu bağlamda 'davranış labirenti' -'action maze'-, öğrenme etkinliklerinin birbiri ile yatay ve dikey ilişkiler içeren bir davranış kümesi etrafında odaklanmasını öngören programlı bir durum çalışmasıdır. *Labirent öğrenme* olarak da adlandırılan bu çalışmada; öğrenciler kendilerini ilk karar aşamasına götürecek olan yeterli önbilgiyi almakta, bu bilgi ile vardıkları karar onları diğer karar aşamalarına götürmektedir. Bu süreç, sonuç karara ulaşana kadar devam etmektedir. Bu süreç içindeki kritik davranışların tümü, labirent olarak ifade edilmektedir (<http://www.ebuline.com/sozluk>, 01.10.2005).

Psikoloji literatüründe de, labirent sembolünün geniş bir kullanıma sahip olduğu görülebilmektedir. Psikodiagnostik ve psikometri alanlarında kullanılan 'Labirent Testi' ile şizofreni hastalarında görülen bir belirti olan 'labyrinthine konuşma', bu kapsamda örnek olarak verilebilmektedir. Algısal Labirent Testi -Perceptual Maze Test-; deneğin bir monitör aracılığıyla kendisine gösterilen labirentte belirlenmiş noktaları dolaşarak, labirentin yolunu tamamlaması esasına dayalıdır. Deneğin dört düğmeyle oynayarak, kendi seçtiği yolda ilerlemekte ve yolun sonuna ulaştığında işlem tamamlanmış sayılmaktadır. Bu şekilde denekten onaltı yol seçip ilerlemesi istenmektedir (<http://www.geocities.com/biyolojikpsikiyatri/sol36.htm>, 20.10.2005). Şizofreni hastalarında algılama bozukluğu nedeniyle ortaya çıkan 'labyrinthine konuşma' ise, fikir sıçramaları nedeniyle takip edilmesi zor olan konuşmaları tanımlamaktadır.

- **Lesbos:** Seksüel psikopatolojide kadınlar arasındaki homoseksüalite, *lesbianism* ya da *amor lesbicus* olarak adlandırılmaktadır. Terim köken olarak, günümüzde Midilli Adası olarak adlandırılan *Lesbos Adası*'na dayanmaktadır. Ada, Lapithes'in oğlu olan Lesbos'dan ismini almıştır. Efsaneye göre bir tanrı buyruğuna uyan Lesbos, Yunanistan'dan ayrılarak Midilli'ye gelmiştir. Burada kralın kızı Methymna ile evlenerek adanın kralı olmuş ve ismini adaya verilmiştir.

Bununla birlikte M.Ö. 6. yüzyılda Midilli Adası'nda yaşayan ve ilk Yunan kadın şair olarak tarihe geçen Sappho'dan hakaretle, kadın homoseksüalitesi *Sapphism* olarak da tanımlanmıştır. Bu bağlamda yaşadığı dönemin sadece şiir kurallarını değil, ahlâk kurallarını da hiçe sayan Sappho, hemcinslerine ve özellikle de Tanrıça Afrodit'e duyduğu aşkla bilinmektedir (Cowan, 1999).

- **Lethe:** Kavga Tanrıçası Eris'in kızı olan Lethe, Nyks -Gece-'nin torunudur. Hades Ülkesi'nde bulunan ve yeraltını dünyadan ayıran bir ırmak olan Lethe, suyunu içen ruhların ölümler dünyasına girerken geçmiş hayatlarını ve çektikleri acıları unutmalarını sağ-

lamaktadır. Ruh göçümümü anlatan Platon; boğucu ve korkunç bir sıcaklığın altında Lethe Ovası'na giden ruhların, akşam olunca Ameles ırmağı kıyısında konakladıklarından söz etmektedir. Bu ırmağın suyu hiçbir kap içinde durmamaktadır, ancak herkes bu sudan içmek zorundadır. Bununla birlikte bazı ruhlar ölçüyü kaçırap fazlaca içmekte, içer içmez de herşeyi unutmaktadırlar (Platon, 2003, s.280).

*Unutuş ırmağı* olarak da bilinen Lethe, unutmayı simgeleyen tanrıça olarak kişiselleştirilmiş ve zamanla soyut bir kavram haline gelmiştir. Bu bağlamda 'unutmak' anlamına gelen bir fiilden türetilmiş bir isme sahip olması, ilginç bir alegori olarak değerlendirilebilmektedir. Psikoloji literatürüne de konu olan Tanrıça Lethe, *letarji -lethargy-* durumunu tanımlamaktadır. Psikiyatri ve nöroloji literatüründe de yer bulan letarji terimi, şuur bulanıklığıyla birlikte gündeme gelen hareketsizlik halidir. Derin ve sürekli bir uyku durumunda olan letarjik kişi, çevreye ve uyaranlara karşı hissiz ve ilgisizdir (<http://www.answers.com/topic/lethargy>, 22.10.2005).

- **Luna:** Latince 'ay' anlamına gelen Luna, Roma mitolojyasında Ay Tanrıçası olarak kişiselleştirilmiştir. Yunan ve Roma başta olmak üzere pek çok uygarlığın, ay kültürüne sahip olduğu bilinmektedir. Roma kültürüne göz atıldığında, aya tapınmanın Romulus zamanında Sabine T.Tatius ile başladığı görülebilmektedir. Bununla birlikte önemli Tanrılar arasında yer almasına rağmen Ay Tanrıçası Luna, Roma dininde asla çok aktif bir rol oynamamış ve ön planda olmamıştır. Romalılar, genellikle zaman bazlı hesaplamalar konusunda Luna'nın yardımına başvurmayı tercih etmişlerdir (Smith, 1870, s.839).

Tarih boyunca gök cisimleri ve insan davranışları arasındaki olası bir etkileşim, zihinleri meşgul etmiştir. Bu paralele özellikle Anglo-Amerikan ve Fransız literatüründe *Lunatik -Lunatic-* terimi, epileptik kişileri ve akıl hastalarını tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu isimlendirmenin kökeninde; geçmişte epileptik nöbetler ile akıl hastalıklarının periyodik epizodlar şeklinde ifade bulduğu, söz konusu hastalıkların seyrinde bir gök cismi olan ayın tetikleyici olarak işlev gördüğü ve özellikle ay başları ile ay tutulmalarında şiddetli nöbetlere neden olduğuna dair düşünceler yatmaktadır.

- **Medeia Kompleksi:** Pek çok efsaneye ve trajediye konu olmuş bir kahraman olan Media, Kolkhis Kralı Aetes ile Idyia'nın kızıdır. Tanrı Helios'un torunu ve Tanrıça Hekate'in yeğeni olması nedeniyle Güneş soylularından kabul edilmektedir. Iason'la evlenmiş ve eşi tarafından Corinth Kralı Creon'un kızı için terk edilmiştir. Atina Kralı Aigeus'un sığınma teklifini kabul eden Media, iyi niyetli görünerek ve gerçek amacını Iason'dan gizleyerek, yeni gelene oğulları aracılığıyla zehirli hediyeler göndermiştir. Baba-kızın ölümüyle yetinmeyen ve eski eşine mümkün olduğunca fazla acı çektirmek isteyen Media, Iason'dan olan oğullarını da gözünü kırpmadan öldürmüştür.

Medeia mitinin iki farklı yorumu söz konusudur. İlkinde Media, çocuklarını korumak isteyen altruistik bir anne olarak sunulmaktadır. Bu kapsamda çocuklarını öldürmesi, aslında bir intihardır. Mite ilişkin bir diğer yorum ise, Media'nın intikamdan başka bir şey düşünmeyen zalim doğasını konu almaktadır. Dolayısıyla Media, çocuklarını koruma içgüdüleriyle hareket eden ve ne denli büyük bir suç işlerse işlesin aslında masum olan bir kader kurbanı ya da intikam için çocuklarını kullanan ilkel bir ruh olarak nitelenebilmektedir (Nikunen, 19.05.2005).

Kişiliği ve serüvenleri çağın ve dönemin görüş ve eğilimlerine göre yorumlanan; zaman zaman bir zalim, zaman zamansa bir mazlum olarak betimlenen Media, psikoloji literatü-

ründe de kendine bir yer edinmeyi başarmıştır. Buna göre bir annenin bilinçdışı olarak öz çocuğuna karşı nefret ve öldürme isteği duyması, *Medeia Kompleksi* olarak nitelenmektedir. Bu durumun altında yatan temel neden, kadının eşine karşı duyduğu büyük nefret ve intikam hissidir. Ağrılı cinsel birleşme, hamile kalmaktan korkma, bebeği emzirmek istememe gibi durumlar da söz konusu kompleksin çeşitli tezahürleri olarak ele alınabilmektedir.

- **Medusa:** Yunan mitolojisinin önemli figürlerinden biri olan Medusa, üç Gorgo<sup>1</sup> kardeşten ölümlü olanıdır. Aslında yaşamına çok güzel bir kız olarak başlamıştır. Bir ölümlü olmasına rağmen, güzelliğiyle dikkat çekmesi ve tanrıçaları gölgede bırakması, Medusa'nın yaşamında farklı bir pencere açmış ve Tanrıça Athena tarafından bir Gorgo'ya dönüştürülerek cezalandırılmasına neden olmuştur (<http://www.mythweb.com/encyc/entries/medusa.html>, 19.04.2005). Ancak Medusa'nın trajik yazgısı bu kadarla da kalmamış ve annesi Danae'yi Kral Polydektes'in elinden kurtarmak isteyen Perseus tarafından başı kesilerek öldürülmüştür. O gün bu gündür Medusa'nın başı, Athena'nın kalkanı Aigis'u süslemektedir.

Dünyanın en ünlü yüzlerinden biri olan Medusa'ya, güzel sanatların tüm alanlarında estetik bir obje olarak rastlamak mümkündür. Medusa'nın psikoloji literatürüne de konu olduğu ve özellikle Freud'un çalışmalarında önemli bir yer işgal ettiği bilinmektedir. Freud'a göre, Medusa'yı görenler iki nedenden dolayı taş kesilmektedir. Bu nedenlerden ilki, kastrasyon korkusudur. Medusa'nın fallik bir niteliğe sahip olan yılanlara örülü başının Perseus tarafında kesilmesi, bu korkuya işaret etmektedir. Taşa dönüşme olayı, kastrasyon tehlikesine ereksiyon yoluyla karşı koyma anlamını içinde barındırmaktadır (<http://shed-rums.com/Medusa.htm>, 22.05.2005). Dolayısıyla 'Yılan saçlı kadın' olarak tanınan Medusa, imgesel kastrasyona ilişkin bir simge olarak ele alınabilmektedir.

Medusa'ya bakanların taş kesilmesinin bir diğer nedeni de, cinsel çekimdir. Çünkü korkunç olduğu kadar, çekici bir varlıktır Medusa; hem bir canavar, hem de bir dişidir. Dolayısıyla Medusa'yı, güzelliği ve çirkinliği bünyesinde barındıran bir 'femme fatale' olarak nitelenmek mümkündür. Bu paralelde yüzü kadın cinsel organına, başı kesildiğinde yere damlayan kan ise menstrual döngüye ilişkin bir sembol olarak değerlendirilebilmektedir.

Medusa psikolojinin yanı sıra, tıp literatürüne de konu olmuş bir mitolojik bir karakterdir (Masschelein, 14.04.2005). Bu bağlamda kelime anlamı olarak Medusa'nın başı anlamına gelen 'caput Medusa' terimi; karın ön duvarında, deri altındaki venöz damarların, çeşitli nedenlerle belirginleşmesi ve Medusa'nın saçlarına benzer bir görüntü ortaya çıkarması olarak tanımlanabilmektedir.

- **Mitomani:** *Mitoloji -mythology-*; bir ulusa, bir dine ya da bir uygarlığa ait mitler ve efsaneler bütünü olarak tanımlanabilmektedir. İçerdiği efsaneler kadar, mitolojinin kendisi de, bir durumun ifadesi olarak, psikoloji literatüründe başlı başına bir yer edinmiştir. Bu kapsamda "*mitomani -mythomanie-*; kişinin gerçeklik algısının bozulmasına paralel olarak, hayal ürünü hikayeler yaratması olarak tanımlanabilmektedir. Bu patolojik durum, az veya çok istemli ve bilinçli bir nitelik taşımaktadır" (Bloch, 1992, s.490). Bu durum, Dupre tarafından 1905 yılında tanımlanmıştır.

1 Phorkys ile Keton'un kızları olan Gorgolar, yeraltı dünyasının dışı canavarları olarak kabul edilmektedirler. Saçları yılanlarla örülü olan ve alınlarından yabandomuzu dişleri fişkıran Gorgo Kardeşler; tunçtan ellere ve altın kanatlara sahiptir. Ancak Gorgo Kardeşler'in en önemli özelliği insanların yüreğine korku salmaları ve kendilerine bakanları taşa dönüştürmeleridir.

Mitomani terimi; toplumun hayal gücü etkisiyle biçim değiştiren, ve hayali bir niteliği olan hikaye anlamına gelen 'myth' ile kişinin normal halinden farklı ve abartılı davranışlar sergileme dürtüsü anlamına gelen 'mania' kelimelerinin bileşiminden oluşmaktadır. Bu bağlamda yalan, durumsal bir niteliğe sahipken ve istemli bir şekilde ortaya çıkarken; içinde bulunduğu ruh hali nedeniyle mitomanın söylediği yalanlar, onun fantastik yaratımının bir eseri olup istemsiz ve patolojik bir nitelik taşımaktadır. Mitoman, nedensiz söylediği yalanlarla karşısındaki kişileri kolaylıkla inandırabilmektedir. Öyle ki mitoman kişi, herhangi bir olayı yaşamış ya da birebir tanık olmuş gibi anlatmakta, her iki durumda da kendisini haklı durumda gösterebilmektedir (<http://psychiatrinfirmiere.free.fr/definition/mythomanie/mythomanie-theorie.htm>, 21.05.2005).

Bununla birlikte mitomani, alelade bir yalancılık değildir ve yalancılıkla karıştırılmamalıdır. Yalancı, gerçeğe yalan arasındaki farkın bilincindedir; oysa mitoman karşısındaki kişiyi kandırmak için yalan söylememekte, aksine söylediği yalana kendisi de inanmaktadır. Dolayısıyla yalanıyla yüzyüze gelmesi, yaşama nedeninin ortadan kaybolması anlamına gelmektedir. Mitoman, kendisine tahammül edemediği için yalanlar uydurmakta ve narsisizme benzer bir ruh haliyle hayali bir kişi yaratarak, ona bir tür hayranlık beslemekte ve çevresindekilerin de bu hayranlığı paylaşmalarını istemektedir. Mitomaniyi tanımlayan bir diğer davranış da, kişinin tüm istediklerini gerçekleştirebileceğini düşünmesidir (Romand, 21.05.2005).

- **Mnemosyne:** Mnemosyne, Gök Tanrı Uranos ile Yer Tanrıçası Gaia'nın kızıdır. Baş Tanrı Zeus ile Pieria Dağları'nda dokuz gün boyunca birlikte olmuş ve bu birliktelikten esin perileri olan Musalar -Museler-<sup>2</sup> doğmuştur. Musalar'ın doğumu, Zeus'un yeryüzüne düzen getirmesinin ardından, kendi egemenliğini kurabilmek için yaratıcı ve üretici güçleri aktif kılması anlamına gelmektedir.

Mnemosyne, 'bellek' anlamına gelmektedir. Bu bağlamda psikoloji, psikiyatri ve nöroloji alanlarında temel kavramlarından biri olan *bellek -mneme-*, Hafıza Tanrıçası olarak da bilinen Titan Tanrıça Mnemosyne'a dayanmaktadır. Yaşananları ve öğrenilenleri, bunların geçmişle olan ilişkilerini zihinde bilinçli olarak saklama gücü olarak tanımlanabilen *bellek -memory-*, insanın en hayati fonksiyonlarından birisidir.

- **Narkissos:** Narsisizm ya da bensevi, Yunan mitolojisinde suda hayalini görenek kendine aşık olan ve kendine ulaşmak için canına kıyan Narkissos'dan kaynaklanmaktadır. Latin şair Ovidius tarafından nakledilen öyküye göre Irmak Tanrısı Kephissos'un yakışıklılığıyla nam salan oğlu Narkissos, kendisine aşık olan ve kendisini Zeus'tan kıskanan Hera tarafından konuşamamakla, kim konuşursa onun son kelimesini tekrarlamakla cezalandırılan dağ nimpelerinden Echo'yu hor gördüğü ve aşkına karşılık vermediği için tanrılardan gazabına uğramıştır. Başkalarını sevmediği için kendini sevmekle cezalandırılan Narkissos, bir gün kırdı dolaşırken su içmek için bir pınara eğildiğinde durgun suda kendini yüzünü görmüş ve kendisini ölüme götürecek bir aşka düşmüştür. Narkissos'un eriyip bittiği ırmak kıyısında açan çiçeğe nergis adı verilmiştir. Rivayete göre Narkissos tarafından reddedildiğinden itibaren dağlara kaçan ve orada tek başına bir yaşam süren Echo ise, hala oradadır ve kim yüksek sesle bir şey söylerse son kelimeyi tekrar etmektedir (Hamilton, 200, s. 60 - 62).

2 Tanrısal varlıklar olan ve yaratıcı güçleriyle mitologyada önemli bir yere sahip olan dokuz Musa'nın yetki alanları çağlara göre değişmekle birlikte *Calliope* epik şiir, *Clio* tarih, *Polhymnia* pandomim, *Euterpe* flüt, *Terpsicore* dans, *Erato* lirik şiir, *Melpomene* tragedya, *Thalia* komedy, *Urania* gökbilimi alanlarında yetkindir.

Narsisizm; psikoloji literatüründe ilk kez 1910 yılında Freud tarafından homoseksüellerin seks objesi seçimiyle ilgili bir terim olarak kullanılmıştır. Freud, homoseksüellerin kendilerini seks objesi olarak gördüklerini; narsistik özellikler taşıdıklarını ve partner olarak kendilerini annelerinin sevdiği gibi sevecek, kendilerine benzeyen genç kişiler aradıklarını ifade etmiştir (Laplanche ve Pontalis, 1992, s.261).

*Narsisizm -narcissism-*, kişinin imajına yüklediği aşk olarak tanımlanabilmektedir. Bu bağlamda narsist ya da narsistik kişilik bozukluğu olan kişiler; kendilerine aşık, hep en gözde olmak isteyen, başkalarının düşünce ya da isteklerine gereken ilgiyi gösteremeyen kişilerdir. Bu hedeflerine ulaşamadıklarında ya da gereken ilgiyi göremediklerinde tıpkı Narkissos gibi çökmektedirler.

• **Nympha:** Kelime anlamı olarak 'başı örtülü', diğer bir deyişle 'gelin' anlamına gelen Nympha -Nympe-; kırlarda, sulara ve ormanlarda yaşayan doğal ve tanrısal varlıkları tanımlamaktadır. Homeros'a göre Zeus'un kızları olan Nymphalar, doğayı simgeleyen erkek cinler olan Satrylerin dişil versiyonları olarak düşünülebilmektedirler. İkincil derecede önemli tanrıçalardan sayılan Nymphalar, mitologyada 'yüce' ve 'ulu' gibi sıfatlarla anılmaktadır.

Doğurganlık ve zariflik simgesi olan Nympha'lar ölümsüz değillerdir, ancak hep güzel ve genç kalarak son derece uzun bir yaşam sürmektedirler. Bunun nedeni Tanrılar gibi ambroisa ile beslenmeleridir. Gaip haber vermeyi seven ve hasta sağaltma yeteneğine sahip olan Nympha'lar, yaşadıkları coğrafyaya -doğadaki konumlarına- göre isimlendirilmektedirler (Estin ve Laporte, 2003, s.108). Genellikle ölümlü erkeklere aşık olan bu genç kadınların, Zeus başta olmak üzere büyük ve önemli Tanrılarla ilişkiye girdikleri bilinmektedir (Cotterell, 1989, s.228). Bu nedenle psikoloji literatüründe Nymphalar, kadınlarda görülen cinsel taşkınlık durumuna ilişkin bir sembol olarak kabul görmektedirler.

Bu bağlamda *nymphomanie -nemfomani-*; kadınlarda gözlenen hiperseksüel davranışlar, diğer bir ifadeyle kadınlarda ortaya çıkan erkeklerle cinsel ilişkiye girme saplantısı olarak tanımlanabilmektedir (Statt, 1990, s.90). Roma İmparatoru Cladius'un eşi Messalina'da da mevcut olduğuna ilişkin rivayetler nedeniyle, 'Messalina Kompleksi' olarak da adlandırılan bu durum; bir ruh bozukluğundan kaynaklanabileceği gibi kalıtım, organik beyin hastalıkları, iç salgı bezleri düzensizlikleri gibi nedenlere bağlı olarak da ortaya çıkabilmektedir.

• **Oidipus Kompleksi:** Thebai kralı Laios ile Iokaste'nin oğlu olan Oidipus -Oedipus-, Yunan mitolojisinin belki de en trajik kahramanıdır. Iokaste henüz hamile iken bir düş görmüş ve bu düşün kraliçenin karnında taşıdığı çocuğun babasını öldüreceği şeklinde yorumlanması üzerine doğar doğmaz dağa bırakılmıştır. Ayak bilekleri delindiği ve içinden bir şiş geçirildiği için bebeğe 'şiş ayaklı' anlamına gelen Oidipus<sup>3</sup> ismi verilmiştir. Korint Kralı Polybos ve eşi tarafından büyütülen Oidipus delikanlılık çağına geldiğinde anne ve babasının gerçek anne ve babası olmadığına ilişkin bir dedikodu duymuş ve gerçeği Tanrı Apollon'dan öğrenmek üzere Delphoi tapınağına doğru yola koyulmuştur. Kahinden babasını öldürüp annesini ile evleneceğini öğrenen Oidipus, dönüş yolunda karşılaştığı bir adamla tartışarak onu öldürmüştür. Bu olaydan sonra Thebai'ye ulaşan Oidipus, Sphinks

3 Oedipus isminin kökeninde yer alan 'oedima' kelimesi, *şişlik*; 'pus' kelimesi ise, *ayak* anlamına gelmektedir.

isimli canavarın şehirde korku saldığını ve sorduğu bilmecelere cevap vermeyenleri parçalayıp yediğini görmüştür. Canavarın sorduğu sorulara doğru yanıt veren ve canavarı öldüren Oidipus, halk tarafından Laios'dan boşalan taçla ve dul kraliçe Iokaste ile ödüllendirilmiştir. Thebai'ye kral olan ve bilmeden özannesini ile evlenen Oidipus, yıllar sonra şehrin başına bela olan veba salgının nedenini öğrenmek istediğinde kahinden, kral Laios'un katilinden bulunması ve şehirden sürülmesi gerektiği yanıtını almıştır. Bilmeden babasını öldürdüğünü ve özannesini ile evlendiğini anlayan Oidipus işneyle gözlerini kör ederken, kraliçe Iokaste de kendini öldürmüştür.

Psikoloji literatüründe önemli bir kavram olan *Oidipus Kompleksi -Oedipus Complex-*; erkek çocuğun annesine karşı duyduğu bilinçsiz yakınlık nedeniyle babasını kıskanmasını ve bununla ilgili ruhsal bozuklukları nitelerek için kullanılmaktadır. Freud'a göre 3-4 yaş arası fallik dönemde, erkek çocuklarda babayı kendine rakip görme ve annenin gözdesi olma şeklinde bir davranış tarzı ortaya çıkmaktadır. Kısaca, küçük çocuk annesine tümüyle sahip olmak, babasını ise öldürme isteği duymaktadır - tıpkı Oidipus gibi- (Gleitman 1995, s.678). Tüm bunlara ek olarak Oedipus'un gözlerini kör etmiş olması nedeniyle psikiyatri literatüründe kişinin kendi gözlerini tahrip etmesi durumu *Oidipism* olarak adlandırılmaktadır.

- **Orestes Sendromu:** Agamemnon ile Klytaimestra'nın oğlu; Elektra, Iphigenia ve Khrysothemis'in kardeşi olan Orestes, birçok trajediye konu olmuş mitolojik bir kahramandır. Orestes'in trajik yaşam hikayesini, Tanrılar tarafından lanetlenmiş bir aile olan Atreusoğulları'na mensup olmasına bağlamak mümkündür. Homeros'un aktardığına göre, Truva Savaşı'ndan dönen Agamemnon, eşi Klytaimestra ve sevgilisi Aegisthus tarafından öldürülmüştür. Kardeşi Elektra tarafından babasının intikamını almak için yetiştirilen Orestes, öz annesi ile aşkı öldürmüştür (<http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Orestes>, 20.06.2005). Bununla birlikte döktüğü kan Orestes'e huzur vermemiş, peşine takılan ölç perileri Erinysler'den kurtulmak için diyar diyar gezmiş ve ancak yıllar sonra suçunu kabul ederek arınmayı ve ailesinin kuşaklar boyu süren lanetini kaldırmayı başarabilmiştir.

Psikoloji literatürüne *Orestes Sendromu* olarak geçen bu vak'a, erkek çocuğun bilinçdışı olarak öz annesini öldürme isteğini ifade etmektedir (<http://arts.ucsc.edu/faculty/bierman>, 20.06.2005). Ünlü İngiliz yazar Shakespeare'nin önemli trajedileri arasında yer alan *Hamlet*, Orestes Kompleksi'nin edebiyatta kullanımına ilişkin bir örnek teşkil etmektedir. Bu bağlamda modern insana ilişkin bir trajedi olan eser, Danimarka Prensi Hamlet'in babasını öldüren ve annesi ile evlenen amcası Claudius'a yönelik intikam arayışını konu almaktadır (Shakespeare, 1996).

- **Pan:** Doğal hayatın, kırların, küçükbaş hayvanların ve çobanların Tanrısı olan Pan; keçi ayaklı, keçi kuyruklu, keçi sakallı ve keçi boynuzludur. Tanrı Hermes'in oğlu olan Pan; yarı keçi, yarı insandır. Pan kelimesi, Yunanca 'birlik ve bütünlük' anlamına gelen bir ön ektir. Kelimenin etimolojik kökeni ile Tanrı Pan'ın doğanın ve evrenin evrensel bütünlüğünü simgelemesi arasında paralellik kurmak mümkündür. Yeryüzünün ikinci derecede önemli tanrılardan olan Pan; her daim aşık olmakta, ancak çirkinliği nedeniyle sürekli reddedilmektedir.

Neşeli ve gürlütcü bir tanrıdır. Öyle ki günlerini çalılıklarda, ormanlarda, dağlarda gezinerek; *syrinks* ya da bilinen ismiyle *pan flüt* çalarak ve Nympe'lerle dans ederek geçirmektedir. Kendisine ihtiyaç duyanlara yardım eden iyi niyetli bir tanrı olmasına rağmen, zaman zaman şaka yapmak uğruna insanların korkutacak hareketler yapabilmektedir. Za-

manla bu hareketlere alışan insanlar aniden düşen bir taş, kayaların arasında beliren bir gölge, otlar ve çalılar arasındaki bir hışırtı gibi belirtileri Pan'ın varlığı olarak algılamaya ve 'panik korkular' yaşamaya başlamışlardır. Bu bağlamda kelime anlamı olarak *panik -panique-*, 'Pan ile ilgili' anlamına gelmektedir.

Psikoloji literatüründe yaygın bir sendrom olan *panik bozukluğu -panic disorder-*, köken olarak Tanrı Pan'a dayanmaktadır. Özel durumlarda ortaya çıkan ve belirli zamanlarda ortaya çıkan bu bozukluk; nöbet şeklinde kişilere birden gelen ve korku, konuşamama, zihinsel karışıklık, çarpıntı, yüz kızarması/solması, terleme/üşüme, tüylerin diken diken olması, göğüste sıkışma, soluk alamama, baş dönmesi, bulantı, ellerde ayaklarda uyuşma, sık idrara çıkma, kan basıncının yükselmesi, sıcak/soğuk basmaları, baygınlık duygusu şeklinde on-onbeş dakikadan birkaç saate kadar çıkabilecek şekilde ortaya çıkan bir semptomdur (Öztürk, 1995, s.266).

• **Pandora'nın Kutusu:** Heseidos'un 'Thegonia' ile 'İşler ve Günler' eserlerinde bahsi geçen Pandora Efsanesi; ilk kadının yaratılışına ilişkin bir mittir. Ortadoğu ve Sami kaynaklı olması muhtemeldir, çünkü 'Adem-Havva Efsanesi'ni andırmaktadır ve kadını tüm kötülüklerin temeli kabul etmek Yunan kültürüne özgü bir düşünce tarzı değildir. Efsaneye göre çok uzun bir süre, özellikle Altın Çağ boyunca ölümlüler ve ölümsüzlerin bir arada yaşadıkları dönemde, yeryüzünde yalnızca erkekler bulunmaktadır. Prometheus'un Tanrıları aldatarak ateşi çalmasına kızan Tanrılar Tanrısı Zeus; onu cezalandırmak için Tanrı Hephaistos'a bir parça toprak alarak suyla karıştırması ve bu karışıma insan sesi ve insan gücü ekleyerek, yüzü ölümsüz Tanrıçalara, bedeni ise genç kızlara benzeyen bir varlık yapmasını buyurmuştur.

Tüm Tanrıların güzellikler, hediyeler, çiçekler vererek altın bir taçla donattıkları bu varlığa 'herkesin armağanı' anlamına gelen *Pandora* adı verilmiştir. Erkeklerin en büyük düşmanı olması tasarlanan Pandora'ya Athena el işlerini ve renk renk kumaşlar dokumasını öğretmiş; Afrodite onu büyüleriyle kuşatarak, gönlünü istek ve arzularla tutuşturmuş; Hermes ise göğsüne bir köpek yüreği ve tilki ruhu yerleştirerek, içini yalan ve dolanla doldurmuştur. Tanrılar yeryüzüne indirmeden önce Pandora'ya bir kutu vererek, asla açmamasını söylemişler ve onu Prometheus'un kardeşi Epimetheus'a sunmuşlardır. Ancak merakına yenilen Pandora, günlerden bir gün kutuyu açmıştır. Pandora kutunun kapağını hemen kapasa da olan olmuş ve kutunun içinden çıkan hastalıklar, acılar, kederler, kötülükler tüm dünyaya yayılmıştır. Kutunun içinde bir tek umut kalmış, bu nedenle de o günden bu yana insanlar kötülüklerle karşı koyma cesaretini ve gücünü kendilerinde bulmuşlardır.

*Pandora'nın Kutusu -Pandora's Box-*; gizli, örtülü kalan konuları açığa çıkarma anlamına gelen bir metafor olarak psikoloji literatüründe de kendisine bir yer bulmuştur. Öyle ki '*Pandora'nın kutusunu açma*' bir deyim olarak iletişim alanında, denetlenmesi imkânsız denge bozucu hareketler yapma ya da 'kötülükleri ortaya çıkacak' ifşalarda bulunma gibi durumlarda kullanılmakta; bazen de örgütlerde önleyici, koruyucu girişimler yerine, onarıcı, düzeltici müdahalelerde bulunmaya işaret etmek üzere '*Pandora'nın kutusu açıldık-tan sonra*' şeklinde kullanılmaktadır (Bilgin, 2003, s.288).

• **Persephone Kompleksi:** Tanrılar Tanrısı Zeus ile Toprak ve Bereket Tanrıçası Demeter'in kızı olan Persephone -ki 'genç kız' anlamına gelen Kore ya da Kora ismiyle de bilinmektedir-; bir gün arkadaşlarıyla çiçek toplarken, birden yer yarılmış, Tanrı Hades arabasıyla çıkagelmiş ve genç kızı kaçırmıştır. Ümitsizce kızını dört bir yanda arayan Demeter, tüm dünyayı talan etmiştir. Nihayet herşeyi gören ve bilen Güneş Tanrı Helios, Ko-



re'nin bulunduğu yeri Tanrıça'ya söylemiştir. Bunun üzerine Demeter, Olympos'tan yer yüzüne inmiş ve inzivaya çekilmiştir. Demeter'in küsmesiyle toprağın bereketi kalmamış, kıtlık ve kuraklık baş göstermiştir. Bu duruma müdahale etme gereği duyan Zeus, Hades'i Persephone'yi serbest bırakması için ikna etmeye çalışsa da başarılı olamamış ve sevgi büyüsiyle Hades'e bağlanmış olan Persephone'yi geri döndürememiştir. Bunun üzerine Zeus, Persephone'nin yılın üçte ikisini, diğer bir ifadeyle çiçek açma ve meyve zamanını annesiyle; geri kalan üçte birini, diğer bir ifadeyle kış dönemini de kocası Hades'in yanında geçirmesine karar vermiştir. Böylelikle toprağa yeniden bereket gelmiştir.

Alelaide bir genç kızken, Ölüler Ülkesi Tanrıçılığına terfi eden Persephone, psikoloji literatüründe de konu edilmektedir. Holtzman ve Kulish bu mitin kadının Oidipal çatışmasıyla ilgili olduğunu ifade etmekte ve *Persephone Kompleksi* olarak adlandırdıkları bir duruma denk düşüğünü ileri sürmektedirler. Buna göre; küçük kızın Elektrik durumundaki temel olay, annesinden ayrılmasıdır. Bir tarafta isyan, saldırganlık ve cinsellik; diğer tarafta ise anneye yaşanmış ve kaybedilmek istenmeyen temel güvenlik duygusu mevcuttur. Diğer bir ifadeyle küçük kız kendisini; hem annesiyle özdeşleşmek, hem de ondan uzaklaşmak zorunda hissetmektedir (Erten, 20.10.2005).

• **Phaidra Kompleksi:** Girit Kralı Minos ile Pasiphane'nin kızı olan ve Theseus ile evli olan Phaidra, üvey oğlu Hippolytos'a aşık olmuştur. Delikanlının doğa dışı bu sevgiyi reddetmesi ve nefretle karşılaşması üzerine; Theseus'a oğlunun kendisiyle birlikte olmak istediği, fakat kendisinin bunu reddettiğini söyleyerek Hippolytos'a iftira etmiştir. Phaidra'nın yalanı, Theseus'un oğlunu evden kovmasına ve talihsiz gencin ölümüne neden olmuştur. Hippolytos'un ölümünün ardından vizdan azabı altında ezilen Phaidra, hayatına son vermiştir (Seyffert, 1894, s.475).

'Phaidra ve Hippolytos Efsanesi', 17. yüzyıl Fransız tiyatrosunun önde gelen yazarlarından biri olan ve Klasisizm akımının başlıca temsilcilerinden olan Jean Racine'in 'Phedre' isimli trajedisine de konu olmuştur. Psikoloji literatürüne ise, *Phaidra Kompleksi* olarak yansıyan bu mit; annenin oğluna karşı bilinçdışı erotik duygular beslemesi durumunu tanımlamak için kullanılmaktadır.

• **Phobos:** Savaş Tanrısı Ares ile Aşk ve Güzellik Tanrıçası Afrodite'in oğlu olan Phobos, erkek bir diamondur. Savaş meydanlarında Ares'in yanından hiç ayrılmayan Phobos kardeşi Deimos ile dehşet, panik, korku ve onun sonucunda meydana gelen bozgunu temsil etmektedir.

Phobos'un psikoloji literatürüne yansımaları, '*phobia*' terimiyle olmuştur. Bu bağlamda *phobia -fobi-*, kişinin saçma olduğunu bildiği halde belirli bir duruma veya nesneye karşı duyduğu anlamsız ve karşı konulmaz korku olarak tanımlanabilmektedir. Kişi korku duyduğu nesne ya da olaylardan şiddetli bir şekilde kaçınmakta, bu durumlarla karşılaştığında fizyolojik tepkiler göstermektedir. Dolayısıyla Phobos için, '*korkunun kişiselleştirilmiş hali*' ifadesini kullanmak mümkündür.

• **Polycrates Yüzüğü:** Efsaneye göre Kral Polycrates, istediği her şeyi sahip olan mutlu bir insandır. Kendisine atfettiği değer nedeniyle, herkes gibi olmayı ve dünyada geçerli olan kurallara uymayı istememektedir. Kendisine bir kayıp, acı ya da ısrap yaşatarak, kötü kaderini önleyebileceğini düşünen kral, bunun için çok sevdiği ve en kıymetli hazinesi olarak kabul ettiği kıymetli yüzüğünü adak olarak sunmuş ve denize atmıştır. Ancak adak Tanrılar tarafından kabul edilmemiş, yüzüğü yutan balık bir balıkçı tarafından avlan-

miş ve yüzük, balıkçı tarafından krala geri getirilmiştir. Polycrates, yüzükten kurtulmak için pek çok umutsuz girişimde bulunsa da daima başarısız olmuş ve sonunda hem servetini hem de huzurunu kaybetmiştir.

Psikoloji literatüründe *Polycrates Yüzüğü*; bilinçsiz bir suçluluk duygusunu, kaygı ve cezalandırılma beklentisini betimlemek için kullanılan bir metafordur. Modern toplum insanları görelî bir refah ve bolluk içinde yaşamakla birlikte, geçmiş kıtlık dönemlerinden miras kalan duyguları da peşleri sıra sürükleyerek yaşamlarına devam etmektedirler (Bilgin, 2003, s.295).

- **Priapos:** Boğaz kıyılarında bulunan Lampsakos -Lapseki- şehrinin Tanrısı olan Priapos, Anadolu kökenli bir tanrıdır ve Yunan mitolojisine sonradan dahil olmuştur. Bazı kaynaklara göre Zeus ile Afrodit'in, bazı kaynaklara göre Dionysos ile Afrodit'in, bazı kaynaklara göre ise ile Adonis ile Afrodit'in oğludur. Bağ ve bahçelerin koruyucusu olan Priapos, ereksiyon halindeki dev bir fallusla sembolize edilmektedir. Bu anlamıyla Priapos kültü, erkek üretkenliğine ilişkin bir simgedir.

Bereket Tanrısı Priapos, psikoloji ve tıp literatüründe istemsiz ereksiyon durumunu tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu bağlamda *Priapizm -Priapism-*; cinsel arzu ve uyaran olmaksızın meydana gelen ve çoğunlukla ağrıya neden olan ereksiyon anlamına gelmektedir.

- **Proteus Sendromu:** Proteus Deniz Tanrısı Poseidon ile Phenike'nin oğludur. Homeros'a göre, Poseidon'un emri altında olan yaşlı bir deniz adamıdır. Dilediği görünümüne bürünebilme yeteneğine sahip olan bu tanrı, Mısır yakınlarında bulunan Pharos Adası'nda yaşamakta ve fok balıkları ile diğer deniz canlılarına bekçilik yapmaktadır. Proteus hakkındaki ayrıntılara, Menelaus'un Truva Savaşı'nda yaşadıkları aracılığıyla ulaşmak mümkündür. Buna göre dönüş yolunda ters rüzgârlar tarafından engellenen Menelaus, hangi tanrı tarafından niçin engellendiği ve yola nasıl koyulabileceğini öğrenmek için Proteus'a başvurmak zorunda kalmış ve Proteus'u kızı Idothea'nın tavsiyelerine uyarak konuşturmanın yolunu aramıştır. Ancak Proteus şekilden şekile girerek sırrını açıklamamak için her yolu denemiş, ama sonunda Menelaus'a yolu söylemek zorunda kalmıştır (Seyffert, 1894, s.523).

Kolaylıkla kılık değiştirebilen ve dilediği forma dönüşebilen Proteus, tıp literatüründe vücuttaki herhangi bir organ ya da uzvun orantısız bir şekilde aşırı büyümesini bir hastalığını tanımlamak amacıyla kullanılmaktadır. *Fil Adam -Elephant Man-* olarak tanınan ve yaşam öyküsü David Lynch tarafından 1980 yılında beyaz perdeye uyarlanan John Merrick'in de muzdarip olduğu bu hastalık, *Proteus Sendromu* olarak adlandırılmaktadır. Bu bağlamda ilk kez 1979 yılında Cohen ve Hayden tarafından tanımlanmış kompleks bir konjenital hamartomatöz hastalık olan *Proteus Sendromu*, vücutta nevüsler ve kemiklerde asimetrik büyümeyi ifade etmektedir (Ahmetoğlu ve Aynacı; 2002, s.573).

Mitologyada *deniz ihtiyarı* olarak da tanınan Proteus, psikoloji literatüründe *Proteus Testi* olarak bilinen bir yöntemin de isim babalığını yapmaktadır. Menelaus'un Proteus'a eve dönüş yolunu sezdirmeden söyletmeye çalışması gibi, psikolojik testlerin de kişinin özelliklerini kişiye sezdirmeksizin ölçmeye çalışması nedeniyle psikodiyagnostik ve psikolojik testlerle uğraşan psikologlar tarafından sıklıkla kullanılan bu test, Proteus Testi olarak adlandırılmaktadır (Dinçmen, 1997, s.86).

• **Psyche Figürü:** Psyche, Latin yazar Apuleius'un *Dönüşümler* isimli eserinde konu edilen 'Eros ile Psyche' masalının kahramanıdır. Miletos kralının en küçük kızı olan Psyche, güzelliği nedeniyle Aşk ve Güzellik Tanrıçası Aphrodite'in hışmına uğramıştır. Aphrodite, oğlu Eros'tan prensesi bir dağa bırakmasını ve bir ejder ile evlendirmesini istemiştir. Ancak Psyche'yi görür görmez aşık olan Eros, onu bir saraya yerleştirerek geceleri gizlice ziyaret etmiş, sevgilisine de kendisini görmek için hiçbir girişimde bulunmamasını öğütlemiştir. Ancak sevgilisini görme arzusunu daha fazla bastıramayan Psyche, bir gece yağ kandilini yakarak sevgilisinin yüzüne bakmıştır. Yakışıklığından etkilenerek onu öpmek üzere eğildiğinde kandildeki kızgın yağla Eros'un omzunu yakmış ve akabinde uyanan Eros kanatlanarak oradan uzaklaşmıştır. Uzun süren ayrılığın ardından merhamete gelen Aphrodite, iki sevgilinin kavuşması için Psyche'nin bir dizi zorluğun üstesinden gelmesini şart koşmuş ve uzun süren çabaların ardından güzel prenses Eros'a kavuşmayı başarmıştır. Gösterdiği sebat ve cesaret nedeniyle Psyche, Tanrılar tarafından ölümsüzlükle ödüllendirilmiştir (Hamilton, 2002, s.64 –69).

Psikoloji literatüründe Psyche; tüm canlıları harekete geçiren yaşam ve tinsellik ilkesini, diğer bir ifadeyle ruhu simgelemektedir. Bu nedenle psikoloji, uzun yıllar boyunca 'Psyche'nin bilimi' olarak nitelenmiştir. Psike kavramını, kişiliğin bütünü olarak niteleyen Jung'a göre psike, bilinçli ya da bilinçdışı tüm duygu ve davranışları içermektedir (Yanbastı, 1996, s.54).

• **Pygmalion Etkisi:** Kıprıslu bir heykeltaş olan ve yaşadığı kötü deneyimler nedeniyle kadınlardan nefret eden Pygmalion, ölüncüye kadar evlenmemeye yemin etmiştir. Ancak günün birinde yaptığı ve uyuyan aşk anlamına gelen *Galatea* adını verdiği kadın heykeline aşık olur. Aşk Tanrıçası Venüs'ten heykeline can vermesini dileyen Pygmalion, heykelin canlandığını görür. Latin şair Ovidius tarafından anlatılan bu öykü, pek çok roman, tiyatro ve sinema eserine konu olmuştur.

George Bernard Shaw'un 1913 yılında yazdığı bir oyun olan *Pygmalion*'da ve söz konusu oyundan uyarlanan 'My Fair Lady' müzikalinde, bu mitin izlerini görmek mümkündür. Bu bağlamda tüm kadınların kusurlu olduğunu düşünerek, örnek ve kusursuz bir kadın heykeli yontan, sonra da ona aşık olan heykeltıraş Pygmalion, Profesör Henry Higgins karakterinde yaşam bulmuştur. Gösteri dünyasının en çok ilgi çeken müzikallerinden biri olan 'My Fair Lady', beyazperdeye de uyarlanmış ve 1965 yılında en iyi film, en iyi yönetmen, en iyi görüntü, en iyi müzik, en iyi kostüm dizaynı, en iyi sanat yönetmeni, en iyi ses ve en iyi erkek oyuncu olmak üzere sekiz dalda Oscar Ödülü'ne sahip olmuştur. Yönetmenliğini George Cukor'un yaptığı, George Bernard Shaw ile Alan Jay Lerner tarafından senaryolaştırılan 1964 yapımı filmde Henry Higgins'i Rex Harrison, çiçekçi kız Eliza Doolittle'ı ise Audrey Hepburn canlandırmıştır.

Filmin *Pygmalion* ismini taşıyan 1938 tarihli bir versiyonu daha bulunmaktadır. Anthony Asquith ve Leslie Howard'ın yönetmenliğini üstlendiği, filmin senaryosunu Bernard Shaw'ın yazmış ve Leslie Howard ile Wendy Hiller başrolleri paylaşmıştır. Bunun yanı sıra yönetmenliğini Garry Marshall'ın yaptığı, senaryosunu J.F. Lawton'un yazdığı, Julia Roberts ve Richard Gere'in rol aldıkları 1990 yapımı *Pretty Woman -Özel Bir Kadın-* filmi de, modern *Pygmalion* olarak değerlendirilebilmektedir.

Cemil Meriç, *Pygmalion*'u fanilerin en bahtiyarı olarak nitelemektedir. Yaptığı heykelin eti kemiği balçıktan mıydı, mermerden mi bilmenin imkanı yoktur; ancak damarlarında *Pygmalion*'un kanı dolaşmaktadır. *Pygmalion*'da sevgilisini, kaburga kemiğinden yarat-

mıştır (Meriç, 2002, s.131). İnsanların gerçekleşmesini arzu ettikleri veya gerçek olarak algıladıkları bir şeyin, er veya geç gerçekleşeceğini ifade eden bir mitos olan Pygmalion; sosyal psikoloji literatüründe Merton'un kendi kendini gerçekleştiren kehanet kavramına denk düşmektedir. Bu bağlamda *Pygmalion etkisi -Pygmalion effect-*, insanların kendileri ve dünya hakkındaki temsillerinin veya imajlarının önemini vurgulamak için kullanılmaktadır. Bu imaj ve temsiller gerçek olmasalar da, sonuçları bakımından gerçeklerdir (Bilgin, 1996, s.92).

Pygmalion Etkisi, yaptığı araştırmalarla kavramın gelişimine katkılarda bulunan Robert Rosenthal'den hareketle, 'Rosenthal Etkisi' olarak da bilinmektedir. Bu bağlamda Rosenthal tarafından yürütülen araştırmada bir grup öğretmene, sınıflarındaki bazı çocukların yüksek IQ'lu oldukları ve bu çocukların, derslerinde çok başarılı olacakları söylenmiştir. Araştırmanın ilerleyen safhalarında, bu çocukların ortalama IQ derecesine sahip olmalarına rağmen, başarılı oldukları görülmüştür. Bunun nedeniyse, öğretmenin bu çocuklara yüksek IQ'luymuşçasına davranmasıdır (Statt, 1990, s.113).

Pygmalion mitinin psikoloji literatürüne bir diğer yansıması, fetişizm olgusu ile bağlantılıdır. "Cansız kadın heykelleri ve kadın organları şeklindeki objelere cinsel istek duymak ve onlarla cinsel doyuma ulaşma hastalığını ifade eden 'Pygmalionismus' terimi, Pygmalion mitosundan kaynaklanmaktadır" (Dinçmen, 1997, s.88).

- **Pytho:** Apollon Tapınağı'nın bulunduğu Delphoi'nin eski ismi olan Pytho -Piti-a-, ismini Tanrı Apollon'un Parnassos Dağı'nın eteğindeki Tanrıça Themis'e adanmış olan bir sunak başında bulup öldürdüğü yılan Python'dan almaktadır. Efsaneye göre Apollon, tüm ejderler gibi Toprak Ana Gaia'dan doğmuş olan Python'u öldürdüğü yere kehanet merkezini kurmuş ve merkez bu nedenle Pytho olarak adlandırılmıştır. Delphoi Tapınağı'nın en önemli özelliği, dünyanın göbeği -Omphalos- kabul edilen bir çukuru içermesi ve bilici kadın Pythia'nın bu çukurun üzerinde oturarak kehanetlerde bulunmasıdır.

Antik çağlardan günümüze gelen bu efsane, psikoloji literatürüne de sızmış ve yakın bir tarihe kadar *histeri* terimini ifade etmek için kullanılmıştır. Bu bağlamda 'pythiatisme' diğer bir deyişle 'histeri'; altta yatan organik bir neden bulunmaksızın ortaya çıkan, bayılma, felç olma ve duyu kaybı gibi nörolojik belirtilerdir. Anglo-Amerikan Ekolü tarafından 'konversiyon bozukluğu' olarak adlandırılan bu hastalıktan muzdarip hastalar, sorunlarının ruhsal olduğunun farkında değildir ve bu belirtiler biliçli olarak çıkmadığı için, belirtileri kontrol edememekte ve istemli davranmamaktadırlar. Babinski'nin 'histeri, bozuklukları telkin ile ortaya çıkan ve telkin ile ortadan kalkan bir hastalıktır' tanımından hareketle, kehanetleri telkin yoluyla ilgili kişilere aktaran Pytho Tapınağı ile pythiatisme terimi arasında bağ kurmak mümkündür (Dinçmen, 1997, s.90).

- **Satyr:** Kadınlara ilişkin 'nymphomania' teriminin erkek versiyonu olan *satyriasis* teriminin mitolojik kökeni, Satyr olarak adlandırılan ve doğayı simgeleyen cinlere dayanmaktadır. Dionysos alayında yer alan Satyrler bazen belden üstleri insan, belden aşağıları at; bazen de belden üstleri insan, belden aşağıları teke formunda gövdeleriyle tasvir edilmişlerdir. Uzun ve tüylü bir kuyruğa, at tırnağı şeklinde ayaklara sahip olan Satyrler, cinselliğe aşırı düşkünlükleri ile bilinmekte ve sürekli kırlarda dolaşarak cinsel ilişki amacıyla Nympheleri kovalamaktadırlar. Satyrler mitologyada dans ederek etrafta gezinmeleriyle, Dionysos ile içki içmeleriyle ve Maenads ile Nymphlerin peşlerine düşmeleriyle tasvir edilmektedirler (Grimal, 1986, s.412).

Erkek hiperseksüaltesini tanımlayan *satyriasis* terimi, literatürde *Don Juan Kompleksi* ya da *Don Juanizm* olarak da geçmektedir. Bu kompleksten muzdarip kişiler cinsel uğraşları yaşamlarının odağına yerleştirmekle birlikte; aslında temelde yatan aşağılık duygularını yenmeye ve maskeleymeye çalışmakta, sık sık ve farklı kadınlarla ilişkiye girerek homoseksüel olmalarını kanıtlamaya çalışmaktadırlar.

- **Siren:** Persephone'nin habercisi olan Sirenler -Seirenler-, kuş başlı ve kadın bednli figürler olarak betimlenmektedir. Farklı mitolojilerin ve kültürlerin etkisiyle, Sirenlerin görünüşlerine ilişkin tasvirlerin de farklılaştığı gözlenebilmektedir. Siren Kardeşler'in en önemli özelliği, karşı konulmaz sesleriyle şarkılar söyleyerek denizcileri büyülemeleri ve adalarına doğru çekerek gemilerinin hırçın sulara karşı koyamayıp parçalanmalarına neden olmaktadır (Sanasi, 21.04.2005).

Doğayı sembolize eden cinlerden olan Sirenler, simgesel bazda ele alındığında doğadan gelen bir çağrıya dayanamayıp kendini ölüme atan maceraperest erkek motifine denk düşmektedir. Psikoloji literatüründe ise Siren miti, *mazoşizm* karşılık gelmektedir. "*Mazoşizm ya da mazokizm*, kendine acı vererek cinsel doyum sağlama tutkusudur" (Öztürk, 1995, s.328). Tıpkı Sirenlere karşı koyamayan ve türlü engellere maruz kalan denizciler gibi, insanlar da bile bile haz yaşamak için bazı acılara karşı karşı konulmaz bir arzu duymaktadırlar.

- **Sisyphos Miti:** Efsaneye göre zekâsı ve kurnazlığı ile tanınan Korinthos Kralı Sisyphos, kendisine danışmaya ve yardım istemeye gelen kişilere, çözüm önerileri sunmaktadır. Günlerden bir gün işlediği bir suç nedeniyle Tanrılar Tanrısı Zeus'un emriyle, Ölüm Tanrısı Thanatos Sisyphos'u yakalayarak Hades'e -ölüler alemine- götürmek istemiştir. Ancak olay beklendiği gibi gerçekleşmemiş ve Sisyphos Thanatos'u tutsak etmiştir. Ölüm Tanrısı'nın ortadan kaybolması insanların ölmemesini beraberinde getirmiş ve Zeus duruma el koyarak Thanatos'u kurtarmıştır. Eski düzeni yeniden kuran Zeus, Thanatos'a Sisyphos'u ilk kurban olarak almasını buyurmuştur. Ancak Sisyphos tüm kurnazlığıyla iki kez daha kandırmıştır Thanatos'u. Bunun üzerine öldüğü zaman tekrar kaçmasını önlemek isteyen tanrılar tarafından korkunç bir cezaya çarptırılmıştır. Buna göre sonsuza dek ölüler ülkesinde kalacak ve bir kayayı yokuş yukarı çıkaracaktır. Kaya parçasını binbir zorlukla tepeye ulaştırdığında ise kaya yeniden aşağıya yuvarlanacak ve tüm ağırlıyla bir kez daha Sisyphos'un omuzlarına ve sırtına yerleşecektir. Bu işkence sonsuza dek tekrarlanacaktır.

Mitolojinin efsanevi karakterlerinden biri olan Sisyphos, çağcıl yazar ve düşünürlerin ilgi alanına giren önemli figürlerden biridir. Tanrıların egemenliğindeki ve güdümündeki bir dünyada, insan aklını ve bilincini temsil etmektedir. Sisyphos miti, varoluşçu psikyatride saçma -absürd- kavramının bir simgesi olarak kullanılmaktadır. Bu doğrultuda Albert Camus, *Sisifos Söyleni -Le Mythe de Sisyphe-* isimli denemesinde Sisyphos'u anlamsızlığın bir simgesi olarak tanımlamaktadır. Bireyin bir yaşam anlamsızlığına, her türlü günlük çalışma ve acının içinde kökleştirdiği uyumsuzluk duygusuna karşı direnmek zorunda olduğuna dikkat çekmekte ve Sisyphos'u, anlamsızlığı akıl ve bilinç gücüyle yenen bir insan kahraman olarak nitelemektedir (Camus, 1997).

Batı dillerinde kullanılan '*Sisyphos gibi çalışmak*' -'*working like Sisyphos*'- deyimini, insanların hiçbir zaman tamamlamayacaklarını bildikleri tekdüze, yorucu, zahmetli bir işi her gün umutsuzca sürdürme çabalarını anlatmaktadır. Rekabet yoğun günümüz iş ortamında yaşamı bir ceza olarak niteleyen ve yaşamın ağır yükü altında ezilen, güne amaçsız, beklentisiz ve umutsuz başlayan, kronik yorgunluk ve yoğun stres altında günlerini geçiren in-

sanların yaşamlarını Sisifos gibi sürdürdüklerini gözlemek mümkündür (Köknel, 1998, s.16).

- **Thanatos:** Yunan mitolojisine göre Ölüm Tanrısı olan Thanatos, yeryüzü karanlığı simgeleyen Nyks'in oğlu ve Uyku Tanrısı Hypnos'un ikizidir. Roma mitolojisinde, 'Mors' olarak isimlendirilmektedir. Efsanelerde, birbirinden ayrılmayan Hypnos ile Thanatos'un yeraltında Tartaros'un derinliklerinde yaşadıkları rivayet edilmektedir.

Thanatos, psikoloji literatürüne kişiliğin en ilkel, en katıksız ve aslında en insanca kısmını oluşturan id'in iki temel bileşeninden biri olarak geçmiştir. Buna göre id, iki temel itkidenden oluşmaktadır: yapıcılığı simgeleyen Eros ve yıkıcılığı simgeleyen Thanatos. Bu bağlamda Thanatos, Freud'un yıkıcı ve salgırgan enerji kavramını tanımlamaktadır. Bu, kişinin kendi kendini yok edici güçleri ya da ölüm arzuları içe doğru döndürerek kendi kendini cezalandırması, mazoizm ya da intiharla sonuçlanabileceği gibi, dışa döndürülerek saldırganlıkla da sonuçlanabilmektedir (Freedman vd., 2003, s.672).

- **Truva Atı:** Truva atı, gerçekten yaşandığına dair kuşklara rağmen tarihin en ünlü savaşlarından biri olan Truva Savaşı'na ait bir mittir. Truva Savaşı'nı anlatan İlyada (Homeros, 1996) ve Truva Savaşı sonrasında yaşananları anlatan Odysseia (Homeros, 1997) ile Aeneis (Vergilleus, 1999) gibi önemli destanlarda, bu mitin izlerine rastlamak mümkündür. Truva, ilkçağ dünyasının en ünlü ve en zengin kentlerinden biridir. Efsaneye göre Menelaus ile evli olan ve güzelliğiyle tanınan Helene'in, Truva Kralı Priamos'un oğlu Paris tarafından kaçırılması, Akha ordularının aşılması zor surlarla çevrili olan bu kente savaş açmalarına neden olmuştur.

Bir onur savaşı olarak karakterize edilen bu savaş, on yıl sürmüş ve zorlu mücadelelerle geçen bu süre zarfında Truva fethedilememiştir. Bunun üzerine Yunanlılar tahtadan bir at yapmış, içine komutanlarını gizlemiş ve şehrin kapısına bırakmışlardır. Yunanlıların Tanrıça Athena'ya bir sunu bırakarak ülkelerine döndüklerini düşünen Truvalılar, aslında bir tuzak olan bu armağanı şehirlerine kabul etmişler ve içlerine gizlice sinen düşman orduları tarafından bozguna uğratılmışlardır.

Truva; elde edilmesi güç bir kent olmasına rağmen, dostça ve sinsi yaklaşan düşman tarafından düşürülmüştür. Bu bağlamda *Truva atı -Trojan horse-*; zararsız gibi görünen, ancak yıkıcı etkiye sahip olan düşmanca hareket, kişi ve gruplara ilişkin bir sembol olarak kullanılmaktadır (<http://www.answers.com>, 30.10.2005). Truva atı, gündelik yaşamda sık kullanılan bir metafor olmasının yanı sıra zamanla anlam genişlemesine uğramış ve bilgisayar terminolojisine de girmiştir. Bu çerçevede sistem açıklarından yararlanarak, kullanıcının bilgisi ve isteği dışında herhangi bir bilgisayarda işlem yapma olanağı veren program ya da virüsler *Truva atı* ya da kısaca *Trojan* olarak adlandırılmaktadır.

Tıp literatüründe ise kanser başta olmak üzere bazı hastalıklarla mücadele amacıyla geliştirilmeye çalışılan ve henüz deneysel aşamada olan bazı yöntemlerin, Truva atı taktiğini hastalıklı hücrelerin tedavisine uyarlamaya çalıştıkları bilinmektedir. Bunun yanı sıra Alzheimer hastalığının tedavisinde kullanılan ve beyin hücrelerini nörotoksik amiloid proteinini azaltarak, hastalığın oluşma hızını kesmeye yarayan bir ilaç da ismini bu mitem almaktadır. (<http://www.medicalnewstoday.com/medicalnews.php?newsid>, 30.10.2005).

- **Ulysses Metaforu:** İrade zayıflığını vurgulayan bu metafor, deniz yolculuğu sırasında deniz kızlarının -sirenlerin- çağrısına kapılmamak için, kendisini gemi direğine bağlatan mitolojik kahraman Ulyxes'den kaynaklanmaktadır. Laertes ile Antikleia'nın oğlu olan Ulyxes, Truva Savaşı'nda üstlendiği stratejik rol ile tanınmaktadır. Öyle ki Ulyxes,

Homeros'un ünlü destanı Odyssea'ya güçlü kişiliği ve maceraları ile konu olmuş ve uluslararası bir üne kavuşmuştur (Homeros, 1997).

İnsanlığın en ölümsüz eserleri arasında sayılan Homeros destanlarına konu olan Ulyxes, edebiyat tarihinin önemli eserlerinden biri sayılan ve 21. yüzyılın en iyi kitaplarından birine daha ismini vermiştir (Joyce, 2004). James Joyce tarafından 1913–1921 yılları arasında kaleme alınan Ulysses, tekniği ve anlatım biçimiyle T. S. Elliot başta olmak üzere birçok eleştirmen tarafından 19. yüzyılı kapatan eser olarak nitelenmekte ve edebiyatta modernizm akımının başlatmasını sağlayan bir kilometre taşı olarak kabul edilmektedir (Pinc-hing, <http://www.bibliomania.com/0/8/45/1997/26562/1/frameset.html>, 13.04.2005).

Mitolojik bir karakter olarak Ulyxes, çağdaş yazında önemli bir yere sahip olan macera romanlarının temelinde yer alan figür olarak değerlendirilebilmektedir. Modern insanda aranan erdem ve nitelikleri kişiliğinde barındırması nedeniyle tarihe bir prototip olarak geçmiş ve insanlığın aşılması güç engel ve zorluklara karşı direnişinin sembolü olarak kabul görmüştür. Dolayısıyla bir kahraman olarak Ulyxes, uygarlığın gelişiminde etkili bir rol üstlenen ve araştırmacı, keşfedici ve yaratıcı niteliklere sahip insan zekasını temsil etmektedir.

Bu bağlamda Ulysses metaforu, irade zayıflığı konusunu temel almakta ve irade zayıflığına önlem alma tutumu olarak değerlendirilebilmektedir. Buna göre kişiler, yerine getirebileceklerinden emin olamadıkları ve şüphe duydukları bir vaat konusunda, kişisel zayıflıklarını öngörerek kendi kendilerini dizginleme eğilimindedirler. Bu durum sorumluluk ahlâkına uygun olmakla birlikte genellikle, kişinin arzularının üzerinde olan dış koşullar ve eylemin sonucunun vereceği hazzın ortak etkisi kadar güçlü bir etkiye sahip değildir (Bilgin, 2003, s.408).

- **Uranos Miti:** Kozmik bir varlık olan Gök, mitolojide baba-tanrı olarak simgeleştirilmekte ve Uranos olarak adlandırılmaktadır. Efsaneye göre Gök Tanrı Uranos; Yer Tanrıçası Gaia ile evliliğinden olan çocuklarını bir gün egemenliğine son verecekleri endişesiyle, doğar doğmaz Gaia'nın karnına geri sokmaktadır. Bu durum, son doğan oğlu Kronos tarafından testisleri kesilene ve İkinci Kuşak Tanrıların egemenliği ele geçirene dek sürmüştür.

Uranos, psikoloji literatürüne 'uranismus' olarak geçmiştir. İlk kez 1862 yılında Karl Heinrich Ulrich tarafından kullanılan terim, erkek homoseksüalitesinin özel bir türünü tanımlamaktadır. Bu bağlamda uranismus, iki homoseksüel erkek arasında duygusal temellere dayanan ve cinsel bir birliktelik söz konusu olmaksızın yaşanan bir ilişkiyi tanımlamaktadır.

- **Yafes ve Sam Kompleksi:** Efsaneye göre doğru ve kusursuz bir insan olan Nuh'un, Yafes, Sam ve Ham adında üç oğlu bulunmaktadır. Tevrat'ta ve İncil'de konu edildiği üzere, çiftçilik yapan ve diktiği bağdan elde ettiği şarabı içerek sarhoş olan Nuh, çadırının içine çınlı çıplak uzanmış ve babasını bu durumda gören Ham dışarı çıkıp gördüklerini iki kardeşine anlatmıştır. Yafes ve Sam, bir giysiyle babalarının üzerini örtmeye çalışmış ve bunu yaparken ona bakmamışlardır. Ayıldığında küçük oğlu Ham'ın kendisine yaptıklarını hatırlayan Nuh, onu lanetlerken Yafes ve Sam için güzel dualar etmiştir (Tevrat, 1958, s.10; <http://www.hristiyan.net/kutsalkitap2/tr-gen5.html>, 18.05.2005).

Yafes ve Sam Kompleksi; gazetecilerin gerçekliği tüm çıplaklığıyla yazıp yazmamaları gerektiğine ilişkin tartışmalarda oto-sansürü, diğer bir ifadeyle göz kapatma tavırlarını tanımlamaktadır. Bu bağlamda Yafes ve Sam Kompleksi, olaylara dışarıdan bakma ve onlardan söz etme güçlüğü ya da bu kapasiteden yoksun olmak anlamına gelmektedir. 1968 yılında Vietnam’da gelişen My Lai katliamının ardından Amerika’da açılan davalarda olayın tanıklarının aylarca suskun kalmaları, Yafes ve Sam Kompleksi’nin en önemli ve çağdaş örneklerindedir (Bilgin, 2003, s.412).

## SONUÇ

İnsanın doğaya ve evrene anlam kazandırma çabasının bir ürünü olan mitoloji, belirli bir toplum ya da halka özgü mitler bütünü olarak tanımlanabilmektedir. İnsana özgü bir karakteristiğe sahip olmasının ve hayal gücünden yakıtını almasının yanı sıra zaman ve mekân sınırlarını aşan bir niteliğe sahiptir. Evrensel bir olgu olarak mitoloji, kolektif yapıda varolan bir bilinçaltı mekanizması aracılığıyla nesilden nesile aktarılmaktadır. Dolayısıyla köklerini bilinçaltından almakta ve insanda mevcut olan içtepeler aracılığıyla geçmişten bugüne yolculuk etmektedir. Tüm insanlığın ortak mirası olarak nitelenebilen mitoloji, kültürün ve bilimin ortaya çıkışında ve gelişiminde de önemli bir rol üstlenmiştir. Mitoloji ile bilim arasındaki semantik ortaklıktan hareketle, bilimsel terminolojinin de mitsel göndermelerle dolu olduğuna dikkat çekmek ve bilimsel terminolojiye tam anlamıyla hakim olmanın söz konusu simgesel dili çözümlenmekle mümkün olduğunu ileri sürmek mümkündür.

## KAYNAKÇA

- Abel-Hirsch, Nicola (2004).** Eros. Çev., Aylin Onacak. İstanbul: Epsilon Yayınevi.
- Ahmetoğlu, Ali ve Aynacı, Müjgan (2002).** “Proteus Sendromunda Radyolojik Bulgular”; Türk Tanısal ve Girişimsel Radyoloji Dergisi, Cilt: 8, Sayı: 4. <http://tgr.dergi-si.org/text.php?id=311>, Aralık 2002.
- Barroso, M. Garcia (2005).** “Depression – Clinical Definition and Case Histories”. [http://www.etpa.info/Depression\\_MGB.htm](http://www.etpa.info/Depression_MGB.htm), 23.04.2005.
- Bilgin, Nuri (1996).** İnsan İlişkileri ve Kimlik. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Bilgin, Nuri (2003).** Sosyal Psikoloji Sözlüğü – Kavramlar, Yaklaşımlar. İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Birand, Hikmet (1952).** Türkiye Bitkileri. Ankara: Ankara Üniversitesi Yayınları.
- Bloch, Henriette (1992).** Grand Dictionnaire de la Psychologie.: Paris: Larousse.
- Bushman, Brad J. (2002).** “Does Venting Anger Feed or Extinguish the Flame? Catharsis, Rumination, Distraction, Anger, and Aggressive Responding”. The Society for Personality and Social Psychology, Vol: 28, No: 6: 724-731.



- Camus, Albert (1997)**. Sisifos Söyleni. Çev., Tahsin Yücel. İstanbul: Can Yayınları.
- Clarkson, Petruska (1999)**. Aşil Sendromu - Gizli Başarısızlık Korkusunu Yenme. Çev., Semra Kunt. Ankara: HYB Yayıncılık.
- Collins, Harry ve Pinch, Trevor (1997)**. Golem: Bilim Hakkında Bilmemiz Gereken Herşey. Çev., Zeki Yemez. İstanbul: Sarmal Yayınları.
- Cotterell, Arthur (1989)**. The MacMillian Illustrated Encyclopedia of Myths and Legends. New York: MacMillian.
- Cowan, Thomas (1999)**. Eşcinsel Dahiler. Çev., Kaan Yazıcıoğlu. İstanbul: Tüzm zamanlar Yayıncılık.
- Dinçmen, Kriton (1997)**. Psikiyatri ve Mitos. İstanbul: Eti Kitapları.
- Dowling, Collette (1999)**. Sindrella Kopleksi - Çağdaş Kadının Bağımsızlık Kompleksi. Çev., Selçuk Budak. İstanbul: Öteki Yayınevi.
- Erhat, Azra (1997)**. Mavi Anadolu. İnkilap Kitabevi Yayınevi: İstanbul.
- Erhat, Azra (2003)**. Mitoloji Sözlüğü. İstanbul: Remzi Kitabevi Yayınları.
- Erten, Yavuz (2005)**. "Psikanalizin İkinci Yüzyılında Kadın Konusu". <http://www.icgoru.com/makale/kadinkonusu.shtml>, 20.10.2005.
- Estin, Colette ve Laporte, Hélène (2003)**. Yunan ve Roma Mitolojisi. Çev., Musa Eran. Ankara: Tübitak Popüler Bilim Kitapları.
- Freedman, J. L. - Sears, D. O. - Carlsmith, J. M. (2003)**. Sosyal Psikoloji. Çev., Ali Dönmez. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Gaillard, Thierry**. "Transgenerational Alienation - Transferential Necessities and Style Nirvana". <http://www.infopsy.ch/bonds.pdf>, 18.05.2005.
- Gleitman, Henry (1995)**. Psychology. New York: Norton Press.
- Grimal, Pierre (1986)**. The Dictionary of Classical Mythology. New York: Blackwell.
- Grimal, Pierre (1997)**. Mitoloji Sözlüğü. Çev., Sevgi Tamgüç, İstanbul: Sosyal Yayınlar.
- Hamilton, Edith (2002)**. Mitologya. Çev., Ülkü Tamer. İstanbul: Varlık Yayınları.
- Homeros (1996)**. İlyada. Çev., Azra Erhat - A. Kadir. İstanbul: Can Yayınları.
- Homeros (1997)**. Odysseia. Çev., Azra Erhat - A. Kadir. İstanbul: Can Yayınları.

- Joyce, James (2004).** Ulysses. Çev., Nevzat Erkmen. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Jung, Carl G. (1982).** Aspects of the Feminine. Princeton: Princeton University Press.
- Laplanche, J. ve Pontalis, J.P. (1992).** Vocabulaire de la Psychanalyse. Paris: Presses Universitaires de France.
- Lurker, Manfred (1988).** Dictionary of Gods and Goddesses: Devils and Demons. New York: Routledge.
- Köknel, Özcan (1998).** Zorlanan İnsan - Kaygı Çağında Stres. İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
- Maloney, Alan (1999).** "Preference Ratings of Images Representing Archetypal Themes: An Empirical Study of the Concept of Archetypes". Journal of Analytical Psychology, 44: 101-116.
- Masschelein, Annelleen (2003).** "Online Magazine of the Visual Narrative", January, <http://www.imageandnarrative.be/uncanny/laurensdevos.htm>, 14.04.2005.
- Mercatante, Anthony S.(1988).** World Mythology and Legend. Facts on File. New York: Facts on File.
- Meriç, Cemil (2002).** Jurnal 1 - 1955-1965 Bütün Eserleri 1. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Nikunen, Minna (2005).** "Madeia Myth and Mother-Child Murder-Suicide". <http://www.uta.fi/conference/narrative/papers/nikunen.pdf>, 19.05.2005.
- Nuttal, John (2002).** "Archetypes and Architecture". Psychodynamic Practice, Volume 8, Number 1, February, 33-53.
- Öztürk, Orhan (1995).** Ruh Sağlığı ve Bozuklukları. Ankara: Hekimler Yayın Birliği.
- Pettijohn, Terry (1986).** The Encyclopedic Dictionary of Psychology. New York: Dushkin Publishing.
- Pietikainen, Petteri (1998).** "Archetypes as Symbolic Forms". Journal of Analytical Psychology, 43: 325-343.
- Pinching, David (2005).** "T. S. Elliot and the Elitism of Modernizm". <http://www.bibliomania.com/0/8/45/1997/26562/1/frameset.html>, 13.04.2005.
- Platon (2002).** Şölen-Sevgi Üstüne - Lysis-Dostluk Üstüne. Çev., Azra Erhat - Sabahattin Eyüpoğlu. İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.

- Platon (2003)**. Devlet. Çev., Sabahattin Eyüpoğlu - M. Ali Cimcoz. İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Pope, Harrison G. - Philipps, Katharine A. - Olivardia, Roberto (2002)**. The Adonis Complex: The Secret Crises of Male Body Obsession. New York: Touchstone Books.
- Romand, Jean Claude (2005)**. "Autopsie d'un Mensonge". <http://jc.romand.free.fr/mensonge/mytho.htm>, 21.05.2005.
- Rosenberg, Donna (2000)**. Dünya Mitolojisi - Büyük Destan ve Söylenceler Antolojisi. Çev., Kudret Emiroğlu. İstanbul: İmge Kitabevi Yayınları.
- Roudinesco, Elisabeth ve Plon, Michel (1997)**. Dictionnaire de la Psychanalyse. Paris: Librairie Artheme Fayard.
- Sanasi, Patrizio (2005)**. "Dizionario Dei Miti E Dei Personaggi Della Grecia Antica". <http://www.bibliomania.it>, 21.04.2005.
- Schmidt, Joel (1965)**. Dictionnaire de la Mythologie Grecque et Romaine. Paris: Librairie Larousse.
- Seyffert, Oscar (1894)**. Dictionary of Classical Antiquities. <http://www.ancientlibrary.com/seffert/>, 16.06.2005.
- Shakespeare, William (1996)**. Hamlet. Çev., Sabahattin Eyüpoğlu. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Shelley, Mary (2002)**. Frankenstein. Çev., Orhan Yılmaz. İstanbul: İthaki Yayınları.
- Smith, Sir Willam (1870)**. Dictionary of Greek and Roman Biography and Mythology. Boston: Making of America Books.
- Statt, David A. (1990)**. The Concise Dictionary of Psychology. New York: Routledge.
- Vergilleus (1999)**. Aeneis - Bütün Eserleri 2. Çev., Türkan Uzel. Ankara: Öteki Yayınevi.
- Vernant, Jean Pierre (2001)**. Evren, Tanrılar, İnsanlar. Çev., Mehmet Emin Özcan. Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Yanbastı, Gülgün (1996)**. Kişilik Kuramları. İzmir: Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları No: 53.

- (1958). Kitab-ı Mukaddes - Eski ve Yeni Ahit (Tevrat ve İncil). İstanbul: Kitab-ı Mukaddes Şirketi.
- (2005). "A Glossary of Buddhist Terms". <http://villa.lakes.com/cdpatton/Dharma/Canon/glossary.html>, 19.05.2005.
- <http://arts.ucsc.edu/faculty/bierman/Elsinore/Freud/freudOrestes.html>, 20.06.2005.
- <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Orestes%20%28mythology%29>, 20.06.2005.
- <http://humanum.online.fr/Site/Mythes/figureicare.htm>, 18.04.2005.
- <http://mythicjourneys.org/passages/septoct2003/newsletterp4.html>, 20.04.2005.
- <http://psychcentral.com/psypsych/Hypnos>, 19.04.2005.
- <http://psychiatriinfirmiere.free.fr/definition/mythomanie/mythomanie-theorie.htm>, 21.05.2005.
- <http://shedrums.com/Medusa.htm>, 22.05.2005.
- <http://www.answers.com/topic/lethargy>, 22.10.2005.
- <http://www.answers.com/topic/trojan-horse?method=6>, 30.10.2005.
- [http://www.ebuline.com/sozluk/sozluk\\_temp.asp?basla=D&tercih=1,01](http://www.ebuline.com/sozluk/sozluk_temp.asp?basla=D&tercih=1,01), 10.10.2005.
- <http://www.geocities.com/biyolojikpsikiyatri/sol36.htm>, 20.10.2005.
- <http://www.hristiyan.net/kutsalkitap2/tr-gen5.html>, 18.05.2005.
- <http://www.imdb.com>, 29.10.2005.
- <http://www.medicalnewstoday.com/medicalnews.php?newsid=15587>, 30.10.2005.
- <http://www.mythweb.com/encyc/entries/medusa.html>, 19.04.2005.
- <http://www.pafuli.net/gizem/mitoloji.asp?gizem&id=Mitoloji>, 20.06.2005.
- <http://www.psikiyatrist.net>, 20.04.2005.
- <http://www.psikiyatrist.net/hafta14.htm>, 20.10.2005.
- <http://www.webonautics.com/mythology/factsinhindu2.html>, 19.05.2005.



---

## “Kamuoyu Oluşturma” ve “Gündem Belirleme” Kavramları Nerede Kesişmekte, Nerede Ayrılmaktadır?

### “Forming Public Opinion” and “Agenda-Setting” Concepts Where Do They Cross, Where Do They Separate?

Doç. Dr. Erkan YÜKSEL\*

**Öz:** Literatür taramasına dayalı bu niteliksel çalışmada Türkçe literatürdeki “kamuoyu oluşturma” ve “gündem belirleme” kavramları arasındaki ilişki açıklanmaktadır. Türkiye’de gündem belirleme konusunda çalışan akademisyenlere en sık sorulan soruların başında gündem belirleme yaklaşımının, kamuoyu oluşturma düşüncesinden ayrılan ya da benzeyen yönleri gelmektedir. Anlam olarak bu iki kavram medyanın işlevleri ve etkileri bağlamında bir noktada kesişiyor gibi görünse de birbirinin yerine kullanılabilecek nitelikte değildir. Çünkü gündem belirleme yaklaşımı, kamuoyunun “farkına varma” ve “haberdar olma” boyutunda, medya etkilerinin ilk basamağını oluşturan, “bilişsel düzeydeki” etkileri konu almaktadır. Kamuoyu oluşumundan söz edildiğinde ise genellikle medya etkilerinin daha üst aşamaları olan “tutum”, “kanaat” değişimi ya da “davranış” değişikliğine vurguda bulunulmakta ve dolayısıyla medyanın “duygusal” ve “davranışsal” düzeydeki etkiler konu alınmaktadır. Her iki kavramın da odağında yer alan medya; gündem belirlemede etkili, kamuoyunu oluşturmada ise önemli bir araçtır. Ancak her durumda kamuoyu oluşturma sürecinde tek başına yeterli bir araç değildir. Çalışma, Türkçe literatürdeki kavram karmaşasının önlemeyi amaçlamakta ve bu açıdan önemli görülmektedir.

**Anahtar sözcükler:** Medya etkileri, kamuoyu, kamuoyu oluşturma, gündem belirleme

**Abstract:** This descriptive study as part of qualitative methods explains the relationships between the terms “forming public opinion” and “agenda setting”. Since these two terms are perceived very similar in Turkish, in terms of their similarities and differences that is the most asked questions for the agenda setting scholars in Turkey. The relationship between these two similar terms is knotted on the functions and effects of the media. Agenda-setting approach in the studies of the media effects deals with the first level of the media effects, which is the cognitive level. On the other hand, the studies on public opinion change mostly focuses on the second (emotional) or third (behavioral) levels of the media effects. Therefore, agenda setting studies explain the first level of the public opinion change process, but not the whole process. The media are powerful tools for the agenda setting process, and they are one of the important devices in the process of public opinion change, but they are not the only instruments which explain the public opinion change in every condition. The study is important for correcting the confusion and misunderstanding of the meanings of these two terms in Turkish literature.

**Key words:** Media effects, public opinion, forming public opinion, agenda-setting

---

\* Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi, 26470 ESKİŞEHİR.  
Tel: 0222 3350580 - 2505, E-mail: eyuksel@anadolu.edu.tr

## 1.GİRİŞ

Ülkemizde, “kamuoyu oluşturma” ve “gündem oluşturma” ya da “gündem belirleme” terimleri sıklıkla birbirine karıştırılmaktadır. Özellikle gündem belirleme konusunda çalışmalarda bulunanlara yöneltilen sorularda “bu terimlerin birbiri ile karıştırıldığı” ve kamuoyunun oluşum süreci ile gündem belirleme sürecinin aynı şekilde algılandığı dikkati çekmektedir (Yüksel, 2004, s.244-247; Yüksel, 2001, s.23). Terimlerin İngilizce literatürden Türkçe’ye çevirilerinde ikisinin de sonuna “oluşturma” sözcüğünün eklenmesi, ikisinin de bir süreç halinde çalıştığı ifade edilmesi ve ikisinin de medyanın toplum üzerindeki etkilerine dönük açıklamalar içermesi bu karışıklığı yaratan başlıca nedenler olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak birbirleriyle çeşitli noktalarda ilişkisi olan bu terimler, birbirlerinden farklı anlamlar içermektedir. Bu çalışmada söz konusu terimler açıklanarak, aralarındaki ilişkiden söz edilerek anlam farkının tanımlanması ve kavram karmaşasına son verilmesi amaçlanmıştır.

Literatür taramasına dayalı betimleyici türdeki bu niteliksel çalışmada öncelikle kavramların Türkçe literatürdeki farklı kullanım biçimlerine yer verilecek, ardından İngilizce literatürden kaynaklara dayalı olarak kavramların hangi anlama geldiğine değinilecek ve sonuç olarak iki kavramın ayrı birer süreç olarak hangi noktada kesiştikleri ve ayrıldıkları konusu üzerinde durulacaktır.

Çalışma, en başta iletişim literatüründe önemli bir yere sahip iki terim arasındaki ilişkinin tanımlanması anlamında kamuoyu oluşturma ve gündem belirleme konusunda çalışmalarda bulunacaklar için kavram karmaşasının önlenmesi açısından önemli görülmektedir.

## 2. “KAMUOYU OLUŞTURMA” KAVRAMI VE KAMUOYU OLUŞTURMA SÜRECİ

Latince’deki “publicus” ve “opinion” sözcüklerinden türetilerek Batı dillerine giren ve İngilizce’de “public opinion” sözcükleriyle ifade edilen kamuoyu kavramı, dilimizde ilk zamanlarda “efkar-ı umumiye”, “halk efkârı”, “amme efkârı” gibi kavramların karşılığı olarak kullanılmıştır (Atabek, 2002, s.223). İletişim Sözlüğü’nde kamuoyu, “halkın kamusal ilgi konularına ilişkin kanılarının toplamı; genel kamunun üyelerinin siyasi konular ya da güncel olaylar hakkındaki tutumlarının anlatımları” şeklinde tanımlanmaktadır (Mutlu, 1993, s.117). Türk Dil Kurumu Sözlüğü’nde ise kamuoyu, “bir konuyla ilgili halkın genel düşüncesi, halk oyu” şeklinde açıklanmaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>). Literatürde üzerinde uzlaşmış tek bir karşılığı olmasa da kamuoyu kavramı genel olarak, “belli bir toplum içinde yaşayan insanların belli bir olgu ya da inanç üzerindeki ortak yargısı” şeklinde ifade edilmektedir (Vural, 1999, s.46).

Kamuoyu kavramı içerisinde yer alan “kamu” sözcüğü özetle “grup” ve “oy” sözcüğü de özetle “kanaat” anlamına gelmektedir (Bektaş, 1996, s.41-68). Toplumda yaşayan farklı grupların farklı konularda farklı kanaat ve tutumlara sahip olduğu hatırlanırsa, kamuoyunun sadece çoğunluğun kanaati olduğunu söylemek doğru olmayacaktır. Kamuoyu, çoğunluk ve azınlık kanaatlerinin karşılıklı etkileşmesinin de bir son ürünüdür (Vural, 1999, s.1). Özetle kamuoyu, belirli bir zamanda, belirli bir tartışmalı sorun karşısında, bu sorunla ilgilenen kişiler grubuna ya da gruplarına hakim olan kanaattir; ancak bunun kendini etkin olarak duyuran kanaat olduğunu da eklemek gereklidir (Kapani, 1983, s.115). Ancak ka-

muoyu konusunda çalışmalar yapanların kabul ettikleri bir gerçek ise, bu kavramın tek ve açık bir tanımının olanaklı olmadığıdır (Mutlu, 1993, s.117).

Kamuoyu kavramının ilk kullanımına bakıldığında ise 18. yüzyıla uzanmak mümkündür. Kamusal hareketliliğin bir sonucu olarak 18. yüzyılda “kamuoyu” kavramı kullanılmaya başlanmıştır. Ancak kavramı iki yüzyıl daha önce ilk kez kullanan Montaigne’dir. 1588’de Montaigne kavramdan Fransızca olarak “l’opinion publique” şeklinde söz etmektedir. İngilizcede kamuoyu üzerine ilk düşünceleri geliştiren ise Jeremy Bentham’dır ([http://en.wikipedia.org/wiki/Public\\_opinion](http://en.wikipedia.org/wiki/Public_opinion)). Daha sonra sosyologların ve siyaset bilimcilerin kavram üzerinde çalışmaları dikkati çeker.

“Kamuoyu oluşturma” kavramı ise, daha çok iletişim ve siyaset bilimi literatüründe medyanın rolü sorgulanırken anılır. Kavram, bir konu hakkında oluşan bireysel fikirlerden hareketle iletişim yoluyla karar vermeye dek uzanan sürece işaret eder (Atabek ve Dağtaş, 1998, Gökçe, 1996; Bektaş, 1996; Anık, 1994; Price, 1992). Türk Dil Kurumu sözlüğünde “kamuoyu oluşturmak ya da yaratmak”, “bir düşünceyi yaygınlaştırmak ve halkın dikkatini o düşünce etrafında toplamak ve yoğunlaştırmak” karşılığında kullanılmıştır (<http://www.tdk.gov.tr>).

Dilimizdeki “kamuoyu” sözcüğü İngilizce’de “public opinion” karşılığına gelirken, “kamuoyu oluşturma” kavramı, İngilizce’de birden farklı kavrama karşılık gelmektedir. Bu anlamda, Google arama motorunda (<http://www.google.com>) bir arama yapıldığında “forming public opinion”, “shaping public opinion”, “constructing public opinion” ya da “changing public opinion” gibi birbirine yakın anlamlardaki farklı ifade biçimleri ile karşılaşılabilir. Yaygın olarak “kamuoyu oluşturma” ifadesi ile yakın anlamlı olarak “forming public opinion” karşılığı kullanılsa da kamuoyunun şekillendirilmesi, yapılandırılması ya da değiştirilmesi gibi Türkçe’ye çevrilebilecek kullanım biçimlerine de rastlanmaktadır.

Siyasal karar alma sürecini yönlendirdiği varsayılan kamuoyunun oluşumu konusunda, genellikle demokratik rejimlerde serbestçe “oluşan” kamuoyu ile demokratik olmayan rejimlerde “oluşturulan” kamuoyu arasında bir ayrım yapmak da gereklidir (Bektaş, 1996, s.9). Serbest bir kamuoyu, haberlerin ve fikirlerin özgürce yayılabildiği, tartışılabildiği bir ortamın ürünüdür ve ancak haberleşme ve ifade özgürlükleri başta olmak üzere tüm temel hak ve özgürlüklerin sağlandığı bir hukuk düzeninde gerçekleşebilir (Bektaş, 1996, s.10). Kamuoyunun oluşumunun ilk basamağını fikirlerin özgürce açıklanabilmesi oluşturur. İkinci basamakta bu fikirlerin açıklanıp başkalarına iletilebilmesi gelir. Edinilen bilgi ve fikirler, üçüncü basamakta algılanarak yorumlanır. Genellikle fikirlerin iletilmesinde medyadan, algılanması ve yorumlanmasında da propaganda tekniklerinden yoğun olarak söz edilir. Propaganda ise, kısaca, kamuoyunu etkilemek için gerçek, yarı gerçek ya da yalan bilgiler yaymada simgeler aracılığıyla inanç, tutum ve davranışları etkileme yönünde sistemli gayretlerin tümüne verilen addır (Bektaş, 1996, s.153). Dolayısıyla, propagandanın amacı, kamuoyunu istendik yönde etkilemek ve daha sonra da istendik davranış değişikliği yaratmaktır. Bunun için de kitlesel iletişime olanak veren her türlü aracın propaganda tekniklerinin uygulanabildiği en uygun ortamlar oldukları söylenebilmektedir (<http://en.wikipedia.org/wiki/Propaganda>).

Özgürlükçü demokrasi açısından değerlendirildiğinde ise kamuoyu, önemli bir işleve sahiptir. Bir ortak bilinç olarak kamuoyu, toplumdaki sorunların çözülmesinde adeta bir hakem görevi üstlenir. Kamuoyunun güçlü yasa ya da anayasaların değişmesine yol açabilir



(Öktem, s.242). Güçlü bir kamuoyunun oluşabilmesi için özgür iletişim ortamına ve bu bağlamda da medyanın özgürlüğüne ihtiyaç vardır. Çünkü kamuoyu, özünde demokrasi ile birlikte vardır ve demokrasinin sağladığı ortamdan beslenmektedir (Vural, 1999, s.53). Özgürlükçü bir demokrasi anlayışının benimsenmediği ortamda, sağlıklı bir kamuoyundan söz etmek de güç hale gelmektedir. Özgürlükçü demokrasilerde kamuoyu oluşturmak ya da kamuoyunun serbestçe oluşumuna katkıda bulunmak, medyanın en önemli işlevleri arasında sayılmaktadır (Vural, 1999, s.57; 87-94). Çünkü toplumsal sorumluluk anlayışına göre medyadan beklenen kamunun ortak konusu haline gelmiş sorunları ele alıp incelemesi ve gerektiğinde bu konularda bir uzlaşmanın sağlanmasıdır (Gezgin, 2002, s.13).

Kamuoyunun öne sürüldüğü gibi sağlıklı oluşabilmesinin üç koşulu; bireylerin yeterli ve doğru haber almalarına, aldıkları bilgileri duygularından uzak, akıllarıyla değerlendirmelerine ve “çıkarcı sağlama umuduyla” kamu işlerine yakın bir ilgi göstermelerine bağlıdır (Kışlalı, 1997, s. 331). Ancak bu üç koşulun bir araya gelmesi “son derece zor” kabul edilmektedir (Kışlalı, 1997, s.331).

Literatürde kamuoyunu oluşturan araçlar denildiğinde; dolaylı olarak aile, eğitim, kültür, toplumsal kontrol mekanizmaları gibi kurumsal sosyolojik araçlar ve kanaat, motivasyon, algı, tutum gibi bireysel psikolojik araçlarla; doğrudan siyasal grup ve partiler, baskı grup ya da örgütleri gibi siyasal araçlar ve medyanın etkilerine işaret edilir (Anık, 1994, s.83-106). Kamuoyunun oluşumunda birçok unsur arasında medya tek başına etkili ve yeterli bir araç olarak tanımlanmaz. “En etkili araçların başında geldiği” söylenebilir. Yine de “medya = kamuoyu” gibi bir denklemden söz edilemeyeceğinin altını çizmekte yarar vardır. Bununla birlikte kamuoyu oluşturmak için başvurulan araçların başında medya gelmekte, devlet ve siyaset adamları, hangi sistem içinde olurlarsa olsunlar, kamuoyunu etkilemek amacıyla kitle iletişim araçlarına önem vermektedirler (Kışlalı, 1997, s.330).

Kamuoyu, bir grubu etkileyebilecek ve sorun olarak algılanabilecek bir olay ya da durum ortaya çıktığında; grup, bu olay ya da durumun etkilerini değerlendirerek bir görüş oluşturduğunda ve bu görüşlerini belirli tutum ve buna bağlı davranışlar biçiminde gösterdiğinde oluşmaktadır (Vural, 1999, s.49). Dolayısıyla kamuoyunun oluşumunda tutumların oluşmasının önemli bir yeri vardır. Tutum, kişi ya da olay karşısında olumlu ya da olumsuz tepki gösterme eğilimi olarak tanımlanır. Bir tutumun iki yönü, eğilimin kendisi ve yönü oluşturur. Bilişsel, duygusal ve davranışsal öğeleri kapsayan tutumlar, inanç ve değerlerden oluşmakla birlikte, tüm inanç ve değerlerin tutumlara dönüştüğü de söylenememektedir. Tutumlar, ne kadar güçlü olursa olsunlar, çevresel ve kişisel zorlamalarla unutulabilir ya da değiştirilebilir görülmektedirler (Vural, 1999, s.49). Bugüne dek tutum değiştirme konusundaki çalışmalarda elde edilen bulgular yüz yüze iletişimin, kitle iletişiminden çok daha etkili olduğu, grupların etkisinin önemli bulunduğu ve gerçeklere dayanan bilgi sonucu elde edilen tutumun, bu bilginin değişmesi ile kolayca değişebildiği şeklindedir. Tutumların sözlü ifadesine ise “kanaat” adı verilmektedir (Atabek ve Dağtaş, 1998, s.205).

Kamuoyuna temel oluşturan siyasal kanıların biçimlenmesinde, elbette ki öncelikle kişinin bireysel özellikleri rol oynamaktadır. Nasıl ki, temel tutumların yani kişiliklerin belirlenmesinde, aileden başlayarak toplumsal çevrenin belirli bir etkisi varsa, kanıların oluşum ve değişimde de aynı çevrenin etkisi bulunur. Aile, iş ve arkadaş grupları, üyesi olunan dernek, sendika ya da siyasal parti gibi kuruluşlar, bu süreçte rol oynar (Kışlalı, 1997, s.329).

Gökçe (1996, s.211), siyaset bilimi açısından kamuoyunu; yasama, yürütme ve yargı or-

ganlarının davranışını belirleyen ya da kanaat önderleri tarafından belirlenen ve oluşturulan norm olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla, kamuoyunun oluşumunda ayrıca kanaat, kamu ya da kamuoyu önderlerinin rolünden (Vural, 1999, s.50; Bektaş, 1996, s.109-111) de söz etmek gereklidir. Kanaat önderleri, görece belli bir sıklıkta, diğer bireylerin tutumlarını ve/ya da davranışlarını teklifsiz olarak etkileyebilen kişiye karşılık kullanılmaktadır (Mutlu, 1993, s.122). Arkadaşları tarafından belli bir konuda özel uzmanlığı olduğu kabul edilen, fikir ve öğüt almak için başvuru alan kanaat önderleri, kamuoyunun oluşumunda önemli bir role sahip görülmektedirler. Dar çevrelerde kamuoyunun oluşumunda kanaat önderleri, medyadan daha etkili kabul edilmektedirler (Kışlalı, 1997, s.330).

Bu doğrultuda, yüz yüze görüşme ya da bireyler arası iletişimin rolünden de söz etmek gereklidir. Herhangi bir konuda bireyler arası iletişim, medya iletişiminden daha etkili olmaktadır. (Yüksel, 2001, s.116-117). Kapani (1983, s.117) de dar çevrelerde, küçük toplantılarda, arkadaş grupları arasındaki yüz yüze temasların ve bu temaslarda yapılan görüşmelerin, sohbet ve tartışmaların kanaat oluşturmadaki katkısının azımsanmaması gerektiğini kaydetmektedir. Benzer şekilde, kamuoyunun oluşumu üzerinde siyasal liderlerin ve baskı gruplarının da oldukça önemli boyutlardaki etkisinden söz etmek gereklidir (Bektaş, 1996, s.114).

Televizyon, radyo, gazete, dergi ve sinema gibi kitlesel iletişime olanak sağlayan ortamlar, kitle iletişim araçları ya da medya; toplumdaki farklı görüş, düşünce ya da kanaatlerin yayılmasında, eş deyişle farklı görüşlerin sesini duyurabilmelerinde ve farklı görüşlerin duyulabilmesi anlamında önemli bir aracılık rolüne sahip görülmektedir (Yüksel, 2004, s.245).

Aslında demokratik rejimlerde medyanın iki temel işlevinden söz edilmektedir (Atabek, 2002, s.231). Bunlardan ilki medyaya dördüncü güç olma özelliğini de kazandıran yasma, yürütme ve yargı güçlerini denetleme ve gözetleme görevidir. İkincisi ise farklı görüş ve düşüncelere yer vererek “serbest düşünce pazarı”nın oluşmasına katkıda bulunmaktadır. Ancak medyanın bu işlevlerini serbest rekabet koşullarında, kamusal yayıncılığa da olanak sağlandığı durumlarda ve medya sektöründe tekelleşmenin engellendiği ortamlarda gerçekleştirebileceği savunulur (Atabek, 2002, s.231). Medyanın bunlar dışında hangi rol ya da işlevlere sahip olduğu ya da toplum üzerinde hangi etkileri yarattığı konusunda iletişim literatüründe birçok çalışmadan söz edilebilir (Severin ve Tankard, 1994; McQuail, 2000; McQuail ve Windahl, 1994). Bunların en ünlülerinden MacBride Raporu’nda medyanın sekiz önemli işlevinden söz edilir. Bunlar haber ve bilgi sağlama, toplumsallaştırma, güdüleme, tartışma ortamı hazırlama, eğitim, kültürün gelişmesine katkı, eğlendirme ve bütünleştirme işlevleridir (Bir Çok Ses Tek Bir Dünya, 1993).

Medya ile kamuoyu arasındaki ilişki biçiminde de iki temel eğilim dikkati çeker (Atabek, 2002, s.231). Bunlardan ilkinde göre medya kamuoyunun sesi, kamuoyunun aynası ya da yansıtıcısıdır. İkinci görüşe göre ise medya kamuoyunun düzenleyicisi, hatta yaratıcısıdır. Ancak iç içe geçmiş bu süreçlerin kesin çizgilerle birbirinden ayrılamayacağı ve medyanın kamuoyunu oluşturma ve yansıtma işlevlerinin bir arada tanımlanması gerekliliği de savunulmaktadır (Atabek, 2002, s.232). Aslında bu farklı bakış açılarının “nereden bakıldığı” ile de ilişkili olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü çoğulcu demokratik yaklaşımda “kamuoyunun serbestçe oluşumu” ifade edilmekte, baskıcı rejimlerde ise kamuoyunun bir şekilde oluşturulduğundan, yaratıldığından ya da yönlendirildiğinden söz edilmektedir.

Medyanın etkileri bağlamında ortaya çıkan araştırmalarda ise genellikle medya içerikleri-

nin bir şekilde bireylerin tutum ve kanaatlerinde değişiklik yaratıp yaratmadığı ve bunların bir şekilde davranışa dönüşüp dönüşmediği soruları ele alınmaktadır. Literatürde medya etkilerinin doğrudan tutum ve kanaatleri etkilediğine dair güçlü söylemlerde bulunulmuşsa da aynı oranda güçlü deliller ortaya konulamamıştır (Yüksel, 2001). Geline nokta da, medya ve kamuoyu ilişkisi üzerine dikkati çeken etki araştırmaların ikisi “gündem belirleme” ve “suskunluk sarmalı”dır (Anık, 1994, s.105).

Elisabeth Noelle-Neumann (1998) tarafından açıklanan “suskunluk sarmalı”, kimi Türkçe kaynaklarda “sessizlik sarmalı” diye de anılmaktadır (Severin ve Tankard, 1994, s.443; McQuail ve Windal, 1997, s.135) Bu yaklaşımına göre bireyler, yaygın sandıkları görüşler karşısında toplumdan soyutlanma korkusuyla, kendi görüşlerini söylemekten çekinmektedirler. Aynı şekilde bireyler, toplumda baskın olan görüşlere sahip olduklarını fark ettiklerinde de kendi görüşlerini söylemekte daha inaçlı davranmaktadırlar. Baskın düşünceye sahip olanlar daha çok konuşmaya başlayınca, diğer bireyler suskun kalma eğilimi içine girmektedirler. Açıklanan görüşü hızla baskın duruma getiren eğilim sarmal şeklinde büyümektedir. Baskın görüşler de çoğu zaman medya aracılığıyla öğrenilmektedir (Severin ve Tankard, 1994, s.443-446).

Liberal çoğulcu paradigma içinde medyanın gücünü görgül olarak kanıtlamaya yönelik çabaların bir ürünü olarak tanımlanan (İrvan, 2001, s.69) ve bu çalışmanın da asıl konusunu oluşturan gündem belirleme yaklaşımı ise ayrı bir başlık altında incelenebilir.

### 3. GÜNDEM BELİRLEME KAVRAMI VE GÜNDEM BELİRLEME SÜRECİ

İngilizce karşılığı “agenda-setting” olan ve dilimize çoğunlukla “gündem belirleme” diye çevrilen kavramın kimi çalışmalarda daha başka karşılıklarına da rastlanmaktadır. Türkçe literatürde yaygın olarak kavramın karşılığı olarak “gündem belirleme” ifadesi kullanılsa da (Gökçe, 2002, s.206; Yüksel, 2001; Vural, 1999; Atabek, 1997; İrvan, 1997; Usluata, 1994, s.87; Çelebi, 1990), kimi yerlerde “gündem oluşturma” (Milburn, 1998, s.249; Güz, 1996; Bektaş, 1996; Severin ve Tankard, 1994, s.364; McQuail, 1994, s.294; Alpkaya ve Çelebi, 1995; Akdemir, 1991), kimi yerlerde “gündem kurma” (Kalender, 2000, s.121; Hazar, 1996; Hazar, 2002), kimi yerlerde “gündem hazırlama” (Erdoğan ve Alemdar, 1990, s.146), kimi yerlerde “gündem koyma” (Iyengar, 2002, s.399; Anık, 1994, s.105) ve kimi yerlerde de “gündem koyma ve saptama” (Yumlu, 1994, s.92) gibi karşılık ya da çeviriler de dikkati çekmektedir.

İletişim Sözlüğü’nde de Mutlu (1994, s.82) “gündem kuramı” başlığı altında medyanın gündem belirleme işlevini tanımlamakta ve kavramın karşılığı olarak “gündem koyma ya da gündemi saptama deyimlerinin” de kullanıldığını parantez içinde belirtilmektedir. Öte yandan “gündem belirleme” kavramı farklı kaynaklarda medyanın bir işlevi, rolü, fonksiyonu ya da görevi olarak tanımlanmasının yanında “medyanın gündem oluşturma kapasitesi” şeklinde de ifade edilmekte ve “medya etki araştırmaları” arasında tanımlanmaktadır (Severin ve Tankard, 1994; McQuail, 1994). Ayrıca “gündem belirleme” ifadesi, Türkçe literatürde olduğu gibi İngilizce literatürde de “hipotez”, “tez”, “araştırma”, “çalışma”, “süreç”, “düşünce”, “yaklaşım” ya da “kuram” gibi farklı kavramlarla birlikte anılmaktadır.

MoonStar Türkçe Dil Kılavuzu’nda “agenda” sözcüğü, “gündem, yapılacak işler” karşılığına gelmektedir. “Setting” sözcüğü ise beş ayrı anlamda tanımlanır. Bunlar “koyma, yerleştirme, batma, çerçeve, konunun geçtiği yer ve ortam” gibi karşılıklardır. Redhouse sözlüklerinde (1996; 1998, s.405) ise, “setting” sözcüğünün sekiz ayrı anlamı tanımlanır. İlk anlamı ise “ortam” şeklindedir.

Türk Dil Kurumu sözlüğünde “oluşturmak” sözcüğü, “oluşmasını sağlamak, meydana getirmek, teşekkül (belli bir varlık ve biçim kazanma) ettirmek, tekvin (oluşturma, var etme, yaratış, yaratma) etmek” anlamlarına gelmektedir. Aynı sözlükte “kurmak” fiili için 16 ayrı anlama rastlanmaktadır. Bunlar arasında, “bir şeyi oluşturan parçaları birleştirerek bütün durumuna getirmek, monte etmek”, “hazırlamak”, “gereken şartları hazırlayıp kendi kendine olmaya bırakmak”, “etkisi ve önemi geniş şeyler meydana getirmek, tesis etmek”, “yapmak, inşa etmek” gibi ifadeler anlamlı bulunabilmektedir. Sözlükte, “belirlemek” sözcüğü ise “belirli duruma getirmek, belirli kılmak, tayin etmek” anlamını taşımaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>).

Gündem belirleme kavramının isim babaları Maxwell E. McCombs ve Donald L. Shaw’dır. 1968 yılında gerçekleştirilen Amerika Birleşik Devletleri (ABD) başkanlık seçimi döneminde, medya gündemindeki konuların önemlilik sıralaması ile aynı konuların Chappell Hill’deki kararsız seçmenlerin zihnindeki önemlilik sıralaması arasında herhangi bir ilişki olup olmadığını sorgulayan bu çalışmada, bilim insanları, “gündem belirleme” kavramını tanımlamışlar ve “kitle medyasının bir işlevi” olarak söz etmişlerdir (McCombs ve Shaw, 1972).

Bilim insanlarına ilham kaynağı olan literatürdeki ilk çalışma ise Walter Lippmann’a aittir. Lippmann’ın 1922 tarihli “Public Opinion” (Kamuoyu) adlı çalışmasında medya görüntüsünde baskın olan unsurların, medyayı izleyenlerin zihnindeki görüntüde de baskın ya da öncelikli hale geldiği düşüncesi ortaya atılmıştır. Ardından Bernard Cohen’in 1963’te yayınlanan şu sözleri de benzer bir düşünceyi tanımlamıştır: “Basın, çoğu zaman insanlara ne düşüneceklerini söylemede başarılı olmayabilir, fakat okurlara ne hakkında düşüneceklerini söylemede fevkalade başarılıdır” (Dearing ve Rogers, 1996, s.12; Yüksel, 2001, s.34).

Aslında gündem belirleme kavramı ile tanımlanmak istenen şey, medyanın insanlar üzerindeki etkilerine yönelik bir açıklamadır. Kavramın ilk kez yayınlandığı 1972 yılında; medyanın insanlar üzerindeki etkilerinin güçlü olduğunun düşünüldüğü dönem (1920-1940) ve ardından medya etkilerinin sınırlı olduğunun düşünüldüğü dönem (1940-1960) geride kalmış, yavaş yavaş medyanın etkilerinin sanılan kadar sınırlı olmadığı ve belki de güçlü olduğuna dair düşünceler gündeme gelmeye başlamıştır (Severin ve Tankard, 1994, s.459; Yüksel, 2000, s.17). Medyanın insanlar üzerindeki etkilerinden söz edildiğinde artık, belli düzeylerden söz edilir olmuştur. İlk düzey, “farkında olma” ya da “farkına varma/var-dırma” düzeyidir. Ardından ikinci düzey olan “bilgi edinme” düzeyine geçilir. Üçüncü aşamada ise “tutum” geliştirme düzeyine ulaşılır. İletişimin üzerinde en çok sözü edilen etkilerine yönelik düzeyi ise dördüncü aşama oluşturur. “Davranış değişikliği” iletişimin etkilerinin en son ve de dördüncü düzeyi anlamına gelmektedir (McCombs ve Shaw, 1980, s.74). Literatürde bu düzeyler “bilişsel”, “duygusal” ve “davranışsal” düzeyler şeklinde daha farklı biçimlerde de açıklanır (Severin ve Tankard, 1994, s.6).

Belki de bu aşamada “iletişimin ya da medyanın etkisi” kavramından ne anlaşılması gerektiği üzerinde durulabilir. Literatürde “etki” kavramına yönelik en temel tanımlardan bi-

risi Piatila'ya aittir (Yüksel, 2001, s.9). Piatila'nın "iletişimin etkisi"ne yönelik tanımı şöyledir: "Bir bireyin zihninde daha önce olan ya da olmayan bir şeyin; iletişim olmasaydı olması ya da olmaması durumudur." (Windahl, Signitzer ve Olson, 1992, s.191). Başka bir deyişle, bu tanım çerçevesinde bakıldığında, herhangi bir şey hakkında bir şeyler duymuş olmak ya da o şeyden haberdar olmak bile iletişimin etkisi şeklinde tanımlanabilmektedir.

O halde iletişimin beş ayrı düzeyde tanımlanan etkileri arasında, gündem belirleme yaklaşımı, hangi düzeyi açıklamaktadır? McCombs ve Shaw (1984, s.65) bu sorunun yanıtını "bilişsel düzey" şeklinde özetlemektedir. Eş deyişle, gündem belirleme kavramı, medya etkilerinin bir şeylerden haberdar olma ve o şeyin farkına varma anlamındaki ilk düzeyini açıklamaya çalışmaktadır (İrvan, 2001, s.69).

Bu noktada açıklanması gereken kavramlardan birisi de "gündem" kavramıdır. Çünkü medyada sıklıkla duyulan "suni gündem" ya da "yapay gündem yaratmak" gibi kimi ifadelerin sahip olduğu anlam ile gündem belirleme yaklaşımında tanımlanan "gündem" kavramının anlamı birbirinden farklı niteliklere sahiptir (Atabek, 1999, s.251). Gündem belirleme yaklaşımına göre "gündem" kavramı, zamanın belirli bir noktasında önemlilik sırasına göre dizilmiş konu ya da olayların listesi biçiminde tanımlanır (Dearing ve Rogers, 1996, s.2). Kavramın sözlük anlamı da "toplantılarda görüşülecek konuların bütünü" şeklindedir (<http://www.tdk.gov.tr>). Kavram, dinamik bir etkileşim içindeki konular bütünü olarak görülür. Gündem sıralamasına giren olayın ait olduğu kategori ya da konu ise "gündem maddesi" olarak tanımlanır (Dearing ve Rogers, 1996, s.2). Örneğin petrol fiyatları, özelleştirme, kadınların türban ya da başörtüsü takmaları, üniversite seçme sınavında katsayılar, hastahane mikropları, AIDS, trafik kazaları gibi konu ya da meselelerin her birisi ayrı birer gündem maddesidir.

Gündem belirleme kavramı ise daha önce de ifade edildiği gibi medyanın önemlilik ya da öncelik verdiği konuların kamunun zihninde de önemli ya da öncelikli konular haline gelmesini açıklar. Nasıl her bir bireyin o gün yapacağı işlere yönelik bir öncelik sıralaması mevcutsa, toplumların da sorunların hangisinden başlanarak çözüme kavuşturulacağına ilişkin bir öncelik sıralamasına ihtiyaçları vardır. Bireyler bu öncelik sıralamalarını kendileri oluştururken, toplumun sorunlarının hangilerinin öncelikli olduğuna ilişkin sıralamayı yapmada medyanın payına neyin düştüğünün açıklanması "gündem belirleme" yaklaşımının en temel araştırma sorusunu oluşturur. Elbette gündem belirleme yaklaşımı yalnızca toplumun öncelikli sorunlarını neyin ya da kimin belirlediği sorusu kadar, bu sorunların çözümü için çaba göstermesi beklenen siyasilerin de bu konulara karşı ne kadar duyarlılık gösterdiklerine ilişkin bir başka gündemle daha ilişkilendirilebilir. O da siyaset gündemidir. Bu noktada bir süreç olarak gündem belirleme yaklaşımı, medyada öne çıkan konuların kamunun zihninde de önemli olarak algılandığını ve dolayısıyla medyada ve kamuoyunda önemli görülen konulara karşı siyasilerin de duyarsız kalamayacağını açıklamaya çalışır (Yüksel, 2001, s.27-30).

Araştırma tasarımı çerçevesinde açıklanacak olursa konu daha iyi anlaşılabilir. Örneğin bir gazetede o gazetenin en önemli gördüğü konu, manşet haber olarak yayınlanmaktadır. Bir televizyon kanalı için ise en önemli haber ilk yayınlanan haberdur. Gazetede ya da televizyonda önemli bulunan konulara daha çok yer ve zaman ayrılır. Daha önemsiz bulunan haberlere ya da haber konularına ise daha az yer ya da zaman ayrılır ya da hiç yer verilmez. O halde medyada hangi konulara daha çok yer verildiğine ilişkin hazırlanacak bir liste, medya gündeminin bir göstergesini oluşturur. Kamuoyunda hangi konuların önemli oldu-

ğunu anlamak için ise insanlara “bugün ülkenin karşı karşıya bulunduğu en önemli sorun sizce nedir?” sorusu yöneltilebilir. Bu soruya alınacak yanıtlarla da hangi konuların kamu gündeminde daha önemli bulunduğuna ilişkin bir liste hazırlanabilir.

Öte yandan siyasilere bir konuya ne kadar önem verdiklerine ilişkin birden çok göstergedен söz edilebilir. Örneğin bir sorunun çözümü için bütçeden ayrılan pay, açılan daire ya da ofis sayısı, çalışan personel sayısı, Meclis çatısı altında yapılan konuşmaların uzunlukları ayrı birer gösterge olabilir. Bu şekilde hazırlanabilecek konuların önemlilik derecesine ilişkin bir liste de siyasal gündemi temsil etmek için kullanılabilir. O halde bilim insanının yapması gereken iş, konuların önemlilik sıralamasına ilişkin bu listeler arasındaki ilişkinin düzeyini tanımlamaktır. Özetle gündem belirleme yaklaşımı, medyanın haberleri sunum biçimi ile kamunun ve diğer yandan da siyasilere hangi konuların daha önemli olduğuna ilişkin gündemlerini etkilediğini savunmaktadır (Yüksel, 2001).

Bugüne dek 400’e yakın araştırmada, yukarıda özetlenen geleneksel gündem belirleme yaklaşımının temel hipotezi, eş deyişle gündemi neyin ya da kimin belirlediği sorusu, farklı araştırma tasarımları ve farklı değişkenlerle, farklı coğrafya ve kültürlerde ispat edilmeye ve açıklanmaya çalışılmıştır (Yüksel, 2001, s.40-41; Yüksel ve McCombs, 2001, s.148-150). Bu çalışmaların pek çoğunda gerçek yaşam unsurları, kitle iletişim aracının türü, incelenen zaman aralığı, ele alınan konunun niteliği, kamuoyunun medya kullanım alışkanlığının farklılığı, haberlerin ve sinema filmlerinin etkileri gibi pek çok faktör birer değişken olarak tanımlanarak doğal ortamda ya da laboratuvar ortamında test edilerek veriler elde edilmiştir.

Sonuç olarak gündem belirleme yaklaşımı bir süreç olarak ele alındığında birbirleriyle etkileşim halindeki üç ayrı gündemle karşılaşılır (Rogers ve Dearing, 1987). Ancak ondan önce yaklaşımın tarihçesine bakıldığında, gündem belirleme araştırmalarının birbirinden bağımsız ve farklı adlar altında yapıldığına da dikkat etmek gereklidir. Yaklaşımın adının konulduğu dönemde, yalnızca medya ve kamu gündemleri arasındaki ilişkinin ele alındığı görülür. McCombs ve Shaw’ın 1972’de tanımladıkları “medyanın gündem belirleme işlevi” bu ilişkiye vurguda bulunmaktadır.

Öte yandan medya, kamuoyu ve siyaset arasındaki ilişkileri konu alan ve adına “agenda-building” adı verilen başka bir yaklaşım daha tanımlanmıştır. Türkçe çevirilerinde bu yaklaşım “gündem kurma” (Yumlu, 1994, s.93; Mutlu, 1994, s.82) ya da “gündem yapılandırma” (Severin ve Tankard, 1994, s.289) şeklinde çevrilmiştir. Cobb ve Elder’in siyasal gündem belirleme süreci modeli 1972’de açıklanmıştır (Aktaran: Dearing ve Rogers, 1996, s.9). Lang ve Lang’ın Watergate olayı sırasında kamuoyu ve basın arasındaki ilişkiyi sorgulayan çalışmaları geleneksel gündem belirleme araştırmasının genişletilmesi adına önemli bir katkıdır (Aktaran: Severin ve Tankard, 1994, s.389). “Çerçeveleme” ve “öne çıkarma” ya da “önemleştirme” gibi başka araştırma yaklaşımları da gündem belirleme sürecine müdahale eden unsurlar olarak ele alınır (Yüksel, 2001, s.107). Gerçek yaşam unsurlarının etkileri, konuların niteliği, kişisel farklılıklar, medyaya maruz kalma derecesi, uyum sürecine gereksinim ve medya içeriklerini etkileyen unsurlar gibi bir çok araştırma yaklaşımı geleneksel gündem belirleme modelinin genişletilmesine yönelik çabalar olarak tanımlanır (Yüksel, 2001; Severin ve Tankard, 1994, s.369-400). Daha sonraları da medya, kamu ve siyaset gündemine ilişkin çalışmalar “gündem belirleme süreci” adını taşıyan modeller içerisinde tanımlanmaya çalışılır (Soroka, 200129; Watson, 1998, s.115; Rogers ve Dearing, 1987, s.557).

Literatürde “medya gündemini kimin ya da neyin belirlediği” sorusuna karşılık olarak Shoemaker ve Reese’nin (1996) etki kaynağına göre medya içerikleri üzerindeki etkileri açıklayan çalışması dikkat çekicidir. Etkileri beş ayrı düzeyde tanımlayan bilim insanları, medya çalışanlarından kaynaklanan bireysel düzeye, çalışma düzeninden kaynaklanan medya rutinleri düzeyine, kurumsal amaçlardan kaynaklanan kurumsal düzeye, kurum dışından kaynaklanan kurum dışı düzeye ve ideolojik eğilimlerden kaynaklanan ideolojik düzeye işaret ederler. Literatürde bu düzeylerin her birinin içinde yer alan unsurların pek çoğuna yönelik araştırmadan söz edilebilir (Yüksel, 2001). Ancak genel olarak ABD Başkanı ya da Beyaz Saray’ın etkisi, konu teklifçiliği ve medya savunuculuğunun rolü, ateşleyici ya da ani gelişen olayların etkisi, halka ilişkiler faaliyetleri, kitle iletişim araçları arasındaki etkileşim gibi unsurlar bu araştırmalarda daha ön plana çıkmaktadır (Yüksel, 2001). Olayların gerçek yaşamdaki durumlarına ilişkin göstergeler ile medya içerikleri arasındaki ilişki de anlamlı bulunmamıştır (Yüksel, 2001).

Bir konuyu kamu gündemine yerleştirmede neyin ya da kimin başarılı olduğu yönündeki çalışmalarda ise daha çok medya içeriklerinin rolü üzerinde durulmuştur (Yüksel, 2001). Diğer değişkenler bağlamında ise bireysel niteliklere, deneyim farklılıklarına, bireylerin medya etkilerine maruz kalma derecesine, yönelim gereksinimine, mesajın tekrarlanması- nın rolüne, kaynağın güvenilirliğine, bireyler arası iletişimin etkisine ve konuların niteliklerine yönelik unsurlar araştırılmıştır (Yüksel, 2001; Shaw ve McCombs, 1977).

Siyaset gündemini neyin ya da kimin belirlediğine ilişkin çalışmalarda ise medyanın ve kamuoyunun baskısı dışında, medyadaki iletilerin siyasal olarak yanlı olup olmadığı, eğer öyleyse bu yanlılığın yönü ve kaynağının ne olduğu, bu araçların içinde işlev gördüğü toplumsal ve ekonomik bağlamın, siyasal olayların kapsama ve işlenme durumunu ne ölçüde etkilediği, siyasal olaylara medyada verilen yerin, bireylerin siyasal düşünce ve tutumlarını nasıl etkilediği, bunların siyasal sistemin işleyişi ve bu sistem içindeki halkın siyasal davranışlarını anlamada hangi ipuçlarını verdiği gibi sorulara da yanıt aranmaktadır. Bu çalışmalarda daha çok “herhangi bir konunun ya da sorunun hükümet politikalarına alınmasındaki etkenlerin belirlenmesine” çalışılmaktadır (Yüksel, 2001). Ortaya çıkan bulgular ise genellikle ABD Başkanı ve Beyaz Saray’ın gücüne, New York Times gazetesinin gündemi belirleyici rolüne, medya ve siyaset cephesindeki karşılıklı bağımlılık ilişkilerine işaret etmektedir (Yüksel, 2001).

Gelenen noktada ise gündem belirleme yaklaşımının genişletilmesi çabalarıyla, geleneksel ya da ilk aşama gündem belirleme yaklaşımının medyanın bilişsel düzeydeki etkilerinin ötesinde bulgular elde edilmesini amaçlanmaktadır. “İkinci aşama gündem belirleme” adı verilen çalışmalarda medya etkilerinin ikinci aşaması olan duygusal düzeyde bulgular aranmaktadır. Çerçeveleme (framing) gibi konuların niteliklerine yönelik araştırma yaklaşımlarının kullanıldığı bu çalışmalarda; geleneksel araştırma yaklaşımında test edilen “ne hakkında düşünceceği” sorusunun ötesinde, “ne düşünceceği” ve “nasıl düşünceğine” yönelik de bir etkinin olup olmadığı sorgulanmaktadır (Yüksel, 2003; Yüksel, 2001, s.42; Ghanem, 1997; Takeshita, 1997; King, 1997). Geleneksel gündem belirleme araştırmasında konuların önemliliklerinin medyadan kamuya geçişi konu edilirken, ikinci aşama çalışmalarda konuların niteliklerinin de aktarımının söz konusu olup olmadığı ele alınmaktadır.

Çerçeveleme, “İkinci Aşama Gündem Belirleme” (Second Level Agenda-Setting) çalışmalarında önemli bir rol oynar (Golan ve Wanta, 2001, s.248). Çerçeveleme ile konuların istendik yönde kamuoyunun dikkatini çekebilmek üzere bazı yönlerin seçilerek belli çağ-

rışımlarla birlikte sunulması konu alınır. Tıpkı bir resmi duvardaki diğer nesnelere ayıran resim çerçevesi gibi haberlerde de ele alınan konulara ilişkin durum tanımlarının yapıldığı ve bu sayede o meselenin nasıl tartışılacağına da söylendiği ifade edilir (İrvan, 2001, s.93; Yüksel, 2001, s.107-112; Mutlu, 1994, s.35). Çünkü medyanın meseleleri sunum biçimi, kamuoyunun herhangi bir olaya ya da resme nasıl bakacağını, eş deyişle konuyu nasıl görüp, değerlendirip, düşüneneğine yönelik mesaj ve bakış açılarını içeren çerçevelerden oluşmaktadır. O halde bireylerin olayları ve bilgileri belirleme, algılama, teşhis etme ve adlandırmasına olanak sağlayan bir araç biçiminde ele alınan çerçeveleme, medyanın bir konunun anlaşılması zor bir seçimle bazı yönlerini seçerek, o konunun önemli kılınması ve böylece bir olgudaki bazı nedenlere dikkat çekilmesi anlamına gelmektedir (Dearing ve Rogers, 1996, s.71). Haber çerçevesi ya da haberlerde sunulan çerçeveler ise bir olay ya da konu ile ilgili haberi anlamlı hale getirmek için oluşturulan; haberde nelerin içerilediğini, nelerin dışarıda bırakılacağını belirleyen genel bağlamdır (Atabek ve Uztuğ, 1998, s.100). Bu şekilde medya içeriklerinde sunulan çerçeveler, insanlara “nasıl düşüneneğini” de söylemektedir (Yüksel, 2003, s.347; Ghanem, 1997, s.8). Örneğin haberlerde geçen siyasal liderlere yönelik sıfat, niteleme ya da yakıştırmalar, bunların dışında haberlerin o lider hakkındaki olumlu ya da olumsuz rengi, medyanın o lider hakkında “nasıl düşüneneğini” ya da “ne ve nasıl konuşacağını” da belirleme çabasına işaret etmektedir. Dolayısıyla hayatta hiç yüz yüze gelinmeyen bir siyasal aday hakkında sahip olunan bilginin büyük bölümü medya aracılığıyla öğrenilmiş bilgidir ve medya aracılığıyla sağlanan tanışıklık çoğunlukla medyanın denetim ve kontrolüne bağlı bir tanışıklık olarak yorumlanabilir. Haber çerçevelerine verilebilecek en çarpıcı örnek, kimilerinin “terörist” diye adlandırdığı kişilere, diğerlerinin “bağımsızlık ya da kurtuluş savaşçıları” tanımında bulunmasıdır. İşlamsıcı, irticacı, gerici, laik, anti-laik gibi sıfatlar, demokratik bir refleks, pamuk darbe, postmodern darbe gibi tanımlamalar, olayları kamuoyuna belirli bir çerçeve içerisinde sunmakta ve kamuoyunun kişi, parti ya da olayı, söz konusu çerçeve içinde algılaması, görmesi, düşünmesi ve değerlendirmesi beklenmektedir (Yüksel, 2004, s.257-258).

Sonuç olarak ikinci aşama gündem belirleme araştırmalarında medya gündemindeki konu ya da şeylerin nasıl tanımlandığına ilişkin önemlilik sıralaması ile bunların kamu gündemindeki önemlilik sıralaması arasındaki ilişki ele alınmakta (McCombs, Shaw ve Weaver, 1997:x) ve böylece medyanın “ne hakkında düşüneneğini” belirleme yönündeki geleneksel gündem belirleme hipotezi, “ne düşüneneğini” ve “nasıl düşüneneğini” de belirleme yönünde yeni bir açılım sağlamaktadır.



#### 4. SONUÇ

Her ne kadar Türkçe literatürde birbirine yakın anlamlara geldiği düşünülse de medyanın işlev ve etkilerini açıklamayı amaçlayan “kamuoyu oluşturma” ve “gündem belirleme” kavramları birbirinden farklı anlamlara sahiptir. İki kavram arasındaki temel ilişki, kamuoyu oluşturma araçlarından birisi ve belki de en önemlisi sayılabilecek medyanın etkileri boyutunda düşünülmektedir.

Medya etki araştırmaları arasında gündem belirleme yaklaşımı, kamuoyunun “farkına varma” ve “haberdar olma” boyutunda, dolayısıyla “bilişsel düzeydeki” etkileri üzerinde durmaktadır. Ancak kamuoyu oluşumundan söz edildiğinde ise genellikle medya etkilerinin daha üst aşamaları olan “tutum” ve “kanaat değişimi” ve hatta “davranış değişikliği” olup olmadığı ifade edilmektedir. Bu yapıyla da “duygusal” ve “davranışsal” düzeylerde medya etkilerine vurguda bulunmaktadır.

Öte yandan, ikinci aşama gündem belirleme çalışmalarının geleneksel gündem belirleme hipotezine göre “kamuoyu oluşturma” kavramına “daha yakın” olduğu söylenebilmektedir. Ancak ikinci aşama gündem belirleme çalışmalarını da doğrudan kamuoyu oluşturma ifadesinin yerine koymak yine “büyük bir genelleme” olacaktır. Çünkü kamuoyu oluşturma ifadesi, medya dışındaki diğer bireysel, kurumsal ve ortama dönük tüm unsurları da içine alan, tutum ve davranış değişikliklerini hedefleyen daha geniş ve karmaşık bir süreç işaret etmektedir.

Sonuç olarak “gündem belirleme” ve “kamuoyu oluşturma” kavramlarını birbirinin yerine, aynı anlama gelecek şekilde kullanmak doğru değildir. Her iki kavram da farklı anlamlar içermektedir. Geleneksel gündem belirleme yaklaşımı, medyanın kamuoyunun oluşumuna etkilerinin ilk aşamasını açıklamaya çalışmakta; tutum ve davranış değişikliklerini de içeren kamuoyu oluşturma sürecinin tamamını açıklayıcı bir iddia ya da nitelikte bulunmamaktadır.

#### KAYNAKÇA

- Akdemir, S. (1991).** Çevre Sorunlarına İlişkin Gündem Oluşturma Süreci ve Türk Basını: Haliç ve Gökova Örneği, *Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Dergisi Kurgu* 9, 149-194.
- Alpkaya, F. ve Çelebi, A. (1995).** Medya’da Gündem Oluşturma: Hürriyet 1994 Örneği, *Toplum ve Bilim* 65, 122-156.
- Anık, C. (1994).** Kamuoyunu Oluşturan Araçlar. *Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi İletişim* 1-2, 83-110.
- Atabek, N. (1999).** Yapay Gündem Olamaz Ama Yapay Gündem Konularından Söz Edilebilir. *Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi Düşünceler* 12, 251-265.

- Atabek, N. (2002).** Kamuoyu, Medya ve Demokrasi, *Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Dergisi Kurgu* 19, 223-238.
- Atabek, N. ve Dağtaş, E. (1998).** *Kamuoyu ve İletişim*. Anadolu Üniversitesi Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları: Eskişehir.
- Atabek, N. ve Uztuğ, F. (1998).** Haberlerde Çerçeveleme ve Öne Çıkarma, *Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Dergisi Kurgu* 15, 96-105.
- Atabek, N. (1997).** *Gündem Belirleme Modeli ve Enflasyon, Trafik ve Sosyal Güvenlik Konularındaki Gerçeklerle Medya ve Kamu Gündemlerinin Karşılaştırılması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Bektaş, A. (1996).** *Kamuoyu, İletişim ve Demokrasi*. Bağlam Yayıncılık: İstanbul
- Çelebi, A. (1990).** *Söylem Çözümlemesi: Gazetelerin “Haber” Oluşturma ve “Gündem” Belirleme İşlevlerine Eleştirel Bir Yaklaşım*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Dearing, J.W. ve Rogers, E.M. (1996).** *Communication Concepts 6: Agenda-Setting*. Thousand Oaks: Sage.
- Erdoğan, İ. ve Alemdar, K. (2002).** *Öteki Kuram*. Erk: Ankara.
- \_\_\_\_\_. (1990). *İletişim ve Toplum*. Bilgi Yayınevi: Ankara.
- Rogers, E.M. ve Dearing, J.W. (1987).** Agenda-Setting Research: Where Has It Been, Where Is It Going, *Communication Yearbook* 11, 555-594.
- Gezgin, S. (2002).** Medyanın Toplumsal İşlevi ve Kamuoyu Oluşumu, *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi XII* (1), 11-20.
- Ghanem, S. (1997).** Filling in the Tapestry: The Second Level Agenda-Setting, *Communication and Democracy*. Der.: M.McCombs, D. Shaw ve D. Weaver. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 3-14.
- Gökçe, O. (1996).** Kamuoyu Kavramının Anlam ve Kapsamı, *Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Dergisi Kurgu* 14, 211-227.
- \_\_\_\_\_. (2002). *İletişim Bilimine Giriş*. Dördüncü Baskı. Turhan Kitabevi: Ankara.
- Güz, N. (1996).** Türk Basımında Gündem Oluşturma, *Yeni Türkiye* 12, 982-996.

- Golan, G. ve Wanta, W. (2001).** Second Level Agenda-Setting in the New Hampshire Primary: A Comparison of Coverage in Three Newspapers and Public Perceptions of Candidates. *Journalism and Mass Communication Quarterly*, 78 (2), 247-259.
- Hazar, Ç.M. (1996).** *Kitle İletişiminin Etkileri ve Sosyolojik İşlevlerinden Gündem Kurma*. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- \_\_\_\_\_. (2002). Medyanın Sosyolojik İşlevlerinden Gündem Kurma, *İletişim Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi* 16 Kış, 47-69.
- Hennessy, B. (1985).** *Public Opinion*. 5. Baskı. Monterey, CA: Brooks/Cole Publishing Company.
- Iyengar, S. (2002).** Siyasette Erişim Yanlılığı: Televizyon Haberleri ve Kamuoyu, *Medya Kültür Siyaset*. İkinci Baskı. Der.: S. İrvan. Alp Yayınevi: Ankara.
- İrvan, S. (2001).** Gündem Belirleme Yaklaşımının Genel Bir Değerlendirmesi, *Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi* İletişim 9, 69-106.
- \_\_\_\_\_. (1997). *Dış Politika ve Basın: Türk Basınındaki Dış Politika Haberlerinin Gündem Belirleme Yaklaşımı Açısından Çözümlemesi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kalender, A. (2000).** *Siyasal İletişim*. Çizgi Kitabevi: Konya.
- Kapani, M. (1983).** *Politika Bilimine Giriş*. Üçüncü Baskı. Ankara Üniversitesi Yayınları: Ankara.
- Kışlalı, A.T. (1997).** *Siyaset Bilimi*. İkinci Baskı. Anadolu Üniversitesi Yayınları: Eskişehir.
- King, P (1997).** The Pres, Candidate Images and Voter Perceptions, *Communication and Democracy*. Der.: M.McCombs, D. Shaw ve D. Weaver. Lawrence Erlbaum: Mahwah, NJ, 29-40.
- McCombs, M.E. ve Shaw; D.L. (1972).** The Agenda-setting Function of Mass Media, *Public Opinion Quarterly*, 36, 176-187.
- McQuail, D. (1994).** *Kitle İletişim Kuramı (Giriş)*. Çev.: A.H. Yüksel. Kibele Sanat Merkezi: Eskişehir.

- McQuail, D. ve Windahl, S. (1997).** *Kitle İletişim Modelleri*. Çev.: Konca Yumlu. İmge Kitabevi: Ankara.
- Milburn, M.A. (1998).** *Sosyal Psikolojik Açıdan Kamuoyu ve Siyaset*. Çev.: A. Dönmez ve V. Duyan. İmge Kitabevi: Ankara.
- Mutlu, E. (1994).** *İletişim Sözlüğü*. Ark Yayınevi: Ankara.
- Noelle-Neumann, E. (1998).** *Kamuoyu: Suskunluk Sarmalının Keşfi*. Çev.: Murat Özkök. Dost Kitabevi: Ankara.
- Price, V. (1992).** *Communication Concepts 4: Public Opinion*. Sage: Newbury Park, CA.
- Rogers, E.M. ve Dearing, J.W. (1988).** “Agenda-Setting Research: Where It Has Been, Where It Has Going”, **Communication Yearbook** 11, 555-593.
- Severin, W.J. ve Tankard, J.W. (1994).** *İletişim Kuramları*. Çev.: A.A. Bir ve S. Sever. Kibele Sanat Merkezi: Eskişehir.
- \_\_\_\_\_. (2001). *Communication Theories*. Beşinci Baskı. Longman: New York
- Shoemaker, P.J. ve Reese, S.D. (1996).** *Mediating the Message*. İkinci Baskı. Longman: New York.
- Takeshita, T. (1997).** Exploring the Media’s Role in Defining Reality: From Issue-Agenda-Setting to Attribute-Agenda-Setting. *Communication and Democracy*. Der.: M.McCombs, D. Shaw ve D. Weaver. Lawrence Erlbaum: Mahwah, NJ, 15-27.
- Usluata, A. (1994).** *İletişim*. İletişim Yayınları: İstanbul.
- Vural, A.M. (1999).** *Yerel Basın ve Kamuoyu*. Anadolu Üniversitesi Yayınları: Eskişehir.
- Waldahl, R. (1994).** Siyasal Tutumlar ve Kamuoyu. Çev.: S. İrvan. *Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi İletişim* 1-2, 57-82.
- Yüksel, E. (2001).** *Medyanın Gündem Belirleme Gücü*. Çizgi Kitabevi: Konya.
- \_\_\_\_\_. (2003). A Second Level Agenda-Setting Study in Turkish Parliamentary Elections, *1st International Symposium Communication in the Millennium A Dialogue Between Turkish and American Scholars*. Anadolu Üniversitesi Yayınları: Eskişehir, 345-355.
- \_\_\_\_\_. (2004). *Medya Güvenlik Kurulu*. Anadolu Üniversitesi Yayınları: Eskişehir.
- Yumlu, K. (1994).** *Kitle İletişim Kuram ve Araştırmaları*. Nam Basım Ltd.: İzmir.

## **KİTAP VE SÖZLÜKLER**

**Bir Çok Ses Tek Bir Dünya.** Ankara: UNESCO Milli Komitesi, 1993

**MoonStar Türkçe Dil Klavuzu,** İngilizce-Türkçe Sözlük CD

**Redhouse 1, 5** (1996). İngilizce-Türkçe Sözlük CD

**Redhouse Yeni Elsözlüğü, İngilizce-Türkçe/Türkçe-İngilizce** (1998). Dördüncü Baskı.  
İstanbul: Redhouse Yayınevi.

**Türk Dil Kurumu Sözlüğü,** <http://www.tdk.gov.tr/>

## **İNTER NET KAYNAKLARI**

[http://en.wikipedia.org/wiki/Agenda-setting\\_theory](http://en.wikipedia.org/wiki/Agenda-setting_theory)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Mass\\_media\\_and\\_public\\_opinion#Agenda-setting\\_function\\_of\\_modern\\_mass\\_media](http://en.wikipedia.org/wiki/Mass_media_and_public_opinion#Agenda-setting_function_of_modern_mass_media)

<http://en.wikipedia.org/wiki/Propaganda>

[http://en.wikipedia.org/wiki/Public\\_opinion](http://en.wikipedia.org/wiki/Public_opinion)

<http://www.google.com>

---

## Marka Farkındalığı Oluşturmada Sponsorluk ve Rolü: Eskişehir Sinema Günleri'ne Yönelik Bir Değerlendirme

### Sponsorship and It's Role in Creating Brand Awareness: An Evaluation of Eskişehir Film Days

Yard.Doç.Dr. R. Ayhan YILMAZ\*

**Öz:** Sponsorluk, kuruluşlar ve markaların pazarlama ve halkla ilişkiler amaçlarını gerçekleştirmek için yoğun olarak kullandıkları bir pazarlama iletişim aracıdır. Günümüzde birçok alanda gerçekleştirilen sponsorluğun kuruluş ya da markaya sağladığı faydayı ya da bir başka ifade ile sponsorluğun etkinliğini ortaya çıkarmak önemli bir konudur. Bu çalışma ile, sponsorluğun kuruluşların/markaların farkındalıkları üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılacaktır. Bu amaç doğrultusunda sponsorluk öncesi ve sponsorluk sırasında sponsorlara yönelik farkındalık, çağrışımlar, sponsorluk-saygınlık, sponsorluk-ürün ve hizmet satın alma gibi değişkenler 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri öncesi ve sırasında değerlendirilmiştir.

**Anahtar sözcükler:** Sponsorluk, Sponsorluk Ölçümü, Farkındalık

**Abstract:** The sponsorship is a type of communication and marketing strategy that institutions and well-known trademarks employ for the purpose of fulfilling their marketing and public relation aims very often. Today's, it is an important issue to reveal the effectiveness of sponsorship that is encountered in many different fields in the market, and also to reveal the benefits that are obtained by many institutions and brands. With this study, we attempt to bring to light the effectiveness of sponsorship on the awareness of the institutions/brands. To serve that purpose, before and during the sponsorship, the following variables towards the sponsors, such as awareness, associations, sponsorship-prestige, sponsorship-product and purchasing a certain service were investigated before the start of and during the 6. International Eskişehir Film Days.

**Key words:** Sponsorship, Measurement of Sponsorship, Awareness.

---

\* Anadolu Üniversitesi, İBF, Reklamcılık ve Halkla İlişkiler Bölümü, 26470 ESKİŞEHİR  
Faks: 0222 3204520, Tel: 0222 3350580 - 2521, E-mail: rayilmaz@anadolu.edu.tr.

## 1. GİRİŞ

Sponsorluk önemi her geçen gün artan bir pazarlama iletişimi aracıdır ve ticari bir yatırım olarak görülmektedir. Spor, sanat, çevre ve sosyal alanda birçok sponsorluk uygulaması ile karşılaşmaktadır. Sponsorluk, müşteriler ve stratejik ortakları etkilemek için düzenlenen diğer pazarlama etkinlikleriyle bağlanabilen bir iletişim aracıdır. 2005 yılı için öngörülen global sponsorluk pazarı 43.1 milyon dolardır (Colin, 2003, s.4). Yaygın olarak kullanılmasının nedenleri; çağrışımlar aracılığıyla sponsor olan kuruluşun/markanın imajını ve farkındalığını artırabilmesi, kilit öneme sahip hedef kitle arasında ürün ya da markaya yüksek görünürlük sağlayabilmesi, satış kampanyaları ve pazarlama çabaları için bir araya gelme ortamı yaratabilmesi, duyurum ve medya yansımaları elde edebilmesi biçiminde sıralanabilir (Wilcox vd, 2003, s.342). Sponsorluğun gelişimi birçok değişkene bağlanabilir. Medya ve diğer promosyon masraflarının artması, bazı ürün ve hizmetler için reklam kullanımının olanaklı olmaması, sponsorluğun spesifik hedef kitlelere ulaşabilmesi, global markaların pazarları için dil ve kültür engellerini kolaylıkla aşabilmesi, kuruluşların misafirperverlik amaçlarına hizmet edebilmesi bu değişkenlerden bir kaçıdır. Sponsorluk aracılığıyla kuruluşlar/markalar farkındalıklarını ve imajlarını sürdürmede gözle görülür bir başarıya sahip olabilmektedirler. Sponsorluk akademik anlamda da ilgi çeken bir konudur ve özellikle 1990'lı yıllardan itibaren tüm dünyada konuyla ilgili birçok makale yayımlanmıştır. Bu makalelerde yer alan konular, sponsorluğun yapısı, sponsorluğun yönetilmesi, sponsorluk etkilerinin ölçümü, sponsorluğun stratejik kullanımı, sponsorluğun yasal ve etik boyutları altında incelenmektedir. Bu çalışma ile, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi tarafından her yıl Mayıs ayında düzenlenen Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri etkinliğine sponsor olan kuruluş/markalara yönelik nasıl bir farkındalık oluşturduğu ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri, yerli ve yabancı film gösterimleri, oyuncu ve yönetmenlerle yapılan söyleşiler ve onur konuklarına verilen ödüller gibi birçok etkinlikte bir hafta boyunca devam etmektedir. Sinema Günleri'ne yerel ve ulusal/uluslararası bir çok kuruluş/marka sponsor olmaktadır.

## 2. SPONSORLUK KAVRAMI

Sponsorluk, karşılığında ticari bir potansiyelden yararlanmak için, bir etkinliğe nakit ya da başka bir şekilde yapılan bir yatırımdır. Sponsorlukla iki şey satın alınır. Bunlardan ilki, hedef kitlesi olan bir etkinliğe potansiyel olarak maruz kalma, ikincisi ise, etkinlikle çağrıştırılan bir imajdır ve bu imaj etkinliğin algılanışıyla oluşur. Ticari bir amaç için yatırım yapılması bu anlamda sponsorluğu reklama benzetir. Ancak bu, kurumun patronaj ya da hayır amaçlı yaptığı ve yatırımın geri dönüşünün şirketin kendisi için değil, toplum için olduğu kurumsal yardım biçimleriyle karıştırılmamalıdır (Meenaghan, 1991, s.36). Sponsorluk, sponsor olunan kuruluşa uzun ve kısa dönemli faydalar sağlamaya çalışır. Sponsorluk tüketicinin hatırlaması (Bennett 1999; Hansen ve Scotwin 1995; Nicholls, Roslow ve Dublin 1999), sponsorların farkındalığı ve tanınması (Bennet 1999; Bloxham 1998; Pam ve Johar 2001), sponsor imajı (D'Astous ve Blitz 1995; Otker and Hayes 1987), sponsora yönelik tutum (McDaniel 1999; Speed ve Thompson 2000; Stipp 1988) ve satın alma niyeti (Madrigal 2001; Mc Daniel 1999) üzerinde etkiye sahiptir (Rifon vd, 2004, s.30).

### 3. SPONSORLUK NASIL ÇALIŞIR?

Sponsorluk, sponsorun mesajını bir etkinlik ya da kuruluşla birleştirerek, hedef kitleyi do-  
laylı bir şekilde ikna etmeye çalışır (Jalleh vd, 2002, s.38). Sponsorluk tutumları şu şekil-  
de etkileyebilir:

1. Sponsor olunan olaya maruz kalmak, tanınırlık duygusuna yol açabilir. Bu nedenle,  
mesaj ya da kuruma yönelik olumlu duygulara neden olur. Bu yolla, sponsorluk me-  
sajın sosyal normu ya da sosyal kabulünün algılanmasını pekiştirebilir. Böylece, far-  
kındalık bireyleri o etkinliğe hassaslaştırarak diğer promosyon etkinliklerini kolaylaş-  
tırır.
2. Sponsorluk, etkinlikten sponsora olumlu duygu transfer ederek sonuçlanır. Olumlu  
imaj ya da olumlu duygular (eğlence, heyecan, zevk) etkinlikle birleştirilir ve mesaj  
ya da kuruluşla transfer edilir.
3. Tutumların çok sayıda inanca dayanması nedeniyle bir organizasyona, marka ismine  
ya da sağlıklı ilgili bir mesaja yönelik ifade edilen tutumlar en göze çarpan inançlara  
dayanır. Sponsorluk, bir inancın göze çarpmasını artırabileceğinden tutumları etkiley-  
bilir.

Sponsorluğun nasıl çalıştığını açıklamaya yardım eden A-ERIC Modeli'ne göre ise, spon-  
sorluk, bağlantı/çağırışım, maruz kalma, ilişki, bütünleşik iletişim yoluyla işler. Bu aşama-  
lar şöyle açıklanabilir:

**Bağlantı/çağırışım (Association):** Desteklenen olay ile kuruluş/markanın bütünleşmesi  
ve bu bütünlüğün hedef kitleye yansıtılmasına karşılık gelir (Odabaşı ve Oyman, 2002,  
s.346). Desteklenen olayın markaya uyumu, sağladığı bütünlük, tüketicilerin mesajları al-  
masını kolaylaştırır. Örneğin Volvo'nun motor sporlarına sponsor olması gibi.

**Maruz Kalma (Exposure):** Sponsor, sponsorluk yaptığı faaliyet/etkinlik sayesinde belli  
bir tanıtım yapma imkanı bulur. Sponsor firmanın logo, ürün veya mesajına çeşitli şekil-  
lerde maruz kalınır. Stadyum reklamları, forma reklamları sponsor firmanın logosu, ürünü  
ya da mesajına maruz kalma örneklerindedir.

**İlişki (Relationship):** Sponsorluk etkinliği, sponsorluğun hedef kitlelerle ilişki kurması  
için bir fırsattır. Sponsorluğa konu olan etkinliğin hedef kitlelerinin tanımlanması ve bu he-  
def kitlelerin bu etkinliğe karşı özel bir ilgisinin olması gerekir. Formula 1 gibi sponsor-  
luk yapılan bir dizi etkinliğin yüksek bir statüsü vardır. Bu gibi etkinlikler yüksek düzey-  
deki müşteriler için özel statülü olaylardır.

**Bütünleşik İletişim (Integrated Communication):** Sponsorluk günümüzde birçok kuru-  
luşun iletişim karmasının öğelerinden biri haline gelmiştir. Son zamanlarda pazarlamanın  
bir elemanı ve firmalar için diğer iletişim yöntemi olarak kullanılmaya başlamıştır. Spon-  
sorluk yapılmasının amaçları, imaj yaratma, farkındalığı artırma şeklinde ifade edilmekte-  
dir (Argan, 2004, s.86).



#### 4. SPONSORLUĞUN HEDEFLERİ

Sponsorluk çeşitli hedefleri gerçekleştirmek için kullanılır. Sponsorluklar, aslında tüketicilere yönelirken, ilgili hedef kitleler olarak adlandırılabilir personel, çalışanlar, toplum liderleri, politikacılar ve diğer paydaşlar üzerinde doğrudan ya da dolaylı olarak olumlu etkiye de sahip olabilir (Jalleh vd, 2002, s.37). Sponsorluğun iki ana iletişim amacı **marka farkındalığı** ve **markaya yönelik tutum** yaratılmasıdır. Bununla birlikte birçok sponsorluk değerlendirmesi, sürecin değerlendirilmesi, etkinlik sponsorlarına yönelik tüketici farkındalığı ve bu farkındalılığın kurum imajı ya da tutumları üzerindeki etkisine odaklanır (Jalleh vd, 2002, s.37). Sponsorluğun hedeflerini, **kurumsal hedefler** ve **marka hedefleri** olmak üzere iki başlık altında inceleyebiliriz.

##### 4.1. Sponsorluğun Kurumsal Hedefleri

Sponsorluğun kurumun farkındalığını artırmak ve imajını değiştirmek gibi kurumsal hedefleri vardır. Kurumun farkındalığını artırmaya örnek olarak sponsorluk aracılığıyla farkındalık hedefine ulaşan kuruluşlar verilebilir. Örneğin, Cornhill Sigorta adlı bir İngiliz şirketi, İngiltere pazarında sponsorluk aracılığıyla farkındalığını % 2'den % 16'ya çıkarmıştır. Canon firması yine İngiliz Futbol Ligi'nin 3 yıllık sponsorluğu ile farkındalık oranını % 18,5'den % 79'a çıkarmıştır. Sponsorluğun kurumun imajını değiştirmesi ise, sponsorluk yatırımlarında sıklıkla kullanılan kilit hedeflerdir. F1 ile Yardley adlı bir İngiliz markasının çağrıştırdığı feminen anlam daha yeni ve daha maço bir imaja dönüştürülmüştür.

##### 4.2. Sponsorluğun Marka Hedefleri

Marka hedefleri olarak da sponsorluk, hem marka farkındalığı hem de marka imajına yönelik hedeflere ulaşma yeteneğine sahiptir Budweiser Avrupa pazarında ürünlerine yönelik farkındalık elde etmede kilit öge olarak sponsorluğu kullanmıştır. 2002 yılı Mart ayında yapılan bir araştırmada, futbola yatırım yapılan markalar arasında Turkcell'in farkındalığı % 0,6 iken, FIFA Dünya Kupası sonrasında, Ağustos 2003'de bu oran % 16'ya çıkmıştır

(<http://www.marketingturkiye.com/BilgiBankasi/detay&no=5>). Sponsorluk, pazarda bir markayı konumlandırmak, o pazar çerçevesinde imajını değiştirmek için kullanılabilir. Bir markayı gençlik pazarına yönelik olarak yeniden konumlandırmak için popüler müzik etkinliklerinin sponsoru olunabilmektedir. Örneğin, Avea Tarkan'ın konserlerine sponsor olarak daha genç bir imajı olduğunu pekiştirmektedir. Pazarlama iletişimi karması içinde, hem kurumsal hem de marka bazında farkındalık ve imajla ilgili hedeflere ulaşmada sponsorluk oldukça etkili bir araçtır (Meenaghan, 1991, s.41).

#### 5. SPONSORLUĞUN YARARLARI VE RİSKLERİ

Sponsorluğun yararlarından biri, hedef kitleleri çekebilmesi, sponsor olunan olayın değerini sponsora transfer edebilmesidir. Ancak bunların dışında da birçok yararından söz etmek mümkündür. Aşağıda sponsorluğun diğer yararları yer almaktadır (Pickton ve Broderic, 2001, s.516).

**İmaj yaratılması:** Sponsorluk, sponsor olan şirketin toplumdan aldığı topluma geri veren iyi bir kurumsal vatandaş olarak sunulması için kullanılabilir.

**Pazarlama aracı olarak kullanılabilmesi:** Sponsorluk, şirketlere pazarlama iletişimi aracı olarak da çekici gelir. Hem tüketiciler, hem de diğer stratejik ortakları etkilemek için düzenlenen pazarlama etkinlikleri ile ilişkilendirilebilir.

**Misafirperverlik fırsatları yaratması:** Sponsorluğun tüketicileri etkilemesinin yanında birçok şirket mevcut/ potansiyel ortaklar, tedarikçiler ya da dağıtıcılarla da iyi ilişkiler yaratmak isterler. Bu ticari ilişkileri geliştirmenin bir yolu da misafirperverlik fırsatlarıyla sponsorluğu birbirine bağlamaktır (Pickton ve Broderic, 2001, s.517). Canon firması 3 yıl boyunca, 92 takımın yer aldığı futbol ligi sponsorluğu sırasında müşterilerine bedava bilet vererek 9 ay boyunca her hafta müşterilerini yerel bir maç seyrederek gibi bu maçları seyretmeleri için davet etmiş ve maçın oynandığı stadyumda da Canon ürünlerinin gösterilerini, reklamlarını yapmıştır (Okay, 1998, s.59).

**Medyada yer alabilmesi:** Sponsorluk ücreti alan bazı olayların görünürlüğü yüksektir ve sponsorlar bu tür etkinlikleri takip ederek medyanın dikkatinden yararlanırlar. Televizyonda reklamı yapılamayan alkollü içecekler ve sigara gibi ürünlerin sponsorluk aracılığıyla medya gündeminde yer alması söz konusu olur.

Sponsorluktan kazanılacak birçok yarara rağmen, bu tür organizasyonların risk taşımaması mümkün değildir. Sponsorluk risklerini şu şekilde sıralayabiliriz:

**Olumsuz çağrışım:** Bazı durumlarda sponsor olunan olayın imajı şirket üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabilir. Örneğin sponsor olunan spor takımının iyi bir performans sergileyememesi ya da sponsor olunan koşucunun adının bir skandala karışması gibi.

**Sponsorluk kirliliği:** Etkinliklerin fazla sponsora sahip olma olasılığı vardır. Örneğin, Formula 1 araçlarının birçok sponsorun adını taşıması ve bir tür sponsorluk kirliliği meydana gelmesi nedeniyle bazı şirketler bu tür bir durumda sponsorluktan kaçınabilirler.

**Değerlendirme sorunları:** Sponsorluğun bir diğer riski, değerlendirme zorluğudur. Sponsor olunan olaydan etkilenip etkilenilmediğini ortaya çıkarmaya çalışan tüketici araştırmaları, medyada maruz kalınan mesajların değerlendirilmesi gibi çeşitli teknikler kullanılarak sponsorluk değerlendirmesi yapılabilmektedir. Ancak, zaman zaman bu yöntemler bile, geçmişte yapılmış kampanyaların etkileri, diğer pazarlama iletişimi araçlarının kullanımı, kontrol edilemeyen çevresel faktörler nedeniyle değerlendirme için geçerli bir forum oluşturulamamasına yol açabilir. Sinsi pazarlama adı verilen ve sponsor olan kuruluş dışındaki bir kuruluşun sponsorluktan yarar sağlaması da etkili olarak kullanılabilir (Pickton ve Broderic, 2001, s.518).

## 6. SPONSORLUĞUN ÖLÇÜMÜ

Sponsorluğun etkisini ölçmek için basit, herkesin kullanabileceği ve güvenilir tek bir yöntem yoktur. Kritik olan, ölçümlemenin gelecekteki sponsorluk stratejilerini ve uygulamalarını daha iyiye götürmesi için kullanılmasıdır (Yurddaş, 2003, s.1). 2003 yılına kadar sponsorlukla ilgili yayınlanmış makaleleri inceleyen Walliser (2003, s.13-16), sponsorluk etkisinin ölçümünde yararlanılan çalışmaları farkındalık, imaj, satın alma niyeti ve diğer etkenler olmak üzere üç başlık altında toplar.

### 6.1. Farkındalık

Marka farkındalığı, markanın mümkün olduğunca çok sayıda potansiyel tüketiciye maruz bırakılmasıyla elde edilir (Gwinner, 1997, s.145). Farkındalık markaya dair algılamaların, fikirlerin oluşması için ön koşul niteliğindedir. Kavram, markanın tüketici belleğinde sahip olduğu izlerin gücü olarak temelde marka tanınırlığı ve marka hatırlanabilirliğini içerir. (Uztuğ, 2003, s.29). Tanınırlık, bir markanın duyulup duyulmadığını ifade ederken, hatırlama kategoride hatırlanan markaları anlatır. Hatırlamayı etkileyen faktörler beş gruba ayrılabilir. Bunlar, maruz kalma durumu, ürün, mesaj, hedef kitle özellikleri ve son olarak da sponsorluk entegrasyonudur. Hatırlama, sponsorluğa maruz kalma süresi, sponsorların önceki marka farkındalıkları, mesajın uzunluğu ve tasarımı, izleyicilerin yaş gibi sosyo-ekonomik durumları, konuya ilginlik ve ilgi, sponsor olunan etkinliğe göre artar. Her marka etkinlik sırası ve öncesinde kısa olarak artan bir temel hatırlama düzeyine sahiptir ve bu oran etkinlikten birkaç hafta sonra ilk düzeyine yakın bir düzeye geri döner. Süre ve değişimin büyüklüğü sponsorun tüm iletişim çabalarına dayanır (Walliser, B. 2003, s.13).

Farkındalık araştırmaları, sponsorun kamuoyunun zihnindeki genel farkındalığının ölçüldüğü Renner ve Tischler'in 1977 de yaptığı araştırmalar gibi ya da belli bir etkinlik ya da olayla birleştirilen sponsorun farkındalık seviyelerinin ortaya konduğu Müler 1983; Couty 1994; Easton ve Mackie 1998 gibi çalışmalardan oluşur. Ancak bu çalışmalardaki sonuçlar birbiriyle tutarlı değildir (Walliser, 2003, s.13). Farkındalık düzeyleri, marka adının hatırlatıldığı ve markanın varlığına yönelik farkındalığın hatırlandığı yardımcı farkındalık ve ürün kategorisi anıldığı zaman markanın ilk akla gelmesi şeklindeki yardımsız farkındalık olmak üzere ikiye ayrılır (Pickton ve Broderic, 2001, s.38).

### 6.2. İmaj

Her sponsorluk etkiliği ya da alanı içsel ya da dışsal izleyicilere transfer edilebilecek spesifik imaj değerine sahiptir. İmaj transferi sponsor ve etkinliğe yönelik çok sayıdaki yaygın algı, sponsor ve etkinliğin çağrışımlarına yönelik izleyicilerin tutumları tarafından olumlu olarak etkilenir.

### 6.3. Satın Alma Niyeti ve Diğer Etkiler

Sponsorun ürünlerini satın alma durumu sponsor olmayan rakiplerin ürünlerine göre daha olasıdır. Üniversitelerden daha düşük bir eğitime sahip olanların sponsorun ürünlerini satın alması daha olasıken, diğer taraftan cinsiyet satın alma durumunu etkilememektedir. Özellikle sponsor; desteklenen etkinlikle mantıklı ve karşılıklı bir bağa sahipse sponsorluk, sponsorun finansal değerini de artırmaktadır (Walliser, 2003, s.16).

Sponsorluğun etkinliğini değerlendirmede kullanılan yöntemler şu şekilde sıralanabilir: Yapılan sponsorluktan hedef kitlenin ne kadarının farkında olduğunu belirlemek için uygulanan araştırmalar, rakip kuruluşların yaptıkları sponsorluk faaliyetlerini izleyerek, sponsorluk farkındalığının ortaya çıkarıldığı araştırmalar, düzenli olarak sürdürülen ve birden fazla kişi-kuruluşun istediği kadar soru ile katıldığı pazar araştırmaları, kuruluşun hedef grupları arasında sponsorluktan önce ve sponsorluk sırasında meydana gelen değişiklikleri belirlemeye yönelik araştırmalardır.

## **7. ARAŞTIRMANIN AMACI**

Araştırma ile amaçlanan, 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri izleyicilerinin, etkinliğe destek veren 9 sponsor ile ilgili farkındalık düzeylerini ve sponsorluğa yönelik yaklaşımları ortaya çıkarmaktır. Bu amaca ulaşabilmek için, çalışma sponsorluk öncesi ve sponsorluk esnası olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Çalışmanın sponsorluk öncesi bölümünde yanıtı aran sorular şunlardır:

1. Marka/kuruluşun adı daha önce duyulmuş mudur?
2. Marka/kuruluşun adının duyulmasında neler etkili olmuştur?
3. Marka/kuruluşun sponsorluk yapmasının önemi nedir?
4. Marka/kuruluşun sponsorluk yapması saygınlığını artırır mı?

Çalışmanın sponsorluk esnası bölümünde yanıtı aranan sorular ise şunlardır:

1. Sinema Günleri sponsorlarından akla ilk gelenler hangileridir?
2. Sponsorların isim/ logoları nerede görülmüştür?
3. İsmi ilk kez Sinema Günleri sponsorluğu ile duyulan marka/ kuruluşlar nelerdir?
4. Sponsora yönelik duygular ile sponsorun ürün ya da hizmetini satın alma arasında ne gibi bir ilişki vardır?
5. Sponsorlara yönelik çağrışımlar nelerdir?

## **8. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ**

### **8.1. Araştırma Modeli**

Araştırma, sponsorluk etkinliklerinin ölçüm yöntemlerinden biri olan farkındalık ölçümünün kullanıldığı tarama modeline dayalı bir araştırmadır. Tarama modelleri, geçmişte ya da halen varolan bir durumu varolduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırma yaklaşımıdır. Tarama modelleri, genel tarama ve örnek olay taramaları şeklinde ikiye ayrılır. Bu çalışmada kullanılacak tarama modeli, çok sayıda elemandan oluşan bir evrende, evren hakkında genel bir yargıya varmak amacı ile, evrenin tümü ya da ondan alınacak bir grup, örnek ya da örneklem üzerinde yapılan genel tarama yöntemidir (Karasar, 1991, s.77).

### **8.2. Örneklem**

6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri öncesinde gerçekleştirilen araştırmanın birinci bölümü için, Anadolu Üniversitesi Yunus Emre Kampüsü'nde çeşitli fakültelerde okuyan ve amaçsal örnekleme yöntemiyle belirlenen 50 öğrenciye soru formu uygulanmıştır. 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri devam ederken uygulanan ikinci bölümde ise, etkinliğin yapıldığı yer olan Anadolu Üniversitesi Sinema Salonu içinde etkinlik çıkışında yine amaçsal örnekleme yöntemiyle belirlenen 100 kişiye soru formu uygulanmıştır. 1. Bölümde toplam 50 soru formunun % 44'ü, 2. bölümde toplam 100 soru formunun % 78'i geri dönmüştür.

### 8.3. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada veriler, 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri başlamadan önce uygulanan sponsorluk öncesi soru formu ve 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri devam ederken uygulanan sponsorluk sonrası soru formları olmak üzere iki formdan elde edilmiştir.

**Sponsorluk öncesi soru formu:** Bir marka ya da kuruluş tarafından gerçekleştirilen sponsorluk faaliyetleri hakkındaki genel düşünceleri ortaya çıkarmak amacıyla hazırlanan formun ilk bölümünde, Sinema Günleri'ne sponsor olan ancak sponsorlukları henüz herhangi bir yerde ilan edilmemiş 9 kuruluşun isminin daha önce duyulup duyulmadığı, eğer duyulmuşsa nerden duyulduğu, marka/kuruluş adı duyulunca hangi çağrışımların oluştuğu, cevaplayıcıların kullandıkları ürün ve hizmetleri üretenlerin sponsorluk yapmasını önemli bulup bulmadıkları, sponsorluğun o marka/kuruluşun saygınlığını artırıp artırmadığı, Uluslararası Eskişehir Sinema günleri denilince akla gelen bir sponsor olup olmadığı sorulmuştur.

**Sponsorluk esnası soru formu:** Sponsorluk etkinliğinin ölçümünü ile ilgili literatürde önerilen farkındalık araştırmasında sorulabilecek soru örnekleri olan, markanın duyulup duyulmaması, hatırlanması, marka ile ilgili düşüncelerin neler olduğu gibi sorular göz önüne alınarak oluşturulmuştur. Sinema Günleri'ni destekleyen sponsorlardan hangilerinin hatırlandığı, bu sponsorların isim ya da logolarının etkinlik sırasında nerelerde görüldüğü, ilk defa bu etkinlikte ismi duyulan marka/kuruluş olup olmadığı, sponsor marka/kuruluşlara yönelik duyguların olumluluk düzeyinin ne olduğu, Sinema Günleri'ni desteklemenin sponsorların ürün ve hizmetlerini satın almayı düşündürüp düşündürmeyeceği soruları yer almıştır.

Soru formunda sponsor firmalara yönelik düşünce ilgili sorunun güvenilirlik analizi (reliability analysis) Cronbach Alpha ile sınanmıştır ve Alpha değeri olarak 0,8970 elde edilmiştir.

N of cases = 78

N of items = 10

Alpha = 0,8970.

Soru formundaki diğer bir soru olan sponsor firmaların ürün ve hizmetlerini satın alma ile ilgili sorunun yapılan güvenilirlik analizi sonucu Alpha değeri, 0,8526'dır.

N of cases = 78

N of items = 9

Alpha = 0,8526'dır.

Sosyal Bilimler alanında benzer çalışmalarda 0,60'ın üzerinde çıkan ve bu değeriyle yüksek kabul edilen güvenilirlik değerlemesi (Yılmaz ve Pirtini, 2002, s.162), ölçümleri çerçevesinde, bu araştırmadaki 0,8970 ve 0,8526'lık Alpha değerleri oldukça yüksektir.

Araştırma verileri SPSS 11.5 paket programında, frekans dağılımı ve korelasyon analizi kullanılarak değerlendirilmiştir. Araştırma, 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri 2004 yılı sponsorları ve 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri'nin 2004 yılı izleyicileri ile sınırlıdır.

## 9. ARAŞTIRMA VERİLERİNİN ANALİZİ

### 9. 1. Sponsorluk Öncesi Bulguları

Tablo 1'de görüldüğü gibi cevaplayıcıların % 100'ü Aras Kargo ve % 91'i Shakespeare Cafe&Pub, % 77,2'si Motta, % 63,6'sı TNT Kargo, % 59,1'i Altyazı Dergisi, % 54,5'i Metro Grup, % 22'si Final Dergisi Dersanesi'ni daha önce duyduklarını ifade etmişlerdir. Araştırmaya katılanların, % 68,2'si Fransız Kültür Derneği'ni ve % 59,1'i Pronto PR adını daha önce duymadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 1. Marka/Kuruluş İsimlerinin Daha Önce Duyulup Duyulmaması

		Duymadım	Kararsızım	Duydum
<b>Metro Grup</b>	n	7	3	12
	%	31,8	13,7	54,5
<b>Pronto PR</b>	n	13	3	6
	%	59,1	13,7	27,2
<b>TNT Kargo</b>	n	5	3	14
	%	22,7	13,7	63,6
<b>Fransız Kültür</b>	n	15	2	5
	%	68,2	9,1	22,7
<b>Aras kargo</b>	n	-	-	22
	%	-	-	100
<b>Motta</b>	n	2	3	17
	%	9,1	13,7	77,2
<b>Shakespeare Cafe&amp;pub</b>	n	1	1	20
	%	4,5	4,5	91
<b>Final Dergisi</b>	n	-	-	22
	%	-	-	100
<b>Altyazı dergisi</b>	n	6	3	13
	%	27,2	13,7	59,1

Kuruluşların adını duyduğunu ifade edenler nereden duyduklarını Tablo 2'de yer aldığı gibi şu şekilde belirtmektedirler. Ürün- hizmet satın alımı ile adı duyulanlar; % 54,5 ile Motta ve Shakespeare, çevredeki kişiler aracılığıyla adı duyulanlar; % 13,7 ile Metro ve Pronto PR, reklam aracılığıyla adı duyulanlar; % 18,2 ile TNT, % 9,1 ile Fransız Kültür Derneği ve % 4,5 ile Aras Kargo'dur.

Tablo 2. Marka/Kuruluşların İsimlerinin Nereden Duyulduğu

		Reklam	Sponsorluk	Ürün/ Hizmet alma	Çevre	Haber
<b>Metro</b>	n %	3 13,7	2 9,1	2 9,1	3 13,7	2 9,1
<b>Pronto PR.</b>	n %	2 9,1	1 4,5	1 4,5	3 13,7	-
<b>Motta</b>	n %	3 13,6	-	12 54,5	2 9,1	-
<b>TNT</b>	n %	5 22,7	4 18,1	2 9,1	3 13,7	-
<b>Final Dergisi</b>	n %	15 68,1	1 4,5	5 22,7	1 4,5	-
<b>Shakesp.</b>	n %	1 4,5	-	12 54,5	7 31,8	-
<b>Fransız K.</b>	n %	2 9,1	1 4,5	1 4,5	-	-
<b>Altyazı</b>	n %	2 9,1	2 9,1	3 13,6	5 22,7	1 4,5
<b>Aras kargo</b>	n %	10 45,4	-	10 45,4	2 9,1	-
<b>Toplam</b>	n % N	43 21,7 198	11 5,5 198	48 21,7 198	26 13,1 198	3 1,5 198

Tablo 3 'de ürün ve hizmetlerini satın aldığınız marka/kuruluşun sponsorluk yapmasının önemli olup olmadığı sorusuna verilen yanıtlar görülmektedir. Buna göre, cevaplayıcıların % 63,7'si sponsorluğu önemli bulmakta, % 22,7'si önemli olmadığını düşünmekte, % 4,5'de bu konuda kararı olmadığını ifade etmektedir. Mediaedge:cia Sensor Araştırması (2003)'e göre, sponsorluğa çok olumlu tepki verdiğini ve sponsorluğun gerekli olduğuna inandığı söyleyenlerin oranı %80'dir. Mediaedge tarafından yapılan araştırmanın sonuçları, bu çalışma ile elde edilen katılımcıların sponsorluğu önemli buldukları bulgusunu desteklemektedir.

Tablo 3. Kullanılan Ürün /Hizmetleri Üreten Kuruluşların Sponsorluk Yapmasının Önemi

		Frekans	Yüzde %
	<b>Çok önemli</b>	6	27,3
	<b>Önemli</b>	8	36,4
	<b>Kararsızım</b>	1	4,5
	<b>Önemli değil</b>	3	13,6
	<b>Hiç önemli değil</b>	2	9,1
	<b>Total</b>	20	90,9
Total		22	100,0

Tablo 3'te ürün ve hizmetlerini satın aldığınız kuruluşun sponsorluk yapmasının önemli olup olmadığı sorusuna verilen yanıtlar görülmektedir. Buna göre, cevaplayıcıların % 67.7'si sponsorluğu önemli bulmakta, % 22.7'si önemli olmadığını düşünmekte, % 4.5'i de bu konuda kararı olmadığını ifade etmektedir.

Tablo 4. Sponsorluğun Markanın/Kuruluşun Saygınlığını Artırdığı Düşüncesi

		Frekans	Yüzde %
	<b>Kesinlikle katılıyorum</b>	8	36,4
	<b>Katılıyorum</b>	8	36,4
	<b>Kararsızım</b>	2	9,1
	<b>Katılmıyorum</b>	2	9,1
	<b>Kesinlikle katılmıyorum</b>	-	-
	<b>Total</b>	20	90,9
Total		22	100,0

Tablo 4 'e göre, cevaplayıcıların, %72,8'i sponsorluğun kuruluşun saygınlığını artırdığını düşünmektedirler. Bu düşünceye katılmayanların oranı, % 9,1 olurken, kararsızların oranı da yine % 9,1 de kalmıştır.



## 9. 2. Sponsorluk Esnası Bulguları

Tablo 5. Sinema Günleri Sponsorları Arasında Akla İlk Gelen

	Frekans	Yüzde %
Metro	22	28,2
TNT	9	11,5
Final Dergisi Dershanesi	7	9,0
Motta	6	7,7
Eskişehir. B. Belediyesi	5	6,4
Aras Kargo	5	6,4
Shakspeare Café&Pub	5	6,4
Hayal Kahvesi	5	6,4
Altyazı Dergisi	4	5,1
Efes Pilsen	2	2,6
Ankara. Fransız Kültür Merkezi	1	1,3
Hiç fark etmemişim	1	1,3
Total	78	100,0

Araştırmaya katılanların % 28,2'si Sinema Günleri'nin sponsorları arasında akla ilk gelen Metro Grup olduğunu ifade etmişlerdir. Metro Grup'un ardından sponsor olarak en çok hatırlanan kuruluş % 11,5 ile TNT Kargo'dur. Final Dergisi Dershanesi ise, %9 ile sıralan sponsorlar arasında üçüncü olarak hatırlanmıştır. Tablo 2'de de belirtildiği gibi, Metro adını sponsorluktan hatırlayanların oranı % 9.1 ile, reklam ve çevresindeki kişilerden duyduğunu ifade edenlerin oranından düşük olsa da Metro grup cevaplayıcılar tarafından bilinen ve Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri'nin sponsorları arasında akla ilk gelen marka olmaktadır. Metro'nun süregelen sponsorluğu bu çağrışımın oluşmasında etkili olmuştur.

Tablo 6. Sponsorun İsmi/Logosunun Nerde Görüldüğü

	Frekans	Yüzde %
Afişlerde	20	25,6
Etkinlik salonunda	15	19,2
Program kitapçığında	11	14,1
Broşürde	5	6,4
Etkinlik salonu önünde	5	6,4
Diğer	1	1,3
Total	78	100,0

Tablo 6'da cevaplayıcıların % 25,6'sının sponsorların ismi/logosunu afişlerde gördüğünü ortaya çıkarmaktadır.

6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri'nin yapıldığı salonda görenlerin oranı % 19,2, program kitapçığında görenlerin oranı ise, % 14,1 'dir. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri'nin afişleri, görünürlük açısından etkinlik salonu ve program kitapçığından daha fazla etkiye sahip olmuştur.

Tablo 7: İsmi İlk Defa Bu Etkinlikte Duyulan Markalar

	Frekans	Yüzde %
<b>Pronto PR</b>	42	53,8
<b>Fransız Kültür</b>	19	24,3
<b>Motta Pasta</b>	17	21,7
<b>Metro</b>	16	20,5
<b>TNT</b>	16	20,5
<b>Altyazı</b>	16	20,5
<b>Aras Kargo</b>	4	5,1
<b>Final Dergisi</b>	3	3,8

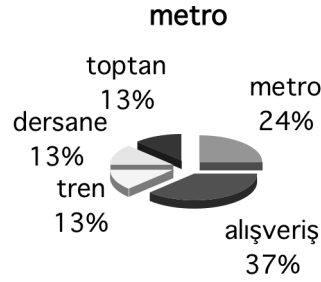
İsmi ilk defa bu etkinlik sırasında duyulanlar sırasıyla; % 53,8 ile Pronto PR, % 24,3 ile Fransız Kültür Merkezi, % 21,7 ile de Motta'dır. Uluslararası Sinema Günleri başlamadan önce yapılan araştırma bulgularında da (Tablo 1) cevaplayıcılar Pronto PR adını daha önce duymadıklarını söylemişlerdir. Duyduklarını belirtenler, bunun çevrelerindeki kişiler aracılığıyla gerçekleştiğini ifade etmişlerdir. Bu kişiler ya muhtemelen İletişim Bilimleri Fakültesi öğrencisi olduğundan bu şirketi bilenler ya da Pronto'yu temizleyici markası ile karıştıranlardır. Pronto PR'nin cevaplayıcılar nezdinde marka bilinirliği problemi olduğu görülmektedir.

Sponsorlara yönelik duygu ve 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri'nin sponsorluğunu üstlenmesiyle ürün-hizmetlerini satın alma arasında Pearson Korelasyon tablolarına baktığında, Metroya yönelik duygu ile Metro'nun ürün ve hizmetlerini satın alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ( $r=0.269$ ,  $p<0.05$ ). Buna göre, duygu olumlu oldukça satın alma isteği de artmaktadır denilebilir. Ankara Fransız Kültür Merkezi'ne yönelik duygu ile Ankara Fransız Kültür Merkezi'nin ürün ve hizmetlerini satın alma arasındaysa yine, pozitif anlamlı bir ilişki vardır ( $r=0.229$ ,  $p<0.05$ ). Pronto PR'a yönelik duygu ile Pronto PR'ın ürün ve hizmetini satın alma arasında ( $r=0.279$ ,  $p<0.05$ ), Aras Kargo'ya yönelik duygu ile ürün ve hizmetini satın alma arasında, ( $r=0.229$ ,  $p<0.05$ ), Motta'ya yönelik duygu ve Motta'nın ürün ve hizmetini satın alma arasında ( $r=0.380$ ,  $p<0.01$ ) anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

Mediaedge (2003) verilerine göre, kalitesi ve fiyatı aynı olmak koşuluyla sponsorluk yapan bir firmanın ürünü tercih edenlerin oranı % 65, fiyatı yüksek dahi olsa toplumsal bir konuda sponsorluk yapan bir firmanın ürünü diğer ürünlere tercih ettiğini açıklayanların oranı % 31'dir. Yine aynı çalışmaya göre, sponsorun ürünlerini sponsor olmayanlara göre tercih edenlerin oranı % 45'dir.

Araştırmacı tarafından bu çalışmada, cevaplayıcıların yaşı ve cinsiyeti gibi demografik özellikleri ile sponsor olan markaları satın almaları arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış, ancak yaş, cinsiyet ve satın alma arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Walliser (2003, s.16), üniversite eğitiminden daha düşük bir eğitim seviyesine sahip olan bireylerin sponsorun ürünlerini satın almasının daha olası olduğunu ifade eder. Araştırmaya katılanlar üniversite ve üzeri eğitime sahip bir izleyici kitle arasından seçildiği için eğitim değişkeni araştırmada dışında tutulmuştur.

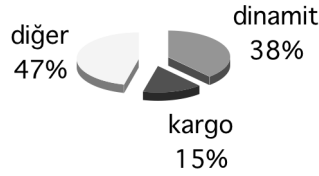
### 9.3. Sponsorlara Yönelik Marka Çağrışımları



Şekil 1. Metro Grup Marka Çağrışımları

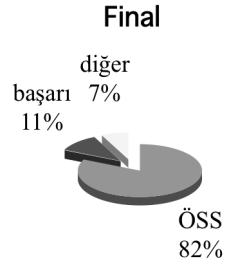
Cevaplayıcıların Metro'ya yönelik çağrışımları % 37 ile alışveriş, % 24 ile metro, %13 ile toptan, dersane ve tren kavramlarından oluşmaktadır.

### TNT kargo



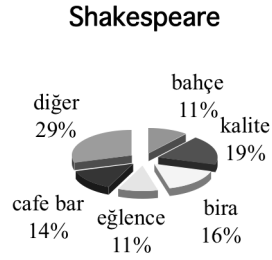
Şekil 2: TNT Kargo Marka Çağrışımları

TNT Kargo denilince cevaplayıcıların aklına % 38 ile dinamik kavramı ve % 15 ile kargo gelmektedir. % 47 ile diğer kategorisini oluşturan çağrışımları ise, müzik, internet, güvence, ucuz, iletişim ve içecek sözcüklerini kapsamaktadır.



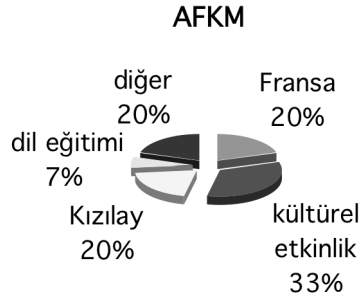
Şekil 3: Final Dergisi Marka Çağrışımları

Final Dergisi Dersanesi denilince akla ilk gelen % 82 ÖSS'dir. ÖSS'nin ardından % 11 ile başarı gelmektedir. % 7 olan diğer kategorisinde toplanan kavramlar ise, mavi, seviyesizlik ve sıkıcı sözcüklerinden oluşur.



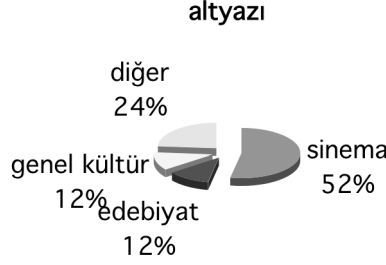
Şekil 4: Shakespeare Marka Çağrışımları

Shakespeare markasına yönelik çağrışımlar, % 19 kalite, % 16 bira, % 14 cafe-bar, % 11 eğlence ve yine % 11 ile bahçeden oluşur. Diğer kategorisini oluşturan % 29'luk dilimdeyse, klas, klas görüntü, içi boş hizmet, burjuvazi, Eskişehir, haller, kültür, var olmak, tiyatro, kahverengi, edebiyat çağrışımları yer almaktadır.



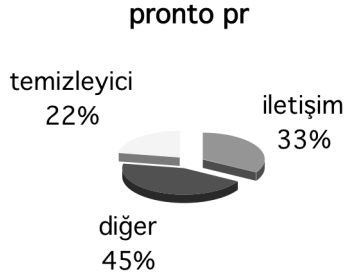
Şekil 5: AFKM Marka Çağrışımları

AFKM'ye denilince akla ilk gelen % 33 oranında kültürel etkinliktir. Kültürel etkinlik çağrışımının ardından % 20 Fransa ve Kızılay, % 7 dil eğitimi gelmektedir. % 20' lik bir orana sahip olan diğer kategorisinde ise, arşiv, ajan ve şüpheli kavramları yer alır.



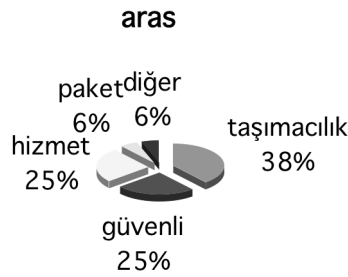
Şekil 6: Altyazı Dergisi Marka Çağrışımları

Altyazı dergisi'ne yönelik olan çağrışımlar ise şöyle açıklanabilir. Cevaplayıcıların % 52'si Altyazı dergisi denince sinema, % 12'si genel kültür ve yine % 12'si edebiyat kavramlarını ifade etmişlerdir. % 24 oranındaki diğer kategorisi ise, yasemin, hobi, çarşı, tanışım ama aralık-ocak sayısı ile çağrışımlarından oluşmaktadır.



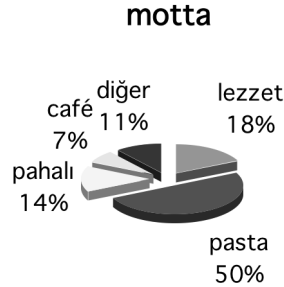
Şekil 7: Pronto PR Marka Çağrışımları

Pronto PR marka çağrışımları ise, % 33 ile iletişim, % 22 ile temizleyici kavramlarından oluşmaktadır. Yoğun reklam uygulayan Pronto isimli bir yer cilası markası, Pronto adını duyanlarda temizleyici çağrışımı yaratabilmektedir. % 45'lik bir paya sahip olan diğer kategorisindeyse, edebiyat, Tuborg müşteri temsilcisi, basın, çizim çağrışımları yer alır.



Şekil 8: Aras Kargo Marka Çağrışımları

Aras Kargo'ya yönelik çağrışımlar, % 38 ile taşımacılık, % 25 ile güvenli ve hizmet, % 6 ile paket kavramından oluşur. % 6 oranına sahip diğer kategorisinde Mevlüt abi ve sekreter kavramları yer alır.



Şekil 9. Motta Marka Çağrışımları

Motta denilince % 50 pasta, % 18 lezzet, % 14 pahalı, % 7 cafe kavramları aklı gelmektedir. Motta markasına yönelik olan ve % 11 ile diğer kategorisinde toplanan kavramlar ise, ramazan, güvence ve hızdan oluşmuştur.

## 10. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sponsorluklar spor, kültür-sanat, müzik, yayın, sağlık ve çevre gibi birçok alanda, marka ya da kuruluşlara görünürlük sağlayan önemli bir pazarlama iletişim çabasıdır. Milyonlarca doları bulan sponsorluk yatırımları iyi değerlendirildiğinde kuruluş ya da marka için geri dönüşü son derece önemli olabilecek bir ticari yatırımdır. Özellikle spesifik hedef kitlelere ulaşmada sponsorluk inkar edilemez bir güce sahiptir. Ülkemizde yapılan sponsorluklara genel olarak bakıldığında, yıllardır devam eden ve çeşitli etkinliklerle birlikte anılan sponsorluklar olduğu gibi (Eczacbaşı-İstanbul Film festivali), desteklenen etkinliğin hizmet verilen sektörle hiç alakalı olmadığı örnekler de görülmektedir. Bu alanda yapılan yatırımların geri dönüşünün ortaya çıkarılması için sponsorluğun etkinliği yönünde araştırmalara ihtiyaç vardır. Bu çalışma ile, sanat alanında yapılan bir etkinlik olan Eskişehir Uluslararası Sinema Günleri'ne sponsor olan kuruluşların bu etkinlikle sinema günleri izleyicileri üzerinde nasıl bir görünürlük elde ettikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

İki bölümden oluşan bu çalışmanın ilk bölümünde, 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri'nin sponsoru olduğu söylenmeden cevaplayıcılar olan Anadolu Üniversitesi öğrencilerinden çeşitli kuruluşlar hakkındaki düşünceleri öğrenilmiştir. Sıralan kuruluşlar arasında ismi en çok duyulan Metro Grup, TNT Kargo ve Final Dergisi Dersanesi olmuştur. Metro Grup Eskişehir'de herhangi bir marketi olmayan bir gruptur ancak sinema günlerine uzun yıllardır destek veren kuruluşlardan biridir. Bu kuruluşlara yönelik farkındalığın reklam, sponsorluk, ürün ya da hizmet satın alma, çevredeki kişiler, haberler ya da diğer değişkenlerden kaynaklanıp kaynaklanmadığını ortaya koyan soruya verilen yanıtlarda, seçenekler arasında en çok ürün ve hizmet satın alma ile markadan/kuruluştan haberdar olduğu, ardından sırasıyla reklam, çevredeki kişiler, sponsorluk ve haberlerin geldiği görülmektedir. Tek tek incelendiğinde, Metro'nun reklam ve çevredeki kişiler, Pronto PR ve Altyazı Dergisi'nin çevredeki kişiler, Motta'nın ve Shakespare'in ürün ve hizmet satın

alınması, TNT Kargo, Fransız Kültür Derneği, Aras Kargo ve Final Dergisi Dersanesi'nin reklam aracılığıyla duyulduğu görülmüştür. Cevaplayıcıların sponsorluğu da reklam olarak nitelendirilecekleri göz ardı edilmemelidir. Cevaplayıcılar kullandıkları ürün ya da hizmeti üreten kuruluşların sponsorluk faaliyetinde bulunmasının onlar için önemli olduğunu ifade ederken, sponsor olmanın, sponsor olan marka/kuruluşun saygınlığını artırdığı fikrine katılmaktadırlar. Literatürde Meenaghan (1991) tarafından ifade edildiği gibi, sponsorluk etkinliği izleyicilere transfer edilebilecek spesifik imaj değerine sahiptir. İmaj transferi sponsor ve etkinliğe yönelik çok sayıdaki yaygın algı ki bu çalışmada yaygın algılardan biri sponsorluk yapan kuruluş ya da markanın saygın olarak nitelendirilmesidir, sponsor ve etkinliğin çağrışımlarına yönelik Sinema Günleri izleyicilerinin tutumları tarafından olumlu olarak etkilenmektedir. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri ile birlikte akla ilk gelen sponsor adı Metro Grup'tur. Bunun nedeni ise, biraz önce de ifade edildiği gibi Metro Grup'un uzun yıllardır sponsor olmasıdır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, yardımsız hatırlatma ile Sinema Günleri'nin sponsorları arasında akla ilk gelenin Metro Grup olduğu görülmüştür. Metroyu sırasıyla TNT Kargo ve Final Dergisi Dershanesi izlemiştir.

Sponsorun isminin/logosunun nerede görüldüğü sorusuna verilen yanıtlara bakıldığında, sponsorun ismi en çok afişlerde görülmüştür. Etkinlik başlamadan önce gerek etkinliğin yapılacağı sinema salonu önü, gerek üniversite giriş çıkış kapıları, billboardlar ve şehirde asılan afişlerde sponsorun isminin görülmesi, yardımsız hatırlatmada sponsor isminin hatırlanmasına neden olmaktadır. Etkinlik salonuna asılan afişler de sponsorun isminin görülmesinde etkili olmuştur. Sponsor isminin yer aldığı bir diğer araç olan program kitapçıkları, etkinlik başlamadan önce parayla satılmakta ve saklanabilmektedir. Ancak program kitapçığında yer alan sponsor isim ve logolarının afişler ve etkinliğin yapıldığı salonun içi kadar görülmediği ortaya çıkmaktadır. Sponsor isminin broşürde görülmesi ve etkinlik yapılan salonun önünde görülmesi ile aynı etkiye sahip olmuştur. Broşürler doğal olarak afişlere göre çok daha küçük boyutlardadır. Bu durum, sponsorun isim ya da logosunun da küçük boyutlarda kalması ve görünürlüğünü etkilemektedir. Etkinlik salonu önüne asılan logonun görünürlüğünün düşük olmasının nedeni de etkinlik başlamadan önce salon önünde yığılma olması ve asılı materyalin görünürlüğünün zayıflaması ile açıklanabilir.

Sponsorluk, markalara isimlerini duyurma fırsatları yaratır. İsmi ilk defa bu etkinlikte duyulan sponsor olan Pronto PR, İstanbul'da hizmet veren bir halkla ilişkiler şirkettir ve Eskişehir'de sinema günleri izleyicisi olan üniversite öğrencileri, üniversite personeli ve sinemaya ilgi duyan Eskişehirliilerin bu ismi bilmesi zordur. Yardımsız hatırlatmada ilk kez ismi duyulan sponsor denilince cevaplayıcılar Pronto PR adını vermektedir. Sponsorluk aracılığıyla, Pronto PR adı 6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri izleyicisi tarafından öğrenilmiş ve dolayısı ile hatırlanmıştır. Hoek vd (1997, s.23), belirttiği gibi, sponsorluk ürün kullanıcıları olmayanlar için reklamdan daha etkilidir. Pronto PR'ın ürün kullanıcıları olmasalar da kuruluşun adına maruz kaldıkları bir etkinlikle, kuruluşa yönelik farkındalıkları artmıştır.

Sponsora yönelik duygu ile o sponsorun ürün ve hizmetini satın alma arasındaki korelasyonlar, sponsora yönelik duygu ile sponsorun ürün ve hizmetlerini satın alma arasında doğrusal bir ilişki olduğunu ortaya çıkarmıştır. Buna göre, Metro, Ankara Fransız Kültür Derneği, Pronto PR, Aras Kargo ve Motta'ya yönelik korelasyonlar anlamlıdır. Pronto PR ve Ankara Fransız Kültür Derneği ilk kez bu etkinliğin sponsoru olduğunda ismi duyulmuş

kuruluşlardır. Buna rağmen, korelasyon analizinde duygu ve satın alma arasında anlamlı ilişkinin çıkışı, sponsorluk öncesi bölümde cevaplayıcıların kullandıkları ürün ve hizmetleri üreten kuruluşların sponsorluk yapmasını önemli buldukları yönündeki bulguyu desteklemektedir. Sponsorluk, etkinlikten sponsora olumlu duygu transfer ederek sonuçlandırdığı için, adı ilk kez duyulsa da sponsorluk faaliyetinde bulunmak kuruluşa yönelik olumlu duygu yaratmakta ve dolayısıyla bu olumlu duygularla birleştirilen mesaj sponsorlara transfer edilmektedir.

6. Uluslararası Eskişehir Sinema Günleri'nin sponsoru olan markaların ürün ve hizmetlerini satın almanın, cevaplayıcıların demografik özelliklerinden cinsiyet ve yaşlarıyla ilişkili olmadığı görülmüştür. Daneshvary &Schwer tarafından 2000 yılında yapılan çalışmada da cinsiyetin sponsorun ürünlerini satın almada etkili olmadığı bunun yanı sıra, eğitim düzeyi üniversiteden daha düşük olanların sponsorun ürünlerini almalarının daha olası olduğu ortaya konulmuştur (Walliser, 2003, s.16). Bu çalışmaya katılanların eğitim düzeyi üniversite öğrencisi ve mezunu olduğu için eğitim değişkeni çalışma kapsamı dışında tutulmuştur.

Araştırma, amaçlı örnekleme yöntemi ile Anadolu Üniversitesi öğrencileri ve Anadolu Üniversitesi Sinema Salonu'nda Sinema Günleri etkinliğini izleyenler arasında gerçekleştirildiğinden araştırma ile elde edilen verilerin genellenemeyeceğinin altını çizmekte yarar vardır. Örnekleme giren kişi sayısını artırarak araştırma yeniden uygulanabileceği gibi, çalışmanın sürdürülebilirliği sağlanarak her yıl elde edilen veriler kaydedilebilir. Sponsorların kaç tanesinin devamlı bu etkinliğe sponsor olduğu, kaç tanesinin rastlantısal sponsor olduğu, devamlı sponsorların yatırımlarının nasıl geri döndüğü yine bir başka çalışma ile ortaya çıkarılabilecek bulgulardır.

Sponsorlukta başarı elde etmek isteniyorsa, sponsorluğun bir amacı ve sürekliliği olmalıdır. Sponsorluklar, tüketicilerin, markalara yönelik bilinirliğini artırır ve tüketicilerin bu tutumlarını etkiler (Mediaedge:cia Sensor Araştırması, 2003). Pronto PR'in adına yönelik bilinirlik oluşması ve ürün-hizmet satın alma isteği bu bulguyu desteklemektedir. Sponsorluğun ilk yıllarında yapılan ölçümlerinde, sponsorun lehine işleyecek olumlu bir durumun ortaya çıkmadığı da görülebilir. Böyle bir durum söz konusu olduğunda, sürekli ve düzenli sponsorluk yatırımı ve bu yatırımın ölçümü daha gerçekçi bir sonuç verebilecektir.

Bununla birlikte bu çalışmanın sponsorluk etkinliği öncesi ve esnası değerlendirmelerini içermesi, cevaplayıcıların farkındalık düzeylerini ortaya koyması, sponsorluk yapan firmalara yönelik yaklaşımları ilişkin fikir vermesi açısından literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.



## KAYNAKÇA

- Argan, M. (2004)**, Spor Sponsorluğu Yönetimi. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Colin, P. (2003)**, Sponsorship Marketing Goes Global. *The Advertiser*. Association of National Advertisers, Inc, June. <http://www.warc.com>.
- Crompton J.L. (2004)**, Conceptualization and Alternate Operationalization of The Measurement of Sponsorship Effectiveness in Sport. *Leisure Studies*, Vol.23, No.3, s.267-281, July.
- Gwinner K. (1997)**, A Model of Image Creation and Image Transfer in Event Sponsorship. *International Marketing Review*. Vol.14, No. 3.
- Hoek, J. ve diğerleri. (1997)**, Sponsorship and Advertising: A Comparison of Their Effects. *Journal of Marketing Communications*. Vol. 3. pp.21-32.
- Jalleh, G., ve diğerleri (2002)**, Sponsorship: Impact on Brand Awareness and Brand Attitudes. *SMQ*. Vol.8, No:1. Spring.
- Karasar, N. (1991)**, *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. 4. basım. Ankara.
- Mediaedge:cia Sensor Araştırması, (2003)**, *Pi Dergisi*, C.4, S.4. Nisan.
- Meenaghan, J.A. (1991)**, The Role of Sponsorship in The Marketing Communications Mix; *International Journal Of Advertising*; Vol. 10.
- Odabaşı, Y. ve M. Oyman (2002)**, *Pazarlama İletişimi Yönetimi*. MediaCat Yayınları.
- Okay, A. (1998)**, *Halkla İlişkiler Aracı Olarak Sponsorluk*. 1. baskı. İstanbul: Epsilon Yayıncılık.
- Pope, N.K.L, Kevin E. Voges (1999)**, Sponsorship and Image: A Replication and Extention. *Juornal of Marketing Communication*, Vol. 5, pp. 17-28.
- Pelsmacker, P.D. M. Geuens, J. Van den Bergh (2001)**, *Marketing Communications*. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
- Pickton, D. ve Broderick, A. (2001)**, *Integrated Marketing Communications*. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
- Rifon, N.J, S.M. Choi, C.S.Trimble ve H.Li (2004)**, Congruence Effects in Sponsorship. *Journal of Advertising*, Spring. 33,1.

- Uztuğ, F. (2003)**, *Markan Kadar Konuş*. İstanbul: MadiaCat Yayınları.
- Walliser, B. (2003)**, An International Review of Sponsorship Research: Extension and Update. *International Journal of Advertising*, Vol.22, No:1.
- Wilcox, D.,L.,vd. (2003)**, *Public Relations: Strategies And Tactics*. 7th ed., Boston: Allyn and Bacon.
- Yılmaz, R.A, ve S. Pirtini (2002)**, *İşletmelerde Rekabet Avantajı Yaratması Açısından Müşteri İlişkileri Yönetimi'nin (CRM) Esasları ve Strateji Oluşturma*. Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayın No: 32.
- Yurddaş, M. (2003)**, Sponsorluk ve Yatırımın-Geri Dönüşü, *Marketing Türkiye*, 15 Ekim. İndirilme Tarihi: 28.10.04.  
(<http://www.marketingturkiye.com/BilgiBankası/Detay&no=8>).
- \_\_\_\_\_ (2003). Futbol Sponsorluğu Turkcell'e Ne Getirdi?. *Marketing Türkiye*, 15 Ekim. İndirilme Tarihi: 28.10.04.  
(<http://www.marketingturkiye.com/BilgiBankası/detay&no=5>).